

**LE CAS** Pour emprunter la même somme, les PME devront réunir plusieurs banques là où une suffisait.

# Investir malgré un crédit raréfié

Investir en ce début d'année ? La question n'est pas une provocation. Certains entrepreneurs marquent leur époque en gagnant des paris qu'eux seuls ont tenté. La crise accélère tout : les restructurations, mais aussi les développements qui, en d'autres temps, auraient semblé inimaginables. Des opportunités de croissance externe se présenteront. Si des managers les saisissent, ils sortiront plus forts de la crise. Mais, dans l'immédiat, ils doivent disposer des moyens financiers de leurs ambitions industrielles. Et c'est là l'obstacle inédit. Désormais, tout dans l'accès au crédit sera plus difficile : les montants consentis, les taux pratiqués, l'accessibilité des dossiers.

Hervé Uzan a longtemps travaillé dans la banque de financement et d'investissement. Selon lui, une nouvelle ère s'ouvre pour les entrepreneurs : devant le même besoin de crédit, ils vont devoir s'habituer à négocier non plus seulement avec leur banque habituelle, mais avec plusieurs établissements qui avanceront chacun une partie de la somme demandée. Des relations inédites vont se nouer entre les industriels et les financiers.

Il ne faudra pas en sous-estimer l'aspect psychologique, prévient en substance Jean-François Fliti, associé fondateur d'Allure Finance, société en conseil patrimonial dédiée aux chefs d'entreprise. En revanche, ajoute-t-il, une négociation réussie pourra faire gagner des sommes considérables, qui, replacées dans l'entreprise, en accroîtront d'autant la valeur.

## 1 POURQUOI LES BANQUES PRÊTERONT MOINS

En premier lieu, les dirigeants de PME doivent comprendre les raisons du changement d'attitude des banques à leur égard. D'une part, ils sont les victimes indirectes de Bâle III, qui renforce la prudence des établissements financiers. « *La notion de risque sera plus prégnante*, prévient Hervé Uzan. *Les prêts seront assortis d'avertissements. Par exemple : ce crédit vous est accordé à condition que votre compte courant ne soit plus jamais débiteur.* »

D'autre part, les banques sont confrontées à l'urgence d'améliorer leurs fonds propres. Elles pourraient y parvenir en augmentant leur capital, mais elles redoutent la dilution. Aussi préfèrent-elles diminuer leur bilan. Mais cela se traduit par un affaiblissement de leur capacité de prêter. Or un rendez-vous crucial va survenir en 2012. Un grand nombre de gros dossiers d'endettement destinés à financer des opérations de rachat par effet de levier vont arriver à échéance. Les

acteurs seront souvent dans l'incapacité de rembourser. Or les banques sont si engagées dans ces montages qu'elles ne pourront pas les abandonner. Elles les soutiendront donc « médicalement », au détriment de dossiers pourtant viables, présentés par des PME.

## 2 CONVAINCRE TROIS PRÊTEURS AU LIEU D'UN

Les PME vont donc se partager une part du gâteau déjà bien entamé. Mais si les fonds susceptibles de leur être alloués sont moins importants alors que leurs besoins de financement n'ont pas diminué ? Le calcul va être vite vu pour les entreprises. Là où elles avaient l'habitude d'obtenir dix de leur banque, elles ne se voient plus proposer que trois. Du coup, elles seront amenées à trouver deux autres établissements pour faire l'appoint.

Ce sera une source de stress supplémentaire, ajouté à un climat social lourd et à l'angoisse d'assurer les salaires à la fin du mois. Déjà, aux temps fastes, monter un dossier de financement pouvait se révéler un travail à plein temps ! Mais au

moins, à la banque, l'entrepreneur se trouvait en terrain familier. Tandis que, là, il devra en plus séduire deux autres interlocuteurs. « *Ce ne sera surtout pas le moment de passer sur eux sa rage à l'encontre des banquiers* », alerte Jean-François Fliti.

Même si les motifs de ressentiment sont nombreux, il faudra au contraire faire preuve d'empathie. L'enjeu sera de sortir du lot, alors que le banquier doit statistiquement réduire son encours de prêts, sans distinction qualitative entre les dossiers. « *S'ils ne savent pas se défendre, les petits vont injustement trinquer* », prédit l'associé d'Allure Finance. Aussi suggère-t-il de recourir à un courtier.

## 3 LES BIENFAITS DE L'EFFET CISEAUX

C'est qu'il ne suffira pas d'obtenir l'accord de trois interlocuteurs. Il faudra aussi que les taux d'intérêt des emprunts soient compatibles avec les possibilités de remboursement et la rentabilité attendue de l'investissement. « *En somme*, résume Jean-François Fliti, *l'enjeu sera d'obtenir le meilleur couple*

*dette-durée.* » Le jeu en vaut la peine. Récemment, sur un dossier de 18 millions d'euros, sa touche de créativité a permis à son client d'économiser 600.000 euros.

Une telle somme est une occasion de creuser la différence. Elle peut agir comme un déclic pour se lancer dans une opération de croissance externe. Cela peut être l'occasion rêvée d'absorber le principal concurrent qui se trouve, en cet instant, à court de trésorerie. Une fois que l'on fait la course en tête, les relations avec ses banquiers s'améliorent subitement !

FRANÇOIS LE BRUN

