

Quand les PME claquent la porte de leur agence

- Près d'une PME sur sept a quitté sa banque en 2013.
- De plus en plus « multibancarisées », elles font jouer la concurrence.

BANQUE

Edouard Lederer
elederer@lesechos.fr

Comme un air de déjà-vu. Au plus fort de la crise financière de 2009, les banquiers devaient rendre compte au gouvernement de l'octroi de crédit aux entreprises. Le « credit crunch » redouté n'a pas eu lieu, mais, sur le plan politique, la vigilance est de retour. Le nouveau ministre de l'Economie, Arnaud Montebourg, a demandé lundi soir à une poignée de dirigeants de banque, dont Jean-Laurent Bonnafé, le patron de BNP Paribas et président de la Fédération bancaire française (FBF), de travailler à des engagements en matière de crédit aux PME qui pourraient entrer en compte dans le calcul du variable des banquiers. Le locataire de Bercy s'est voulu le porte-voix des PME, répercutant « l'insatisfaction exprimée par de nombreuses entreprises qui témoignent d'un accès beaucoup trop difficile au crédit ».

De fait, les banques ne sont pas seules à sélectionner leurs clients : les PME aussi choisissent les établissements avec lesquels elles veulent travailler et n'hésitent pas à en abandonner certains. Selon une étude de place commandée par plusieurs banques auprès d'un grand institut de sondage, environ une entreprise sur six (17 %) a claqué la porte à la suite du choix de la banque de ne pas lui accorder un crédit. Ce sujet n'est pas le seul motif de départ : la tarification intervient dans un cas sur quatre. Les clients se plaignent aussi de la qualité de la relation, reprochant pêle-mêle au conseiller son manque de compétences ou d'être inattentif. Faible consolation, dans un cas sur trois, ces fermetures ne sont pas le signe d'une insatisfaction : le client s'en va à la fin d'une opération financière, ou simplement parce qu'il a décidé de limiter le nombre de banques avec qui il travaille.

Concurrence aiguisée

Au total, 14 % des entreprises ont abandonné leur banque en 2013. Dans ces conditions, limiter l'hémorragie reste un enjeu stratégique.

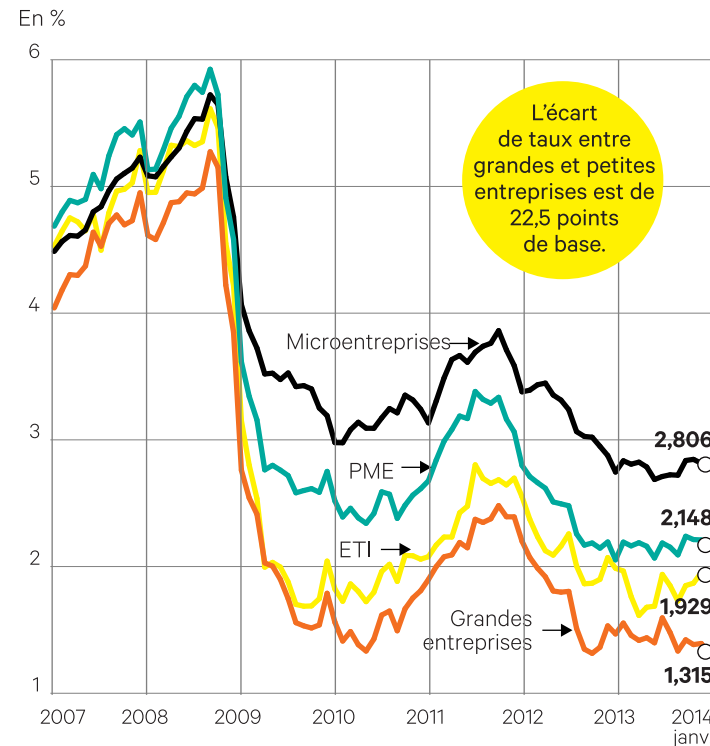


Arnaud Montebourg demande aux banques de s'engager auprès des PME. Photo AFP

gique. D'autant que la concurrence est devenue vive depuis la crise financière : les entreprises sont de plus en plus « multibancarisées » et cherchent à ne pas dépendre d'un seul établissement qui pourrait avoir à réduire ses expositions. Autre facteur, la faiblesse des taux de crédit joue un rôle d'aiguillon et de produit d'appel.

« Le développement du crédit aux PME et TPE est au cœur des stratégies de chacune des banques françaises », a souligné Jean-Laurent Bonnafé, au lendemain de la rencontre à Bercy. Mais les banques ont pour le moment du mal à identifier des dossiers suffisamment solvables à financer. Ceux qui leur parviennent sont moins nombreux et de moins bonne qualité. Du coup, au-delà de l'appel à prêter davantage, le « capitaine » Montebourg va de ses idées de développement : les banques pourraient s'inspirer des « fonds de retournement » ou encore participer activement au plan gouvernemental Usine du futur, programme de reconquête industrielle lancé à l'automne 2013 (« Les Echos » du 12 septembre). ■

Le taux des crédits aux entreprises en France



« LES ÉCHOS » / SOURCE : BANQUE DE FRANCE

Un endettement bon marché pour les entreprises

Les conditions de financement des PME sont à première vue très favorables. En janvier 2014 (dernières données publiées), elles ont pu s'endetter en moyenne à environ 2,15 %, ce qui est un niveau historiquement faible. Mais les banques se montrent plus discriminantes et les écarts de conditions se creusent entre les « chouchous » et les autres. Ce sont surtout les entrepreneurs individuels qui en pâtissent, dont l'écart de traitement avec les PME s'est nettement creusé. Quant aux entreprises de taille intermédiaire, longtemps traitées comme les grandes entreprises, elles voient désormais leur taux converger vers celui des PME. Les banques donnent une prime à la taille et aux acteurs en pleine santé : en témoigne les taux d'obtention des crédits d'investissement par les PME, toujours bien supérieurs à celui des crédits de court terme.