

SID-ESTP CRÉATEURS REPRENEURS ENTREPRENEURS (CRE)

Visioconférence et conseils : “Discuter avec son banquier en période de Covid”

24 mars 2021

Organisée et animée par Luc Fariaux TP 85, cette présentation a eu pour but de faire le point sur la situation actuelle « Covid-19 » et ses conséquences pour la relation entre les entrepreneurs et leurs interlocuteurs au sein des banques.

Retour sur le PGE (Prêt Garanti pat l'Etat) en France

Le PGE a été mis en place en mars 2020. Au bout d'un mois, 70 milliards d'euros de prêts étaient en cours de traitement, dont 43 accordés. Huit mois plus tard, à la veille du 2^e confinement, on atteignait 125 milliards, dont 121 milliards traités. On est aujourd'hui (à la date de la visioconférence) à 135 milliards sur une enveloppe prévue de 300 milliards.

658 000 entreprises ont bénéficié de ce PGE, dont une majorité de PME-TPE. Le monde de la construction vient en 5^e rang (avec 11 milliards) des domaines ayant sollicité un PGE.

En quelques mots, un retour sur le PGE et son actualité :

- la date limite pour faire une demande en tant qu'entreprise est passée du 31 décembre 2020 au 30 juin 2021 ;
- le début du remboursement a été reporté d'un à deux ans après obtention du prêt ;
- d'autres dispositifs existent (prêt croissance pour les petites entreprises, prêts régionaux, financements de bons de commande, PPSE (prêt participatif soutenu par l'Etat)).

Il convient de se tenir au courant et d'étudier les conditions d'obtention de chaque prêt. Certains systèmes existent déjà et ont été élargis, d'autres ont été mis en place spécifiquement dans ce contexte épidémiologique.

La banque à l'heure de l'évolution des modes de financement

Depuis 2006, les grandes entreprises se financent de moins en moins

auprès des banques (passant de 35% à environ 25%) tandis que les entreprises de taille plus modeste sont toujours très majoritairement financées par les banques. Les ETI (entreprises de taille intermédiaire) sont entre les deux, avec environ 60% aujourd'hui financées auprès des banques. Mais, toutes tailles d'entreprises confondues, la tendance est à la baisse. Les autres sources sont les actionnaires, les marchés, les financements dits « désintermédiés », les actifs immobilisés...

Malgré la multiplicité des moyens de financement, la banque demeure un interlocuteur indispensable et privilégié car assurant plus de 90% des besoins de financements des PME.

Comment présenter l'année 2020 à son banquier et demander des financements ?

L'interlocuteur bancaire a besoin d'être rassuré même si l'entreprise est en croissance. La croissance peut « faire peur », car elle crée pour l'entreprise des besoins de financement pour son développement.

Il convient de convaincre son banquier que les comptes et le fonctionnement de l'entreprise ont été gérés. Pour l'état 2020, il est très important de ne pas tout justifier par la situation épidémiologique et il faut être en mesure d'expliquer les actions menées en interne en réaction à la situation soit passer, en quelque sorte, d'une attitude passive à une attitude active, et l'expliquer. Cela peut se traduire par une flexibilisation des horaires des collaborateurs, par une prévision d'une semaine à l'autre des horaires de recherche de marchés temporaires apparaissant du fait de la Covid... Les opportunités sont nombreuses et dépendent de la situation de chaque entreprise.

Le plus important pour demander un financement à son banquier en 2021 est d'être certain de ses besoins pour son cas personnel. L'objectif n'est pas d'aller le voir pour lui dire qu'on est en difficulté « comme tout le monde » (ce qui est faux) ou que



l'on investit car « il le faut bien », mais pour lui expliquer ce qu'on fera de l'argent obtenu. Les trois notions-clefs sont la capacité de remboursement, la capacité d'emprunt et l'acteur qui financera au-delà du montant que la banque peut débloquer. Il est nécessaire d'avoir la possibilité de faire de l'auto-financement, par exemple avec le PGE s'il a été obtenu.

En pratique, les difficultés à garder en mémoire dans la négociation avec le banquier sont les suivantes :

- le banquier, sur le principe, considère que le PGE est déjà une aide aux entreprises, d'où une réticence à accorder un autre crédit ;
- il faut être capable d'expliquer clairement la structure financière et la rentabilité de l'entreprise : ce n'est pas au banquier de comprendre la situation, mais bien à l'entreprise d'expliquer sa situation ;
- le banquier a tendance à demander, comme par réflexe, ce que font les actionnaires de l'entreprise (c'est-à-dire s'ils apportent de l'argent).

Où trouver la dette ?

La BPI peut se porter garante pour permettre le financement à des entreprises dans les périodes risquées, comme actuellement. Sont pris en compte la reprise d'entreprise, le développement interne et externe, le renforcement de la trésorerie... Les entreprises, pour bénéficier de la garantie de la BPI,

doivent répondre à des critères PME européens. Il peut, à ce sujet, être judicieux de contacter directement la BPI afin d'avoir un accord de principe avant d'aller contacter sa banque, une fois le dossier transmis et compris par la BPI.

Pour rester informé de la situation et son évolution, plusieurs moyens sont à la disposition des entreprises : la lettre d'information de Bercy, des guides à destination des entreprises industrielles, les réseaux sociaux alimentés par le Ministère de l'Économie et des Finances...

En conclusion, il faut retenir dans la période actuelle :

- Prendre l'initiative de présenter les résultats de son entreprise à la banque, sans attendre les questions
- Rester à l'écoute des nouvelles mesures ainsi que de l'évolution des mesures existantes : suivre l'actualité est primordial

Garder en mémoire que seuls les faits et les chiffres sont pertinents dans cette situation. Ainsi, il convient de s'assurer de « blinder » son dossier et d'avoir des arguments tangibles à présenter lors de la discussion.

Au-delà de la présentation

Qu'en est-il des entreprises « en devenir », en phase de création ?

Attendu que les banques prêtent généralement peu sans preuve de cashflow, il est à craindre que les prêts n'augmentent pas. En revanche, les initiatives seront cer-

tainement valorisées, donc il est vraisemblable que la situation n'empêchera pas pour les entreprises en création.

Y a-t-il un intérêt à chercher un interlocuteur spécialisé selon le domaine de notre entreprise ?

- En fonction du domaine de l'entreprise, il peut en effet être judicieux de se rapprocher d'une banque qui connaît bien ce métier.

- Est-il judicieux de demander un PGE quelle que soit la situation de notre entreprise ?

Sauf cas particulier, et en prenant en compte le fait que le PGE est limité à 25% du chiffre d'affaires, il est quasiment toujours judicieux de solliciter un PGE.

- Avoir obtenu un PGE peut-il nuire à l'entreprise dans la demande d'un autre emprunt ?

Dans la mesure où le PGE est un emprunt, il impacte la capacité de remboursement de l'entreprise. En ce sens, oui, il faut tenir compte du fait que l'entreprise doit le rembourser, ce qui peut conduire le banquier à être plus suspicieux concernant l'octroi d'un autre prêt.

- Pour une start-up, y a-t-il un régime de prêt spécial ?

Le besoin de remboursement est une dette quelle que soit sa nature. Par conséquent, une entreprise qui ne génère pas ou peu de bénéfice va souffrir pour rembourser un prêt.

- Pouvez-vous revenir sur la recommandation « prenez les devants » dans la discussion à venir avec le banquier ?

Pensez à votre banquier avant qu'il pense à vous ! Cela permet de construire son discours et sa présentation. Dans la mesure où beaucoup de dossiers ne sont pas (ou mal) préparés, mettre ses comptes et son projet en ordre avant toute discussion avec son banquier est un réel « + » qui est toujours valorisé.

Conclusion et ouverture

Toute initiative menée en interne est valorisée dans la discussion avec le banquier. Il peut être judicieux de garder le montant accordé par le PGE tant qu'on ne doit pas le rendre, puisqu'il est délicat de devoir rembourser sans trésorerie. Enfin, la situation économique étant dépendante d'un ensemble de conditions que l'actualité fait bouger assez rapidement, il est primordial de se tenir informé de toute évolution, pour l'entreprise en général mais surtout dans l'optique de bien se positionner pour obtenir un prêt ou des conditions idéales avec son banquier.

Baptiste Joyau TP 19

IG 59... ET PLUS

Une belle anecdote, symbolique pour Léon Eyrolles, fondateur de l'ESTP

À la suite de la parution du portrait de Jean Coignard TP60 dans le précédent numéro de L'Ingénieur Constructeur, nous avons reçu un courrier de notre camarade Bernard Cliche IG 59, qui fut président du BLOC en 1959 et, plus tard, président du groupement Languedoc-Roussillon de la SID-ESTP.



Bernard a commencé sa carrière chez Fougerolle en Mauritanie et au Sénégal, puis a dirigé son entreprise personnelle de Travaux Publics SOTER, à Béziers, pendant plus de 20 ans. Dans la première moitié des années 1990, le

groupe routier Beugnet a été son dernier employeur. En parallèle, Bernard a assuré de nombreuses fonctions présidentielles au sein d'instances professionnelles et économiques dans sa région du Languedoc-Roussillon et aussi de statut national. Il a été Vice-président de la FNTP et maire de Thézan-lès-Béziers (Hérault).

Nous lui laissons la parole.

« Le portrait d'anciens est évocateur de souvenirs. En lisant celui de Jean Coignard, que j'ai connu en « prépa » et suivi depuis, quelques noms et périodes de nos vies professionnelles ont retenu mon attention.

Henri Ducassou TP 43, fondateur du BLOC ETP pendant la guerre, a été mon parrain « social » de ma Présidence du BLOC en 1959. Son extraordinaire enthousiasme m'avait séduit lors des soirées qu'il me consacrait pour me conduire à cette fonction formatrice, pour être admis par tous et représenter la promo dans les structures étudiantes comme auprès de Marc Eyrolles TP 30, alors Directeur de l'ESTP.

De grands anciens de cette époque comme Henri Courbot TP 23, fondateur de la Maison ETP, Jean Dezellus TP 47, Président de la SID de 1983 à 1992, Paul Razel TP 50, Daniel Ponchon TP 45 et, plus tard, Philippe Levaux B 58, Président de la FNTP... m'ont aussi apporté de la passion dans nos métiers, et ont contribué à ce que j'ai fait dans ma vie professionnelle et dans les nombreux engagements locaux, régionaux et nationaux au sein de la FNTP, et ailleurs.

Je ne vais pas raconter ma vie d'entrepreneur heureux mais une anecdote ESTP.



Léon Eyrolles

Mon grand ami Michel Gagneraud TP 60 me fait part, vers 1980, de la mise aux enchères de restes d'une ancienne fonderie près de Paris. Parmi ces restes se trouve le moule de fonderie du buste de Léon Eyrolles. On ne pouvait laisser partir à la casse un tel objet. Avec Michel que je rejoins, nous assistons aux enchères publiques, importantes car ces sculptures étaient abondantes et provenaient de divers sculpteurs. Nous déclinons notre identité au commissaire-priseur en l'assurant que, de toute façon, nous serons les acquéreurs. Et sa complicité a fait que les 3 coups de marteau ont été rapides.

Que faire en sortant avec ce buste, véritable relique à nos yeux ? Nous décidons de le remettre à la famille Eyrolles, donc à Serge B 71, fils de Marc et Directeur de l'École depuis 1978. Cette remise a eu lieu chez Michel Gagneraud lors d'un dîner auquel participaient, en particulier, Serge Eyrolles bien sûr, Jean Dezellus TP 47, Philippe Levaux (Président de la SID de 1992 à 1996), Jacques-Henri Ballot TP 56 (fondateur des Dirigeants ESTP), Paul Razel TP 50, Daniel Ponchon, Jacques Delahaye IG 60 et TP 62, quelques autres « figures ESTP » et moi-même. Une belle soirée amicale autour du souvenir du fondateur de l'ESTP.»

Bernard Cliche IG 59