

«S'adapter à la situation»



A plusieurs reprises depuis le début de la crise économique, Usine Entreprise a abordé le thème de l'octroi de crédit. Nous n'avions cependant pas encore rencontré le monde bancaire, acteur primordial du débat.

Pierre Gustin, Directeur Entreprises & Institutionnels Wallonie et **Jan Rammeloo**, Midcorps & Institutionals Transformation Manager, tous deux d'ING, ont accepté de nous recevoir pour donner leur point de vue.

Lors des présentations des enquêtes menées par la FEB, CRiON, CeFiP et Febelfin concernant l'octroi de crédit, on a beaucoup parlé de credit crunch, de resserrement du crédit, de frilosité des banques,... Qu'en pensez-vous?

Pierre Gustin

«Dans ces études, le CeFiP met en avant trois paramètres: la préparation du dossier, le délai et les marges. Selon l'étude, le dossier de demande de crédit préparé par l'entreprise et devant être remis à la banque devrait être plus fouillé, entraînant une charge supplémentaire pour l'entreprise. C'est une réalité. Avant la crise, on avait connu quatre très bonnes années pendant lesquelles les crédits étaient accordés beaucoup plus facilement. Avec l'arrivée de la crise, il est normal que nous tenions compte d'une prise de risques plus importante. Le deuxième paramètre, le délai de réponse par rapport à l'octroi ou non d'un crédit s'est allongé, ce qui semble logique puisque les analyses sont plus fouillées. Quant aux marges,

il n'est pas tout à fait exact de dire qu'elles ont augmenté. Quand on ne perd pas d'argent du tout, la concurrence est telle que l'on est un peu plus agressifs en termes de marge. Ce que l'étude du CeFiP ne dit pas, c'est que le crédit n'a jamais été aussi bon marché. Ce qui intéresse l'entreprise, ce n'est pas la marge, mais bien le prix. Et à ce niveau-là, la concurrence existe encore. Fondamentalement, on a continué à octroyer beaucoup de crédits.

Par contre, et dans la dernière étude présentée en décembre 2009, le CeFiP le reconnaît enfin: c'est la demande de crédit qui s'est effondrée.»

réponse est «non». Elles en ont octroyé moins, certes, mais aucune entreprise ne pourra prétendre qu'elle n'a pas obtenu un crédit après avoir introduit un bon dossier. Cela dit, elle l'aura peut-être obtenu dans un plus long délai, et aura dû fournir plus de garanties.»

Jan Rammeloo

«On a également constaté que beaucoup de clients qui avaient une ligne de crédit à court terme y ont eu recours plus activement. Par contre, il y a eu moins de demandes pour des nouveaux projets. Les encours crédit ont donc augmenté en 2009 (NLDR: les



Pierre Gustin,
Directeur Entreprises &
Institutionnels Wallonie
chez ING.



Jan Rammeloo,
Midcorps & Institutionals
Transformation Manager
chez ING.



Cette dernière étude concernant l'octroi de crédit aux entreprises, présentée en décembre 2009, est donc plus complète et plus honnête?

Pierre Gustin

«Oui, et elle est très précise, aussi. La demande s'est effondrée, surtout concernant les demandes sur le long terme. In fine, à la question «les banques ont-elles reçu des instructions pour ne plus octroyer des crédits?» La

Jan Rammeloo: «Nous avons dû exiger des entreprises qui introduisaient des demandes de crédit importantes de nous fournir des chiffres intermédiaires. Nous ne pouvions plus baser notre confiance sur des chiffres datant de décembre 2007 ou même, de décembre 2008.»

chiffres ne sont pas encore disponibles à l'heure où nous écrivons ces lignes), sans doute entre 3 à 5%. La production de crédits, elle, a baissé. Je pense donc que la banque a bien fait son travail. Nous avons étudié à fond les dossiers à risque, ce qui fait partie de nos responsabilités. ▶

► *Ce sont donc les investisseurs qui ont donc fait preuve de plus de frilosité, de plus de prudence?*

Pierre Gustin

«On ne peut pas dire qu'une entreprise qui n'investit pas fasse preuve de frilosité. Un entrepreneur qui avant l'arrivée de la crise projetait d'investir, par exemple, dans un deuxième hall renonce à ce projet quand la crise arrive. Il ne fait alors pas preuve de frilosité, mais se montre judicieux en reportant son projet. Il se montre logique. Il n'y a là aucune connotation négative, ni de sa part, ni de la part de la banque.»

Pierre Gustin: «On n'a pas cessé de faire du crédit, simplement, les normes et les règles se sont adaptées à la situation.»



Jan Rammeloo

De nombreuses entreprises ont vu leur chiffre d'affaires diminuer de 20%, alors que leur capacité de production est toujours là. Il est normal que ces entreprises n'investissent pas dans de nouvelles machines, par exemple.»

Pour en revenir à l'enquête sur l'octroi de crédit, d'une part, il y avait un effondrement de la demande et d'autre part, et cela nous a été confirmé par Chris Dauw, le Médiateur de Crédit, il semble que le nombre de dossiers moins bien préparés ait augmenté. Avez-vous constaté cela?

Pierre Gustin

«Les dossiers qui arrivent sur le bureau du Médiateur de

Crédit concernent en général des petites entreprises, des PME ou des indépendants. Je dirais de manière générale qu'il n'est jamais efficace d'aller voir son banquier en situation de panique. Prenons l'exemple de l'indépendant qui s'adresse à son banquier parce qu'il a besoin de trésorerie pour payer les salaires la semaine prochaine. Le banquier ne peut naturellement pas souvent répondre à cette demande. Cela dit, je peux m'imaginer que le Médiateur se retrouve avec une série de dossiers qui ne sont tout simplement pas bons. Et avec ces dossiers-là, personne ne sait rien faire.»

Jan Rammeloo

«Ce qui s'est passé également, c'est que nous avons dû exiger des entreprises qui introduisaient des demandes de crédit importantes de nous fournir des chiffres intermédiaires. En raison de l'arrivée de la crise, nous ne pouvons plus baser notre confiance sur des chiffres datant de décembre 2007 ou même, de décembre 2008. Ce fait a demandé plus de préparation aux entreprises. C'est notre rôle de nous protéger nous-mêmes mais aussi, de protéger nos clients.»

Avez-vous plus de demandes par rapport à l'intervention des organes d'aide des pouvoirs publics (Fonds de Participation, Waarborgsfonds, Fonds Bruxellois de

LA BANQUE, PARTENAIRE FINANCIER DES ENTREPRISES

Les différents modes de financement proposés par les banques sont nombreux. Vous trouverez ci-dessous un aperçu des différents modes de partenariat, proposés par ING. Pierre Gustin: «Nous fonctionnons un peu comme des chefs d'orchestre. Nous proposons des solutions en fonction de l'entreprise qui vient nous voir.»

Un réseau de partenaires

Depuis plusieurs années, ING parraine un certain nombre d'organismes, afin de disposer de moyens plus importants pour soutenir les entreprises naissantes ou en pleine croissance. Parrainage de trois grands réseaux de Business Angels belges:

• **Business Angels connect** (Bruxelles et Wallonie)

www.business-angels-connect.be

• **BAN Vlaanderen** (Flandre)

www.banvlaanderen.be

• **BAMS**

(Business Angels Matching services - Wallonie)

www.bamss.com

Parrainage de **SO Kwadraad**, organisme spécialisé dans le lancement et l'accompagnement de Spin-off en Région flamande.

www.sokwadraad.be

Prises de participation

ING soutient les entreprises en croissance via des prises de participation dans des sociétés d'investissement et de gestion.

• **ING Activator Fund**

Fonds créé par ING dans le cadre d'ARKImedes.

L'objectif de ce fond est d'aider les jeunes PME prometteuses, les PME à plan de croissance rapide en Flandre.

• **Sherpa Invest**

Sherpa Invest est une Pricaf créée par l'incubateur EEBIC (Erasmus European usiness and Innovation Center), ING et des entrepreneurs.

www.sherpainvest.be

• **BAMS Angels Fund**

BAMS Angels Fund est un fonds d'investissement regroupant 25 Business Angels. Il accompagne les entreprises en croissance.

www.angelsfund.be

• **Capital E**

Capital E est un fond de capital à risque qui aide les entreprises européennes actives dans le secteur de la microélectronique.

www.capital-e.be

• **M-village**

M-village est un centre incubateur d'entreprises, mettant à la disposition des Start-up des locaux et des services.

www.m-village.com

• **Start-it**

Start-it est un fonds de capital à risque destiné aux start-up à haute technologie et aux spin-off universitaires.

www.start-it.be



► **Garantie, SOWALFIN et Socame) depuis le début de la crise?**

Pierre Gustin

«Depuis le début de la crise, les pouvoirs publics ont donné des instructions claires à leurs organes de financement, allant dans le sens d'une plus grande pro activité, et leur demandant de faire preuve de plus de souplesse par rapport à avant. Le message est clair: «il faut aider les entreprises à passer cette crise et accepter de prendre un peu plus de risques». L'objectif est de sauver un maximum d'entreprises.»

Ce message des pouvoirs publics implique que le personnel des banques soit sensibilisé également. Une petite Agence ING située dans une ville provinciale, en Flandre ou en Wallonie doit

être en mesure de fournir les renseignements à ses clients et de parler, par exemple, de nouvelles mesures de crise prises par les organismes publics.

Jan Rammeloo

«Absolument. En premier lieu, il s'agit d'être en mesure de donner l'information. Nous avons des experts en crédit qui sont responsables d'une Région et se déplacent dans les agences locales ou même, dans les entreprises.»

Rencontrez-vous finalement beaucoup d'entreprises qui se portent bien malgré la crise?

Pierre Gustin

«Proportionnellement, il y a beaucoup d'entreprises qui se portent très bien et qui obtiennent un crédit facilement et rapidement. Et heu-

La Cellule «Subsides»

Cette cellule est composée de 5 personnes guidant les entrepreneurs par rapport aux mesures gouvernementales mises en place. Pour cela, la banque, en tant que centre de connaissances, effectue des recherches auprès des différents ministères. Ces organismes sont tant fédéraux que régionaux.

• Fonds de Participation

Institution Fédérale active sur le marché des PME et des indépendants. Ce fonds propose une série de produits visant à encourager les entreprises qui démarrent et se développent.

www.fonds.org

• Vlaams Waarborgefonds

Ce fond de Garantie a pour objet de contribuer à la réalisation de projets qui, à défaut de sûretés suffisantes, ne seraient pas pris en compte par le circuit bancaire ou financier habituel sans son intervention.

www.startvlaanderen.be

• Fonds bruxellois de Garantie

La mission de ce Fonds est de faciliter l'octroi de crédits professionnels dans la Région de Bruxelles-Capitale.

www.fondsbruxelloisdegarantie.be

• SOWALFIN

Créée par le Gouvernement wallon en 2002, la SOWALFIN est le guichet financier unique des PME et TPE wallonnes. Elle apporte une réponse rapide et diversifiée aux besoins financiers des entreprises grâce à une structure opérationnelle légère et à une étroite collaboration avec le secteur bancaire.

www.sowalfin.be

• Socame

La Société de caution mutuelle des entreprises est un ensemble de dirigeants de PME, d'artisans, de commerçants,... regroupés en sociétés coopératives à Bruxelles, en Flandre et en Wallonie.

www.socame.be

DES MOYENS D'ACTION POUR LA SOWALFIN

La Société wallonne de financement et de garantie (SOWALFIN) est «outillée» pour aider les indépendants et les PME.

Ses moyens d'action, déjà renforcés lors du premier Plan Marshall, se sont vu renforcer à l'occasion du 2^e Plan Marshall (Plan Marshall 2.vert - voir aussi dossier environnement). L'objectif est le suivant: «permettre l'accès au financement à toutes les PME en Région wallonne». «Toutes les PME», c'est-à-dire, les spin-offs, les entreprises traditionnelles, en création, en transmission ou en processus d'investissement.

Concrètement, ce sont 160 millions d'euros qui ont été confiés au groupe SOWALFIN pour le développement d'une dizaine d'actions et de mesures concrètes.

- Dispositif de financement d'aide au management dans les spin-offs.
- Moyens financiers spécifiques aux spin-offs.
- Culture de la 2^e chance à travers la création d'un système de garantie spécifique pour les crédits bancaires.
- Poursuite des efforts en matière de transmission d'entreprise (SOWACCESS).
- Renforcement du soutien apporté aux indépendants et aux professions libérales (microprêt et garantie de la SOCAMUT).
- Soutien aux indépendants et professions libérales (sur le modèle du Fonds de Participation).
- Renforcement des dispositifs régionaux de garantie (SOCAMUT, SOWALFIN, GELIGAR) - pérennisation médiation de crédit.
- Booster l'entrepreneuriat féminin via le microcrédit.
- Participation des Outils financiers régionaux au Fonds «Grande Région» du FEI dédié au financement de spin-offs issues de partenariats.
- Renforcement des actions de la SOFINEX.
- Renforcements du soutien financier aux spin-offs, start-up et sociétés innovantes dans les technologies environnementales.

reusement! Même celles qui ont perdu parfois 10, 15 voire 20% de leur chiffre d'affaires ne sont pas spécialement en difficulté. Dans un premier temps, elles prennent des mesures de gestion en interne pour passer le cap délicat de la crise. Le pourcentage d'entreprises «tombées» depuis l'arrivée de la crise n'est pas aussi catastrophique que ce que l'on entend parfois. On n'a pas cessé de faire du crédit, simplement, les normes et les règles se sont adaptées à la situation.»

On entend souvent dire «le plus gros de la crise est derrière nous». Que pensez-vous de cette affirmation?

Jan Rammeloo

«Avant de faire cette affirmation, je pense qu'il faut voir comment vont évoluer certains dossiers primordiaux comme Opel, à Anvers, par exemple. La fermeture d'une

grande entreprise entraînerait quelques autres dans sa chute. Donc, je crois qu'il s'agit de rester très prudents face à cette affirmation.»

Pierre Gustin

«Absolument. Le creux de la crise est sans doute passé, mais si elle perdure sans redressement significatif, certaines entreprises qui aujourd'hui survivent en essayant des pertes ne pourront pas tenir encore pendant deux ans. Donc, même si le plus dur est passé, une deuxième vague pourrait s'avérer fatale. Le redressement ne doit donc pas trop tarder ni durer trop longtemps.»

MAP