

Garanties

Les banques relèvent la vigilance



• **La gestion et le suivi essentiels dans le contexte actuel**

• **L'enjeu pour la banque est de limiter la perte financière en cas de défaut du client**

• **Caisse centrale de garantie, un passage obligatoire pour beaucoup de PME**

AVEC la montée des impayés (54 milliards de DH à fin avril), la gestion des garanties a pris de l'importance au sein des banques. «La garantie constitue le dernier rempart de la banque», confie un banquier. L'établissement doit à cet effet s'assurer qu'il pourra mettre en jeu la sûreté si nécessaire tout en limitant la perte financière. L'actualisation de l'hypothèque s'avère donc très importante. Mais le travail démarre bien en amont au moment de l'octroi de crédit. Certes, la qualité du projet et du management de

l'entreprise sont des éléments clés pour le déblocage du prêt. Les garanties apportées par le client comptent énormément surtout dans le contexte actuel. Le degré d'exi-

banques durant la période faste au milieu des années 2000 relèvent de l'histoire.

Toutes les entreprises ne sont pas sur le même pied d'égalité devant le banquier.

sociétés sont cotées en Bourse ou disposent d'une certaine notoriété sur le marché. Surtout, le risque est moins important sur cette clientèle. Cela dit, Bank Al-Maghrib veut pousser les banques à réduire leur exposition sur certains grands comptes.

Un rééquilibrage des portefeuilles devrait profiter aux petites et moyennes structures qui, elles, éprouvent plus de difficulté à accéder au financement bancaire. «Souvent, elles n'ont pas suffisamment de garanties», justifie un expert. Pour nombre d'entre-elles, la Caisse centrale de garantie est un passage obligatoire pour décrocher le crédit. Les banques semblent plus disposées à partager le risque avec un établissement tiers sur cette clientèle. Il faut espérer que les mécanismes mis en place par Bank Al-Maghrib pour encourager le financement des PME les poussent à prendre plus de risque sur cette population d'entreprises. □

F.Fa

*Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com*

Les entreprises non financières structurent leurs procédés

SI les banques de par leur activité doivent gérer une masse importante de garanties, les entreprises non financières elles-mêmes sont confrontées à cet exercice dans leurs relations commerciales. «Il y a aujourd'hui un besoin des entreprises pour la gestion des garanties», remarque Omar Cherkaoui, responsable de Finance active au Maroc. Cet intérêt rentre dans le cadre de la structuration du marché. Surtout, la gestion des garanties génère des frais financiers d'où le besoin pour les entreprises d'optimiser ces charges. Plusieurs opérateurs comme Finance active développent des solutions pour accompagner les sociétés dans la gestion et le suivi des garanties. La société française compte en portefeuille Publicis, Areva, Transdev et au Maroc un opérateur minier et un major dans le négoce de céréales notamment. Le nombre de cautions gérées démarre à 250 et peut monter jusqu'à 5.000. □

gence monte d'un cran en période de crise. «Si le risque à prendre est important, les sûretés demandées le sont autant», note un professionnel. Au-delà des sûretés, les prêteurs sont plus enclins à accompagner les entreprises qui sont prêtes à injecter assez de fonds propres dans le projet. Cela est valable surtout dans l'immobilier où les financements à 100% accordés par les

Les plus grandes ont moins de soucis à lever des fonds. «Nous ne demandons pas de garanties réelles aux grandes entreprises sauf pour des cas particuliers», soutient un banquier. La plupart de ces