



Comment sécuriser ses crédits bancaires

AUTORISATIONS DE DÉCOUVERT, facilités d'escompte, lignes Dailly... Les crédits d'exploitation jouent un rôle crucial dans le fonctionnement quotidien des entreprises. Imaginez que votre société soit subitement privée de ses lignes à court terme : quelle en serait la conséquence ? Une plongée en enfer ! Or ce scénario catastrophe ne relève malheureusement pas de la fiction. « Peu de gens le savent, mais toute banque a le droit de réduire ou de supprimer ses concours à durée indéterminée, moyennant un préavis de soixante jours », souligne Gérard Picovschi, qui dirige le cabinet d'avocats d'affaires Picovschi. Il suffit que le banquier notifie par écrit à l'entreprise sa décision de restreindre ou d'annuler ses lignes à une échéance de soixante jours, pour que, la date venue, il puisse le faire en toute légalité. Et ce, quel que soit le motif de cette décision...

Les crédits à court terme constituent donc une arme à double tranchant : ils répondent à un réel besoin, mais font peser de gros risques sur les entreprises qui les utilisent. Comment réduire ces risques ? Voici cinq solutions qui ont fait leurs preuves.

1. Diversifier ses sources

« Il faut avoir en tête une réalité, alerte François Gouesnard, directeur

CINQ PARADES

■ SE PROTÉGER DE LA RUPTURE DE CRÉDIT

Rien de plus friable que des lignes de crédit à court terme : les banques peuvent les supprimer aisément.

Or, on l'ignore trop souvent, de la diversification des sources de financement aux lignes de crédit confirmées, il existe au moins cinq types de parades.

général de la société Union Finances Grains et membre de l'Association française des trésoriers d'entreprise (AFTE). Un banquier qui ne veut plus vous faire crédit se débrouille toujours pour y arriver. Et il a le temps pour lui. Quelles que soient les tactiques que vous pouvez songer à employer pour vous défendre, elles ne serviront à rien si votre société se retrouve entre-temps en rupture de trésorerie, puis en cessation de paiements... Pour engager un bras de fer avec le banquier, il faut avoir les moyens de tenir ! » D'où la recommandation de ce pro de la finance : « Il faut impérativement diversifier ses sources de financement. En clair, travailler avec plusieurs banques. »

2. Transformer le court terme en moyen terme

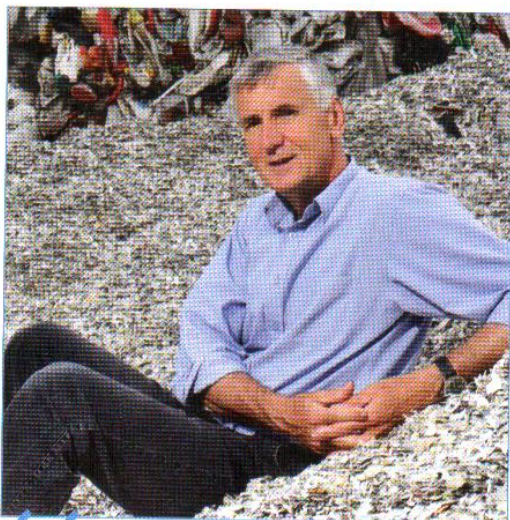
Contrairement à une ligne de découvert, de Dailly ou d'escompte, un prêt à moyen terme offre une grande sécurité. La banque ne peut en demander le remboursement anticipé que dans des cas limités, précisés dans le contrat. Un excellent moyen de sécuriser vos crédits consiste donc à négocier avec vos banques une transformation d'autorisations à court terme en concours à moyen terme. « Il est malin d'emprunter à moyen terme à hauteur du montant dont on est emprunteur à court terme 365 jours par an, explique François Gouesnard. Par exemple, si vos utilisations de crédits à court terme varient sur l'année entre 4 et 6 millions d'euros, vous pouvez solliciter un prêt à moyen terme de 4 millions d'euros. » Si votre boîte se porte comme un charme, et que vous présentiez une demande de prêt bien ficelée, vos souhaits devraient être exaucés. En revanche, si votre entreprise « rencontre ou est susceptible de rencontrer des difficultés de trésorerie d'origine conjoncturelle », mieux vaut vous faire aider par Oséo, via son fonds de garantie « Renforcement de la trésorerie des entreprises ». « Ce fonds contre-garantit à hauteur de 50 à 60 % les banques qui acceptent de transformer des

Deux dispositifs nés de la crise

Garantie Oséo

Depuis deux ans, les sociétés rencontrant des problèmes de trésorerie d'origine non structurelle ont accès à un produit lancé par Oséo : le fonds de garantie « Renforcement de la trésorerie des entreprises ». Il aide les sociétés à sécuriser leurs crédits, en transformant leurs lignes à court terme en prêts à moyen terme, et/ou en obtenant des crédits à court terme confirmés. Ce dispositif s'arrêtera fin 2010.

> **Pour saisir Oséo** : allez sur le site www.oseo.fr, et recherchez les coordonnées de l'antenne d'Oséo la plus proche de votre siège social, ou bien formulez directement votre demande en ligne.



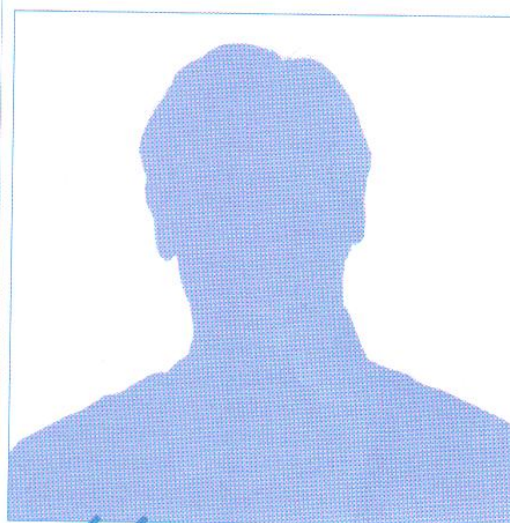
“ En nous permettant de sécuriser nos crédits dans une période très tendue, Oséo nous a sauvés ”

Hugues de Feraudy,
directeur général de Galloo Plastics

Médiateur

La médiation du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise qui rencontre avec sa ou ses banques des difficultés pour résoudre ses problèmes de financement ou de trésorerie. Le médiateur du crédit poursuit deux objectifs : ne laisser aucune entreprise seule face à ses problèmes de trésorerie ou de financement, et veiller au respect des engagements pris par les banques dans le cadre du plan de soutien à l'économie.

> **Pour saisir le médiateur du crédit** : remplissez votre dossier de demande d'intervention directement en ligne, sur le site www.mediateurducredit.fr, ou appelez le 0810 001210 (numéro Azur).



“ Les banques avaient dénoncé nos crédits, le médiateur a réussi à les faire rétablir ! ”

Alexis M.,
PDG d'une société de distribution

lignes à court terme en prêt à moyen terme, indique Jean-Marc Durand, directeur de la stratégie et du développement d'Oséo. Depuis son lancement, en octobre 2008, il a permis plus de 20 000 consolidations de lignes

à court terme en crédits à moyen terme. » Parmi les heureux bénéficiaires figure Galloo Plastics (recyclage des plastiques, 20 millions d'euros de chiffre d'affaires). « La crise nous a frappés de plein fouet fin 2008, et nous

avons eu de gros problèmes de trésorerie, raconte son dirigeant, Hugues de Feraudy. Grâce à la garantie d'Oséo, nous avons pu transformer nos lignes à court terme en prêts de trois à cinq ans, selon les banques. »

3. Obtenir des lignes confirmées

Une autre façon de sécuriser ses crédits bancaires (largement ignorée des PME) consiste à obtenir, en lieu et place de lignes à court terme classiques, des lignes à court terme dites « confirmées ». De quoi s'agit-il ? « Une banque qui accorde une autorisation confirmée de découvert, d'escompte ou de Dailly s'engage à ne pas dénoncer ce crédit jusqu'à l'échéance fixée, quoi qu'il arrive dans la vie de l'entreprise », explique Jean-Marc Durand. Ce type de crédits présentant plus de risques pour les banques, ces dernières tendent à les réserver aux entreprises en bonne santé. Mais là encore, les sociétés « rencontrant ou susceptibles de rencontrer des difficultés de trésorerie d'origine conjoncturelle » peuvent forcer le destin grâce à Oséo. « Notre fonds de garantie "Lignes de crédits confirmées" offre aux banques

une contre-garantie de 50 à 60 %. Cette incitation a permis l'octroi d'un volume considérable de crédits confirmés depuis octobre 2008 », fait valoir Jean-Marc Durand. Un exemple : Delfingen Industry (protection des câblages électriques, 90 millions

d'euros de chiffre d'affaires). « Quand la crise nous a atteints, nous avions un montant important de lignes à court terme non sécurisées, ce qui représentait un grand danger, relate Christophe Clerc, directeur des services support. Le soutien d'Oséo nous a permis, entre autres, d'obtenir la confirmation de tous nos crédits d'exploitation. »

4. Recourir au médiateur du crédit

Vos relations avec l'un de vos banquiers se dégradent ? Comme on l'a vu, cette situation peut se traduire par une réduction de crédits susceptible d'être fatale à votre entreprise. N'hésitez pas : saisissez le médiateur du crédit le plus proche de votre siège social. « Dès que nous recevons un dossier, nous téléphonons au chef d'entreprise pour déterminer l'urgence du problème, indique Jean-Claude Palu, médiateur national délégué à la Médiation du crédit. Puis nous écrivons aux banquiers pour les convoquer à une réunion générale, en leur demandant de geler leurs concours jusqu'à la tenue de cette réunion. » Le médiateur procède à un diagnostic objectif de la situation, avec un premier objectif, « sortir du psychodrame, rétablir un cadre de relations normales entre la société et ses banques ». « Ensuite nous réfléchissons collectivement aux moyens financiers dont l'entreprise a besoin pour s'en sortir et se projeter vers l'avenir, poursuit Jean-Claude Palu. Et nous incitons tous les partenaires financiers à jouer

leur rôle : les actionnaires et les banquiers. » Depuis que ce dispositif a été mis en place, en novembre 2008, il a permis de tirer d'affaire 12 000 entreprises. Parmi celles-ci, la société de distribution L. (40 millions d'euros de chiffre d'affaires). « Lorsque j'ai contacté le médiateur, raconte le dirigeant, nos relations avec nos banques en étaient arrivées à un tel point qu'elles avaient toutes dénoncé leurs concours. Nous étions au bord de la cessation de paiements. Le médiateur est intervenu sur-le-champ, et il a fait un miracle : il a sauvé l'entreprise ! » Cela dit, ne faites surtout pas comme ce patron : n'attendez pas le dernier moment pour contacter le médiateur. Le plus tôt est toujours le mieux !

5. Faire appel à un avocat

Au stade du litige avec une ou plusieurs banques, vous pouvez aussi envisager de confier votre dossier à un avocat. Le cabinet Picovschi a traité de nombreux cas de ruptures de crédits bancaires. « Notre démarche est toujours la même, révèle Gérard Picovschi. Nous considérons la relation banque/entreprise de manière globale. Notre credo, forgé par l'expérience, est que le champ de la faute bancaire est très vaste ! Nous analysons tous les points sur lesquels le banquier a pu faillir : a-t-il manqué à son devoir d'information, de diligence, de conseil, de discernement ? S'est-il montré de mauvaise foi ? A-t-il pratiqué la gestion de fait ? Sur ces bases, nous construisons le meilleur dossier possible, c'est-à-dire le plus solide juridiquement. Plus notre dossier est solide, plus nous disposons de moyens de pression pour préserver les relations bancaires. Dans bon nombre de cas, en employant tout notre savoir-faire en matière de négociation, nous parvenons à sortir de la situation de clash et à recréer une situation confortable pour l'entreprise... »

■ NATHALIE MOURLOT

nmourlot@entreprise.com



“ Déceler les manquements juridiques de la banque permet de négocier en position de force... ”

Gérard Picovschi, avocat d'affaires
(cabinet d'avocats Picovschi)

PHOTO: DR