



Conférence de presse Berne, le 14 novembre 2003

Les défis du dialogue entre les PME et les banques Intervention de Germain Hennet*

Seule la version orale fait foi, embargo 14.11.2003, 11:00

Les banques prennent très au sérieux les relations avec les PME

De nombreuses petites et moyennes entreprises sont placées devant des problèmes de financement sérieux. Cette question est incontestée et prise très au sérieux par les banques qui offrent du crédit aux PME, qu'il s'agisse des grandes banques, des banques cantonales, des banques locales et caisses d'épargne ou des banques Raiffeisen. Le climat qui était ressenti il y a peu de temps encore comme insatisfaisant - du moins était-ce le cas selon les affirmations parues dans certains médias - s'est manifestement réchauffé et nous accueillons favorablement la publication de la brochure du seco qui «remet les pendules à l'heure».

En connaissance de l'étude du seco, nous pouvons en effet affirmer que l'ombre ou les rumeurs qui planaient sur les difficultés d'un dialogue entre les entreprises et les banques s'effacent très largement et nous en sommes particulièrement heureux.

Le rapport mentionne qu'aucune différence marquante n'apparaît selon les régions ou encore selon la principale relation bancaire d'une PME; cette affirmation va également à l'encontre des idées reçues. Ainsi, en Suisse romande, 51% des entreprises s'adressent aux grandes banques alors que les sièges de ces dernières sont en Suisse alémanique et seuls 38% des entreprises en Suisse alémanique ont comme principale relation bancaire une grande banque.

Qu'il me soit permis de faire une remarque particulière sur le financement. La notion de capital propre et de fonds financés par des tiers est encore très souvent mal connue. Le capital propre est celui qui fait défaut dans la plupart des PME. Il doit être apporté par l'entrepreneur ou par des sociétés spécialisées ou encore en capital-actions (bourse). Or, les banques n'ont pas pour mission de participer au capital de petites et moyennes entreprises. Elles offrent des crédits qui sont précisément des fonds de tiers. On constate que pas moins de la moitié des PME suisses affichent des crédits bancaires dans leur bilan, selon une étude publiée par le Credit Suisse en 2003. Le total de ces crédits pour les en-

* Germain Hennet, Membre du Comité exécutif de l'Association suisse des banquiers

treprises de 1 à 249 collaborateurs s'élève à 255 milliards de francs (fin 2002). Relevons aussi d'une manière générale que les entreprises satisfaites de leur relation bancaire présentent une évolution positive de leur chiffre d'affaires et de leur bénéfice. La tendance générale va également dans le bon sens: seuls 4% des entreprises estiment que la collaboration s'est détériorée ces 3 dernières années alors que 37% d'entre elles estiment que la collaboration s'est améliorée. Ceci est d'autant plus remarquable que les 3 dernières années n'ont pas été précisément des années de liesse économique.

Une question en suspens est celle de l'influence de Bâle II sur les exigences qui seront faites en matière de crédit aux PME. Les bonnes créances profiteront de conditions avantageuses tandis que les taux standardisés n'existeront plus. Les entreprises seront donc incitées à être en contact avec leur banque et à contrôler régulièrement leur stratégie; ces règles devraient être appliquées au plus tard le 1er janvier 2007. De plus, le Comité de Bâle estime qu'une plus large information des clients renforcera la concurrence entre les banques et celle-ci est précisément imposée par les nouvelles règles de Bâle II. Les banques devront aussi se garder d'être entraînées dans une surcharge administrative avec l'introduction de ces dispositions.

Les constatations enregistrées dans l'étude publiée ce jour fournissent bien sûr le contentement général des deux parties mais ne cachent pas non plus certaines questions à approfondir. Il s'agit tout d'abord des procédés d'évaluation qui sont mal connus des entreprises, même si ces dernières jugent positivement les méthodes appliquées par les banques en terme de loyauté, d'efficacité, de personnalisation et de feed-back.

Dans les banques cependant, on considère la notation non seulement en fonction de l'entreprise mais également en fonction de la branche dans laquelle l'entreprise exerce son activité. Il peut y avoir dès lors une inégalité entre ces deux éléments.

Ce qui nous a paru particulièrement éloquent est que les banques et les entreprises apprécient de manière largement identique l'importance relative des différents critères d'évaluation. C'est donc la preuve qu'il y a concordance de vues sur les objectifs et qu'il est admis que les banques apprécient aussi une plus grande qualité des informations sur l'entreprise. Un business plan de 50 pages qui est copie de modèles existants donne beaucoup moins d'informations qu'une description très précise de l'activité d'une PME sur quelques pages rédigées par l'entrepreneur lui-même. La qualité des documents présentés par les entreprises demanderesse de crédits est donc bien le point clé de la qualité de la collaboration des banques et des entreprises. Ceci va de pair avec les méthodes d'évaluation de l'entreprise par la banque. Il est remarquable que seuls 47% des entreprises pensent bien connaître cette méthode. A notre avis, une amélioration sensible doit pouvoir être obtenue dans ce domaine. La méthode d'évaluation utilisée semble être mieux communiquée par les grandes banques que par les établissements des autres groupes de banques. Par ailleurs, plus l'entreprise est un employeur important, plus la méthode d'évaluation utilisée est connue.

Les quatre notions de loyauté, d'efficacité, de personnalisation et d'évaluation des forces et faiblesses de l'entreprise aboutissent à une constatation intéressante selon laquelle les

entreprises du secteur secondaire jugent l'encadrement de la banque meilleur que ce n'est le cas pour le secteur tertiaire. Il faut noter que pour les entreprises du secteur tertiaire également, chaque établissement bancaire mène sa propre politique de manière individuelle. C'est donc précisément dans le dossier fourni par l'entreprise que la banque se formera une opinion claire sur l'avenir de la société et de ses projets à financer.

Il manque souvent aux jeunes entreprises l'expérience de l'appréciation des exigences financières pour le développement d'activités nouvelles ou la production et le lancement de nouveaux produits. Or un financement mal conçu ou insuffisant est souvent l'une des causes pour lesquelles les jeunes entreprises s'effondrent dans les difficultés ou échouent. Il est donc dans l'intérêt direct des sociétés concernées de profiter de conseils compétents dispensés en temps opportun. Les banques offrent dans le domaine du conseil en financement des services sur mesure et ciblés. Au besoin, elles proposent d'autres possibilités pour se procurer des fonds propres et obtenir des conditions favorables ou d'autres concours financiers.

Il est recommandé aux managers qui sont encore peu au fait de l'économie d'entreprise et de la gestion commerciale, de recourir en temps utiles à un conseiller d'entreprise qualifié et expérimenté.

L'expérience prouve qu'il faut se garder de commettre certaines erreurs comme

- une stratégie et une politique d'entreprise sans prise sur l'actualité;
- une préparation et une réalisation insuffisante du projet;
- une connaissance lacunaire des marchés, une mésestimation des possibilités de débouchés.

Avec la capacité d'innovations et la qualité du management, un financement assuré est l'une des conditions qui déterminent le succès d'une entreprise.

L'étude du seco veut contribuer à la satisfaction optimale des besoins toujours plus complexes des petites et moyennes entreprises et de ce point de vue elle sera très utile.