

Pascal Lambert
Docteur en Sciences de Gestion
Conseil en Franchise
www.franchise-expert.fr

EMPRUNT BANCAIRE DE L'EVALUATION DU DOSSIER A L'ACCORD DE PRÊT.

Votre projet est stabilisé. Avec vos conseils et votre franchiseur vous avez élaboré votre business plan et les comptes prévisionnels. Avant de rencontrer les banques et de déposer une demande de prêt, il convient de savoir quelles sont leurs contraintes et comment elles évaluent les dossiers.

Le crédit

L'une des activités principales des établissements financiers est le crédit. Paradoxalement les banques ont de l'argent à prêter mais il est difficile d'emprunter. Parce que les banques sont exigeantes et sensibles à la qualité des dossiers qu'elles financent. Elles cherchent de bons dossiers c'est-à-dire des dossiers sans risque ou à risques parfaitement maîtrisés.

Quand une banque prête de l'argent elle assume un risque appelé risque de crédit. Le risque de crédit est le principal risque contenu dans le bilan d'une banque généraliste. En effet, il consomme en moyenne les $\frac{3}{4}$ des fonds propres réglementaires.

Quel est le risque de la banque ?

Un crédit se clôture de deux façons : le remboursement intégral par l'emprunteur dans les conditions convenues ou bien le contentieux.

Le contentieux signifie que le débiteur ne peut pas rembourser sa dette (risque de perte en capital) ou bien la rembourse avec un décalage par rapport au calendrier prévu ce qui oblige la banque à se refinancer pendant cette période (risque d'immobilisation des fonds).

L'analyse du risque de défaillance de l'emprunteur à laquelle procède toute banque préalablement à l'octroi d'un crédit, vise donc à déterminer le risque d'occurrence d'un recouvrement difficile ou impossible.

Le montage du dossier

Dès que la demande de prêt est déposée, la banque est soumise à la nécessité de prendre position dans un délai convenu.

Elle est alors conduite à collecter un grand nombre d'informations d'origines variées. Toute information permettant d'affiner le jugement sera recherchée.

D'abord par la rencontre avec le client et l'examen des documents prévisionnels et ensuite par l'examen des informations publiques ou privées disponibles permettant de confirmer les informations avancées (notamment des études sectorielles).

La qualité du business plan est bien sur déterminante. Les perspectives économiques du projet et les dimensions managériales du dirigeant sont soigneusement examinées de même que les références du franchiseur.

La banque consulte habituellement différentes bases de données en particulier le fichier bancaire des entreprises (FIBEN) qui contient entre autres, une cotation Banque de France qui concerne aussi bien les entreprises que les dirigeants.

Le risque de liquidité

Pour la banque, les perspectives de remboursement du prêt sont liées à la santé économique et financière de l'emprunteur. La banque cherchera à déterminer la capacité de remboursement et la capacité d'endettement de l'emprunteur et aussi les risques qui pèsent sur l'entreprise afin d'en extrapoler le sien.

Un problème de recouvrement est toujours issu d'une insuffisance de liquidités. L'illiquidité de l'entreprise correspond à son incapacité à dégager suffisamment de fonds dans le cadre de son exploitation ce qui la met dans l'impossibilité de faire face à ses échéances.

Il est donc primordial de bien cerner le risque de liquidité qui provient essentiellement du niveau d'incertitude quant au bénéfice d'exploitation futur.

Analyse de la structure, de la performance et détection du risque

Toute entreprise est confrontée à un risque attaché à la réalisation d'un certain niveau d'activité et donc d'un revenu sous forme de flux de liquidités, c'est le risque économique.

Lorsque l'entreprise se finance par des emprunts, un autre risque apparaît, le risque financier, car l'endettement génère des charges financières fixes. L'entreprise devra dégager des fonds d'un montant suffisant et à date fixe pour honorer ses engagements. Or la disponibilité de ces fonds est elle-même soumise au risque économique.

Le risque financier correspond donc à l'incertitude à tenir les engagements de remboursement d'emprunts. Le risque financier est un risque qui varie en fonction de la façon dont est financée l'entreprise car plus l'entreprise est endettée, plus le risque financier est élevé.

Le diagnostic financier de l'entreprise est établi par l'analyse de la situation financière de l'entreprise : liquidité, rentabilité et structure financière.

En ce qui concerne la capacité de remboursement c'est à dire la capacité de l'emprunteur à couvrir ses charges financières, le ratio

$$\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Frais financiers + annuités de remboursement}}$$

est un indicateur classique. Les banquiers considèrent souvent que ce ratio ne devrait pas être inférieur à 2.

Le risque financier est aussi apprécié par la valeur du ratio d'indépendance financière :

$$\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Dettes à Long et Moyen Terme}}$$

Un ratio égal à 1 est de nature à sécuriser la banque (aux Etats Unis la règle est : le porteur du projet met un dollar, la banque met un dollar...). Un ratio faible est le signe d'un endettement important et donc d'un risque financier significatif.

En ce qui concerne la capacité d'endettement les banques considèrent généralement que le niveau d'endettement ne doit pas dépasser un montant de quatre années de capacité d'autofinancement voire trois.

Le risque financier sera aussi évalué par comparaison avec des sociétés soumises à des risques économiques identiques ou appartenant au même secteur d'activité (analyse comparative).

Enfin la banque procédera, en fonction de ses procédures internes, à d'autres travaux, analyse de solvabilité de votre affaire c'est-à-dire sa capacité à rembourser sa dette non plus dans le cadre de son exploitation prévisionnelle mais de sa liquidation, *credit-scoring* ou systèmes experts.

L'accord de prêt

La décision d'accorder ou non le crédit sera prise par un comité, en regard de la politique de risque et des objectifs de rentabilité de la banque mais aussi en fonction d'aspects commerciaux comme la volonté de gagner ou de conserver un client ou de prendre pied dans un secteur d'activité particulier.

Le contrat de prêt

Le contrat de prêt prévoit souvent des dispositions réductrices de risque pour la banque sous formes de garanties de différentes natures justifiées par le fait qu'une mauvaise appréciation du risque est toujours possible et qu'un accident de parcours peut survenir.

Des organismes spécialisés, OSEO en particulier, permettent de bénéficier d'une garantie dans le cadre d'une création d'entreprise. Si le projet respecte les critères requis, la garantie OSEO couvre jusqu'à 70 % du risque final du banquier. Le coût pour l'emprunteur est au maximum de 0,90 % l'an du capital restant dû.

En prenant à sa charge une partie du risque, OSEO permet à la banque de limiter son risque et de dégager une capacité de financement supplémentaire notamment pour couvrir les besoins de trésorerie. Dans ce cadre, si la banque demande une caution personnelle, elle ne peut dépasser 50% de l'encours du prêt, et exclut toute prise d'hypothèque sur la résidence principale du dirigeant.

Toutefois la banque peut solliciter des suretés réelles (hypothèques, gages et nantissements) et/ou des suretés personnelles (cautions, garanties à première demande, lettres d'intention). La prise de garanties sur des biens ayant une valeur marchande permettra à la banque de recouvrer une fraction ou la totalité des sommes qui lui sont dues en cas de défaillance de l'emprunteur.

Conclusion

Le financement d'entreprise est un exercice risqué mais encore plus lorsqu'il s'agit de création d'entreprise car la banque dispose de beaucoup moins d'informations pour établir son jugement que dans le cas d'entreprises existantes.

Un certain nombre des outils habituels d'analyse ne sont pas disponibles (analyse tendancielle c'est-à-dire sur plusieurs exercices antérieurs) et la banque ne peut donc s'appuyer que sur des comptes prévisionnels dont elle sait par expérience qu'ils sont souvent trop optimistes.

Cependant, en tant que futur franchisé, vous êtes adossés à un réseau qui a un historique. D'autres entrepreneurs avant vous ont démarré une activité identique sous la même enseigne. Leur réussite sera de nature à servir de référence à votre banque.