

FINANCES-BANQUES

Financement: Sur quoi la banque vous juge

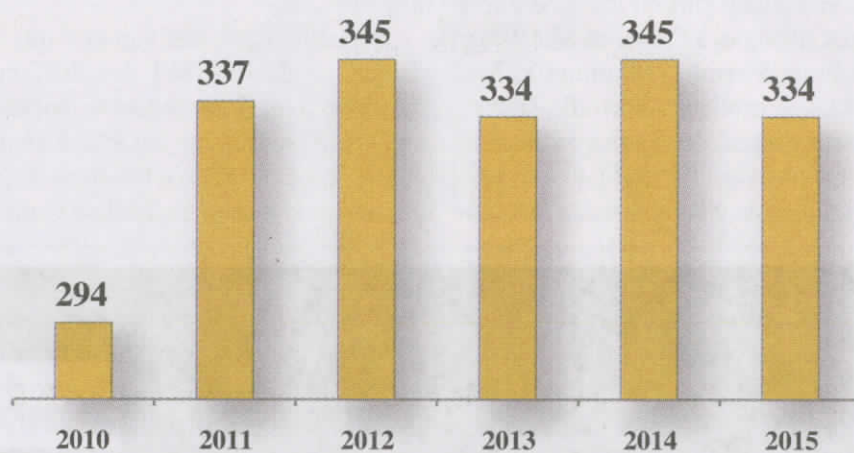
• La fiabilité du business plan et la qualité du management décisives

• L'historique de l'entreprise, un facilitateur

• Les garanties, le sujet qui fâche

L'ÉTAT de la relation du couple banque/entreprise reste toujours délicat. Le contexte actuel fait que les établissements de crédit sont plus regardants sur la qualité des dossiers. L'objectif premier de la banque est de s'assurer que le crédit soit remboursé. La montée des impayés joue donc en défaveur des emprunteurs, même ceux ayant a priori une bonne signature à cause des durcissements de l'analyse risque. Mais les dossiers «solides» finissent toujours par trouver du financement.

Volume de crédit aux entreprises privées non financières
(en milliards de DH)



Source: BAM

Malgré les divergences, le crédit bancaire est plébiscité par les entreprises. En même temps, de nombreuses sociétés n'ont pas d'autre choix lorsque les délais de paiement se détériorent. Les prêts accordés à la clientèle des entreprises non financières privées représentent plus de la moitié des engagements bancaires envers le secteur privé. Les banques ont durci les conditions d'octroi mais les dossiers solides devraient trouver du financement. Pour appâter son banquier, il faut miser sur un business plan solide. L'entreprise gagnera à être la plus transparente possible

L'ancienneté du client et son historique avec la banque sont des éléments facilitateurs, mais pas déterminants pour le déblocage du crédit. Le business plan

ment transparent sur la partie financière. «Cette partie doit être bien chiffrée et ne contenir aucune faille. Il faut privilégier des business plan sur des durées longues, trois, cinq, voire dix ans», conseille Arji. Certains ratios notamment le gearing (dettes/fonds propres) sont particulièrement surveillés par les services d'analyse du risque. L'idéal est d'avoir un gearing inférieur ou égal à 1. Pour une entreprise en phase d'investissement, les banques tolèrent jusqu'à 1,5. D'autres éléments rentrent dans l'analyse de la situation de l'entreprise en l'occurrence l'utilisation des lignes de crédit. Une utilisation modérée est mieux perçue. La politique de distribution de dividende rentre également en ligne de compte. «Si la société ne distribue pas de dividendes, nous cherchons à savoir comment les actionnaires gagnent leur vie», relève le responsable de Corporate Banking à la BMCI.

Le circuit de décision diverge d'une banque à l'autre. Mais le point d'accrochage restent souvent les garanties. «Ce n'est pas le plus important. La viabilité du projet et la qualité du management sont prééminentes», assure le banquier. La réa-

Le piège des facilités de caisse

LA pression sur le besoin en fonds de roulement met de nombreuses sociétés au bord de l'effondrement. Si le nantissement des marchés et le factoring constituent des solutions d'appoint, certaines entreprises préfèrent solliciter un allongement des facilités de caisse et de plus en plus des dépassements de découverts, particulièrement surveillés par la banque centrale. «La facilité de caisse est la ligne de crédit la plus dangereuse pour une entreprise», prévient Mounir Lahlou du réseau Corporate Banking de la BMCI. «Elle engloutit parfois tout ce qui ne peut pas être justifié», ajoute-t-il. Idéalement, la facilité de caisse ne doit pas dépasser 1 mois de revenu et elle doit être gérée de manière souple.

Par ailleurs, à partir d'une certaine taille, les entreprises gagneraient à diversifier leurs sources de financement ou même à avoir plusieurs banques. Il est intéressant de challenger parfois les banques pour obtenir une meilleure offre. □

et la qualité du management sont prééminents pour la prise de décision. «L'entreprise doit éclairer la banque sur son marché, son positionnement, ses perspectives sur au moins deux ou trois ans», conseille Mounir Lahlou, responsable du développement commercial du réseau Corporate Banking à BMCI devant des chefs d'entreprise réunis, vendredi 12 juin, à la CFCIM. L'accompagnement de l'expert-comptable sera un atout. «Il a l'avantage de parler le langage des banquiers», note Abdelaziz Arji, expert-comptable.

Il faudra être le plus exhaustif possible pour séduire le banquier. Il est recommandé de brosser la situation globale du secteur d'activité avant de s'attaquer à l'objet même de la demande de financement. Il faudra aussi fournir un maximum d'informations (crédibles) et être totale-

ment transparent sur la partie financière. «Les conseillers se focalisent davantage sur les sûretés dont dispose l'entreprise», relève l'un d'eux. Pour les PME qui n'ont pas assez d'actifs à mettre en garantie, il est souvent difficile de lever les fonds à moins de bénéficier du soutien de la Caisse centrale de garantie. «Selon les cas, nous pouvons demander des garanties supplémentaires», avoue Abdesslam Bouirig, directeur général de BMCI Leasing. La détérioration de l'environnement économique peut amener les banques à exiger plus de garanties. Mais c'est récurrent, les deux camps ont souvent du mal à s'accorder sur les sûretés. □

F. Fa

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com