



HAL
open science

La relation banque-entreprise et les garanties de crédit

Enzo Canetti

► **To cite this version:**

Enzo Canetti. La relation banque-entreprise et les garanties de crédit. Economies et finances. 2022. <dumas-04155635>

HAL Id: dumas-04155635

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04155635v1>

Submitted on 7 Jul 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization



La relation banque-entreprise et les garanties de crédit

Rédigé par : CANNETTI Enzo

Sous la direction de : Monsieur CALLENS

Entreprise d'accueil : Crédit Mutuel

« L'université d'Artois n'entend donner aucune approbation ou improbation aux éléments avancés dans les mémoires, ceux-ci doivent être considérés comme propres à leurs auteurs. »

Résumé

Notre mémoire a été rédigé sur le sujet de la relation-banque entreprise. Ainsi, il a été question de développer les avantages et les inconvénients d'une relation de qualité pour les deux parties. Pour bien étudier ce sujet, nous nous sommes penchés sur les crédits et plus précisément les garanties de crédit, avec comme problématique : « L'impact entre la relation banque-entreprise et les garanties de crédit est-il toujours positif? ».

Pour étudier cette problématique, nous avons développé dans un premier temps les caractéristiques, avantages et inconvénients de la relation de long terme entre une banque et une entreprise. Et dans un second temps, il a été question de connaître l'importance et l'impact des garanties sur les crédits pour les banques. En matière d'étude pratique, nous avons analysé un fichier de prêts réalisés en 2021, pour comprendre le processus et les facteurs qui font que des garanties sont prises ou non.

Les résultats de cette étude ont prouvé qu'effectivement, la relation de long terme entre une banque et une entreprise pouvait avoir un impact, mais que ce n'est pas uniquement ce facteur qui rentre en compte. Le montant du prêt ou éventuellement le type de crédit peut également jouer un rôle.

Our dissertation was written on the subject of the corporate-bank relationship. Thus, it was a question of developing the advantages and disadvantages of a quality relationship for both parties. To properly study this subject, we looked at credits and more specifically credit guarantees, with the following question: "Is the impact between the bank-company relationship and credit guarantees always positive? ".

To study this issue, we first developed the characteristics, advantages and disadvantages of the long-term relationship between a bank and a company. And in a second step, it was a question of knowing the importance and the impact of guarantees on loans for banks. In terms of practical study, we analyzed a file of loans made in 2021, to understand the process and the factors that lead to guarantees being taken or not.

The results of this study have proven that indeed, the long-term relationship between a bank and a company could have an impact, but that it is not only this factor that comes into play. The amount of the loan or possibly the type of credit can also play a role.

Remerciements

En premier lieu, j'adresse mes remerciements à Monsieur AITTLA, directeur du master Monnaie, Banque, Finance et Assurance, à l'Université d'Artois. Monsieur ATTILA m'a beaucoup aidé dans la rédaction de mon mémoire en me donnant des pistes d'idées ainsi qu'un accompagnement de qualité pour établir la structure de mes différentes parties.

Je souhaite également remercier mes directeurs lors de mes deux années d'alternance. Tout d'abord Monsieur CHAPPE directeur de la caisse de Béthune au Crédit Mutuel, ainsi que son adjoint Monsieur GLAISE. Leur accompagnement lors de la première année et leurs conseils perpétuels sur ces 2 années m'ont permis de grandir et prendre en expérience.

Je remercie également Madame FOSSAERT, directrice de l'Espace de Conseils Professionnels de Lens pour m'avoir permis d'intégrer le marché des professionnels en septembre dernier. Merci également à Monsieur LAMBERT et Madame BONTE mes tuteurs, pour l'accompagnement professionnel tout au long de cette deuxième année d'alternance. Ces personnes m'ont beaucoup aidé pour la rédaction de mon mémoire de seconde année, que ce soit sur la structure de mes idées ou sur des éventuels éléments à ajouter.

Sommaire

I. La Relation banque-entreprise

II. Les garanties de crédit et leurs rôles

III. Etude de cas

Table des matières

Introduction	6
I. La relation banque-entreprise	7
1. Eléments théoriques	7
1.1 Les caractéristiques de la relation	8
2. Avantages et inconvénients	9
2.1 Gain de la relation	9
2.1.1 Le rationnement de crédit	10
2.1.2 Diminution des coûts	11
2.1.3 Des avantages réciproques	13
2.2 Les impacts négatifs de la relation client	15
2.2.1 Problème d'offre	15
2.2.2 Le monopole bancaire et ses conséquences	16
2.2.3 Les aspects négatifs pour la banque	17
2.3 Bilan de l'article	18
II. Les garanties de crédit leurs rôles	20
1. Eléments de littérature théorique et empirique	20
2. Rôle des garanties	22
2.1 La réduction de la perte sur prêt	22
2.2 Réduire l'anti sélection	25
3. Les garanties, un impact positif sur les PME	26
III Etude de cas	28
1. La demande client et son analyse	28
1.1 L'analyse de la demande client	29
1.1.1 L'analyse comptable de la demande client	29
1.1.2 L'analyse via la relation bancaire	32
1.1.3 Les enveloppes d'investissement automatiques et les PGE	33

1.1.4 Le financement court terme	34
1.2 Constat des différences en fonction du type de relation client	35
2. Les garanties dans le monde bancaire	36
2.1 Les garanties possibles	37
2.1.1 La caution	37
2.1.2 L'hypothèque	38
2.1.3 Le gage et le nantissement	40
2.2 Les sociétés de cautionnement	41
2.2.1 Aider à la création	42
3 Etude de cas	43
3.1 Les données analysées	44
3.2 La relation, durée et qualité	44
3.2.1 La durée	44
3.2.2 La qualité de la relation	47
3.3 L'impact du type d'investissement et le type d'activité sur la prise de garanties	48
3.3.1 Le type d'investissement	48
3.3.2 Le type d'activité	50
Conclusion	53
Bibliographie	54

Introduction

Le contexte économique, politique, sanitaire... a un impact sur l'activité et la vie de nos entreprises. Les crises à affronter, comme le COVID et plus récemment la guerre en Ukraine, ont des impacts non négligeables sur les entreprises et les professionnels, avec des impacts différents selon les domaines d'activité

C'est dans ce contexte, que les banques doivent poursuivre et aider les entreprises à se développer dans ce contexte particulier. Un accompagnement massif via les PGE a été réalisé pour faire face à la crise sanitaire, et il faut poursuivre la reprise et le développement des entreprises confrontées à d'autres défis, comme par exemple la disponibilité et la variabilité des prix de certaines matières premières, matériaux, énergie ...

Dans ce contexte incertain, les banques continuent à octroyer des crédits. Compte-tenu du contexte plus tendu et des encours accordés par l'octroi des crédits lors de la crise sanitaire, l'approche risques est plus que jamais essentielle, tant pour le professionnel, que pour la banque.

La relation de proximité est importante, et l'approche des besoins est importante, et l'accompagnement crédits en fait partie.

Concernant la garantie, ce n'est pas une fin en soi. L'octroi de crédit repose sur l'analyse financière, et la garantie prend une part dans la décision risque pour couvrir les éventuels aléas. On ne fait pas un prêt pour la garantie, mais la garantie prise sur un financement permet de partager le risque avec l'entrepreneur.

I. La relation banque-entreprise

1. Éléments théoriques

La relation banque-entreprise est un facteur important de la croissance économique. Selon beaucoup d'auteurs, elle a pour rôle de favoriser cette croissance économique par le biais du développement des entreprises grâce à des investissements en relation avec les banques. Nous sommes actuellement dans une économie et un monde qui fonctionnent la plupart du temps à la confiance et à la connaissance de l'autre partie. Cette confiance et cette connaissance de l'autre permettent généralement d'accorder des critères plus favorables quand il s'agit de rendre un service. Ici on peut parler de service rendu quant au fait que les banques prêtent de l'argent aux entreprises pour qu'elles puissent investir.

Nous allons nous pencher tout d'abord sur l'article de Nicolas EBER (2001) intitulé : « Les relations bancaires de long terme ». Cet article a pour but d'évoquer les gains que peuvent entraîner la bonne et longue relation entre une entreprise et sa banque. Cette relation a donc des aspects positifs mais également des coûts et des inconvénients.

Nicolas EBER (2001) décide de bien définir ce que peut représenter une relation à long terme entre ces 2 parties. Il en donne donc sa définition dans son article « Une relation de crédit de long terme entre une banque et une firme comme une répétition dans le temps d'offres et de demandes de crédit émanant respectivement de la banque et de la firme pour le financement des projets d'investissements successifs de cette dernière ».

La relation bancaire est définie par le fait qu'une banque ne propose pas qu'une offre de crédit à son client. Elle doit également pouvoir lui fournir tout autre service financier, comme par exemple la tenue d'un compte bancaire courant, appelé « compte chèque ». C'est souvent au nombre de services rendus, c'est-à-dire si un client possède des assurances, plusieurs comptes et autres produits dans la même banque que nous pouvons parler d'une bonne relation entre ces 2 parties.

Le point le plus important néanmoins est la tenue du compte courant au sein de la banque. Ce facteur est très influant pour cette dernière, elle lui permet notamment de pouvoir vérifier les opérations qui passent chaque jour sur le compte de son client, savoir s'il sait gérer ses comptes en fonction des autorisations qui lui sont accordées. Cet aspect est sûrement le plus important dans cette relation, la banque peut donc savoir d'elle-même si elle peut faire confiance à cette entreprise pour lui accorder un crédit.

1.1 Les caractéristiques de la relation

Il est important ici de définir quelles sont les attentes des entreprises vis-à-vis de leur banque. Comme dit précédemment, il ne s'agit pas seulement d'octroyer du crédit à son entreprise cliente, mais la relation entre la banque et l'entreprise repose également sur des services financiers selon FAMA (1985) :

- L'émission et le placement de titres sur le marché financier
- Des études de marché
- La tenue des comptes de l'entreprise

La composante essentielle de cette relation reste tout de même la tenue et la surveillance du compte courant de l'entreprise. Le banquier de l'entreprise doit être en mesure de surveiller les mouvements étranges sur le compte de son entreprise cliente, mais également de surveiller sa bonne tenue de la part du gérant de l'entreprise. Cette notion est développée dans la « Théorie du compte chèque », qui a été développée par plusieurs auteurs comme Hodgman (1963), Black (1975) ou encore Vale (1993). Le fait qu'une banque puisse avoir la totalité de la relation bancaire de l'entreprise lui permet d'avoir une meilleure visibilité sur les produits qu'elle pourrait lui proposer. En effet, le conseiller peut alors prendre connaissance de la situation financière de l'entreprise, sa possible aversion au risque et donc de proposer une offre adaptée aux besoins et aux caractéristiques de l'entreprise. Cette notion est d'autant plus renforcée par la durée de la relation qui réduit considérablement l'asymétrie d'information.

Il est important dans le devoir de conseil, de connaître les attentes et les connaissances des clients. Cela en va de même pour les entreprises, en fonction de leur santé financière ou de leur secteur d'activité, l'offre de placements ou l'offre de crédit ne doit pas être la même. Il est donc important pour la banque, de posséder toutes les informations nécessaires pour proposer des actifs en accord avec les caractéristiques de l'entreprise.

Nicolas EBER (2001) dans son ouvrage, explique qu'il y a une certaine « interdépendance » entre les différents services proposés par la banque, notamment concernant les offres de crédit. Cet aspect est aussi vrai du côté de la clientèle particulière mais se ressent encore plus sur le marché de la clientèle professionnelle.

Pour le marché des particuliers, on peut parler des demandes de financement pour des prospects au niveau des achats immobiliers par exemple. C'est-à-dire que des clients d'autres banques vont prendre des rendez-vous dans d'autres banques pour effectuer une comparaison des tarifs. S'ils choisissent de faire appel à une autre banque, il n'est pas systématique d'ouvrir un compte de dépôt avec domiciliation des flux.

Pour ce qui est du marché des professionnels, le constat est tout autre. Lors d'une demande de financement d'un prospect ou d'une création d'entreprise, la domiciliation des flux de l'entreprise sur un compte dépôt au sein de la banque est bien souvent obligatoire. C'est donc ici la notion d'interdépendance » qu'on retrouve, avec la volonté de la banque de pouvoir gérer le compte de l'entreprise qu'elle finance pour avoir l'information la plus optimale concernant le remboursement de son crédit.

Au-delà de la question de surveillance que peut réaliser la banque par le fait qu'elle possède le compte de l'entreprise, il y a également le fait de pouvoir proposer et contracter des produits annexes. On peut prendre comme exemple les produits d'assurances professionnelles mais également au niveau particulier, les produits d'épargne et d'investissement. L'intérêt pour une banque de récupérer l'activité de son entreprise cliente est donc important. C'est pour cela que cet aspect représente une contrepartie incontournable dans le processus d'octroi de crédit à une entreprise.

La théorie du compte chèque et les études réalisées sur cette dernière ont donc pour but, de montrer l'évidente corrélation entre la tenue d'un compte courant, qui représente une activité principale d'une banque, et l'octroi de crédits. Sans cette tenue de comptes, une entreprise aura beaucoup plus de mal à se faire financer par une banque et ne pourra bénéficier de propositions avantageuses. Il en va donc de son intérêt de domicilier ses flux dans la banque qui la finance.

2. Avantages et inconvénients

Comme dans toute relation professionnelle, il peut y avoir des aspects positifs et des aspects négatifs. Il est donc important de faire une liste de ces avantages et inconvénients, qui peuvent découler d'une relation banque entreprise qui dure dans le temps. Surtout qu'on constate de plus en plus l'essor de ce phénomène au sein du système bancaire. Les entreprises ne pensent plus à changer de banque régulièrement, elles préfèrent se baser sur leur confiance envers leur conseiller et leur banque.

Nous allons alors développer plusieurs idées, montrant les gains et les pertes possibles que pourraient entraîner une relation à long terme entre la banque et son entreprise cliente.

2.1 Gain de la relation à long terme banque-entreprise

L'article met en évidence plusieurs avantages et inconvénients de cette relation banque-entreprise. L'auteur évoque les gains de cette relation à long terme entre les deux acteurs, en se penchant aussi bien du côté de l'entreprise que du côté de la banque.

2.1.1 Le rationnement de crédit

Sur le marché bancaire, les banques échangent des services à des entreprises avec une contrepartie financière de cette dernière. Le service le plus connu pour une banque est bien entendu l'octroi de crédits. Ce service permet de booster l'économie grâce à l'argent récolté des dépôts de ses clients. Il est donc important pour une économie, d'avoir des établissements financiers qui puissent être disposés à distribuer du crédit aux consommateurs et aux entreprises. Sans ce processus, la croissance d'un pays serait en péril, et cela entrainerait donc beaucoup de facteurs négatifs pour le pays. Il y a donc une volonté certaine de distribuer du crédit au plus grand nombre de personnes pouvant emprunter, mais néanmoins il existe des exceptions : des personnes ou bien encore plus précisément ici des entreprises qui sont disposées à emprunter mais à qui on ne prête pas, on parle alors de rationnement de crédit.

Le rationnement de crédit consiste donc au fait d'avoir la volonté de restreindre certains acteurs à l'accès au crédit. Ici on prend l'exemple des entreprises, certaines peuvent avoir des projets qui pourraient être rentables et seraient même prêtes à payer le prix fort pour obtenir le crédit. Néanmoins, le rationnement de crédit fait que la banque va faire le choix de ne pas distribuer de crédit à ces entreprises. Ce phénomène est surtout constaté au niveau des entreprises prospects, beaucoup moins sur des entreprises déjà clientes.

On observe plusieurs types de rationnement de crédit. Tout d'abord, « le rationnement partiel », qui consiste au fait où banque va tout de même accorder le prêt à l'entreprise, mais avec un montant inférieur à celui qui était initialement demandé au départ. Le but pour la banque est donc de réduire son degré de risque en accordant une créance moins forte à une entreprise qui représente une entrée en relation.

Il y a ensuite « le rationnement total », comme son nom l'indique, il consiste à ne pas accorder du tout de crédit. Cette situation est surtout vraie lorsque le banquier observe des zones d'ombre dans le projet d'une entreprise, ou lorsqu'il ne croit pas à la faisabilité du projet de celle-ci. Les banquiers peuvent également avoir des indicateurs de clients à risque. Ils utilisent parfois la technique de proposer un taux de crédit élevé, si le représentant de l'entreprise accepte, ils vont se poser la question de savoir pourquoi il accepte un taux aussi important.

Selon HODGAMN (1963), le rationnement de crédit peut aussi s'expliquer par le rapport entre « le coût et la disponibilité du crédit » qui repose essentiellement sur l'existence d'un compte courant et d'un compte d'épargne de l'entreprise au sein de la banque. C'est avec ce facteur que la banque peut

optimiser ses dépôts en ayant l'intention de favoriser les clients historiques, avec lesquels elle entretient une relation de dépôt-crédit depuis de longues années.

Dans une autre approche réalisée par OKUN (1981), il est développé qu'importe la situation économique, même en temps de crise, les entreprises ayant une longue relation bancaire seront toujours les « premières sur la file d'attente » pour pouvoir disposer plus facilement de liquidités que les autres.

Toutes les études théoriques sur le sujet du rationnement de crédit s'accordent sur le fait que la relation banque-entreprise est un facteur très important dans le rationnement de crédit. Ces relations de long terme vont être jugées comme un bon indicateur de confiance, que ce soit pour le conseiller mais également pour la banque en général. Cette dernière sait qu'elle peut avoir confiance en la capacité de remboursement de son entreprise cliente, et donc n'aura pas tendance à effectuer un rationnement de crédit. Pour les entreprises dont la banque ne connaît pas les caractéristiques ou lors d'une création d'entreprise, il existe plusieurs facteurs que la banque ne peut vérifier. L'asymétrie d'information joue donc en défaveur des entreprises nouvelles, et des entreprises désireuses de changer d'établissement bancaire.

C'est donc les entreprises prospects qui vont subir le plus le rationnement de crédit, et les entreprises ayant une relation de long terme avec leur banque auront plus de facilité à obtenir un crédit.

2.1.2 Diminution des coûts

Les banques doivent toujours tenir leur dossier à jour concernant leurs entreprises clientes. Il est important d'avoir leurs caractéristiques en temps réel, les informations sur les différents changements comme la nomination d'un nouvel associé. Le coût de la relation peut également être lié au temps passer à effectuer certaines tâches. Comme par exemple les nombreuses situations dans lesquelles pour le cas d'une entreprise prospect la banque doit se renseigner sur cette dernière, réclamer les éléments comptables et les analyser, ou encore le temps de créer les silhouettes informatiques. Tous ces moments peuvent représenter un coût pour la banque car ils empêchent ses collaborateurs de pouvoir se pencher sur une autre tâche. Il y a également les interrogations Banque de France qui coûtent à une banque, mais qui sont pour autant indispensables dans la réalisation d'un dossier de financement.

Selon Nicolas EBER (2001), cet argument du fait que la relation long terme entre la banque et l'entreprise diminue le coût d'information pour la banque, puisqu'elle sait essentiellement tout sur son entreprise cliente, la banque n'a pas besoin d'engager des coûts supplémentaires pour avoir des

informations sur l'entreprise. Cela permet également de favoriser l'aide que la banque peut apporter à une de ses entreprises clientes qui est en difficulté de paiement ou de provision. Il y a un lien de confiance qui se crée au bout d'un certain temps entre les deux parties.

L'auteur évoque également le fait que cela permet de réduire les coûts d'information pour la banque. En effet, la banque n'a pas besoin d'aller chercher les informations et donc de déboursier de l'argent. On peut prendre comme exemple les demandes de fichage Banque de France ainsi que les synthèses des engagements déjà contractés par les entreprises. La banque qui entretient une relation de long terme avec son entreprise cliente est censée disposer déjà de ce type d'information. Elle sait donc si son entreprise a un crédit ailleurs et si oui dans quelle banque. On peut aussi évoquer les éléments comptables, les conseillers doivent réclamer chaque année aux gérants des entreprises et aux professions libérales, leur extrait de liasse fiscale qu'ils doivent mettre à jour chaque année dans le dossier client. Cette étape est importante et primordiale puisqu'elle permet chaque année de voir où en est l'entreprise et faire un point sur sa santé financière. Le recueil des liasses fiscales ne doit pas représenter de coût car la banque n'a pas besoin de payer pour cela, son entreprise cliente fidèle pense chaque année à lui transmettre, ou lui transmet par le biais du rappel de son conseiller.

Autre aspect du fait que la banque puisse entretenir une relation de longue durée avec l'entreprise, ça lui permet de décerner une note à cette dernière. Elle peut évaluer l'entreprise par ses critères et par ce biais savoir si l'entreprise est un bon client ou non. L'utilité de cette méthode de scoring est donc essentiellement de réduire le coût de l'information en utilisant des renseignements qu'elle a obtenus par le passé et qui bien entendu, coûtent moins cher à la banque. Le but étant également de savoir à quelle entreprise il est préférable de prêter et à quelle entreprise il vaut mieux éviter.

Ce dispositif permet essentiellement à une banque d'éviter les possibles pertes sur créance. Le fait qu'une entreprise ait une moins bonne note fait augmenter le risque de perte sur prêt, du fait de la mauvaise situation économique de l'entreprise. La banque va donc logiquement éviter de prêter à ces entreprises dont la note interne est plus basse, ou encore des entreprises prospects qui viennent démarcher la banque pour un financement. La perte sur crédit reste la plus grande crainte des banques, les montants prêtés sur le marché des professionnels sont beaucoup plus importants, il faut donc pour les banques, éviter les créances auprès d'entreprises qui ne seront peut-être pas en mesure de rembourser leurs engagements. Le marché des professionnels est plus instable du fait des aléas du marché, avec des événements indépendants de la volonté du dirigeant qui peuvent impacter le niveau de d'activité de l'entreprise.

2.1.3 Des avantages réciproques

Les entreprises ayant des comptes depuis plusieurs années dans les banques sont des clients qu'elles considèrent comme de la « valeur sûre ». Les banques savent parfaitement avec qui elles font affaire et savent le degré de confiance qu'elles peuvent accorder à ces entreprises. Pour une banque et les collaborateurs qui la compose, le temps est précieux pour réaliser le plus d'opérations possible avec un nombre de clients toujours plus important. Ce constat est également vrai pour le marché des particuliers, avec des collaborateurs qui doivent gérer de plus en plus de dossiers simultanément. Il y a donc une certaine volonté de réduire le temps passé par les collaborateurs à gérer les problèmes des entreprises. C'est pour cela que lorsqu'une entreprise est en relation depuis plusieurs années avec une banque, cette dernière veut tout faire pour garder cette bonne relation qui ne lui coûte pas beaucoup de temps en matière de gestion. Le client est habitué aux manières de travailler de la banque, il devient donc presque autonome sur la gestion et ne fait appel à son banquier que pour satisfaire un besoin dont son entreprise doit faire face.

C'est également ces bonnes entreprises fidèles qui vont recommander la banque auprès des futurs entrepreneurs, des fournisseurs ou des entreprises clientes par exemple. L'enjeu est donc important puisque les affaires nouvelles rapportent beaucoup de contrats aux banques et donc un volume important en commission. Lorsqu'un établissement de crédit arrive à récupérer une relation, il sait que cela peut déboucher sur des revenus importants pour la banque. Une relation avec un client professionnel rapportera toujours plus à une banque, c'est donc pour ça que de développer de nouvelles relations est primordial pour cette dernière. La recommandation faite par les bons clients est donc un excellent moyen de développer son marché, mais pour cela, l'établissement de crédit doit savoir entretenir des relations de long terme et de qualité avec ces entreprises clientes.

De cette relation à long terme entre la banque et l'entreprise se dégage également des avantages et des biens fait pour l'entreprise. Dans l'ouvrage de Nicolas EBER (2001), l'auteur expose et développe « l'effet de réputation » qui peut s'avérer être un atout pour les entreprises. Cet effet consiste en ce que l'image de l'entreprise, de par la pérennité de la relation et la qualité de cette dernière, puisse lui permettre de bénéficier d'une image saine auprès de l'établissement de crédit. Cet effet a également pour conséquence, la rapidité éventuelle des remboursements des entreprises auprès de leur banque. Cette dernière n'est alors pas dans l'obligation de devoir relancer son entreprise pour qu'elle puisse payer son crédit, ou éventuellement avoir le risque que l'entreprise paye ses échéances avec du retard. Le constat est donc que si une entreprise dispose d'un bon effet de réputation, l'établissement bancaire se verra moins exigeant avec elle. Que ce soit pour la prise de garantie, le taux de crédit accordé ou autre, tout ceci grâce au fait que l'établissement sait que l'entreprise à l'habitude de

rembourser ses échéances, même en temps de crise ou sur une période moins prolifique pour l'entreprise. C'est donc un rapport de confiance qui peut se créer entre les 2 parties par le biais de cet « effet de réputation » selon EBER. Cet indicateur va évoluer tout au long de la relation entre les deux parties, et surtout lors de la réussite des contrats de prêt. Pour chaque crédit remboursé par l'entreprise, l'effet de réputation va s'améliorer et l'image de l'entreprise va donc continuer à s'améliorer.

Des auteurs comme BOOT et THAKOR (1994) ou encore HARHOFF et KÖRTING (1998) ont réalisé des analyses qui tendent à démontrer l'effet vérifié de cet « effet de réputation », notamment sur des entreprises allemandes qui, plus elles ont une relation de long terme avec leur banque, moins la banque leur demande de garanties lors d'un financement.

Au-delà de l'aspect des avantages sur l'offre proposée par l'établissement de crédit à son entreprise cliente de longue date, on observe également une volonté de la banque d'accompagner son entreprise cliente dans toutes les circonstances. On remarque alors que, que ce soit dans une bonne période pour l'entreprise ou une mauvaise, les banques vont avoir tendance à plus aider les entreprises avec lesquelles elles entretiennent une relation de long terme, plutôt que les entreprises qui viennent d'entrer en relation avec elles. L'ouvrage de Nicolas EBER (2001), s'appuie sur une autre revue économique réalisée par OKUN (1981). Dans son ouvrage, OKUN (1981) décrit d'une manière particulière cette notion de protection que la banque peut accorder à son entreprise cliente, il utilise l'expression de « parapluie contre le mauvais temps ». Ici, il faut comprendre que l'établissement de crédit peut prendre le risque à la place de l'entreprise pour la sauver, on est donc face à un soutien optimal dans le but de sauver l'entreprise et lui éviter la faillite.

Nous sommes face à une nouvelle approche de la corrélation entre la relation entre la banque et l'entreprise, et le fait de pouvoir accéder au crédit. Dans ce genre de situation parfois très risquée, l'établissement va accepter de prendre le risque de prêter de l'argent dans le but de permettre à l'entreprise de continuer à exister dans la durée. Ce risque ne serait sûrement pas pris pour une entreprise venant d'entrée en relation avec la banque, car cette dernière n'aurait pas autant d'intérêt à tout faire pour sauver l'activité de l'entreprise. Ce constat a également été vérifié par plusieurs auteurs, comme HOSHI, KASHYAP ainsi que SCHARFSTEIN (1990) qui ont réalisé des études sur les prêts accordés à des entreprises japonaises en difficultés, ou encore ELSAS et KRAHNEN (1998) qui ont eu les mêmes constatations lors de leurs études sur les entreprises allemandes en difficultés. Les résultats de ces deux enquêtes ont mené à la conclusion que les entreprises ayant une relation sur le long terme avec leur banque, ont pu bénéficier davantage d'accès au crédit alors que leur situation n'était pas saine. Mais également le fait que les banques proposent des conditions de taux ou de remboursements avantageuses afin de faciliter la reprise de l'entreprise.

2.2 Les impacts négatifs de la relation long terme

Pour chaque relation, il y a des aspects positifs liés à cette dernière, mais également des aspects que l'on pourrait classer de plutôt négatifs. Nous allons voir quels pourraient être les inconvénients, risques et contraintes, qui peuvent découler d'une relation à long terme entre une banque et une entreprise.

2.2.1 Problème d'offre

Pour commencer, l'article de EBER (2001) nous parle du fait que l'effet de concurrence est réduit, les entreprises veulent rester le plus longtemps possible en relation avec leur banque, afin d'éviter des coûts de transfert par exemple. Un changement d'établissement bancaire représente à la fois un coût financier, lié à la clôture d'un compte par exemple, mais également un coût de temps important. Il faut donc pour un gérant d'une société ou d'une entreprise, avoir la volonté de faire la démarche et de vouloir supporter les coûts de ce changement.

L'auteur évoque donc le fait que les relations à long terme empêchent le bon déroulement du processus de concurrence entre les banques. Contrairement à un marché normal, où les clients peuvent facilement changer de compagnie. On peut prendre comme exemple le secteur de la téléphonie. De nos jours il est plus facile de changer d'opérateur mobile que de banque, les démarches sont beaucoup plus lourdes avec une demande de documents justificatifs plus importants, c'est pour cela que la mobilité bancaire chez les entreprises est beaucoup plus faible.

Les entreprises fidèles ne vont pas se tourner vers d'autres banques pour effectuer un crédit, il n'y a alors pas le « jeu de la concurrence » pour pouvoir faire réduire le coût du crédit qu'elles veulent contracter. Au contraire d'un marché lambda, où le client va bien souvent se renseigner ailleurs pour savoir s'il ne peut pas payer moins cher. On peut aussi repérer ce phénomène dans l'activité assurantielle, où les assureurs se font la guerre des prix puisque les clients n'hésitent pas à changer d'assureur s'ils peuvent payer moins cher ailleurs. Pour la relation bancaire, les gérants de société ont tout de même un plus fort attachement à leur banque, ce qui fait qu'ils ne décident pas forcément de changer de banque juste pour un différentiel de tarif.

Tout ce processus a donc pour finalité de favoriser les banques, puisqu'elles ne sont pas dans l'obligation de devoir réduire considérablement les taux ou coûts du crédit en général, pour pouvoir le faire souscrire à leur client. Le client quant à lui, ne peut pas profiter d'une offre de la concurrence pour tenter de faire baisser le coût du crédit. Il n'a donc pas la possibilité d'obtenir un meilleur taux ou bien de faire réduire ses frais en mettant la pression à son conseiller.

2.2.2 Le monopole bancaire et ses conséquences

Comme nous l'évoquions dans la première phase de cette partie I, les relations de long terme entre une banque et une entreprise permettent à la banque de posséder des avantages précieux quant à l'obtention d'information. Le fait d'entretenir une relation continue permet au conseiller d'avoir un regard total sur l'activité de son entreprise cliente, aussi bien sur le compte bancaire que sur les éléments comptables.

Nicolas EBER (2001) parle du problème du « Hold-up », beaucoup d'ouvrages évoquent ce facteur signifiant que la banque historique de l'entreprise exerce un pouvoir de monopole sur l'entreprise cliente. Le fait d'avoir une relation de long terme et un monopole sur une entreprise, permet à la banque d'être mieux informé que toutes les autres banques du marché. Elle possède un avantage qu'on appelle « l'avantage informationnel ». Ce facteur entraîne des inconvénients pour les entreprises, dont celui de ne pas se voir proposer une offre compétitive par rapport au crédit qu'il demande. L'auteur évoque même que ce sera tout l'inverse au fil du temps, c'est-à-dire que les offres de crédit offerts par la banque, seront de moins en moins attractives au fur et à mesure et de l'évolution de la relation entre les deux parties. Ce procédé intervient car la banque est en position de confiance, elle sait que l'entreprise n'a pas d'autre établissement bancaire, et qu'elle n'ira pas faire une demande de crédit dans un autre établissement, faute de temps et de moyens.

Des auteurs comme GREENBAUM, KANATAS et VENEZIA, démontrent bien que tout au long de la relation, l'offre de crédit proposée par la banque à son entreprise cliente n'est pas forcément plus intéressante, au contraire. Le fait que la banque sache qu'elle a le monopole, elle n'hésite pas à augmenter le taux d'intérêt en sachant que l'entreprise va l'accepter puisqu'elle est fidèle à son établissement bancaire. On parle alors de « distorsion de concurrence » ce qui implique une « inefficience dans l'allocation du crédit » comme l'indique l'article.

Les banques ont donc plutôt le désir de proposer des offres intéressantes à des nouveaux clients selon l'article. Le but étant de tout faire pour que ces nouvelles entreprises se fidélisent à la banque, et qu'elles deviennent ensuite à leur tour, une source de revenus importante pour l'établissement bancaire qui aura décidé de les financer pour leurs installations. Le modèle étant de faire évoluer la rentabilité de ces entreprises au fil du temps, en augmentant le rendement des offres pour la banque et donc, faire évoluer les coûts pour l'entreprise au moment où le monopole bancaire est bien ancré.

2.2.3 Les aspects négatifs pour la banque

Nous avons donc vu que les relations de long terme entre une entreprise et sa banque pouvaient avoir des aspects négatifs et des impacts du côté de l'entreprise, notamment au sujet de l'offre à laquelle elle pourrait avoir le droit en temps normal. Il y a également des points négatifs pour l'autre partie de la relation, la banque.

En effet, nous avons vu dans la première partie que les banques avaient tendance à aider les entreprises avec lesquelles elles avaient une relation de longue durée, ce qui implique forcément de prendre des risques supplémentaires pour la banque. Le fait de vouloir aider les entreprises en difficultés par le biais de financements, facilité de caisse ou autres, expose la banque à un risque accru de ne pas être remboursé par son entreprise cliente.

Le fait de vouloir honorer la confiance de son client vis-à-vis de la banque, peut entraîner le conseiller à accorder des crédits en plus de ceux déjà présents, alors que la capacité financière de l'entreprise ne le permet pas forcément. Il y aura alors une création d'un surendettement au niveau de l'entreprise, qui pourrait mettre en danger la santé de cette dernière. C'est par le fait que le conseiller ne veuille pas refuser un dossier à son client fidèle, que parfois il prend la décision d'accorder des contrats, alors que la situation ne le permet pas vraiment.

Un auteur comme GARELLA (1996), avance le fait que la relation dure depuis des années, entraîne que les points de contrôle sont moins fréquents et surtout moins importants. Que ce soit lors des demandes de financement par le client, ou dans la relation quotidienne, le conseiller aura tendance à porter son attention sur moins de choses, contrairement à une entreprise faisant l'objet d'une nouvelle relation. On parle alors de contrôles qui sont plus laxistes de la part des banques et de leurs collaborateurs, cela peut donc amener à des situations de défaillance. Le banquier a normalement pour rôle de surveiller la bonne tenue des comptes de son client pour éviter toute mauvaise situation future. Néanmoins, si ce dernier n'est plus assez vigilant, cela va entraîner un risque potentiel de défaillance future de l'entreprise. On rentre plutôt dans une relation qui se base essentiellement sur la confiance que le banquier porte à son client, mais dans certains cas cette confiance peut se retourner contre lui.

Non seulement si le client, ici un gérant d'entreprise, veut jouer un mauvais tour à la banque. Ou bien par le fait que le banquier a voulu être trop protecteur avec cette entreprise, exposant la banque à un risque qu'elle va finalement devoir supporter. On parle de soutien abusif de la part de la banque envers son entreprise cliente.

L'article expose l'argument que les banques, voulant à tout prix financer leurs entreprises pour éviter de les voir partir à la concurrence, vont avoir tendance à financer des entreprises qui ne lui rapportent plus rien. On a donc une « inefficience » de la part de la banque, puisqu'elle prête à des entreprises sans avoir un retour sur investissement important. C'est-à-dire, prendre le risque de perdre la créance pour en retour ne pas percevoir assez de rentabilité de ce prêt. Ceci est un phénomène dangereux pour les banques, car les revenus d'intérêts représentent tout de même une part importante de leurs revenus finals.

2.3 Bilan de l'article

L'article démontre les biens faits de la relation banque entreprise de long terme. Tout d'abord par la relation de confiance qui peut s'installer entre les 2 parties, et qui permet de travailler au mieux ensemble. Le côté important des nouvelles entreprises clientes pour les banques est également abordé, sur l'aspect de la rentabilité future qu'elles peuvent apporter à la banque, mais également l'image de cette dernière qui ne peut que s'améliorer si ses entreprises clientes réussissent. Toutes les relations de nos jours se basent sur une confiance mutuelle entre les 2 parties, sans cela, il ne peut avoir le déroulement d'une bonne relation. C'est pour ça que les entreprises ayant une relation de longue date avec leur banque ont donc un avantage par rapport aux nouvelles entreprises ou les créations.

Chaque relation a donc son lot d'avantages et d'inconvénients, il en va de même pour la relation bancaire de longue durée entre une entreprise et sa banque. Nous avons vu que ces avantages pouvaient être multiples, que ce soit pour l'entreprise ou pour la banque. On parle alors aussi bien d'avantages au niveau des coûts, du crédit ou des frais bancaires pour l'entreprise, mais également pour la banque dans les coûts d'informations qu'elle peut avoir. C'est également un gain de temps considérable pour le montage de dossier, cela permet au conseiller d'aller plus vite sur les dossiers, et aux entreprises de recevoir leur financement plus rapidement.

Pour ce qui est des inconvénients de cette relation et de ce qui ressort de chaque relation en général, c'est la vigilance qui baisse vis-à-vis de l'autre. Etant dans une relation de confiance, les deux parties ne font plus autant de contrôle qu'avant. Que ce soit l'entreprise quand elle reçoit une offre de crédit de la part de la banque, elle se dit que cette offre est la meilleure car l'entreprise est cliente de la banque depuis de longues années. Néanmoins, nous avons vu que ce n'était pas toujours le cas. Bien au contraire, les banques préfèrent augmenter les coûts sur des clients qui elles le savent, n'iront pas voir la concurrence pour trouver plus compétitif. Pour ce qui est du côté de la banque, les années de

relation avec l'entreprise lui font baisser sa méfiance vis-à-vis d'elle, et donc diminuent les points de surveillance. C'est ainsi que des mauvaises situations financières ou autres, peuvent intervenir.

L'article a donc bien voulu démontrer les différences que pouvait impacter la durée de relation, mais également le fait que ce facteur n'est pas toujours source d'aspect positif pour les deux parties. Il faut également que les banques puissent accueillir de nouveaux clients chez elles car ce sont eux qui feront le revenu de demain de la banque.

II. Les garanties de crédit et leurs rôles

De la relation banque-entreprise vue dans la première partie, découle des demandes de crédit, parfois nombreuses pour une seule et même entreprise. On a alors un risque pour la banque qui augmente à chaque demande de financement, risque auquel la banque doit trouver des solutions pour le couvrir. C'est pour cela que les établissements bancaires demandent de plus en plus de contrepartie aux entreprises, comme par exemple percevoir 100% des flux de l'entreprise, ce qui représente une commission importante, mais ils demandent également des garanties sur les crédits.

Ces garanties ont donc pour but de protéger la banque d'une éventuelle défaillance qui pourrait empêcher l'entreprise de rembourser. Parfois les montants prêtés sont importants, c'est donc pour cela que la banque ne peut accepter de prêter sans se couvrir un minimum sur le risque encouru. Il est donc important de savoir si le facteur de la durée de la relation a un rôle important dans la demande de garantie. Les garanties demandées ne sont pas les mêmes pour une entreprise cliente de longue durée, que pour une entreprise qui vient d'entrer en relation avec la banque. Les coûts sont également différents, déposer une garantie représente un coût pour l'entreprise mais cela s'avère nécessaire dans certains cas.

1. Éléments de littérature théorique et empirique

L'article de BLAZY et WEILL (2006) nous pose tout d'abord dans le cadre de l'économie française de l'époque, en se penchant sur le pourcentage de crédits octroyés avec une garantie incluse. On avait donc à l'époque, 75.7% des prêts aux entreprises françaises qui étaient octroyés avec une garantie. Les auteurs décrivent ces prêts comme des « prêts sécurisés ». A travers leur article, ils ont donc voulu comprendre pourquoi la prise de garantie était si importante. A ce questionnement, deux idées principales ont pu être extraites :

- Les garanties peuvent réduire la perte sur prêt pour la banque ;
- Les garanties permettent de réduire l'anti sélection.

Nous allons donc voir dans un premier temps les éléments théoriques et empiriques avancés par les deux auteurs au sujet des garanties, et ensuite nous allons nous pencher sur les 2 hypothèses qui ont pu être formulées.

Pour débiter les explications sur le rôle des garanties, les auteurs ont bien voulu distinguer deux types de garantie que les entreprises peuvent offrir à l'établissement bancaire.

Premièrement, la garantie interne qui porte sur un actif de l'entreprise, c'est-à-dire des éléments en stocks, des immobilisations de l'entreprise ou encore des créances que peut posséder celle-ci. On peut

alors se référencer à des garanties comme le gage ou bien encore le nantissement. Il y a ensuite la garantie externe, on parle alors ici la plupart du temps de la prise en garantie du patrimoine personnel du gérant. On dit qu'on prend en « caution » le gérant de l'entreprise.

La garantie a un rôle important dans le processus d'octroi de crédits, elle permet de résoudre le problème d'asymétrie d'informations entre les 2 parties que sont la banque et l'entreprise qui souhaite emprunter. Avec la garantie, on peut donc réduire le processus de rationnement de crédit qui consiste à limiter l'accès au financement pour certaines entreprises avec des taux d'intérêt beaucoup trop élevés. Il y a donc tout de même un rôle de sécurité dans la prise de garantie pour l'octroi de crédits. Son but premier et principal est bien entendu de faire réduire la part de risque pour les banques. Il est même possible que les banques soient amenées à prendre des garanties supplémentaires si le risque est trop élevé.

BERGER et UDELL sont des auteurs qui ont étudié la relation entre la garantie et le risque de crédit. Ils déduisent que la garantie est associée positivement au risque de crédit, cela signifie que plus une entreprise est risquée, plus le taux de garantie sera important. Ils incluent également dans leur raisonnement, l'impact que peut avoir la relation entre le client et la banque, qui pourrait avoir une interaction négative sur les garanties prises. Au contraire du montant de financement qui a lui, une interaction positive.

Ces éléments de littérature empirique ou théorique ne sont pas forcément toujours vérifiés. Elles ne prennent pas en compte le fait que prendre une garantie pour une banque engendre un coût, aussi bien en matière de surveillance que sur l'aspect juridique.

Les auteurs de cet article ont donc voulu vérifier les éléments avancés par les chercheurs à travers une étude des prêts accordés aux entreprises françaises qui ont eu un défaut de paiement.

Selon la littérature théorique, on devrait observer une relation négative entre la présence d'une garantie et la prime de risque dans les contrats de prêt. Ce qui veut dire que les entreprises en bonne santé devraient se retrouver avec des taux plus faibles si elle propose une bonne garantie.

Les chercheurs ont donc décidé de tester cette hypothèse par le biais de deux régressions de la prime de risque. Ils ont étudié les prêts en fonction de leur type CTfixe, CTvariable, LTfixe et LTvariable.

La prime de risque elle, est définie comme la différence entre le taux d'intérêt du prêt et le taux de base. Pour l'étude réalisée, les chercheurs ont utilisé des taux de base différents en fonction du type de prêt, un taux fourni par une base de données pour les prêts à taux variable et un taux de référence qui dépend de la maturité du prêt.

Les variables étudiées prennent comme base le type de prêt et la valeur du celui-ci.

Deux hypothèses sont établies :

- Le fait qu'un prêt plus important peut permettre à un emprunteur d'avoir une meilleure prime de risque.
- Le fait qu'un risque plus important en cas de non-remboursement incite la banque à facturer une prime de risque plus élevée.

On prend également en compte la durée de la relation entre l'entreprise et la banque, qui peut permettre à l'emprunteur de bénéficier d'un meilleur avantage. Et pour finir, il y a également la prise en compte de la durée du prêt.

2. Rôle des garanties

Les auteurs BLAZY et WEILL (2006) ont réalisé une étude au travers de leur article. Cette étude avait pour but de se pencher sur une base de données de 735 crédits octroyés à des entreprises françaises, 386 entreprises. Ces entreprises avaient pour particularité d'être en détresse financière et de présenter des caractéristiques de surendettement qui dépasse 100 000 euros.

A travers l'étude de ces prêts octroyés à des entreprises confrontées à des problèmes financiers, le but est de comprendre le rôle des garanties dans le processus d'octroi de crédits. Ce rôle est encore plus parlant avec des entreprises qui en temps normal n'auraient sûrement pas pu se financer du fait de leurs situations financières.

Ils ont alors bien détaillé les différents types de crédit, puisque les prises de garantie ne sont pas les mêmes pour chaque type de financement. Que ce soit des crédits à long terme, court terme ou encore des découverts sur le compte bancaire. Etant donné la situation particulièrement risquée de ces entreprises, on observe qu'un fort pourcentage de dossiers est accompagné d'une garantie. En effet, selon l'étude des deux auteurs, 42% des crédits, quel que soit le type de crédit, sont accompagnés d'une garantie, contre 25% qui sont sans garantie. Les prêts sans garantie sont en majorité des prêts de court terme ou des découverts, ainsi que des escomptes.

Nous allons donc voir à travers les résultats de la recherche des auteurs, l'impact des garanties comme énoncé en début de partie, pour savoir si cet effet est véritablement prouvé.

2.1 La réduction de la perte sur prêt

Les banques ont pour l'une de leurs principales missions d'accorder des crédits aux particuliers mais également aux entreprises. Elles doivent donc puiser dans leurs réserves pour prêter à des clients,

sans savoir pour autant si ces mêmes clients pourront leur rembourser l'intégralité de la créance. Il y a donc parfois des créances qui ne seront jamais remboursées, ce qui cause des pertes pour la banque qui ne verra jamais sa créance recouverte. On parle alors de perte sur prêt, un facteur que les banques cherchent à tout prix à éviter.

Les banques pour se munir contre ce risque de perte sur prêt, mettent en place des garanties sur les crédits qu'elles accordent, afin d'être remboursé en cas de défaillance de l'entreprise cliente. Mais est-ce que ces garanties permettent de réellement réduire la part des pertes sur prêt ? L'étude de BALZY et WEILL (2006) nous permet d'y voir plus clair sur cette question.

A la suite de leur étude sur les différentes lignes de crédit accordés à des entreprises en difficulté financière, le constat est plutôt positif. En effet, ils observent que certaines garanties permettent réellement de réduire les pertes sur prêt. Ils nous parlent alors des garanties du type hypothèque ou bien encore sur des actifs de l'entreprise. Ces garanties sont performantes car elles se basent sur un actif ayant une forte valeur, le plus souvent l'actif mis en garantie est l'objet du financement sa valeur permet donc de recouvrir intégralement le prêt en cas de défaillance de l'entreprise.

Le constat est plus mitigé concernant les garanties sous forme de caution personnelle, puisque le gérant peut très bien se porter caution sur plusieurs prêts, il n'aura donc plus la capacité nécessaire pour rembourser le crédit s'il doit déjà rembourser des dettes ailleurs. Il est donc préférable pour les banques, selon cette première analyse, de prendre une garantie sur un bien de l'actif plutôt que sur le patrimoine d'une personne. Tout d'abord parce que ce patrimoine personnel peut être amené à évoluer dans les années à venir, mais également car la personne physique peut se porter caution sur plusieurs prêts et n'aura pas le patrimoine nécessaire pour rembourser toutes les créances sur lesquelles il est caution. Le fait de mettre en caution un actif peut tout d'abord, garantir une valeur qui ne varie pas ou très peu, il y a alors une meilleure chance qu'en cas d'actionnement de la garantie, la valeur du bien permette de rembourser intégralement la créance et donc de ne pas faire courir de perte sur prêt à l'établissement bancaire.

L'étude montre également que les banques sont beaucoup plus vigilantes avec les entreprises ayant des trop fortes utilisations de crédit. Elles vont donc mettre en place plus de garantie ce qui va leur permettre de réduire le risque de perte sur prêt et donc in fine, le volume des créances perdues. Les établissements de crédit choisissent alors des garanties dites « efficaces » puisqu'elles permettent d'avoir une interaction négative avec la part des pertes du prêt. Cette donnée est plutôt encourageante pour le système bancaire puisqu'elle montre bien que les banques font bien plus attention aux dossiers présentant un plus gros risque, que ce soit dans la prise de garantie plus importante ou peut être dans l'octroi de crédits avec des montants plus raisonnables.

Au-delà des simples garanties sur les biens d'actifs ou d'hypothèque seulement, l'article classe en fonction de leurs résultats, les meilleures garanties en matière de diminution du risque et de la part des pertes sur prêts pour les établissements bancaires. Ces résultats ont été obtenus en observant la relation entre la valeur initiale de la garantie et la valeur recouvrée par cette dernière. A la suite de ce calcul, les auteurs obtiennent donc un coefficient qui, plus il est important, plus on considère qu'il a un « pouvoir de recouvrement élevé » sur la créance du crédit.

BLAZY et WEILL (2006) avec ce calcul, ont donc pu faire un classement de 6 garanties. Nous allons nous pencher sur les 3 plus efficaces d'entre elles au niveau recouvrement des prêts défaillants. Tout d'abord, la garantie d'entreprise qui représente le fait de prendre une garantie sur la valeur de l'entreprise et donc de ses actifs. Le coefficient de recouvrement est de 0.382, il est le plus important car la garantie ne repose pas seulement sur la valeur de l'entreprise qui a obtenu le crédit, mais également aux autres entreprises du marché.

Ensuite, la garantie faisant référence au « privilège de prêteur de deniers immobiliers » est la deuxième meilleure garantie en matière de recouvrement d'une créance, avec un coefficient de 0.355. Cette garantie et cette caractéristique permettent à l'établissement de crédit d'être le premier à être remboursé suite à la vente du bien immobilier. Cela permet donc forcément de réduire considérablement le risque de perte sur prêt pour la banque.

Pour finir, se classent ensuite les garanties telles que l'hypothèque, les garanties sur les actifs court terme ou encore sur des actifs immatériels tels que le fonds de commerce par exemple.

En conclusion, on peut affirmer suite à l'étude réalisée par BALZY et WEILL (2006), que les garanties ont forcément un rôle positif dans la réduction du pourcentage de perte sur prêts des établissements de crédit. De par le fait qu'une défaillance d'une entreprise peut surgir à tout moment, que ce soit par le biais d'une crise mondiale, nationale ou autres. Mais également en cas de problème judiciaire, problèmes de qualité ou autres. Les causes de défaillance d'une entreprise peuvent être nombreuses et entraîner l'incapacité de ces dernières à pouvoir rembourser leurs créances. Les créances bancaires étant le plus souvent les plus importantes, il faut que la banque puisse se prévenir de ce risque de non-remboursement de la part de l'entreprise à laquelle elle a prêté de l'argent.

C'est donc pour cela que la banque prend des garanties, et le plus souvent elle s'assure de prendre des garanties efficaces pour la rassurer dans le fait que le risque de perte sur prêt sera diminué. D'autant plus dans le cas de l'étude dans cet article, où les entreprises sont déjà face à des problèmes financiers, il faut donc avoir encore une meilleure couverture quand une entreprise est face à une situation de surendettement, d'utilisation trop forte de crédit ou autres signaux alarmants pour un établissement de crédit.

2.2 Réduire l'anti sélection

Nous avons vu dans la première partie que les banques pouvaient procéder à des choix sur le fait de prêter à une entreprise plutôt qu'à une autre. Ce choix dépend essentiellement de la relation que l'entreprise peut entretenir avec la banque, aussi bien sur la durée que sur la qualité de la relation. Mais également de l'asymétrie d'information qui puisse exister entre une banque et une entreprise.

Nous avons vu que les banques sont très craintives de cette asymétrie d'information qui peut exister dans certains cas, et c'est pour ça que parfois elle n'accorde pas de crédit à l'entreprise, on parle alors de rationnement de crédit. Il était donc important pour l'économie de trouver une solution à ce phénomène de rationnement de crédit mais également d'anti sélection lors des octrois de crédits.

Cette solution est tout simplement l'apport de garantie de la part des entreprises. Le fait pour une entreprise d'apporter une garantie à un établissement de crédit pour obtenir un crédit, peut être perçu comme un élément positif, visant à faire diminuer la prime de risque. C'est un aspect positif puisque ça permet en partie, de donner une information sur son patrimoine et sa valeur, à la banque. On a donc une réduction de l'asymétrie d'information entre les deux parties, chose qui peut bien entendu, réduire l'incertitude de la part de la banque face à cette entreprise.

Il est ici important de définir la prime de risque dans le monde bancaire. La prime de risque est donc la différence entre le taux normal et le taux proposé par la banque à l'entreprise pour lui accorder le financement. Dans la réalité, plus une entreprise a un profil risqué, plus la prime de risque va augmenter. Ce qui veut dire que l'établissement de crédit va proposer un taux beaucoup plus important du fait l'entreprise représente un risque certain et avéré, sur sa potentielle capacité à rembourser le crédit. Les entreprises qui au contraire, sont en bonne santé, pourront se voir accorder une prime de risque beaucoup plus faible et donc, pouvoir investir plus puisque les mensualités seront moins importantes.

BLAZY et WEILL (2006) ont donc décidé de faire une comparaison et de trouver une corrélation possible, entre le type de garantie inséré dans le crédit, et la prime de risque que l'établissement de crédit à proposer à l'entreprise. Le calcul s'est avéré peu convaincant puisque les auteurs ont réussi à trouver un coefficient de corrélation de seulement de 0,1793. Ce résultat montre donc bien que l'impact des garanties sur le coût et l'importance de la prime de risque ne soit pas énorme. Seules les garanties comme les cautions personnelles, les hypothèques ou les garanties sur les actifs de long terme ont eu un coefficient de corrélation négatif. Ce qui veut dire que lorsque les entreprises choisissent ce type de garantie, la prime de risque puisse diminuer et donc le coût du crédit également.

Le constat de cette étude est donc que ce n'est pas forcément les garanties qui peuvent réduire l'anti sélection, car elles ne peuvent à elles seules, réduire totalement l'asymétrie d'information. Ce facteur étant un frein important pour les banques, elles demandent donc d'autres contreparties. Ces contreparties sont comme énoncé précédemment, un taux plus élevé suite à une forte prime de risque de la part de la banque, et également une demande de garantie plus importante. Les garanties demandées sont celles qui réduisent le plus le degré de perte sur prêt comme vu précédemment : l'hypothèque, les garanties sur l'actif d'entreprise et les autres formes d'hypothèques plus particulières.

Il est donc difficile d'affirmer que les garanties peuvent avoir un effet sur l'anti sélection. En effet, elles permettent tout de même à plus d'entreprises d'avoir accès à des crédits parfois, mais la corrélation négative entre le fait de prendre des garanties et la réduction de l'anti sélection n'est pas démontrée dans cette étude de cas. Cette étude montre plutôt que la banque va proposer des coûts plus importants à ces entreprises risquées pour elle, afin de réaliser une sorte de rationnement du crédit pour éviter les mauvaises créances, sur lesquelles la banque aurait un certain risque de perte en capital.

3. Les garanties, un impact positif sur les PME

Nous avons vu précédemment que certaines entreprises pour se financer, devaient présenter obligatoirement des garanties afin de rassurer les établissements de crédit. Parfois, les dirigeants de ces entreprises ou les entreprises elles-mêmes, n'ont pas les ressources nécessaires pour présenter des garanties fiables et convenables. Sachant que les PME sont considérées comme les « piliers de l'économie », puisqu'elles permettent d'une certaine manière de dynamiser le territoire local dans un pays. Il est donc important pour ce pays de tout mettre en œuvre pour que ces PME puissent accéder à des financements bancaires afin de se développer. L'article de SCHICH, MACCAFERRI et CARIBONI (2016) nous dresse un constat sur l'aide des états dans la prise de garantie pour le financement des PME.

Les entreprises qui sont le plus souvent impactées par cette forte demande de garantie sont, les entreprises nouvelles, ou les petites et très petites entreprises. Il est donc nécessaire que le pays dans lequel ces entreprises se trouvent, puisse les aider à accéder à des financements. Sans financement, aucune entreprise ne pourra se lancer dans son activité, du fait notamment des ressources souvent limitées des personnes qui veulent se lancer dans le projet de la création d'une entreprise. Les états mettent donc en place des programmes de soutien pour ce type d'entreprise afin de leur accorder une garantie partielle ou totale, sur le montant du financement demandé à la banque.

L'article démontre également que dans certains pays cette pratique est déjà bien développée. Par exemple au Japon, les garanties publiques pour les prêts sur PME représentaient 6% du PIB du pays en 2014. En France la même année, nous étions à seulement 0,35% du PIB environ. Ces programmes ont à la fois des côtés positifs mais également un coût pour les pays, que ce soit lors des défaillances des entreprises mais également lorsque la garantie ne sert qu'à faire survivre une entreprise qui n'a pas d'avenir. Il y aura alors un coût de la garantie qui ne sera visible que des années après.

Pour ce qui est des résultats positifs, ils restent difficiles à mesurer dans certains pays. Nul doute que ces effets restent tout de même bénéfiques pour les entreprises et l'économie en général. Car, quand le constat est fait que certaines entreprises ne pourraient se créer sans l'apport de garanties sûres, il est donc nécessaire pour elles qu'elles puissent avoir recours à ce genre de programme d'aide. Cela permet donc de développer le PIB, faire travailler des actifs dans le tissu local et également dynamiser le territoire comme nous l'avions exprimé auparavant. Il ne faut toutefois pas négliger également le côté plutôt négatif pour les pays, qui réside dans le fait que ces dispositifs peuvent tout de même représenter un coût important pour ces derniers.

III. Etude de cas

Dans l'étude de cas de notre mémoire, nous allons comparer l'aspect théorique de la relation banque-entreprise et du cautionnement de crédit que nous avons dans les 2 parties précédentes. Pour cela, nous allons nous mettre en situation professionnelle par le biais de notre expérience dans le montage de dossier de financement, aussi bien pour des entreprises déjà cliente, mais également des entreprises en création.

J'ai pu, au cours de notre année d'alternance au sein du marché des professionnels, faire des analyses de dossier, de bilans ou encore de prévisionnels. Nous allons donc exposer dans un premier temps la manière complète que nous utilisons pour traiter une demande de financement, émanant des différents profils des clients professionnels de notre portefeuille. Ces méthodes d'analyse vont donc permettre tout d'abord et essentiellement, à savoir si le projet peut être réalisable et rentable sur le long terme.

Ensuite, dans un second temps, comme dans notre partie II théorique, nous ferons un point sur les garanties que nous pouvons prendre auprès de nos clients et le pourquoi de ces garanties. Ainsi, nous comprendrons pourquoi certaines sont plus présentes que d'autres et peut être également plus efficaces.

Pour l'étude de cas de notre mémoire, nous allons étudier un échantillon de prêt réalisé par l'Espace Conseils Professionnels du Crédit Mutuel de Lens lors de l'année 2021. Tous ces prêts ont été réalisés par les conseillers entreprises, qui ont donc dû réaliser des analyses, aussi bien au niveau comptable, mais également des analyses de la situation des entreprises au niveau de la relation bancaire. A cet échantillon, nous allons réaliser une analyse des garanties prises.

Nous avons donc réalisé un listing de 121 prêts réalisés par la banque lors de l'année 2021. Cet échantillon regroupe des prêts accordés à des entreprises clientes depuis quelques années ou bien des entreprises qui ont fait l'objet d'une entrée en relation lors de l'année 2021.

1. La demande client et son analyse

Dans cette partie nous allons nous consacrer essentiellement aux demandes de financement pour de l'investissement. Aujourd'hui, toute entreprise qui souhaite se lancer ou se pérenniser dans le temps a le besoin de réaliser des investissements. Que ce soit aussi bien pour acquérir des machines, des véhicules ou d'autres immobilisations dans le but de pouvoir réaliser son activité, mais également de réaliser des travaux d'aménagement par exemple. Nous sommes dans une économie qui nécessite une perpétuelle remise en question de la part des dirigeants au sujet de la stratégie de leur entreprise.

Nous n'avons pas d'entreprise actuellement qui peut rester au sommet du marché sans proposer des nouveautés, ces dernières sont essentielles pour garder son avantage ou continuer à être en concurrence sur le marché. Notre économie est riche en concurrence, avec des prix qui ne font qu'augmenter. Les entreprises doivent donc s'adapter pour toujours pouvoir proposer une offre de qualité, tout en essayant de maintenir les prix au même niveau que leurs rivaux, voire en dessous.

C'est donc pour cela que les entreprises ont un besoin essentiel d'avoir une banque capable de les suivre dans leur projet, de les conseiller et de les épauler dans les moments plus difficiles qu'elle peut rencontrer durant son existence. Nous pouvons prendre comme exemple les demandes de Prêt Garanti par l'Etat (PGE). Ce dispositif mis en place pour tenter de sauver le plus d'entreprise française s'est vu être un produit-phare durant la période de confinement. A fin janvier 2022, le nombre de PGE accordés par les établissements bancaires à des entreprises était de 700 000, pour un montant total de 145 milliards d'euros. Le PGE consiste essentiellement à venir en aide à des entreprises qui étaient fortement touchées par la crise sanitaire du COVID, il a ensuite été accordé à un plus grand nombre d'entreprises. Celui-ci au départ, était réservé pour les enseignes qui ne pouvaient exercer leur activité du fait des restrictions. La particularité de ces prêts pour le secteur bancaire est que la garantie associée au prêt concerne l'Etat. C'est-à-dire que l'Etat se porte garant à hauteur d'une part très importante de la somme accordée, pour éviter de faire supporter le poids des éventuels non-remboursement aux établissements bancaires. Ce dispositif d'aide est en cours depuis le début de la pandémie et devrait se terminer pour la fin du mois de juin 2022.

1.1 L'analyse de la demande client

Les conseillers sont donc sollicités pour tout type de crédit, que ce soit pour un besoin de trésorerie, d'affacturage, d'investissement, de crédit de TVA ou bien encore pour des projets immobiliers.

Lors de chaque demande, le conseiller se doit de réaliser une analyse de la situation de l'entreprise. Que ce soit par le biais de ces éléments comptables mais également par le biais des éléments que la banque a à sa disposition grâce à la relation qu'elle entretient avec son client entreprise.

1.1.1 L'analyse comptable de la demande client

Nous allons développer ici, quels sont les éléments essentiels qui sont utilisés par les conseillers professionnels pour réaliser l'étude d'une demande de financement. Une entreprise se doit de tenir ses comptes à jour et de transmettre chaque année des éléments comptables à sa banque pour qu'elle puisse tenir à jour son dossier.

Dans le cadre d'une relation entre la banque et l'entreprise qui dure depuis plusieurs années, la banque devrait avoir chaque année les éléments comptables de son entreprise cliente. Parfois, les comptables des entreprises procèdent directement à l'envoi de manière automatique, ou bien les dirigeants eux-mêmes lors des rendez-vous annuels avec leur conseiller les transmettent. Ceci représente un avantage important que les travaux littéraires avaient également mis en avant, le fait de ne pas avoir de coût de l'information. Si l'entreprise ou le comptable de cette dernière, procède directement à l'envoi des éléments de la déclaration fiscale de l'entreprise, cela réduit les coûts de l'information. Tout d'abord, le conseiller bancaire n'a plus besoin de payer pour accéder à ces informations, mais il n'a également pas besoin de passer du temps à faire des recherches ou réclamer les éléments par mail ou par téléphone. Le traitement de la demande de l'entreprise cliente peut donc se réaliser plus rapidement.

Dans le cas d'une création d'entreprise ou encore d'une entrée en relation avec une entreprise déjà existante, le traitement de la demande sera bien évidemment plus long. Il faut soit, dans le cas d'une création, réunir les éléments qui constituent les éléments comptables prévisionnels ou les liasses fiscales précédentes pour les entreprises qui sont déjà existantes.

Si on se positionne tout d'abord sur l'exemple d'une création d'entreprise avec une demande de financement, les éléments comptables prévisionnels sont donc indispensables pour espérer la réalisation du dossier. Le conseiller va essentiellement analyser le bilan prévisionnel, le compte de résultat prévisionnel, mais également le plan de trésorerie pour les prochaines années. Cela demande beaucoup plus de dialogue avec le nouveau client pour bien assimiler sa demande, les projets futurs de l'entreprise et de pouvoir se faire un avis sur la réalisation de ses projets. Ces dossiers sont les plus importants au niveau du traitement et du temps passé sur le sujet, les conseillers doivent également défendre au près du siège, un projet dans lequel ils doivent croire, car si on ne croit pas dans un projet nous-mêmes, il est difficile de convaincre le service des engagements d'accepter la demande de prêt du client.

Pour les entreprises déjà clientes le traitement de la demande est beaucoup plus rapide. Les entreprises ayant pour habitude de transmettre leur liasse fiscale, cela permettra un traitement plus rapide par le conseiller. Il y a dans certaines banques, une analyse des éléments fiscaux qui est réalisée dès sa réception. Cela permet donc de gagner du temps pour les demandes de financement futurs. Les rendez-vous annuels permettent également de pouvoir prévoir d'éventuels besoins de financement futurs pour les entreprises.

Dans le cadre de l'analyse des éléments comptables, l'attention est surtout mise sur des pôles importants. On peut parler par exemple des fonds propres d'une entreprise ainsi que leur part par rapport au total bilan. Les fonds propres d'une entreprise doivent toujours être positifs, sinon ils

peuvent être le reflet d'une difficulté financière, du fait que le ou les dirigeants se prélèvent trop d'argent par rapport à la rentabilité de leurs entreprises peut donner. Sur le bilan, nous pouvons également analyser les postes comme les dettes auprès des établissements de crédit, les dettes fournisseurs, les créances clients ou encore le poste des disponibilités. Tous ces postes doivent être détaillés dans une analyse annexée au dossier et qui sera la preuve que l'entreprise a un patrimoine stable. Pour ce qui est du compte de résultat, nous regardons essentiellement l'évolution du chiffre d'affaires au fil des années, voir si l'activité subit des hausses ou des baisses au cours des dernières années. Suite à la crise sanitaire qui a touché le monde entier, les analyses prennent en compte le fait que les entreprises ont pu perdre du niveau d'activité durant les années de restrictions. Ensuite, il est important de vérifier le solde de la valeur ajoutée ou de l'excédent brut d'exploitation, preuves essentielles que l'activité est rentable et lui permettre de se pérenniser. A la fin, nous regardons bien sûr la rentabilité de l'entreprise, si elle est positive ou si l'entreprise se trouve avec un déficit à la fin de son exercice.

Pour finir, il est important d'analyser l'évolution des ratios mais également des indicateurs comme le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie nette. Certaines entreprises peuvent avoir un besoin en fonds de roulement largement positif, qui représente un décalage de paiement entre les clients et les fournisseurs à payer, mais pour autant avoir une trésorerie excédentaire du fait d'un fond de roulement largement positif également. Un fonds de roulement largement positif est représentatif d'une entreprise qui a une certaine solidité financière. La capacité d'autofinancement (CAF) est également importante dans l'analyse, puisqu'elle est l'indicateur que nous prenons en compte pour savoir jusqu'à quel point l'entreprise peut s'endetter. A la CAF, nous enlevons les annuités des emprunts déjà en cours, auxquels nous rajoutons les potentielles futures annuités. Dans une situation idéale, il faut que le solde final, appelé « solde professionnel » soit d'au minimum 15 000 euros. On peut comparer cette analyse avec le taux des 35% d'endettement sur le marché des particuliers, que nous prenons en compte pour savoir si un dossier est faisable ou non.

Dans le cas d'une entreprise individuelle, le calcul du solde professionnel se transforme en un calcul du solde global du foyer. On prend donc en compte également le solde professionnel, avec en plus les revenus du conjoint éventuel et donc également des annuités que le foyer peut supporter. Le solde global annuel du foyer doit donc se trouver supérieur à 0 après l'imputation des nouvelles charges.

1.1.2 L'analyse via la relation bancaire

La banque et l'entreprise entretiennent une relation bancaire, que ce soit pour l'octroi de crédits mais également par le biais de la tenue de comptes. La banque par le biais du compte ouvert au nom de l'entreprise, centralise et gère les différents mouvements créditeurs et débiteurs de l'entreprise. En échange cette dernière doit lui verser des frais chaque mois mais également des frais de commission de mouvements de manière trimestrielle. La tenue d'un compte pour une entreprise représente un élément obligatoire pour les sociétés et les entreprises.

Le fait qu'une banque dispose des comptes de l'entreprise cliente lui permet d'avoir un autre point de vue lors des demandes de financement, ce qui n'est pas le cas des créations d'entreprises et des entrées en relation d'entreprises déjà existantes. Un conseiller qui reçoit un dirigeant d'une entreprise ayant son compte courant professionnel ailleurs ne peut que se fier qu'à un nombre limité d'éléments. On parle alors des éléments comptables, des fichages banque de France ou encore des éventuelles extraits de compte que le dirigeant peut lui apporter. Cependant ces éléments ne peuvent parfois pas révéler toutes les informations que les banquiers devraient avoir en leur possession. Comme développé dans les revues littéraires, on est face à une asymétrie d'information qui n'a pour but que d'éveiller la méfiance du banquier vis-à-vis de l'entreprise qui veut entrer en relation avec elle. Sachant que les entreprises changent essentiellement de banque lors de la demande d'investissement, cette situation reste tout de même très courante dans le métier que nous exerçons.

Une entreprise cliente depuis plusieurs années permet de disposer de plus d'informations. Tout d'abord, on peut évoquer un aspect important qu'est la tenue du compte. C'est-à-dire, si l'entreprise se retrouve régulièrement en débit, s'il n'y a pas de mouvements suspects, des suspicions de fraude ou autres. Il y a donc une certaine connaissance client qui permet au conseiller d'avoir une base de confiance envers le dirigeant qui réalise la demande de financement. Nous avons une base de données qui nous permet d'analyser les mouvements sur le compte de l'entreprise sur les 24 derniers mois, on peut donc facilement voir et analyser les flux confiés sur les différentes périodes et ainsi analyser le fonctionnement du compte.

Le conseiller peut également vérifier si les prêts précédents ont été remboursés sans problème, et également disposer de la notation que possède l'entreprise sur la base de données. Cet indicateur est important pour savoir si nous avons une entreprise habituée à effectuer une bonne gestion de son compte si elle est capable de procéder à ses remboursements. Lors de périodes avec un compte en débit ou des remboursements non honorés, la note de l'entreprise peut facilement diminuer mais il est beaucoup plus difficile de la faire remonter. Dans notre établissement, les notes vont de A+ à F, F représentant une entreprise sur laquelle un conseiller ne peut avoir la main. Il y a tout de même des

prêts réalisés à des entreprises notés E+ mais la prise de risque est plus mesurée, ainsi que la prise presque systématique.

1.1.3 Les enveloppes d'investissement automatiques et les PGE

Lors de notre alternance, nous avons eu pour mission de mettre en place des enveloppes de pré accord de crédit pour les entreprises clientes ayant la capacité d'emprunter. Comme expliqué ci-dessous, lors de la réception des éléments comptables des entreprises, nous réalisons une analyse complète qui nous permet de savoir si l'entreprise serait en mesure de se financer pour réaliser un investissement. Ces enveloppes d'investissement peuvent aller de 15 000 euros à 70 000 euros selon la situation financière des entreprises, le tout sur une période de 60 mois le plus souvent. On fait donc une simulation de remboursement pour savoir à quelle hauteur l'entreprise ou la société peut emprunter, tout en gardant un solde professionnel de 15 000 euros minimum.

Ce procédé a pour but de conforter et d'inciter les éventuelles envies d'investissement de la part des dirigeants ou chef d'entreprise. Le fait de leur mettre à disposition une enveloppe dont ils savent qu'ils pourront l'utiliser, peut les inciter à investir lors des prochaines décisions qu'ils prendront pour leur entreprise.

Du côté de la banque et du conseiller, cela représente un gain de temps important puisque l'enveloppe est déjà prête, et l'analyse déjà faite. Le conseiller devra juste analyser la situation au moment du financement, et juger s'il est nécessaire de mettre en place une garantie par rapport à l'investissement. Cela ne peut être mis en place en amont car le conseiller ne connaît ni le montant, ni la nature de l'investissement futur. Tout ce processus représente également un gain des relations à long terme entre la banque et l'entreprise, l'établissement bancaire peut alors espérer faire de la marge grâce à sa connaissance client.

Dans la partie littérature, nous parlions du fait que les établissements bancaires vont avoir tendance à aider et épauler leurs entreprises clientes en cas de difficulté. On a pu et on peut encore observer ce processus actuellement, non seulement dans l'octroi des prêts garantis par l'état mais également dans le suivi qui est accordé ensuite aux entreprises. Les conseillers veulent tout faire pour aider leurs clients à maintenir leur activité, nous devons donc réaliser un diagnostic tous les deux mois de la situation financière de l'entreprise, mais également de la situation de remboursement du PGE accordé. Ce prêt a pour particularité d'être souvent remboursé en une seule échéance, il faut donc s'assurer que l'entreprise sera en mesure de pouvoir procéder à ce remboursement, tout d'abord pour éviter la perte financière, même si le risque ici est plus soutenu par l'Etat en majeure partie. Mais

également pour que l'entreprise ne disparaisse pas, et que l'on puisse continuer à entretenir la relation de long terme avec elle.

1.1.4 Le financement court terme

Comme évoqué dans la première partie du mémoire et sous l'aspect du PGE, nous avons la volonté d'accompagner au mieux nos entreprises clientes pour leur proposer la meilleure offre pour elles, c'est-à-dire une offre qui correspond à un besoin réel. De par cette relation de long terme, il y a également la volonté de la faire durer dans le temps. Nous n'avons aucun intérêt à voir partir une de nos entreprises clientes de longue date qui bien souvent, est une forte source de revenu. C'est donc pour cela que la banque et nous les conseillers, accompagnons au mieux notre entreprise pour permettre de répondre au mieux à ses besoins, et de lui faciliter l'accès à certains types de financement.

Pour fonctionner, toute entreprise peut avoir des besoins de financement à court terme, que ce soit dans une bonne période ou une mauvaise, mais également pour faire face aux particularités de l'activité. On va alors ici évoquer la question du financement à court terme, que ce soit sous l'aspect de la facilité de caisse, du relais TVA ou encore de l'affacturage.

Ces différentes formes de financement représentent un besoin courant dans la vie de l'entreprise. Certaines ayant un besoin en fonds de roulement important, il est donc important pour leur santé de pouvoir disposer d'une facilité de caisse de la part de la banque. En effet, certaines de nos entreprises reçoivent des paiements clients tardivement et doivent payer leurs fournisseurs bien avant. Ceci entraîne donc forcément un décalage de trésorerie qui pourrait entraîner un découvert sur le compte. Tout découvert de longue durée peut avoir tendance à dégrader l'image de l'entreprise auprès de la banque, et donc influencer sur son offre potentielle de crédit. Pour ce qui est de la facilité de caisse, nous aurons beaucoup plus tendance à l'accorder à une entreprise cliente depuis un certain nombre d'années plutôt qu'à une entreprise qui vient de se créer. Non seulement car le calcul de cette facilité se fait par rapport au chiffre d'affaires de l'entreprise (15 jours de chiffre d'affaires comme référence). Mais également car nous connaissons le rythme d'activité de l'entreprise, nous savons donc que ce découvert sur le compte de l'entreprise est primordial. Mettre cette autorisation de découvert représente tout de même un risque pour la banque, nous ne pouvons donc pas forcément le faire avec toutes les nouvelles entreprises au départ. Sur la majorité des dossiers, une garantie sera demandée, parfois également pour les entreprises ayant une relation de longue durée mais ce n'est pas toujours le cas.

Pour le crédit relais TVA, il est parfois devenu presque systématique de le mettre en place avec certaines entreprises avec lesquelles nous avons une longue relation. Cela permet à l'entreprise de ne

pas avoir à utiliser sa propre trésorerie pour financer cette part importante de l'investissement, et donc de ne pas mettre en danger la survie de l'entreprise. Ces dossiers ne sont souvent pas accompagnés d'une garantie puisque l'Etat rembourse à l'entreprise la TVA déductible, c'est donc un créancier qui nous rassure. Pour ce qui est des entreprises en entrée en relation, il leur est souvent demandé d'apporter eux-mêmes la TVA lors de leur investissement. Cela rentre donc dans l'apport personnel qu'ils doivent avoir pour investir et obtenir le financement auprès de notre établissement.

Pour finir, l'affacturage est un service qui permet à l'entreprise de recevoir le paiement de ses factures clients plus rapidement car la banque avance les fonds pour l'entreprise. Encore une fois, ce service est plus souvent proposé à des entreprises ayant une longue relation avec nous car, nous savons qu'habituellement ses entreprises la remboursent en temps voulu, qu'ils n'ont donc pas de défaut de paiement de la part de leurs clients. Cette solution rejoint la facilité de caisse mais avec des montants beaucoup plus importants, puisque les entreprises peuvent regrouper plusieurs factures et demander donc un affacturage de ces dernières. C'est donc à cause du fait que les montants sont importants que nous évitons de proposer ce genre de solution aux nouveaux clients. Même si en cas de non-paiement du client de l'entreprise, la banque va se retourner contre cette dernière, nous voulons éviter le plus possible toutes les éventuelles procédures qui pourraient intervenir à la suite de ce scénario.

1.2 Constat des différences en fonction du type de relation client

Sous l'aspect de la demande et l'octroi de crédits, on retrouve certains aspects développés par Nicolas EBER (2001) dans son ouvrage. Sur le terrain, il y a effectivement des aspects positifs au fait d'avoir une relation qui dure avec une entreprise par rapport à une entreprise en création, ou qui désire changer d'établissement bancaire. Comme développé dans la première partie littéraire, la relation à long terme est censée permettre de réduire les coûts d'information, les coûts de traitement ou encore le temps passé sur les dossiers. Il est important d'assimiler la notion de temps dans le secteur bancaire. Le but étant de pouvoir passer le moins de temps possible sur un dossier afin que le conseiller puisse avoir une meilleure productivité. Nous pouvons travailler en amont sur les dossiers avec comme évoqué, les enveloppes de crédit disponible pour l'entreprise cliente, mais également lors des demandes spontanées. Nous avons une meilleure visibilité, une meilleure connaissance client qui permet d'augmenter la rapidité de traitement. Au contraire, il est vérifié, comme dit dans la partie théorique, qu'il y a une certaine asymétrie d'information. Nous prenons beaucoup plus de précaution avec un client que nous ne connaissons pas et sur lequel nous n'avons pas forcément tous les éléments. Il faut savoir que 75% des nouveaux clients professionnels dans notre groupe sont des entreprises nouvellement créées. Elles représentent une forte valeur ajoutée, il est donc important de pouvoir

traiter les dossiers de la meilleure des manières. Tout est fait pour réduire l'asymétrie d'information avec la demande de beaucoup de documents prévisionnels, fiche patrimoniale ou autres justificatifs.

Il est donc vrai comme l'avance EBER (2001), que les clients anciens bénéficient d'avantages par rapport aux nouveaux clients, que ce soit sur la rapidité du traitement de l'offre proposée, ou encore des contreparties et garanties qui vont être demandées. On peut également comme EBER (2001), exposer le fait qu'au-delà d'avoir la volonté d'aider nos entreprises lors des périodes difficiles, nous allons avoir plus tendance à prêter à une entreprise ayant un projet que nous estimons réalisable, par rapport à une entreprise qui veut se créer avec un projet difficilement rentable sur le long terme. Egalement comme dit précédemment, le fait de pouvoir noter les entreprises peut nous aider dans notre prise de décision dans ce genre de situation. Une entreprise ayant une longue relation avec nous peut disposer d'une note d'A ou B selon la qualité de la relation. Ce facteur permet donc de bénéficier d'offres plus intéressantes et d'une certaine faculté à nous rassurer quant à sa capacité éventuelle à emprunter et honorer ses engagements.

Toutes ces caractéristiques et ces facteurs permettent donc de distinguer, comme dans la première partie selon l'ouvrage d'EBER (2001), que les relations à long terme présentent des avantages pour les deux parties par rapport à des relations naissantes du fait de la création de l'entreprise. Néanmoins, ces nouvelles relations représentent une réelle opportunité pour les banques, il est donc important de pouvoir tout de même accompagner ces nouveaux clients tout en ayant une certaine forme de méfiance avec des prises des garanties nécessaires à couvrir le risque financier pour la banque.

Il est donc important de déterminer dans le monde actuel bancaire, en comparaison avec la partie deux de notre mémoire, l'impact et le rôle des garanties dans notre métier.

2. Les garanties dans le monde bancaire

Dans une économie, qui nécessite toujours plus d'investissement pour les entreprises avec pour but final, de pouvoir dynamiser le territoire et le tissu local, les banques et nous conseillers avons ce rôle de dynamiseur de l'économie puisque nous permettons à nos entreprises et nos clients de pouvoir consommer en leur accordant des prêts bancaires. Néanmoins, pour réaliser ces prêts, les emprunteurs, que ce soit des clients particuliers ou professionnels doivent respecter des règles dans l'analyse de dossiers. Parfois, même en respectant ces règles, les dossiers de nos clients professionnels nécessitent de prendre des précautions supplémentaires. Que ce soit par des clients de longue durée mais également des entrées en relation, nous pouvons demander des garanties supplémentaires.

Dans cette partie, nous allons donc évoquer les différentes garanties et leur utilisation actuelle au sein de notre métier, avec pour chacune des plus connues leurs particularités, aussi bien au niveau pratique mais également au niveau des éventuels inconvénients de leur mise en place. Nous pourrions également nous porter sur une solution répandue désormais, d'autant plus pour les clients qui veulent créer leur société, il s'agit des sociétés de cautionnement.

2.1 Les garanties possibles

Tout d'abord, il est important de comprendre pourquoi nous prenons des garanties sur les dossiers de prêt que nous accordons à nos clients. La politique de la banque auprès de nous conseiller, et de nous faire prendre le réflexe de prendre le plus possible des garanties sur le plus grand pourcentage de dossier réalisé.

Par définition, une garantie bancaire est un élément d'un contrat de crédit qui sert à couvrir un risque pour éviter une perte financière de la banque sur un prêt non remboursé. Cette garantie peut alors porter sur des éléments matériels, immatériels ou financières, décidé par le banquier en fonction de la situation du client, du type du crédit mais également du montant demandé. La caution peut également porter sur des personnes autres que le bénéficiaire du crédit, cas beaucoup plus rare chez la clientèle professionnelle.

2.1.1 La caution

L'une des garanties les plus utilisées lors du montage de nos dossiers est de loin la caution personnelle, qu'elle soit simple ou solidaire. Il se peut également que cette garantie soit directement comprise en fonction de la forme d'entreprise.

Le marché des professionnels sur lequel nous exerçons est un marché qui comporte beaucoup de clients ayant une entreprise sous la forme d'une entreprise individuelle. Cette forme d'entreprise a pour particularité la confusion du patrimoine professionnel et particulier du chef d'entreprise, c'est-à-dire que le patrimoine personnel, hormis la résidence principale est confondu avec le patrimoine que l'entreprise a pu se constituer. En cas de défaillance de l'entreprise, les créanciers vont pouvoir saisir les éléments du patrimoine de l'entreprise, mais en cas d'insuffisance de ce dernier, ils pourront également saisir sur le patrimoine personnel avec pour rappel, que la résidence principale n'est pas saisissable. La caution du chef d'entreprise est donc déjà intégrée dans la forme juridique de l'entreprise, c'est pour cela que la caution simple est rarement une garantie prise sur les crédits accordés aux entreprises individuelles.

La caution simple, c'est donc le fait qu'une personne physique ou morale, se porte garant du remboursement des échéances de prêt en cas de défaillance du client, qui a pu contracter l'emprunt auprès de l'établissement bancaire. Nous faisons alors signer un document à la personne se portant caution, qui stipule que si l'entreprise n'est plus en mesure de rembourser ses dettes, c'est cette personne, encore une fois physique ou morale, qui devra prendre en charge les mensualités du prêt.

Il y a ensuite la caution solidaire, cette dernière concerne les emprunts réalisés avec les entreprises et elle présente à peu près les mêmes caractéristiques que la caution simple mais en utilisant des termes propres aux entreprises. Comme pour le client particulier, cette garantie prend effet lorsqu'une entreprise est face à des difficultés financières. On peut parler ici d'une entreprise qui se trouve en cessation de paiements ou encore placée en liquidation judiciaire qui va entraîner sa fermeture. A la suite de cette mesure prononcée par le tribunal de commerce, les actifs de l'entreprise vont être vendus dans le but de rembourser les créanciers de l'entreprise. Avec la somme des ventes, la banque n'est souvent pas remboursée en totalité, c'est dans ce genre de situation où l'on retrouve l'utilité de la mise en place d'une caution solidaire.

C'est donc la personne morale ou physique qui s'est portée caution au prêt qui va donc devoir prendre en charge le remboursement des échéances de l'emprunt contracté par l'entreprise. Il peut y avoir plusieurs tiers qui se portent caution solidaire sur un prêt accordé à une entreprise. Nous avons donc la possibilité d'accorder un pourcentage de caution à chacun des tiers, le but étant de ne pas faire supporter la charge de remboursement qu'à un seul tiers en caution. Pour réaliser cette mise en caution, les tiers doivent remplir un acte de cautionnement, cet acte regroupe les éléments essentiels concernant le prêt comme le montant de ce dernier et la durée du cautionnement mis en place. Il n'existe pas vraiment de moyen de mettre fin au cautionnement sauf en cas de remboursement, en cas de changement de débiteur ou encore si l'acte de cautionnement prévoit une durée limitée. Sinon la caution sera toujours effective, même lors d'une liquidation judiciaire.

L'intérêt pour la banque ici comme évoqué dans la partie deux de notre mémoire, c'est de pouvoir couvrir le risque de perte avec des tiers dont elle peut évaluer le patrimoine. Elle sait que ces personnes auront les revenus nécessaires pour procéder au remboursement, ou encore un patrimoine important. C'est pourquoi nous demandons aux clients de remplir des fiches patrimoniales afin d'avoir une vue globale du patrimoine qu'ils possèdent.

2.1.2 L'hypothèque

Dans le cadre des prêts immobiliers, que ce soit pour un client particulier ou un client professionnel, nous conseillers, sommes amenés à prendre systématiquement une garantie. Ces projets représentent

la plupart du temps un montant de financement élevé, et donc par logique, un degré de risque également plus important.

C'est pour cela que les banques doivent penser à couvrir ce risque, surtout que les durées d'emprunt sont bien plus longues. Le fait d'emprunter sur une longue durée peut renforcer l'idée qu'à un moment ou un autre la situation de l'entreprise peut se dégrader, et ainsi empêcher l'entreprise de continuer à honorer ses engagements auprès de la banque. C'est donc pour cela qu'il est nécessaire pour une banque de prendre une garantie sur ces prêts importants que sont les prêts immobiliers.

Cette garantie qui est l'une des plus connues, est l'hypothèque. Elle consiste à réaliser un acte notarié, stipulant que l'emprunteur, ici dans notre cas une entreprise, s'il se retrouve en défaut de paiement, il devra céder le bien à la banque. Le but est de permettre à la banque de pouvoir se rembourser en vendant le bien immobilier par la suite.

Cet acte rend plus difficile les reventes d'immeubles, puisque les acheteurs et les notaires doivent s'assurer que le bien qu'ils souhaitent acheter ne fait pas l'objet d'une garantie hypothécaire. Sachant que le processus de main levée d'une garantie hypothécaire est bien plus complexe que la levée d'une garantie de type caution, qui prend fin automatiquement à la fin du remboursement du crédit. La garantie hypothécaire peut rester active une année après le remboursement total du crédit, tout ceci lorsque la main levée est automatique. Comme dit précédemment, le client propriétaire de l'immeuble peut demander de faire une main levée anticipée en cas de vente du bien. Néanmoins, cet acte représente un coût pour le propriétaire et peut supporter un délai supplémentaire.

Il y a donc des coûts supplémentaires qui entrent en compte lorsqu'un dossier doit être accompagné d'une garantie hypothécaire. Que ce soit des frais d'enregistrement et d'inscription de l'hypothèque, que des frais de notaire, il faut compter tout de même une fourchette de 1 à 8% du montant total. Dans le cas de projet important, cela peut vite s'avérer très coûteux pour le client.

La forme de garantie la plus utilisée pour des prêts immobiliers est l'hypothèque Privilège Prêteur de Deniers (PPD). Cette garantie permet à la banque de se trouver dans les premiers créanciers remboursés en cas d'éventuelle défaillance de la part de l'entreprise. La banque aura donc la priorité sur la valeur et le fruit de la vente du bien immobilier qui concernait le prêt contracté avec elle.

Dans le cadre des garanties hypothécaires ou de PPD, nous ne faisons pas de différence entre les entreprises clientes étant en relation de longue durée avec nous et les entreprises étant considérées comme en entrée de la relation, c'est-à-dire moins de 3 ans au sein de notre établissement. Au vu des montants importants, nous sommes dans l'obligation de couvrir le risque que nous

supportons, la prise de garantie hypothécaire est donc une nécessité, tout comme les assurances prévoyances souscrites au nom des personnes emprunteurs.

Le prêt immobilier affiche tout de même une particularité au niveau des garanties que nous pouvons demander. Cela concerne les prêts travaux qui ont pour but d'embellir le bien immobilier. Si le bien immobilier a été financé par nos soins, nous ne prenons pas de garantie supplémentaire car le bien est déjà sous une garantie hypothécaire. La prise d'une garantie supplémentaire serait alors inutile, puisque nous pourrions récupérer les fruits de la vente de l'immeuble, en prenant en compte les travaux qui ont pu faire augmenter la valeur du bien. C'est pour cela que les prêts travaux d'un montant peu important, ne font pas l'objet de caution supplémentaire. Ce constat est d'autant plus vérifiable avec nos clients anciens, nous évitons donc la prise de garantie qui peut occasionner un coût supplémentaire pour le client.

2.1.3 Le gage et le nantissement

Dans la suite des garanties disponibles que nous utilisons pour couvrir le risque des prêts, nous allons évoquer les garanties de gage et de nantissement. Tous deux sont des actes qui visent à mettre en garantie un bien matériel par le gage, ou une chose immatérielle pour le nantissement.

Tout d'abord, le gage est une garantie qui ressemble fortement à l'hypothèque sauf que cette fois, ce n'est pas un immeuble qui est en garantie mais un bien meuble simplement. Une entreprise qui souscrit une dette avec notre établissement, peut se voir demandé de mettre en un gage. C'est-à-dire que nous banquier, avons le droit de saisir le bien dans le but de le revendre en cas de défaut de paiement de l'entreprise. Cela permet donc à la banque de couvrir le risque de perte et donc de réduire son aversion au risque qu'elle pourrait avoir en accordant le crédit. Comme dit précédemment, un gage ne concerne donc qu'un bien corporel, le plus souvent lors d'une prise de garantie en gage sur le marché des professionnels, c'est l'élément financé que nous prenons en gage.

Ensuite, le nantissement présente les mêmes caractéristiques que le gage, sauf que la garantie porte sur un bien incorporel. Lorsqu'on évoque une garantie sous forme de nantissement, on parle alors d'une sûreté. Le principe de cette sûreté, c'est de mettre en garantie un contrat ou un bien incorporel contre l'obtention d'un prêt. Dans le cadre du marché professionnel, on parle beaucoup de nantissement de fonds de commerce, surtout lors des créations d'entreprises. Le fait de prendre en garantie le nantissement de fonds de commerce nous permet d'avoir un droit sur des actifs immatériels comme le nom de l'enseigne, la clientèle ou encore un éventuel droit au bail. Pour ce qui est des clients déjà en relation avec la banque depuis un certain nombre d'années, on

préfère prendre un nantissement sur des contrats regroupant des parts sociales ou encore des contrats d'assurance vie, au nom du gérant de la société ou de l'entreprise.

Lors de la mise en gage d'un véhicule par exemple ou d'un contrat d'épargne. Il est impossible de réaliser une opération avec ces derniers. C'est-à-dire que pour le véhicule, la mention de gage apparaît sur la carte grise et empêche donc toute vente du véhicule. Pour ce qui est des contrats sous nantissement, il existe des blocages informatiques qui font que des opérations ne peuvent pas être effectuées dessus. Il est tout de même plus pratique pour la banque, d'avoir les contrats sous nantissement au sein de son établissement. Il faut tout de même un léger suivi sur les éléments en garantie car il existe toujours des personnes qui arriveront à passer outre la mention de gage ou de nantissement pour réaliser des opérations.

Au-delà de la question de suivi, ces deux types de garantie représentent un coût élevé pour le client qui souhaite la mettre en place. Dans un souci de bonne relation avec nos entreprises, nous évitons au plus les frais pour ces dernières. C'est pour cela que nous prenons très rarement des garanties de type nantissement ou des gages sur des biens. De plus, le formalisme de ces prises de garantie est lourd, lorsqu'une entreprise entretient une longue relation avec une banque, elle attend d'elle une meilleure réactivité. Nous devons éviter d'imposer des délais supplémentaires à nos entreprises clientes. Le constat ne serait pas le même sur les nouvelles entreprises clientes, nous aurons peut-être plus tendance à prendre notre temps dans le formalisme et donc de pouvoir éventuellement prendre ces garanties. C'est surtout vrai pour les créations avec le nantissement du fonds de commerce, mais également sur le financement de véhicule le plus souvent.

2.2 Les sociétés de cautionnement

Nous avons donc vu au début de cette étude de cas et lors de la première partie, que les créations d'entreprises, soient, des nouvelles entrées en relation pour les banques, représentent un risque plus important sur lequel il faut prendre des garanties. Nous avons donc vu que ces dernières doivent essayer de réduire au plus l'asymétrie d'information qui peut exister entre elles et la banque qui doit les financer. Sans cette volonté de réduire l'asymétrie d'information, la banque va demander beaucoup plus de garantie, et donc provoquer un certain côté du rationnement de crédit sur le marché. C'est donc pour cela que les entreprises, doivent chercher des moyens pour faire réduire le sentiment de risque de la banque.

Le système français a pu développer des systèmes pour aider les jeunes entrepreneurs à se lancer, et d'éviter le fait qu'ils puissent être soumis au fait du rationnement de crédit de certaines banques. Ces solutions se présentent sous forme de société de cautionnement de crédit.

Ces sociétés de cautionnement ont donc pour but de se porter caution des crédits des entreprises souhaitant emprunter auprès d'un établissement bancaire. Elles prennent donc en charge un pourcentage de garantie du prêt, et devront donc indemniser la banque à hauteur de ce pourcentage par rapport au montant à rembourser.

2.2.1 Aider à la création

Dans l'économie actuelle, avec une remontée du coût de l'argent pour les banques qui se traduit par la remontée des taux, les banques veulent prendre et supporter le moins de risque de perte possible.

Pour autant, il est dans notre devoir, de prêter. A l'heure actuelle et dans le marché concurrentiel entre les banques, nous aurons du mal à attirer une entreprise ou un créateur d'entreprise, sans l'accompagner pour son lancement par exemple. Il faut donc que les banques puissent proposer un financement intéressant pour les entreprises, afin qu'elles puissent développer leur activité.

Pour autant, les banques restent tout de même « frileuses » avec les créations d'entreprises. Car il est difficile de se projeter dans le temps et de pouvoir imaginer la réelle réussite du projet, les moyens de comparaison sont tout de même limités dans certains cas. Il faut donc avoir une pleine confiance dans le projet du client, et ne pas douter de sa faisabilité.

Il est donc important pour les créateurs de pouvoir apporter une garantie fiable et importante, ce qui est justement le cas avec ces sociétés de cautionnement. Pour obtenir cette garantie, les entrepreneurs doivent défendre leur projet face à un jury qui décide oui ou non d'accorder la garantie. Le fait que la garantie puisse être acceptée représente tout de même un aspect positif et un signal encourageant pour la banque, sur le projet, mais également sur le faible risque qu'elle pourrait encourir.

Tout ce processus témoigne du fait qu'il peut déjà avoir une meilleure confiance dans le projet du client, dans sa réussite tout d'abord, mais également dans sa capacité future à se pérenniser dans le temps.

Ces garanties occasionnent également des frais supplémentaires lors de la mise en place de la garantie. Il peut également y avoir des frais qui peuvent intervenir en cas de non-paiement de la part de l'emprunteur auprès de sa banque. Ce non-paiement va bien entendu faire intervenir la garantie

contractée avec une société de cautionnement, qui cette dernière, devra rembourser le prêt à la place de l'entreprise auprès de sa banque.

Cette solution propose tout de même des avantages pour les deux parties, tant au niveau des coûts pour l'entreprise, qu'au niveau de la sécurité pour nous, conseiller bancaire. Un dossier de création important sans avoir une garantie d'une société de cautionnement comme BPI France ou des organismes régionaux réservés pour ça, le dossier risque d'être difficile à défendre.

Pour comparer avec les entreprises étant en relation depuis plusieurs années, une garantie auprès d'une société de cautionnement leur sera beaucoup moins demandée. Surtout pour des montants raisonnables ne dépassant pas les 100 000 euros, il y a rarement une garantie de ce type qui est prise. Au contraire des dossiers de création, même un dossier de 15 000 euros peut avoir besoin de ce genre de garantie pour être accepté.

3) Etude de cas

Pour cette étude de cas de mon mémoire, j'ai étudié l'ensemble des crédits d'investissement professionnel de mon groupe d'agence sur la période 2021. Nous avons donc un fichier de 121 prêts, qui concernent des entreprises et des sociétés plutôt de petite taille, que l'on pourrait donc comparer à des PME.

Pour un bon traitement de ce fichier avec comme axe principal l'impact de la qualité de la relation avec les garanties sur les crédits, nous allons étudier plusieurs facteurs. Tout d'abord, la durée de la relation et la qualité de l'entreprise de par la note qui lui est attribué. Ensuite, l'impact que pourrait avoir le type de crédit qui est accordé. Et pour finir, savoir si le type d'activité peut avoir un rôle également dans le choix de garantie.

La finalité sera donc de comprendre si la qualité de la relation, aussi bien par la durée mais également par le bon fonctionnement du compte, est le facteur prédominant pour la mise en place de garantie. Pour étudier ces données, nous allons émettre plusieurs hypothèses auxquelles nos analyses devront pouvoir répondre.

- La qualité et la durée de la relation jouent un rôle important dans le choix de demander des garanties au client.
- Le type d'activité et le type de crédit peuvent également avoir un impact sur la prise de garantie.

3.1 Les données analysées

Le fichier comporte donc 121 crédits effectués sur des entreprises clientes de longue date, mais également des entreprises avec lesquelles le crédit est lié à une entrée en relation. Pour rappel, on dit qu'une entreprise est une entrée en relation, si elle a domicilié son activité au sein de notre banque dans les 3 précédentes années.

Le fichier porte donc aussi bien sur des sociétés que des entreprises individuelles, avec des salariés ou non, avec des secteurs d'activité bien différents ou encore des chiffres d'affaires différents. Pour réaliser une étude la plus réaliste possible, nous ne prenons pas en compte les prêts accordés aux entreprises individuelles. Ces entreprises par définition, permettent la confusion du patrimoine personnel et professionnel, on dit alors que la caution du chef d'entreprise est déjà prise automatiquement. Les associations ont également été retirées puisque les prêts à ce type d'organisme sont souvent sans garantie. Il n'est donc pas très réaliste de faire nos comparaisons en prenant en compte ces paramètres, puisque les prêts aux EI et aux associations sont toujours sans garantie, du fait des particularités citées au-dessus. Au final, nous avons donc un fichier de 79 prêts, qui comportent 74 crédits effectués auprès de sociétés, et 5 auprès d'entreprises de style EIRL ou EURL pour un montant moyen total de 52 301 €.

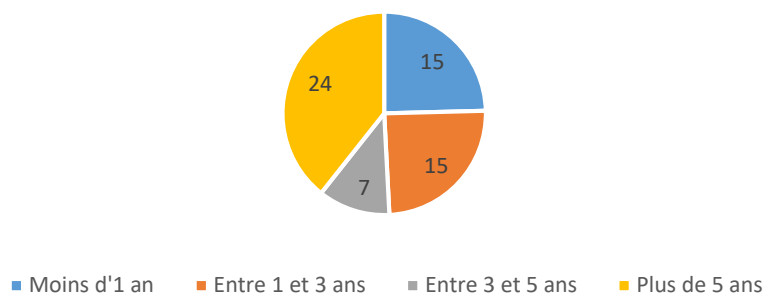
3.2 La relation, durée et qualité

3.2.1 La durée

Pour qu'une banque puisse avoir confiance en son entreprise cliente, il faut que celle-ci lui apporte des signaux positifs. J'ai pu effectuer au cours de mon année d'alternance, plusieurs dossiers de financement pour des investissements professionnels, et donc voir et comprendre la méthode de décision dans le montage de dossier. Il est vrai que les conseillers portent beaucoup leurs attentions sur la qualité de l'entreprise, de par la note que le logiciel peut leur attribuer, mais également de leurs connaissances client. En effet, un conseiller sait parfaitement qu'elle est cette entreprise, ce qu'elle fait, comment se portent ses comptes et comment se sont déroulés ses remboursements de crédits antérieurs.

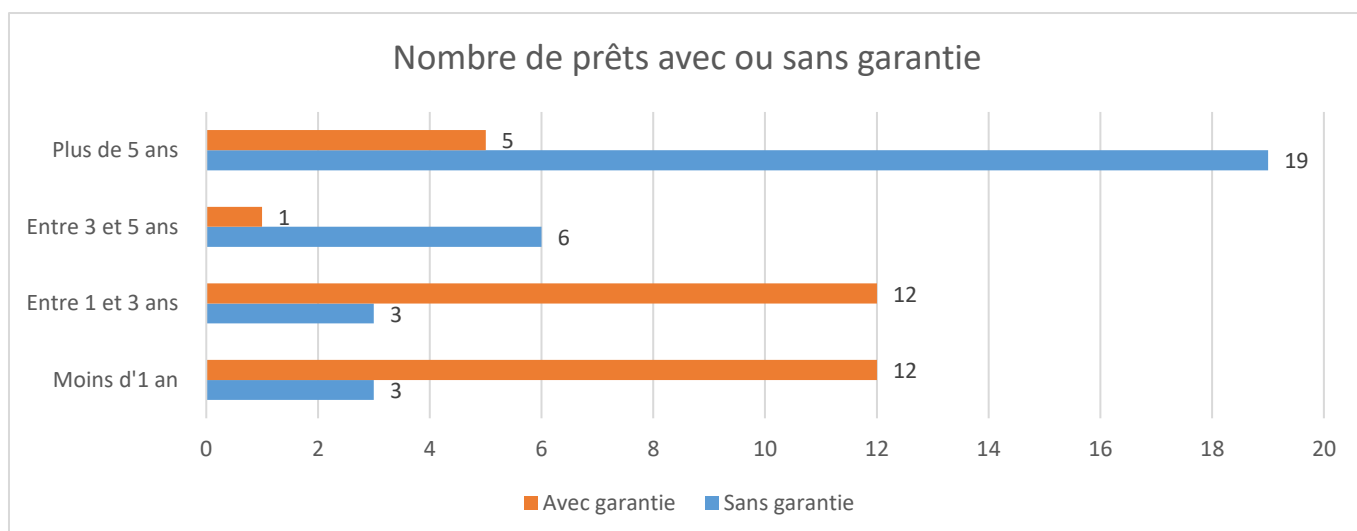
C'est par les tâches quotidiennes que les conseillers doivent réaliser, traitement de mails, traitement des débiteurs ou encore du phoning, que les conseillers entreprises, peuvent avoir une bonne connaissance de leurs clients. Il est donc clair que le fait d'entretenir une relation de longue durée est à la fois un signal encourageant pour nous, mais également la connaissance client important qui découle directement de cette longue relation.

Nombre de prêts selon la durée de relation



Sur le graphique ci-dessus, nous avons la répartition des crédits réalisés et répertoriés dans le fichier selon les années de relation que nous avons avec l'entreprise. On observe tout de même que presque la majorité des crédits réalisés dans notre groupe d'agence a pu se faire avec des entreprises étant considérées comme des entrées en relation. Comme nous l'avons développé, ces entreprises représentent une source de produit net bancaire important en début de la relation. Ce sont des entreprises qui ont besoin de financements pour se lancer, ils font donc logiquement souvent appel à nous, afin de pouvoir se financer et développer leurs activités. Au bout d'un certain nombre d'années d'existence, les entreprises ont tout de même tendance à ne plus investir autant qu'avant, de par le fait qu'elles sont bien installées, mais également car elles ne veulent pas forcément avoir de changement dans leurs habitudes.

Il faut également bien stipuler que le montage de dossier des entreprises en entrée en relation et tout de même bien plus lourd, il demande également plus de temps. Nous devons remplir des fiches appeler « check List VRC » pour le montage des dossiers. Ces fiches sont différentes en fonction de si l'entreprise est cliente de longue date, ou si elle fait l'objet d'une entrée en relation. Nous devons réaliser des interrogations risques supplémentaires, le dossier est souvent dans une délégation supérieure et ne peut donc être validé par le conseiller lui-même. Les délais sont donc plus longs et nous devons également défendre le dossier pour qu'il puisse être validé. Il est donc important pour nous de croire dans le projet du client, car nous sommes les premiers à le défendre pour qu'il puisse être accepté.



Ensuite, le graphique ci-dessus nous présente la part des prêts avec ou sans garantie selon la durée de relation. On a donc les deux lignes du bas qui représentent les entreprises dites en entrée en relation avec notre banque. Et les deux lignes supérieures qui représentent les entreprises ayant de l'ancienneté avec notre établissement.

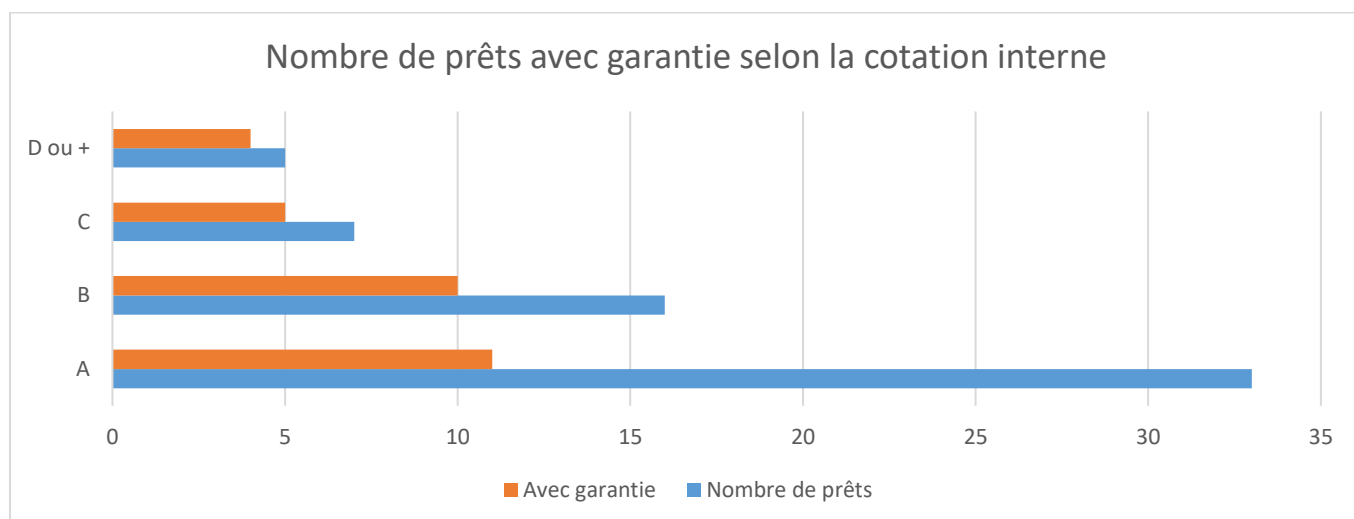
Le constat que nous pouvons faire est que la part des prêts avec garantie pour les entreprises récemment cliente dans notre banque est beaucoup plus importante. Nous avons 80% des entreprises nouvelles, soit moins de 3 ans de relation, qui ont dû apporter une garantie pour pouvoir accéder au financement.

Au contraire, nous avons 76% des crédits accordés à des entreprises ayant une relation de longue durée avec nous qui n'ont pas eu à apporter de garantie sur leur crédit. Il est vrai que nous avons parfois une confiance importante en notre client, mais également l'envie de ne pas frustrer le client. C'est-à-dire que parfois, nous pourrions demander tout de même une garantie à notre client mais ceci représente un coût pour ce dernier. Nous ne demandons donc pas de garantie car tout d'abord nous savons que c'est un bon client de notre établissement, mais également pour ne pas le mécontenter en lui faisant payer des frais supplémentaires. Ce raisonnement rejoint l'idée d'EBER (2006) selon laquelle la banque veut tout faire pour préserver ses bonnes relations avec ses entreprises clientes.

Ce graphique nous permet donc de faire un premier constat sur l'hypothèse que la durée de la relation peut avoir un impact sur la demande de garantie au client. Forcément, comme nous l'avions exposé dans la première partie, l'asymétrie d'information entre nous et l'entreprise nouvelle qui ou l'entreprise qui désire changer d'établissement, nous poussent dans la grande majorité des cas, à demander des garanties. Cette démarche est également encouragée par nos services de crédit qui auraient du mal à accepter des dossiers avec des clients en entrée en relation, sans que ce dossier ne comporte des garanties pour couvrir la valeur du prêt.

3.2.2 La qualité de la relation

Au-delà de la durée d'une relation, nous sommes également vigilants sur la qualité de notre client et de la relation que nous pouvons entretenir avec ce dernier. En effet, notre logiciel donne une note automatique en fonction du solde du compte courant de l'entreprise, s'il passe débiteur plusieurs jours par exemple. Il y a également le remboursement des prêts par l'entreprise qui rentre en compte dans l'attribution de la note. Une entreprise qui fait des reports d'échéances ou qui n'est pas en mesure de rembourser son crédit actuel, se verra avoir une note dégradée. Cette note a pour première conséquence d'avoir plus de contrôles de notre part lors du montage du dossier, mais également des offres de taux moins attractives. Sachant que les entreprises nouvelles démarrent avec une note de C, elles ne peuvent prétendre aux taux bas que nous proposons aux clients ayant une meilleure note et bien souvent, une plus longue durée de relation.



Le graphique ci-dessus compare donc le nombre de prêts accordés avec garantie, selon la note que notre logiciel peut leur accorder. On s'aperçoit tout d'abord que pour les entreprises ayant une note A, 67% des crédits ont pu être financés sans avoir de garantie. Ici sans savoir le montant et la nature du financement, il est important de comprendre le rôle que la note peut avoir. C'est-à-dire qu'une entreprise qui souhaite financer un véhicule avec un financement bancaire, en fonction de sa note et pour un même montant, la demande ou non de garantie sera différente si l'entreprise est côté A ou C par exemple.

Dans le graphique on s'aperçoit que les entreprises ayant une note de C ou D et plus, sont la grande majorité. Si nous regroupons les deux catégories du graphique, nous arrivons à un pourcentage de 75% de dossier avec une garantie. La durée de la relation pouvant avoir un impact direct sur la cotation interne, ainsi que la qualité de l'entreprise de par sa capacité à avoir une trésorerie positive et

d'honorer ses échéances, ces facteurs ont donc un rôle important dans la décision de demander une garantie ou non, à l'entreprise pour lui accorder le financement qu'elle désire.

L'hypothèse 1 selon laquelle la durée et la qualité de la relation peuvent avoir un impact sur les demandes garanties peut se vérifier en partie. Tout d'abord par le fait que nous devons rendre la confiance que les entreprises nous accordent en restant au sein de notre établissement. Nous avons vu que les relations de longue date sont des relations que les banques veulent préserver. Pour la réduction des coûts dans un premier temps, mais également pour le fait d'avoir une visibilité presque totale sur le niveau et le rendement de l'activité de l'entreprise. Les seuls éléments financiers permettent difficilement de juger de la véritable rentabilité d'une entreprise, même si effectivement, ils peuvent en donner une première impression. Dans certains cas il est donc difficile de demander une caution au dirigeant puisque c'est remettre en cause le fait qu'il aura la capacité de tout rembourser. Certains clients ne vont donc pas forcément apprécier à devoir dévoiler et mettre en garantie leur capital pour un financement pour le compte de leur société. Surtout si le financement n'est pas d'un montant important en fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise et de sa rentabilité.

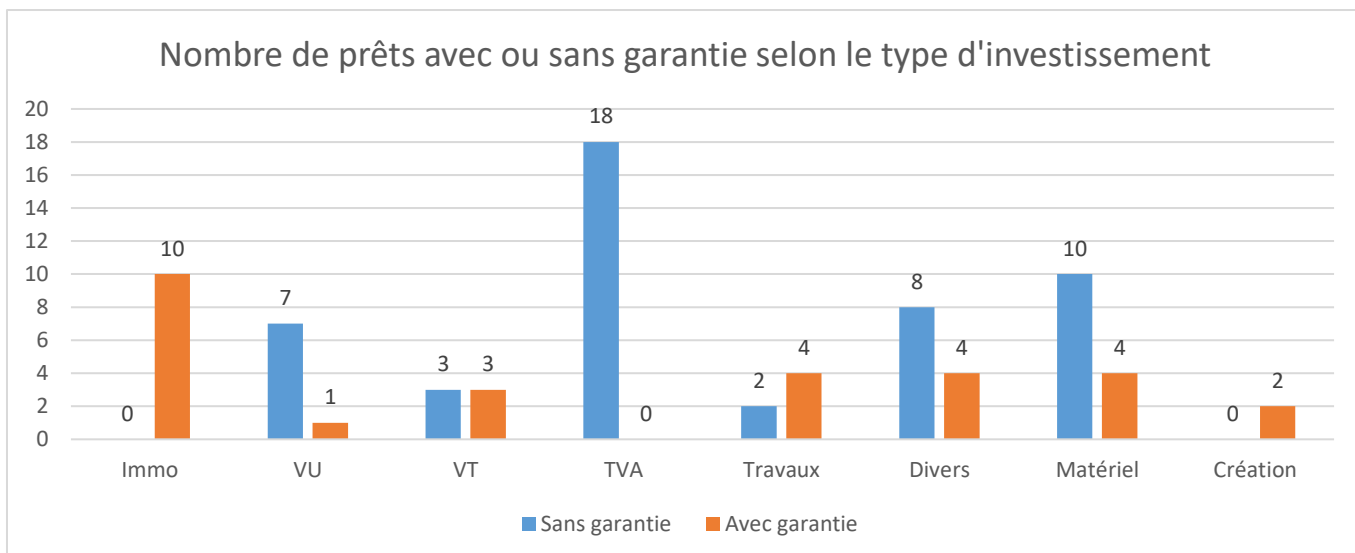
Il y a donc bien plus de paramètres qui rentrent en compte sur le choix de prendre ou non une garantie. Mais difficile de nier qu'une entreprise fidèle depuis de longues années, qui entretient avec nous une relation de qualité, sera forcément avantagée avec une demande de financement sans demande de garantie de notre part.

3.3 L'impact du type d'investissement et le type d'activité sur la prise de garantie

Pour chaque type d'investissement il y a des recommandations qui sont préconisées pour le montage des dossiers et donc les prises de garantie. On a par exemple les dossiers de financement qui ont souvent des prérogatives en matière de garantie par exemple. Nous allons donc voir si dans la réalité, le type d'investissement et le type d'activité de l'entreprise peuvent avoir une influence sur la prise de garantie.

3.3.1 Le type d'investissement

Comme dit précédemment, nous allons étudier les différents types de financements que notre groupe a pu réaliser, afin de déterminer si certains peuvent avoir une influence directe, sur la prise de garantie dans les dossiers de crédit.



Ce graphique ci-dessus regroupe les principales catégories de crédit que nous avons pu réaliser au cours de l'année 2021. Il permet également de comparer quels types d'investissements requièrent le plus de garanties dans les dossiers et ceux qui en requièrent le moins.

Tout d'abord, nous pouvons parler des crédits de TVA qui ne nécessitent par définition, aucunement la prise de garantie. Etant donné que l'entreprise va se faire rembourser la TVA par l'Etat dans les prochains mois, ces crédits ne servent qu'à soulager la trésorerie de l'entreprise afin que cette dernière n'ait pas à avancer la TVA. L'Etat étant un créancier fiable, nous n'avons pas besoin de prendre de garantie sur ces dossiers de financement.

Au contraire, il y a des types de financement qui vont nécessiter presque obligatoirement des prises de garantie. C'est le cas ici comme le démontre le graphique, pour les dossiers d'achat immobilier et pour les dossiers de création, la prise de garantie sur ces dossiers est une norme obligatoire dans notre établissement. Pour ce qui est des prêts concernant l'achat de biens immobiliers, souvent par le biais de SCI, des sociétés civiles immobilières, dans 100% des dossiers une garantie hypothécaire est demandée avec en plus 80% de demande de caution solidaire. Ces financements sont ceux qui se déroulent sur le plus long terme, nous n'avons donc aucune certitude quant au fait que l'entreprise se portera toujours aussi bien les années suivantes. C'est pour cela que nous demandons des garanties fortes pour couvrir le risque de perte sur prêt que nous avons développé en partie II de ce mémoire. Et cette norme concerne tous les types de client, même les entreprises clientes depuis de longues dates devront avoir recours à la prise d'une garantie de type hypothèque. Cette garantie restant la plus fiable pour un bon recouvrement et ainsi éviter une perte sur prêt.

Il y a également les dossiers concernant les créations de société qui nécessitent obligatoirement un apport de garantie pour qu'ils puissent être acceptés. N'ayant aucune donnée sûre sur le rendement

futur de l'activité, à part des éléments prévisionnels, nous devons nous couvrir contre un éventuel échec du lancement de l'activité. Nous avons donc effectivement l'obligation de demander des garanties aux nouveaux entrepreneurs pour pouvoir leur accorder le financement qu'ils désirent pour lancer leur activité. Dans de nombreux cas et comme le démontre notre fichier, la caution du dirigeant est bien souvent mise en garantie du financement également. Les sociétés de cautionnement comme nous avons vu précédemment, vont jouer un rôle important. Elles se mettent en garantie d'une grosse partie du prêt, cela peut nous rassurer et permettre au dirigeant de ne pas devoir se porter caution sur le montant intégral du crédit.

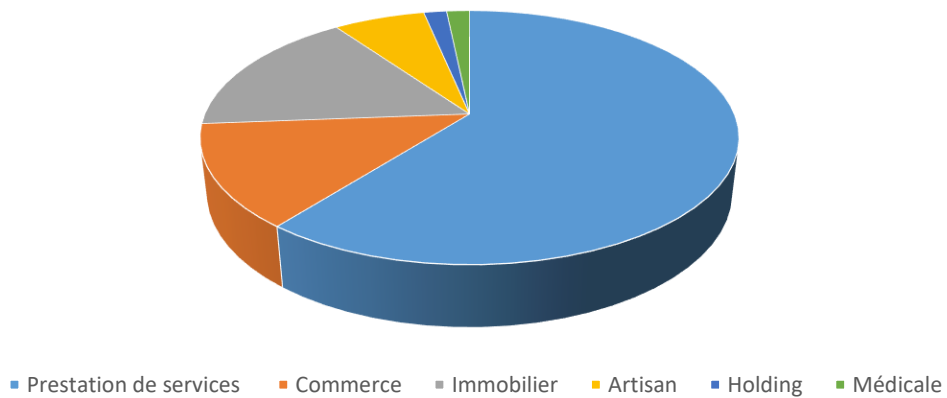
Ensuite, pour les autres catégories les pourcentages de prêts avec des garanties restent tout de même globalement inférieurs à celui des prêts sans garantie. Si l'on regroupe les financements des véhicules utilitaires (VU) et des véhicules de tourisme (VT), 71% des dossiers sont accordés sans garantie. Et pour la grande majorité des crédits accordés avec des garanties, c'est la caution solidaire du dirigeant qui est prise. Globalement le constat est mitigé sur le fait qu'à part certains objets d'investissements, que le type du crédit peut avoir un impact certain et démontré dans la prise de garantie ou non.

Les investissements immobiliers font l'objet d'une garantie systématique surtout pour leur coût qui est tout de même élevé, et donc un risque pour la banque qui est bien plus important que sur les autres dossiers. Nous n'avons donc pas d'autres choix, que de prendre des garanties pour se couvrir du risque de perte.

3.3.2 Le type d'activité

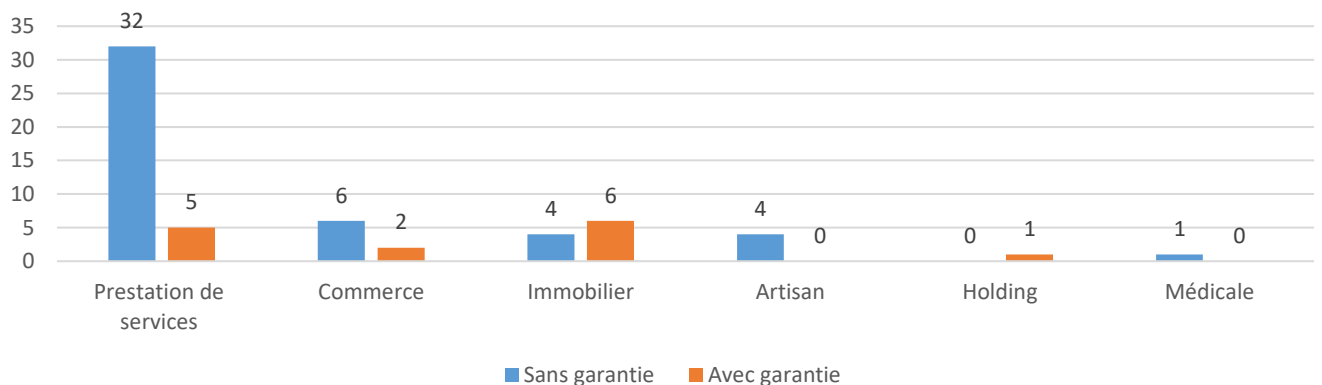
Le fichier que nous analysons comporte plusieurs sociétés ou entreprises avec des activités bien différentes. Nous avons donc décidé de les réunir en de grandes catégories pour y réaliser une meilleure analyse. Les prêts de TVA ne sont pas pris en compte dans cette partie car étant tous sans garantie d'office, ils pourraient empêcher la bonne interprétation de nos résultats.

Type d'activité des entreprises ayant contracté un crédit



Tout d’abord pour ce qui est de la répartition des activités des entreprises présentes dans le fichier, on observe une grande majorité d’entreprise prestataire de services. Ensuite les deux grandes catégories sont les sociétés commerciales et les sociétés immobilières. Les SCI doivent en théorie dans la grande majorité des cas, avoir recours à la prise de garantie sur leur dossier de financement, puisque cela concerne souvent des achats immobiliers. Nous avons vu précédemment que les financements immobiliers sont assujettis à des prises de garantie systématiques.

Nombre de prêts avec ou sans garantie selon le type d'activité



Le graphique ci-dessus nous montre le nombre de prêts qui ont fait l’objet d’une demande de garantie, selon le type d’activité de l’entreprise ou de la société. La comparaison reste tout de même difficile étant donné la différence importante dans l’échantillon des différents types d’activités.

On remarque tout de même une grande majorité des crédits réalisés avec des prestataires de services qui ne sont pas accompagnés de garantie, ici 86% des dossiers des entreprises prestataires de services ont pu se faire sans apporter de garantie. L’autre grande catégorie qui est celle des entreprises commerciales présente également un taux de prêt sans garantie important, ici 75% des dossiers financés.

On peut difficilement faire le rapprochement entre le fait qu'un type d'activité bien précis puisse avoir un réel impact sur la prise de garantie. Encore une fois les types d'activités qui touchent à l'immobilier sont différents puisque forcément les montants ne sont pas les mêmes. Sinon, on s'aperçoit que tous les artisans financés l'année dernière, n'ont pas eu à apporter de garantie. Tout comme les prestataires de services et les entreprises commerciales à qui nous avons accordés une grande majorité des prêts sans demander de garantie.

Ces éléments que nous venons d'étudier ne nous permettent pas de valider l'hypothèse selon laquelle le type d'activité et le type de financement peuvent avoir un impact systématique sur les prises de garantie. En effet, il existe des impacts que ce soit sur les prêts immobiliers ou les crédits relais TVA, mais pour le premier, l'impact est dû au fait que le montant du financement est important. Tandis que le second intervient plus par rapport au fait que le remboursement de l'Etat dans les prochains mois est certain. Pour ce qui est des autres activités, nous ne pouvons démontrer aucun lien avec le fait qu'une entreprise soit prestataire de services, commerciale ou bien que nous soyons face à un artisan, et le fait qu'une garantie ait pu être demandée ou non.

Conclusion

Toute entreprise, au cours de sa vie, peut recourir au crédit pour se lancer, se développer ou se diversifier

Le rôle d'un chargé de clientèle professionnel d'accompagner et conseiller le professionnel, en partenariat avec son expert-comptable, et dans le cadre d'une approche globale des besoins. L'approche risque sur les crédits repose sur de nombreux paramètres repris dans l'analyse

- Nature des besoins de financement : investissements / trésorerie
- Cotation client interne qui traduit la qualité de la relation
- Approche risque -> rentabilité / gestion des comptes / assurances emprunteurs
- Importance de la connaissance client (historique, clients – fournisseurs, environnement patrimonial)
- Qualité relation et approche globale des besoins, de l'accompagnement au travers de l'approche crédits, mais également protection des biens et personnes, les flux...
- Solutions autres pour accompagner -> crédit-bail / mobilisation poste client

Prendre une garantie ne veut pas dire qu'il y a un manque de confiance, mais un partage de risque avec le chef d'entreprise, pour couvrir les aléas de la vie d'une entreprise. De nombreuses garanties sont à disposition des entreprises. Celles-ci s'adaptent en fonction de l'objet, l'approche risque

Notre problématique de ce mémoire était donc de savoir si la relation banque-entreprise, aussi bien en qualité qu'en durée, avait toujours un impact positif sur la demande de garantie lors de l'octroi des crédits. Le constat est que oui, la durée et la qualité de la relation entre une banque et une entreprise peuvent avoir un impact positif sur le poids de la demande de garantie. Néanmoins, cet impact n'est pas toujours valable. Une entreprise qui veut se financer pour un montant qui sera supérieur à 100 000€ par exemple, devra dans la grande majorité des cas, apporter une garantie pour couvrir le montant du prêt.

En conclusion, le premier facteur pour décider de prendre une garantie ou non est le montant du prêt, mais évidemment des éléments comme la durée de la relation ou la qualité de l'entreprise peuvent entrer en compte dans le choix de prendre des garanties ou non.

Bibliographie

- BLAZY Régis, WEILL Laurent (2006), Le rôle des garanties dans les prêts des banques françaises, *Revue d'économie politique*, 2006/4 Vol.116, Pages 501 à 522
- CARIBONI Jessica, MACCAFERRI Sara, SCHICH Sebastian (2016), Un moment opportune pour l'évaluation des coûts et bénéfices des garanties de crédit et la relance des politiques de soutien aux PME, *Revue d'économie financière*, 2016/3 N°123, Pages 279 à 296.
- EBER Nicolas (2001), Les relations bancaire de long terme, *Revue d'économie politique*, 2001/2 Vol.111, Pages 195 à 246.