

# LES BANQUES AVEC LES PME



FEDERATION  
BANCAIRE  
FRANCAISE

Le financement de l'économie est la priorité stratégique des banques françaises. Elles sont notamment mobilisées sur tout le territoire pour financer les TPE/PME. Les banques ont mis en place des offres adaptées, des structures dédiées avec des conseillers et des experts disponibles pour accompagner les TPE/PME dans leurs projets et leur activité au quotidien.

Dans une recherche constante d'amélioration de la relation avec leurs clients TPE/PME, les banques ont pris des initiatives, au niveau collectif et individuel, pour développer l'information, renforcer la qualité de leur service et approfondir le dialogue avec les TPE/PME.

## DES INITIATIVES COLLECTIVES DES BANQUES

La profession bancaire a pris de nouvelles initiatives pour améliorer l'information et le service aux TPE/PME :

### De nouveaux dispositifs pour améliorer l'information des TPE/PME

■ **Correspondants PME** : les banques françaises désignent dans chaque réseau des interlocuteurs privilégiés des organisations représentant les PME afin d'améliorer la fluidité de la relation entre les PME et leur banque.

■ **Nouveau guide pédagogique** sur le financement du court terme disponible sur [www.lesclesdelabanque.com](http://www.lesclesdelabanque.com)  
Il donne aux chefs d'entreprises le mode d'emploi des solutions possibles pour financer leurs besoins de trésorerie.

■ **Site Internet [www.aveclespme.fr](http://www.aveclespme.fr)** :

ce nouveau site de la FBF vise à donner aux TPE/PME des informations pratiques et pédagogiques au chef d'entreprise : comment parler avec sa banque ? Préparer son projet d'investissement ? Financer un besoin de trésorerie ?



### Des mesures pour améliorer le service aux TPE/PME

Sur la base du rapport sur le financement des TPE de l'Observatoire du financement des entreprises<sup>1</sup> et parce qu'une bonne relation entre l'entrepreneur et sa banque est essentielle, les banques adhérentes de la FBF ont décidé de mettre en œuvre les propositions suivantes :

**1. Répondre rapidement** : donner sous 15 jours ouvrés une réponse à toute demande de financement d'un client TPE, à partir du moment où le dossier est complet.

**2. Expliquer le refus de crédit au client TPE** :

a. Donner systématiquement une explication orale en cas de refus d'accorder un crédit, assurée par l'interlocuteur habituel du client dans la banque.

b. Si un client qui s'est vu refuser un crédit le demande, prévoir la possibilité d'un entretien avec un responsable de la banque.

**3. Indiquer les recours existants** : indiquer dans les lettres de refus de crédit et de dénonciation les recours possibles, internes et externes, et notamment signaler l'existence de la Médiation du crédit aux entreprises.

**4. Développer une meilleure information sur le financement de la trésorerie et du court terme** : le guide pédagogique sur les « Outils et les solutions des TPE pour financer leurs besoins court terme » est publié par la FBF.



**5. Favoriser une plus grande stabilité des conseillers TPE dans leurs fonctions.**

## DES RÉUNIONS RÉGULIÈRES SUR LE TERRAIN

■ La FBF organise régulièrement des **Rencontres avec les PME<sup>2</sup>** depuis 2004

Les présidents des banques, membres du comité exécutif de la FBF, ont ainsi dialogué avec 4 500 dirigeants de TPE/PME au cours de 30 rencontres régionales. En outre, les 105 Comités territoriaux de la FBF organisent des forums<sup>3</sup> avec les PME. La nécessité d'échanges réguliers et de confiance y est constamment soulignée, comme la réalité des crédits accordés aux TPE/PME.



■ **Les représentants locaux de la FBF**

interviennent régulièrement auprès des ME-DEF, CGPME, Chambres des métiers, CCI... dans les commissions départementales de financement des Préfectures ou avec les médiateurs locaux du crédit aux entreprises. Les possibilités de financement du besoin de trésorerie ou de préfinancement du CICE<sup>4</sup> sont notamment expliquées.



Les TPE/PME qui se développent ou qui surmontent des caps difficiles ont un point commun : un **dialogue réel et entretenu** avec leurs banques.

1. Rapport remis à Bercy par J.-M. Prost en juin 2014

2. Récemment à Lyon, Rennes, Clermont-Fd, Amiens ou Grenoble

3. Toulon, Montpellier, Tours, Charleville ...

4. CICE : Crédit d'Impôt Compétitivité et Emploi

### UN CRÉDIT EN PROGRESSION CONSTANTE

L'encours de crédits aux PME évolue de + 2,8% sur un an pour un total de 385,6 milliards €. Les TPE/PME bénéficient de près de la moitié des crédits mobilisés à toutes les entreprises. (Banque de France, à fin juillet 2015)

■ Plus de **9 PME sur 10 obtiennent les crédits** d'investissement **demandés** et 8 sur 10 pour les crédits de trésorerie, des niveaux très élevés par rapport à d'autres pays européens (la moyenne de la zone euro est de 69%). (Banque de France, 2<sup>ème</sup> trimestre 2015)

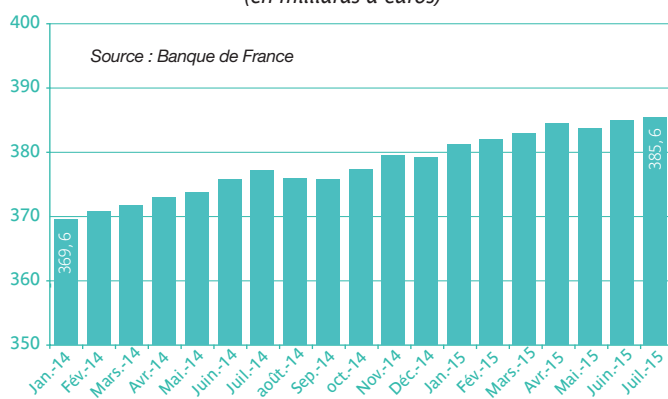
■ Les **taux pratiqués** pour les prêts aux TPE/PME sont **parmi les plus bas** : 1,86% en France contre 2,83% pour la zone euro. (BCE, taux des nouveaux crédits en juillet 2015)

■ **La demande de crédit** des PME **remonte**, notamment pour l'investissement : 24% des PME ont demandé un nouveau crédit d'investissement et 9% un nouveau crédit de trésorerie. (Banque de France, 2<sup>ème</sup> trimestre 2015).

■ Pour les plus grosses PME et les ETI, d'**autres sources de financement** sont développées, les entreprises ayant de plus en plus recours aux marchés financiers. Le PEA-PME comme le contrat d'assurance-vie Eurocroissance visent à orienter une partie de l'épargne et de l'assurance-vie vers le financement des entreprises et des PME.

#### Crédits mobilisés aux PME en France

(en milliards d'euros)



Nota : Depuis mars 2012, seuls sont recensés par la Banque de France les encours de crédits liés à une activité professionnelle

**3 087 000** TPE/PME en France (Insee 2014)

94 % sont des micro-entreprises, de moins de 10 salariés

### CRÉATION D'ENTREPRISE : LES BANQUES AUX CÔTÉS DES RÉSEAUX D'ACCOMPAGNEMENT

En février 2010, la profession a engagé un partenariat avec le réseau France Active afin de développer le micro-crédit professionnel garanti, aujourd'hui décliné dans plus de la moitié des régions. Les banques travaillent avec tous les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprises, créés par des collectivités, les chambres consulaires ou des associations.

#### ILS ONT DIT

« La priorité stratégique, c'est que les banques sont à la disposition des chefs d'entreprises pour financer leurs projets »

**François Pérol, Président de la FBF**

« Pour une entreprise, c'est le bon moment pour investir et voir son projet mieux rentabilisé »

**Marie-Anne Barbat-Layani, Directrice générale de la FBF**

« Nos équipes de conseillers des PME sont de plus en plus spécialisées pour répondre aux attentes des entreprises »

**Véronique Flachaire, Comité FBF Languedoc-Roussillon**

« Les PME sont au cœur de nos stratégies. C'est pour les banques aider au développement des régions »

**Philippe Viland, Comité FBF Haute-Normandie**



2014 ■ La Fédération bancaire française présente une série de vidéos avec les témoignages de chefs d'entreprises et d'experts.