**TRIBUNE**

**Les demandes de financement des PME complexifiées par BÂLE III**

**Par Antoine PACAN, Administrateur de la CNCIOB**

Compliance, KYC, guide lines, watch list….Ces anglicismes sont autant de contrariétés quotidiennes qui ont fleuri au lendemain de la crise de 2008 sur le secteur bancaire. Une nouvelle religion a également vu le jour : celle du Dieu Bâle III, divinité rédemptrice supposée nous délivrer du mal d’emprunter et de ne plus soumettre le monde bancaire à la tentation des produits dérivés ou dérivants.

Nous ne sommes pas des exégètes de la dérégulation, bien au contraire : il suffit de voir le flou réglementaire qui règne sur l’intermédiation du crédit à destination des PME pour s’en convaincre. Néanmoins, comme en médecine, il faut veiller à administrer au patient le médicament adéquat. Posons le diagnostic : la banque de réseau était-elle réellement « malade » jusqu’en 2008, pour nécessiter autant d’acharnement thérapeutique ?

Certes, la crise des Subprimes est belle est bien née des errances d’une infime partie du réseau bancaire américain (car elle n’a concerné qu’un petit nombre d’établissements et une zone géographique restreinte) mais les conséquences auraient été facilement maîtrisables si la banque d’investissement n’avait pas eu ce rôle catalyseur, multiplicateur à grand renfort de titrisation et d’accumulation de crédit default swap - dont beaucoup ne sont pas encore débouclés et constituent une épée de Damoclès dressée au-dessus de la Deutsch Bank - entraînant l’ensemble du secteur bancaire et de l’assurance au fond de l’abyme.

Par capillarité, par peur de contagion de la part de banque d’investissement, ou de par l’absence d’un “GlassSteagle act” à la française (action de séparer les activités de banque de réseaux et de banque d’investissement), la Banque de Réseau s’est vue administrer le médicament Bâle à haute dose, son corps parfaitement sain jusqu’alors se plaint désormais de douleurs articulaires lui empêchant de travailler aussi vite qu'auparavant ! Cette dernière n'avait pourtant rien à se reprocher, tout du moins en France. On ne fait pas exploser le système bancaire tout entier en prêtant de l'argent à une auto-école ou une chaudronnerie… même en prêtant beaucoup d'argent !

Là où les règles Bâle (nous en sommes actuellement à Bâle III et comme pour les films, les suites s’essoufflent et fatiguent les spectateurs…) ont eu des effets dévastateurs pour les PME, c'est sur la fameuse règle d'allocation de fonds propres. C’est ce point précis qui bouleverse le plus la demande de crédit, plus encore que la réduction voire l’annulation des pouvoirs de décisions de la ligne commerciale et les lourdeurs administratives.

Aussi, toutes les entreprises clientes d'une banque sont notées selon une méthode de scoring propre à chaque établissement mais homologuée par les instances de contrôle et de régulation. Cette note détermine l’échelon de prise de décision (rarement local et de plus en plus du ressort de comité d’engagement) mais également la part de fonds propres que la banque doit mettre en réserve pour faire face à un éventuel défaut de l’emprunteur.

A titre d’exemple, lorsqu’une PME fait une acquisition immobilière ou une croissance externe, les montants d’engagement sortent de l’ordinaire. Pour une base 100 d’emprunt, la banque va devoir mettre en réserve 10 voire 20 de fonds propres, car la PME est structurellement plus fragile que le grand groupe.

A l’inverse la banque, avec ces 20 de fonds propres, va pouvoir prêter 1000 ou 2000 à un grand groupe ou une belle ETI avec le double avantage de prendre moins de risque et de prêter plus, ce qui permettra à la banque de communiquer des chiffres flatteurs quant à son engagement auprès de la sphère entrepreneuriale…

Les règles d’allocation de fonds propres sont nécessaires dans une économie où la création monétaire se fait par la dette, toutefois elle est devenue un frein structurel au développement de nos PME qui voient leur demande de financement extraordinaire donc stratégique, lui permettant de passer une hauteur de marche et faire d’elle à son tour une ETI, « remonter jusqu’en haut » entre des demandes de Grands Comptes. N’oublions pas que c’est la PME qui créée l’emploi donc la consommation, donc la croissance…