

## ARIANE OBOLENSKY

Présidente du directoire  
Banque de Développement des PME



# “ La suppression du taux de l’usure est une bonne mesure ”

**Depuis 2002, les PME traversent une période plus difficile** marquée par une baisse de leurs investissements.

Ariane Obolensky, présidente du directoire de la BDPME, fait ici le point sur l’environnement financier des PME.

### Quel bilan peut-on dresser du financement des PME ?

Avant toute chose, il faut souligner que nous avons la chance d’avoir, en France, des banques qui financent les PME, ce qui est moins le cas dans d’autres pays comme les États-Unis ou la Grande-Bretagne où le recours au capital-risque est majoritaire.

La période 1999-2001 en haut de cycle, avait été marquée par une grande compétition entre les banques pour s’assurer la clientèle

des PME. 2002 a été une année différente en raison de la situation économique plus difficile pour les PME avec une baisse des financements et une diminution de l’investissement. D’ailleurs, contrairement à ce que l’on a pu avancer, ici ou là, la faiblesse du crédit moyen-long terme tient essentiellement à cette baisse de demande de crédit d’investissement.

S’agissant du crédit à court terme, les banquiers n’ont pas changé leur comportement, mais les caractéristiques des entreprises étant

moins bonnes, ils adoptent une attitude beaucoup plus réservée. Cette position n’est pas toujours bien comprise des entreprises.

### Les garanties demandées par les banques sont-elles, selon vous, trop élevées ?

Que ce soit du côté du chef d’entreprise ou du banquier, chacun ne devrait pas se laisser enfermer par des considérations trop manichéennes. Il est devenu de toute fa-

## Ariane Obolensky

Depuis septembre 1999, présidente du directoire de la Banque du Développement des PME.

Mai 2000-mars 2003, parallèlement présidente du Centre français du commerce extérieur.

1994-1999, vice présidente de la Banque européenne d'investissement.

1985-1992, Direction du Trésor.

1988, Conseiller technique chargée des affaires économiques et financières au cabinet de Michel Rocard, Premier ministre.

çon rare aujourd'hui qu'un banquier adopte la stratégie du tout ou rien. En période économique plus difficile, la BDPME est toujours là pour partager le risque, notamment en garantie. D'ailleurs, depuis un an, la demande auprès de Sofaris, qui permet, par ailleurs, aux entrepreneurs de ne pas engager leur résidence principale, s'est renforcée.

### **Ne craignez-vous pas que le nouveau ratio McDonough ne freine davantage le crédit aux PME ?**

Il est vrai qu'au début du processus, nous nous sommes un peu inquiétés et nous sommes intervenus auprès de la Commission européenne, par l'intermédiaire de NEFI (*Network of European Financial Institution*), un réseau qui regroupe des institutions financières homologues. Le système prévoyait de pondérer les risques de manière beaucoup plus fine : une telle approche aurait donc privilégié les entreprises les plus solides, et pour financer les entreprises les moins compétitives, les banques auraient dû mobiliser davantage de capital. Le comité de Bâle est revenu sur cette première proposition dans un sens plus favorable aux PME.

Des points d'incertitudes demeurent cependant : la spécificité française du crédit-bail, très employé par les PME, sera-t-elle préservée ? Et quelle sera la place accordée aux sociétés de cautionnement mutuel comme Sofaris ou Siagi ?

Globalement, il est assez difficile de prévoir les conséquences du nouveau ratio. Je rejoins sur ce point les propos de Michel Pébereau pour qui Bâle 2 aura pour effet de structurer les stratégies bancaires au cours des vingt prochaines années. On peut dès aujourd'hui se demander si cela ne va pas jouer dans le sens d'une spécialisation accrue des acteurs déjà présents sur le financement du crédit aux PME et le retrait d'autres.

### **Les autorités allemandes se sont fortement mobilisées pour obtenir de Bâle 2 un traitement prudentiel plus favorable des crédits aux PME...**

C'est vrai et cela s'explique par le tissu économique allemand composé de PME de taille moyenne qui ont toujours été très proches de leur banque, un peu à la façon de la clientèle des banques privées. Cette relation très personnalisée s'est traduite par une faible exigence en fonds propres, et le passage aux normes de Bâle a marqué une rupture assez brutale. Cette spécificité allemande a contribué à alimenter toute une réflexion sur le financement des PME en Europe, et je crois qu'il faut un effort collectif pour que ce financement reste essentiellement bancaire.

### **Qu'attendez-vous de la suppression récente du taux de l'usure en matière de crédit aux PME ?**

J'y suis favorable. Cette mesure est courageuse de la part du gouvernement, car elle est contre-intuitive, donc difficile à expliquer, mais elle est particulièrement importante pour la création d'entreprise. Le premier problème des entrepreneurs est, en effet, l'exclu-

“ Je crois qu'il faut un effort collectif pour que ce financement reste essentiellement bancaire. ”

sion du crédit. Prenez l'hypothèse selon laquelle le montant nécessaire pour couvrir le risque attaché au crédit est de l'ordre de 6 % par an et que le coût des ressources est à 4 % ; à 10 %, le banquier choisit généralement de ne pas accorder le crédit. La suppression du taux de l'usure permettra des réactions

plus nuancées : le banquier prêtera dans des cas plus risqués mais mieux rémunérés. Pour le créateur, ces taux plus élevés ne le gênent pas vraiment, car sa principale préoccupation est cette première mise de départ dont le coût sera vite absorbé par une rentabilité souvent élevée en phase de démarrage.

### **Cette mesure ne fait-elle pas courir le risque de surenchérir le coût du crédit ?**

Je ne le crois pas, notamment en raison de la concurrence que se livrent les banques sur les taux. Il serait d'ailleurs préférable qu'il y ait moins de concurrence entre elles sur ce plan et qu'elles soient davantage présentes aux moments clefs de la vie des PME. Je n'aime pas l'idée que, lorsque l'entreprise se porte bien, il y ait une course au plus offrant et qu'une fois l'entreprise en difficulté, celle-ci se retrouve seule. Il y a une grande fidélité du chef d'entreprise à la première banque qui l'a aidé et je ne voudrais pas que cela se perde.

Les États-Unis, le Canada ou la Grande-Bretagne ont développé des formes d'accompagnement parfois très poussées où souvent l'octroi de crédit est subordonné à une formation-conseil obligatoire. En France, même si l'on n'ira jamais aussi loin, il est important de garder sur le terrain des interlocuteurs qui connaissent bien les entreprises.

Au-delà du conseil, les banques pourraient développer des formes de prêts plus sophistiquées comme les « prêts à redevance » qui existent au Canada : ces prêts amortissables améliorent la structure fi-



nancière de l'entreprise, dans la perspective d'un renforcement ultérieur de ses fonds propres.

**Qu'attendez-vous des fonds d'investissement de proximité ?**

Nous sommes en train d'en discuter avec les régions. Nous pourrions notamment leur offrir des garanties comme nous le faisons déjà en réassurance du portefeuille des capitaux risqués. Il est important que ces initiatives d'accès au crédit

triels comme nous l'avons fait dans la Vallée de la Soule, par exemple. Enfin, nous souhaitons aussi travailler davantage sur l'emploi des fonds européens à destination des régions, comme le FEDER.

**Estimez-vous que les PME ont suffisamment accès aux marchés financiers et notamment au marché libre ?**

Il ne fait aucun doute que les PME retireraient d'un accès plus facile au marché, un intérêt immense. Or, beaucoup ont souffert de son manque de liquidité. Et c'est un peu le problème de la poule et de l'œuf : pour accéder au marché, il faut qu'il soit liquide et pour qu'il soit liquide, il faut que les entreprises puissent y accéder. S'il manque de liquidité, les entreprises risquent de ne pas trouver les financements qu'elles souhaitent.

Au-delà de ce débat, il faut se poser la question sur la manière de mieux animer les marchés destinés aux PME, car c'est un enjeu vital pour certaines d'entre-elles. En même temps, il faut faire preuve de discernement et adapter les catégories. Pour certaines PME, le modèle du capital-risque conviendra parfaitement. En revanche, pour celles qui ont un fort besoin de capital, à l'instar du secteur des biotechnologies, et disposent d'une solidité d'organisation interne suffisante, l'accès au marché est primordial et nous souffrons du manque de débouchés pour ces entreprises. Les marchés financiers sont également vitaux pour les sorties des capitaux risqués.

**Que pensez-vous de la décision d'Euronext de réévaluer à la hausse les conditions d'accès au Second marché (seuil d'introduction de 5 millions d'euros sur le marché le premier jour pour 10 % du capital) ?**

Cette décision est sage. Toutes les entreprises ne peuvent pas entrer en Bourse, pour des raisons de coûts de communication, d'engagement des dirigeants, etc. Il faut un vrai conseil professionnel pour

décider du moment de l'introduction, mais il n'y a aucun doute sur l'objectif de cette réforme. De la même manière que nous avons réussi à lancer un vrai marché de la dette publique en France, il faut lancer un marché des fonds propres PME.

**Les PME ont-elles à apprendre des règles de gouvernement d'entreprise édictées à destination des sociétés cotées ?**

Les PME aussi ont besoin de règles de bonne conduite, notamment quand elles se développent. Il devient souvent très difficile de changer de taille, le dirigeant ayant du mal à déléguer ou à adapter son organisation. Plus encore que les grandes entreprises, les PME sont sensibles à l'avis de patrons d'entreprises extérieures. Aux États-Unis, par exemple, de nombreuses associations de chefs d'entreprise à la retraite se sont développées. En Allemagne, la banque joue souvent ce rôle de conseil. C'est un modèle qui ne serait pas reproductible en France car il peut présenter des risques de conflits d'intérêts.

**Que pensez-vous des mesures d'incitations fiscales de stimulation de l'investissement en capital-risque et du crédit d'impôt-recherche présentées par Nicole Fontaine ?**

Elles vont dans le bon sens. Je vous rappelle qu'en ce qui concerne les PME de haute technologie, nous ne disposons pas, en France, du même environnement fiscal que dans d'autres pays. L'absence d'incitation fiscale explique, pour une bonne part, le peu de *business angels* français et le fait que le capital-risque de lancement soit si peu développé.

En ce qui concerne le crédit d'impôt-recherche, nous sommes très impliqués sur cette question. Nous assurons la trésorerie des entreprises en mobilisant ces créances. 100 PME en ont été bénéficiaires en 2001, 166 en 2002. ■

*Propos recueillis par Anne Drif et Quitterie de Fommervault*

**“Il faut se poser la question sur la manière de mieux animer les marchés destinés aux PME, car c'est un enjeu vital pour certaines d'entre-elles.”**

se déroulent au niveau régional et non pas national. Il est frappant de voir que si les grandes entreprises se financent désormais à une échelle de plus en plus internationale, les PME, pour leur part, accèdent au crédit principalement au niveau de leur région. Chaque région aura ensuite à faire jouer ses spécificités en favorisant la création ou le développement, par exemple.

**Quel effet aura la loi de décentralisation pour votre activité ?**

Cette réforme nous concerne au premier chef, car nous travaillons déjà beaucoup avec les Collectivités territoriales. Notre organisation est d'ailleurs très décentralisée avec 43 points de contact d'où émanent les deux tiers de nos décisions d'engagements. Grâce aux partenariats régionaux ou départementaux que nous proposons, les PME peuvent bénéficier de garanties non plus à 50 % mais à 70 %, comme cela a été le cas pour la filière bois dans les Vosges. Nous gérons aussi, pour le compte des départements, des prêts participatifs de développement pour accompagner des problèmes spécifiques de reconversion d'anciens sites indus-