

TÉMOIGNAGE

« CONTRAIREMENT AUX ALLEMANDES, LES ETI FRANÇAISES CONSIDÈRENT LES BANQUES COMME DE SIMPLES FOURNISSEURS »



Xavier Dierickx

Responsable des ETI
Crédit Agricole
Nord de FranceStéphanie
MalysseResponsable de la
banque d'affaires
Crédit Agricole
Nord de France

La Caisse régionale Nord de France compte environ 200 ETI clientes. Si notre part de marché est homogène quelle que soit la taille de l'entreprise, entre 30 et 35 %, notre positionnement sur le segment des ETI est historique, du fait même de la constitution du bassin industriel sur lequel nous opérons. Sur ce type de dossier, la notion de proximité est essentielle : ces entreprises cumulent généralement une banque à structure nationale et une autre régionale. Cette dernière lui assure la réactivité, notamment sur les décisions de financement, ainsi qu'une meilleure connaissance du terrain, tout en disposant des atouts d'un groupe bancaire de dimension internationale en termes d'accompagnement et d'offre.

Basé dans le centre d'affaires « grandes entreprises », le chargé d'affaires est l'homme-orchestre de la relation entre l'ETI et la banque. En particulier, il est de sa pleine responsabilité d'évaluer le risque de l'entreprise. Face à lui, il a généralement des interlocuteurs, directeurs généraux, directeurs financiers ou trésoriers, généralement plus spécialisés qu'en PME, ce qui ouvre la porte à des financements plus complexes. Mais l'important reste de tenir compte de la réception de l'information par le client, dans l'esprit même de la MIF. Le chargé d'affaires peut être amené à faire appel à des filiales spécialistes du Groupe Crédit Agricole pour d'autres types de financement, comme le crédit-bail ou l'affacturage, et celles-ci ont en général elles-mêmes des délégations régionales.

Au début de la relation, on constate souvent une réticence du dirigeant d'ETI à livrer l'information, mais au fur et à mesure, cette relation devient plus *intuitu personae*. Une fois cette « intimité » gagnée, nous disposons souvent de davantage d'informations de la part de ces entreprises, comparées à d'autres. Passer le cap d'une opération en haut de bilan reste toutefois une démarche de longue haleine : après avoir abordé la question pour la première fois, plusieurs années sont souvent nécessaires pour que le chef d'entreprise envisage le sujet.

Cette réticence, légitime, à abandonner une part d'autonomie, prive les ETI d'une source de croissance. C'est un fait essentiellement culturel. Aux États-Unis, les chefs d'entreprises cherchent tout de suite à maximiser leur effet de levier. De même, contrairement à l'Allemagne, où les relations entre l'entreprise et son « *hausbank* » [1] sont très intimes, les ETI françaises évoluent essentiellement dans un contexte de mise en concurrence des banques, qui ne sont plus que de simples fournisseurs. Cette relation très forte existait au XIX^e siècle dans le Nord de la France, car les banques y étaient détenues par les mêmes familles que l'industrie. Ce n'est plus le cas depuis le début du XX^e siècle et cette séparation a certainement freiné la compétitivité. Elle nous a aussi, d'une certaine manière, protégés de l'ultralibéralisme.

Aujourd'hui, développer l'investissement à long terme dans ces ETI est essentiel. Les LBO et *a fortiori* le financement par la Bourse imposent à l'entreprise des contraintes à trop court terme. C'est cet objectif que nous nous sommes fixés au Crédit Agricole Nord de France en réorganisant en juin dernier notre activité de capital-investissement. Nous sommes aujourd'hui capables d'accompagner nos clients ETI sur plusieurs années, ce qui n'est pas le cas de tous les fonds. Le fait que la SCR soit à 95 % détenue par la caisse régionale nous protège de la contrainte de rembourser les souscripteurs dans un délai restreint. En cela, nous nous rapprochons d'un profil de « FSI régional privé » ! ■

[1] Littéralement, la « banque de famille ». En Allemagne, chaque entreprise souhaitant accéder aux programmes de financement public doit avoir une banque référente avec laquelle la proximité est très grande.