

Pourquoi un intermédiaire pour rechercher des financements d'entreprises ?

Un intermédiaire ayant une réelle expérience de la banque, ayant lui-même encadré des équipes d'analystes et participé régulièrement aux comités d'engagement va se poser, et vous poser, l'essentiel des questions que se poseront les analystes et décideurs.

Il va ainsi vous amener, si nécessaire, à préciser votre projet, et sera à même de le présenter aux banques sous une forme qui limitera fortement les risques de décision tardive, voire négative.

Les relations entre Banques et Entreprises ont fortement évolué depuis une dizaine d'années :

- changement de profil des chargés d'affaires
- modification des modalités et circuits de décision (accords de Bâle, et crise financière)

Le profil des chargés d'affaires :

Jusqu'au début des années 1990, les chargés d'affaires en relation avec les entreprises étaient des hommes et femmes d'expérience, connaissant bien l'entreprise et la banque. Encore peu soumis à la pression des objectifs, ils étaient en mesure de préparer au mieux la présentation d'un dossier de financement.

Malgré leurs qualités indéniables et leur envie, ce sont souvent aujourd'hui de jeunes diplômés auxquels les banques demandent avant tout de faire la preuve de leur potentiel commercial. Ainsi, l'expérience et le temps leur manquent pour préparer et défendre au mieux leurs dossiers.

Les modalités et circuits de décision :

Les règles de Bâle imposent aux banques de calculer pour chaque prêt une probabilité de perte sur le capital prêté.

Chaque dossier est donc passé au crible d'un logiciel mesurant le risque selon une modélisation qui doit avoir reçu l'aval des autorités de tutelle du secteur bancaire. En fonction de la cotation calculée par cet outil, les pouvoirs de décision du chargé d'affaire seront plus ou moins étendus, et le circuit du dossier sera plus ou moins long et complexe. La demande de prêt doit de plus recevoir l'avis favorable d'un analyste crédit.

Les équipes d'analyse des risques doivent être indépendantes des équipes commerciales afin d'assurer une totale neutralité dans les avis qu'elles émettent. Cela signifie notamment que l'analyste ne doit pas être en contact direct avec le client, et ne travaille qu'en fonction des documents et informations qui lui sont donnés par le commercial. Qui plus est, les analystes sont de plus en plus souvent regroupés dans des pôles régionaux, voire nationaux.

Les décisions sont donc prises sur l'avis d'analystes ne connaissant pas le client, et parfois pas même la région dans laquelle il exerce, et sur la base des documents donnés par ce dernier à son chargé d'affaires, complétés par un compte rendu.

Si dès la première analyse, la demande appelle trop de questions ou remarques restrictives, il sera long et difficile d'obtenir une décision favorable.

Ceci est d'autant plus vrai depuis la crise récente.