

“L'ENJEU DE LA RÉMUNÉRATION DES COMPTES COURANTS EST RÉDUIT”

Guillaume Rousseau

Directeur des Marchés des Entreprises, des collectivités locales et des professionnelles

Pierre Bastianelli

Directeur du Marché des Entreprises

Jean-Luc Théron

Directeur Marketing et Développement du Cedicam

Crédit Agricole SA

La rémunération des comptes d'entreprises est, selon le Crédit Agricole, un sujet très symbolique, mais dont la portée économique et financière reste limitée. Le vrai enjeu serait plutôt de proposer des solutions de placement de trésorerie adaptées en fonction de la durée.

INTERVIEW

■ Pourquoi le Crédit Agricole, comme de nombreuses autres banques françaises, n'a-t-il pas lancé d'offres de comptes rémunérés auprès des entreprises ?

La première remarque que l'on peut faire est que, dans le domaine de l'entreprise, le sujet est peu d'actualité. Nous avons fait le tour des caisses régionales, pour détecter dans quelles entreprises, ou quels secteurs, était demandée la rémunération des comptes, nous n'avons trouvé que trois exemples précis en tout et pour tout.

■ Pourtant l'AFTE, en demandant cette rémunération, affirme se faire l'écho de ses adhérents...

C'est un sujet très symbolique, mais l'enjeu économique est réduit. En premier lieu, la rémunération des comptes est faible quels que soient les différents pays d'Europe où elle se pratique. Aujourd'hui, si le système allemand, souvent mis en avant, était appliqué aux entreprises françaises, la grande majorité y perdrait par rapport au système actuel.

Ensuite cet enjeu entre dans une relation globale banque/entreprise : dans l'équilibre de cette relation, la rémunération des comptes jouerait sur un pourcentage marginal des coûts des crédits, des services et de l'ensemble des prestations assurées. Quand les entreprises, grandes ou petites, examinent leurs soldes à vue, elles comprennent très vite que ce n'est pas un sujet important. Nous constatons que la levée de l'obstacle réglementaire à la rémunération des comptes n'a pas changé l'équilibre global de nos relations avec les clients entreprises : cela prouve que cet équilibre se justifiait sur le plan économique et que la situation n'était pas bloquée par des arguments juridiques. Rappelons également que la contrepartie de l'absence de rémunération est la gratuité des chèques.

■ Une offre de compte rémunéré n'apporterait-elle pas des simplifications et un certain confort dans les tâches des trésoriers d'entreprise ?

Les grandes entreprises placent leurs excédents au jour le jour en SICAV de trésorerie rémunérées sur la base de l'EONIA, et, quand elles ont un peu plus de visibilité, sur des supports plutôt mieux rémunérés. Je ne crois pas qu'une grande entreprise se prive d'un EONIA + 2 et accepte un taux qui se situe entre 0,5 et 1,5% pour avoir plus de facilité de gestion.

■ Ne serait-ce pas également un moyen d'inciter certaines entreprises à rapatrier des soldes aujourd'hui délocalisés sur des comptes en devises rémunérés ?

Je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de grandes entreprises qui soient parties à l'étranger ouvrir des comptes de non-résidents pour être rémunérées. Quand les entreprises vont à l'étranger gérer leurs soldes de trésorerie, c'est parce que fiscalement, il est plus intéressant de faire des gains financiers dans d'autres filiales. L'enjeu n'est pas celui de la rémunération des comptes courants, mais celui de savoir où il faut emprunter et où il faut placer.



Le vrai enjeu des banques pour bâtir une relation équilibrée et durable avec leurs clients entreprises est de proposer des solutions de placement adaptées en fonction de la durée pas de rémunérer les comptes.

■ **La rémunération des comptes courants ne se justifierait-elle cependant pas pour les PME, voire les TPE?**

Certaines petites entreprises n'ont certes pas les moyens d'avoir des systèmes de trésorerie très sophistiqués, et elles peuvent de ce fait trouver un intérêt à la rémunération des comptes courants. Mais l'enjeu porte alors sur des encours limités : avec une rémunération de 1 à 1,5%, le gain annuel se situerait probablement entre 100 et 300 euros. Beaucoup de PME et TPE préfèrent avoir des taux de crédit raisonnables, des services adaptés et si elles ont de la trésorerie à placer, de bons conseils. Sur cette clientèle, nous privilégions une stratégie durable de conseil et d'accompagnement, plutôt que faire symboliquement un geste qui ne représente pas un gros enjeu financier, ni pour l'entreprise ni pour nous.

■ **Quelle est l'offre de cash management du Crédit Agricole?**

L'offre du Crédit Agricole est assez semblable à celle de ses grands concurrents. Nous avons non seulement des solutions de reporting simple pour les entreprises qui souhaitent uniquement centraliser l'intégralité des opérations réalisées sur les comptes de leurs filiales ou succursales françaises et étrangères, et d'autre part des solutions plus sophistiquées de cash pooling notionnel, avec fusion d'échelles d'intérêts, voire directement de rapatriement des fonds d'un compte à un autre, qu'il soit en France ou à l'étranger.

“ L'avantage compétitif basé sur du marketing viral, à savoir le déploiement d'une solution propriétaire permettant d'irradier l'intégralité des filiales dans le monde entier, s'estompe. ”

■ **Certains de vos concurrents, notamment anglo-saxons, reprochent aux banques françaises des offres de services trop hexagonales ?**

Le monde du cash management évolue rapidement : il passe aujourd'hui de systèmes et logiciels de trésorerie assez propriétaires vers des systèmes plus ouverts liés notamment à des solutions Internet, avec des calculateurs électroniques un peu plus sophistiqués. À cela s'ajoute la standardisation des échanges qui fait que dans quelques années, une grande entreprise pourra s'affranchir un peu plus encore des systèmes propriétaires des grands acteurs du cash management d'aujourd'hui. Ainsi l'avantage compétitif basé sur du marketing viral, à savoir le déploiement d'une solution propriétaire permettant d'irradier l'intégralité des filiales dans le monde entier, s'estompe. Cela devrait un peu tempérer le discours de certains grands acteurs du cash management.

■ **L'accès direct des entreprises au réseau SWIFT suscite-t-il des craintes d'une désintermédiation accrue de la relation banque/entreprise ?**

Il s'agit plutôt d'un exemple de coopération banque-entreprise. Les grandes entreprises développent en interne des usines de paiement qu'elles souhaitent interfacer le plus facilement possible avec celles des banques. La connexion directe vers le réseau SWIFTNet est une opportunité pour les banques de proposer des solutions plus ouvertes et d'avoir une relation avec les grandes entreprises sur un mode un peu plus partenarial. SWIFT reste une coopération détenue par les banques et qui s'ouvre ainsi d'une façon assez intelligente. ■

Propos recueillis par Elisabeth Coulomb et Annick Masounave

POUR EN SAVOIR PLUS

BIBLIOGRAPHIE

■ **Gestion de trésorerie**
Annie Bellier Delienne,
Sarun Khath, Economica,
2005.

■ **Gestion de trésorerie : optimiser la gestion financière de l'entreprise à court terme**
Jack Forget, éditions d'organisation, 2005

■ **La Gestion de trésorerie**
Philippe Rousselot,
Jean-François Verdié,
Dunod, 2004.

■ **Essentials of Managing Treasury**
Karen A. Horcher,
John Wiley & Sons, à paraître en novembre 2005.

■ **Creative Cash Flow Reporting And Analysis: uncovering Sustainable Financial Performance**
Charles W. Mulford,
Eugene E. Comiskey, John Wiley & Sons, 2005

■ **Liquidity Risk: Managing Asset and Funding Risks**
Erik Banks, Palgrave MacMillan, 2005.

LIENS UTILES

■ **Association française des trésoriers d'entreprise (AFTE) :**
www.afte.com

■ **European Association of Corporate Treasurers (EACT) :**
www.eact-group.com

■ **Association du Forex et des Trésoriers de Banque (AFTB):**
www.acifrance.net



À voir aussi le prochain dossier de Banque Stratégie n° 231 à paraître le 16 novembre 2005, incluant le thème de ce dossier.