



# GROUPE BPCE

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.



21 novembre 2014

**Colloque de la Banque de France  
Financement externe et accès au crédit des  
entreprises :  
le point de vue d'un groupe bancaire**

**Dominique GARABIOL**

**Conseiller de la direction générale**

**Banque Commerciale et Assurance - BPCE**

# Le point de vue d'un groupe bancaire

- **Groupe BPCE à fin juin 2014 (activité France):**

- > 180 Mds€ d'encours de crédits aux entreprises
- > 19 % des financements bancaires aux entreprises
- > 2 Mds€ de capital développement en compte propre des réseaux

## 1. La politique d'octroi

1. Les principes fondamentaux
2. Le processus d'instruction

## 2. Les évolutions de la demande

1. Les tendances actuelles
2. Les réponses aux difficultés de financement

# 1.1. - La politique d'octroi : les principes fondamentaux

- **Distinction forte entre financement bancaire et capital développement :**
  - > le crédit n'a pas à se substituer à une insuffisance de fonds propres
  - > les investissements en capital développement doivent répondre à une logique commerciale et non de placement financier
  - > 0,75 Mds€ investis par les réseaux BP et CE dans les fonds régionaux créés à leur initiative
- **Pas de contraintes quantitatives sur les crédits aux entreprises de la banque commerciale (TPE, PME, ETI)**
  - > pas de gestion des encours globaux aux entreprises en fonction des contraintes prudentielles
  - > privilégier la « solution de financements » (incluant le recours aux émissions de titres) lorsque c'est possible (GE, ETI)
- **Gestion des risques par les garanties, jamais par le taux**
  - > L'augmentation du taux est un facteur endogène de risque
  - > Les taux aux PME en France sont les plus bas de la zone euro
- **Le taux de risque sur les TPE et PME est important mais prévisible**
  - > Le segment est peu exposé aux situations « d'incertitude » (rupture majeure et brutale du taux de risque)

## 1.2. - La politique d'octroi : le processus d'octroi

- **La formalisation des dossiers, ressentie comme contraignante par les demandeurs, a été accrue par :**
  - > Les règles « KYC » (documentation de la connaissance du client)
  - > « Bâle II », un « bon » risque devrait être très documenté car ouvrant droit à une exigence en fonds propres plus faible
    - AQR s'est focalisée sur la légitimité des classements en « bons risques »
- **Les critères d'instruction des demandes :**
  - > La matérialité de l'actif financé (poste client, stock, équipement, immobilier...)
  - > La soutenabilité de la dette (ratio dette nette / EBE) est de facto privilégiée
    - plutôt que les ratios de structure de bilan
- **Motifs des rejets ou des renvois :**
  - > Situation déjà trop dégradée (notes risques, financement de pertes...)
  - > Trop faible implication du demandeur (théorie du « signal »)
  - > Prévision d'exploitation trop fragile (rentabilité annoncée de l'investissement trop spéculative)
  - > Limites de risques (sectorielles....)
- **Le rôle de la médiation du crédit est très apprécié**

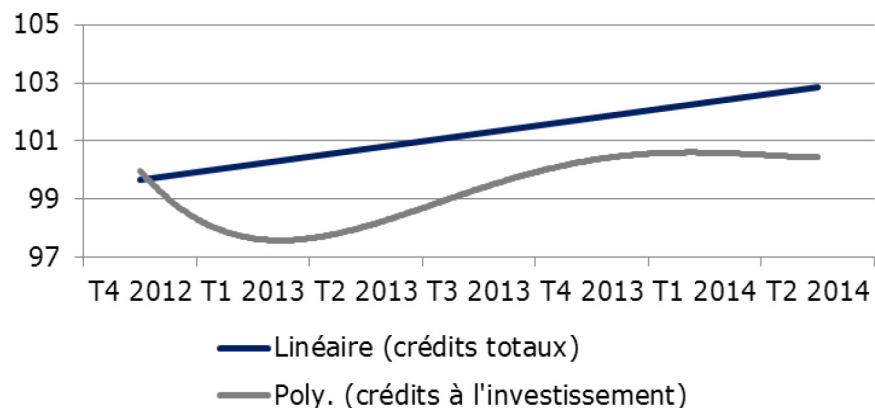
## 2.1. – L'évolution de la demande : les tendances actuelles

- **Recul des crédits aux GE au profit des solutions de marché**
  - > Ce qui participe à la faible progression des encours de crédits aux entreprises
- **Diminution sensible des opérations de LBO et de participations à des syndications**
- **Progression de la demande des TPE**
- **Tassement sensible de la demande des PME hors TPE**
- **Tassement durable de la demande de crédits d'équipement**
- **Progression de la demande de financement d'investissement immobilier (effet prix retardé + tertiairisation des entreprises)**
  - > prix juin 2014 : + 70 % en 15 ans, + 28 % en 10 ans, - 5 % en 4 ans

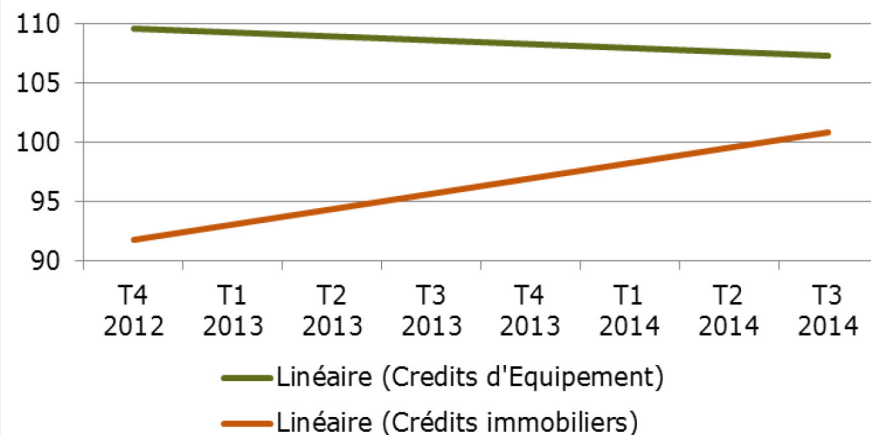
 **Progression du gearing des emprunteurs soutenable avec le niveau des taux et corrélée avec le prix de l'immobilier d'entreprise**

## 2.1. – L'évolution de la demande : les tendances actuelles

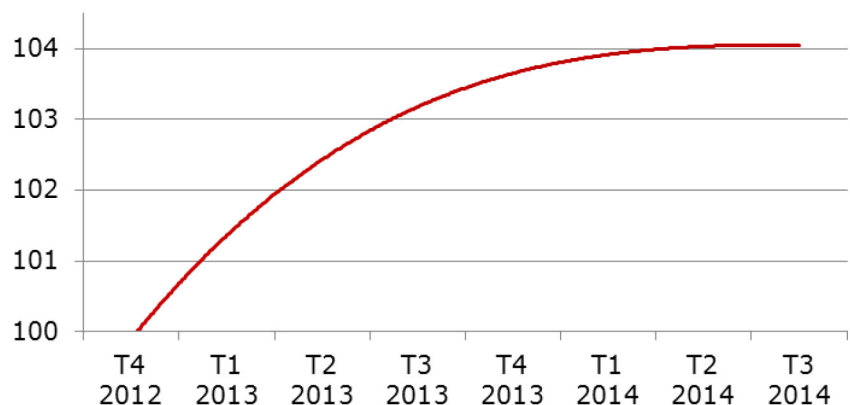
**Crédits aux Entreprises  
Réseaux CE + BP  
(base 100 : T4 2012)**



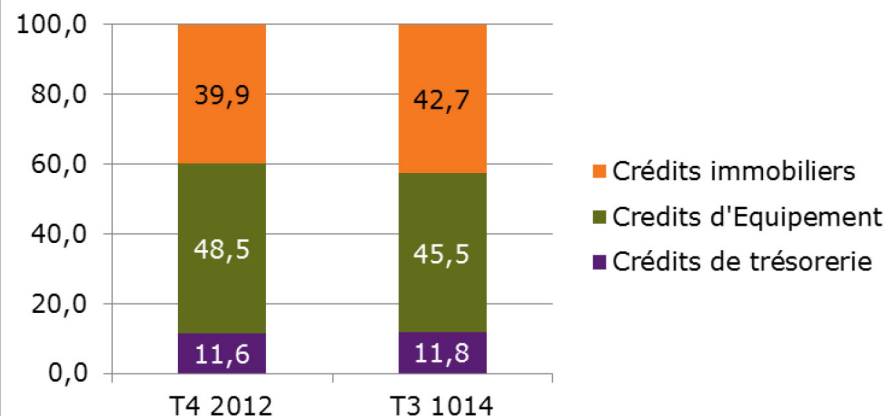
**Crédits d'investissement aux PME  
base 100 : T4 2012**



**Crédits aux PME  
base 100 : T4 2012**



**Structure des crédits aux PME  
(en %)**



## 2.2. – L'évolution de la demande : les réponses aux difficultés de financement

### 1. La Trésorerie :

- **Focalisation des difficultés aiguës**
  - > mal vécues par les débiteurs car les rejets de paiement arrivent toujours mécaniquement sur des montants marginaux
    - mais l'impasse de BFR peut être moins marginale...
- **Rationalisation générale des lignes de trésorerie non tirées**
  - > Lignes usuellement accordées sans frais mais coûteuse prudemment
  - > Rationalisation perçue négativement par les emprunteurs alors que la banque reste prête à répondre à un besoin
- **Importance de la flexibilité de gestion des tensions de trésorerie par les « découverts autorisés non confirmés »**
  - > stade où la banque couvre mais peut dénoncer sans préavis légal
    - Durée limitée à 3 mois par la jurisprudence

## 2.2. – L'évolution de la demande : les réponses aux difficultés de financement

### 1. La Trésorerie :

#### ● Promotion d'un affacturage adapté aux PME et aux TPE

- > Redéfinition des produits par l'offre à la carte des services connexes
  - trésorerie, assurance crédit, cession intégrale ou non du portefeuille, réalisation de simple « Dailly »...)pour répondre aux critères coûts / avantages recherchés par le cédant
- > Transformation potentielle du Factor Groupe (Natixis Factor) en centre d'expertise du court terme entreprise
- > Conforter le passage de l'image produit :
  - d'une connotation négative (produit cher traduisant une défiance du banquier vis-à-vis du cédant)
  - à un instrument ordinaire et performant (prise en charge du crédit inter-entreprises, des retards de paiement...)



## 2.2. – L'évolution de la demande : les réponses aux difficultés de financement

### 2. Les fonds propres

- **Insuffisance chronique des fonds propres des PME**
- **Les fonds propres améliorent les ratios financiers**
  - > leverage et gearing  
**et peuvent permettre à un investissement d'être plus soutenable ou de réduire le BFR**
- **Le capital développement est une réponse, encore limitée, aux besoins de fonds propres**
  - > Réticences des entrepreneurs devant le risque d'une perte d'indépendance
  - > Masse de capitaux disponible limitée
    - implication des banques limitée par Bâle III et des assurances par Solvency II
  - > Horizon d'investissement des fonds peu en adéquation avec l'horizon de l'entrepreneur (modèle anglo-saxon du « private equity »)

## 2.2. – L'évolution de la demande : les réponses aux difficultés de financement

### 3. les garanties personnelles

- **La garantie personnelle vient en second rang après des garanties matérielles :**
  - > mesure de prévention de l'anti-sélection des dossiers
    - théorie du « signal »
- **Les demandes de garantie personnelle sont mal ressenties**
  - > car elles représentent un risque pour l'entrepreneur sur les biens propres
- **Les garanties de BPI ou les systèmes de caution mutuelle du Groupe (Socama...), sans effet prudentiel, sont sollicités à chaque fois que c'est possible**
  - > La garantie personnelle est alors réduite de moitié (au maximum)