

PME : quatre conseils de rentrée pour vous faciliter la banque

Octobre 2021 - Par Jean-Daniel Guyot, cofondateur et président du directoire de Memo Bank, nouvelle banque indépendante pour les PME

Tout va trop vite à la rentrée. Oublié, le calme des vacances : les affaires reprennent et remettent bien des intentions au tiroir des vœux pieux. Prendre rendez-vous avec son conseiller bancaire pour discuter de nouveaux services, renégocier certains tarifs ? Plus tard, demain, le mois prochain... Pour vous aider à y voir plus clair, et peut-être gagner du temps en révisant vos priorités, voici quelques conseils pour vous faciliter la banque.

Préservez votre trésorerie

Être prévoyant n'est pas la moindre qualité d'un entrepreneur, surtout en ces temps incertains. Faire taire la cigale en soi en s'obligeant à plus de sobriété dans ses projets semble un bon principe, du moins dans l'attente d'un horizon plus ouvert. Votre trésorerie porte bien son nom : c'est votre trésor. Si vous avez des problèmes structurels de trésorerie, il est préférable de les compenser par des crédits moyen/long terme et de recourir aux crédits court terme avec parcimonie, quand la situation l'exige. La manne du prêt garanti par l'État (PGE) est sur le point de se tarir, mais les banques peuvent vous faire des prêts à moyen/ long terme de consolidation du fonds de roulement. Des solutions existent. Prenez donc attention à garder votre trésorerie disponible, à ne pas la bloquer, à ne pas la risquer non plus, par exemple avec des produits boursiers sophistiqués. En vérité, ce qui compte, ce n'est pas tant le risque que l'horizon de temps de votre placement. Pour placer de la trésorerie à 1 an, mieux vaut privilégier le compte à terme. Mais pour placer de la trésorerie abondante à un horizon de temps compris entre 2 et 10 ans, mieux vaut opter pour les comptes titres ou les contrats de capitalisation avec des produits financiers simples.

Pensez à la croissance externe

Prudence ne veut pas dire non plus frilosité. Avec la crise, la transformation numérique de nombreuses entreprises a recouvert un caractère urgent : on l'envisageait comme utile, mais coûteuse ; elle est devenue essentielle à court terme. Pour maintenir leur activité, certaines PME ont donc dû investir des sommes importantes dans leur numérisation. D'autres PME ont fait le choix de la croissance externe : confrontées au ralentissement de leur activité de cœur de métier, faute d'une technologie adaptée aux circonstances, ou tout simplement faute de temps pour développer elles-mêmes de tels savoir-faire, ces PME ont préféré racheter une *start-up* et les compétences qui leur faisaient défaut afin de gagner en vitesse. Choix audacieux, et souvent payant, qui

nécessite toutefois de choisir un partenaire bancaire réactif qui comprendra l'importance d'une telle opération pour votre activité.

Osez la multibancarisation

Avoir un partenaire bancaire réactif, c'est très bien ; en avoir deux, c'est encore mieux. En effet, l'idée commune (ou l'erreur commune ?) veut qu'une entreprise ait une relation exclusive avec sa banque. La fidélité vis-à-vis de ses partenaires est évidemment une vertu, mais une PME peut avoir une deuxième et même une troisième banque, selon sa taille et son chiffre d'affaires, sans que cela ne nuise à ses relations avec sa banque principale. Au contraire, avoir plusieurs partenaires bancaires comporte de nombreux avantages, comme la possibilité d'obtenir un crédit plus important (il est plus facile d'emprunter deux petites sommes dans deux banques qu'une grosse somme dans une seule), de mieux négocier et de tirer parti des frais de chacune d'elles en fonction de leurs tarifs (par exemple sur la devise). Surtout, un deuxième partenaire bancaire peut être un soutien précieux dans le cas où votre banque principale viendrait à modifier sa politique d'octroi ou changer les termes de votre partenariat, suite au départ de votre chargé d'affaires par exemple, en remettant en cause votre autorisation de découvert. Dans la même idée, il est toujours bon de poser par écrit les conditions et tarifs négociés avec votre conseiller bancaire.

Réduisez vos frais bancaires

Avoir plusieurs banques, c'est aussi la possibilité de faire des économies. Tout en misant sur la complémentarité des services, vous pourrez profiter des différences de tarifs (ou de systèmes de tarification) de chacune par rapport à vos besoins. Si vous avez beaucoup de commissions de mouvement, par exemple, vous réduirez sensiblement vos frais en optant pour une banque qui facture par abonnement. Il est vrai que la multitude des frais bancaires n'est guère facile à appréhender : frais fixes ou variables, récurrents ou ponctuels, frais de tenue de compte, de banque à distance, frais d'actualisation juridique et administrative, frais de découvert... N'en jetez plus ! Il faut savoir que, pour le calcul des frais, un chargé d'affaires raisonne en pourcentage de chiffre d'affaires confié, c'est-à-dire le volume de flux confiés à la banque. Il vaut donc mieux négocier une enveloppe globale, quitte à négocier ensuite le détail des frais. Le potentiel et les services souscrits sont aussi un bon moyen de négocier. À vous de bien choisir votre moment pour le faire (entrée en relation, sortie d'un nouveau bilan, hausse du CA, prévisionnels fiables, lettre vous informant d'une hausse des frais bancaires...). Vous voyez que les occasions ne manquent pas : saisissez-les, et facilitez-vous la banque!