



**Votre entreprise a-t-elle plus intérêt à être en relation avec plusieurs banques ou avec une seule banque?**

---

## **Votre entreprise a-t-elle plus intérêt à être en relation avec plusieurs banques ou avec une seule banque?**

*Ces dernières années, le paysage bancaire a connu de rapides bouleversements. En outre, l'approche et la méthode de travail des banques ont en soit fortement changé. Une question fréquemment posée par les chefs d'entreprise est de savoir s'il vaut mieux être en relation avec une seule banque ou avec plusieurs. Cette question est à juste titre pertinente.*

Partez de vous-même. Cela signifie qu'en tant qu'entreprise, vous devez avoir une idée très claire de ce que vous attendez d'une banque. Les banques sont toutes relativement différentes les unes des autres. Elles ont chacune leurs priorités et leurs propres spécialisations. Examinez la situation avec pondération et objectivité et ne vous laissez pas induire en erreur par la bonne relation que vous entretenez avec votre banque actuelle.

Les banques ne visent pas toutes le même marché. Il y a des banques qui se focalisent davantage sur les particuliers, la gestion du patrimoine et dans une moindre mesure sur une clientèle professionnelle comme les entreprises et les indépendants. Si vous choisissez une banque qui doit jouer un rôle important en matière de crédits, la liste des partenaires possibles sera sans doute plus courte.

Partez de vous-même mais en vous connaissant. Votre situation en tant qu'entreprise va déterminer votre approche bancaire et votre position pour négocier. Si de par la nature de votre entreprise (grandes fluctuations du chiffre d'affaires, investissements lourds), vous êtes plutôt dépendant de crédits bancaires, mieux vaut entretenir un lien étroit et loyal avec votre banque. Si votre entreprise est financièrement plus forte et donc moins dépendante d'un engagement fort de votre banque, vous pouvez adopter une attitude davantage opportuniste.

Enquêrez-vous, au sein de votre réseau, des expériences bancaires vécues par les autres. Bien sûr, le facteur personnel joue aussi un grand rôle. Au sein d'une même banque, des responsables commerciaux peuvent avoir une approche différente. Une fois la shortlist établie, mieux vaut que vous déterminiez la position de négociation bancaire individuelle. Il est également important de savoir comment vous voulez voir évoluer celle-ci dans le futur.

Si vous n'avez besoin d'un crédit que temporairement et de manière très occasionnelle, votre choix et sélection se dérouleront autrement. La règle empirique, c'est que plus vous occupez une position forte, meilleure sera votre position pour négocier. La banque attirée doit en effet tenir compte de la concurrence bancaire.

Si votre entreprise est financièrement moins forte, vous avez intérêt à vous embarquer avec plusieurs banques. En tant qu'entreprise, vous dépendrez moins du point de vue d'une banque individuelle. Les banques entretiennent rarement une vision identique réciproquement et ce sont précisément ces différents points de vue qui peuvent vous donner un avantage. Ce faisant, vous répartissez vous-même les risques bancaires.

*Le choix paradoxal entre un partenaire loyal et plusieurs partenaires bancaires dépend surtout de l'intensité de l'engagement bancaire. Si votre banquier actuel est le seul banquier et que vous n'êtes pas vraiment certain qu'il restera à vos côtés, mieux vaut aborder des banquiers supplémentaires. On peut toutefois aussi imaginer des situations où, en ayant une relation exclusive avec une banque, vous pouvez justement avoir plus d'engagement de la part de la banque en question. Tout cela dépend de la situation spécifique de votre entreprise et de la relation étroite avec la banque.*

Plusieurs critères interviennent dans le choix d'une banque en tant que fournisseur de crédits. Le critère le plus important étant pour bon nombre de chefs d'entreprise encore et toujours le coût. Une enquête révèle que la plupart des entreprises clôturent leur crédit auprès de la banque offrant le taux d'intérêt le plus bas. Ensuite seulement interviennent d'autres critères tels que la relation bancaire, la connaissance de la banque en matière de PME, le service à la clientèle et les garanties.<sup>1</sup>

Dans l'enquête, les garanties n'ont pas été considérées comme faisant partie du coût. Les deux éléments doivent être examinés ensemble. Négocier un crédit meilleur marché en échange de garanties supplémentaires, c'est manquer de perspicacité. Le coût total d'un crédit ne se compose pas uniquement du taux d'intérêt. Ce qui n'est pas pratique dans un crédit, c'est que l'on ne peut estimer la valeur du service total qu'une fois le crédit conclu.

Le coût total d'un crédit peut avoir aussi bien une valeur numérique qu'une valeur morale. Pour chiffrer le coût, vous pouvez comparer les charges d'intérêt totales des diverses

---

<sup>1</sup> Enquête UA, 2005

propositions bancaires, parallèlement au coût de la constitution de garantie et des frais de dossier.

Pour calculer le coût moral, il est important que vous considériez à l'avance si vous voulez en tant qu'entrepreneur donner des garanties personnelles telles qu'un cautionnement solidaire ou de l'argent privé en garantie.

Retenez bien qu'une banque qui est la moins chère applique aussi les critères de risque les plus stricts et ne vous soutiendra plus à la moindre catastrophe. La qualité a un prix. Percevoir le crédit uniquement comme une quantité d'argent que vous achetez est une approche trop restreinte.

Bien entendu, les critères ne seront pas tous les mêmes pour chaque entreprise. Des entreprises financièrement très fortes seront beaucoup plus tentées de choisir purement sur la base du prix. Si vous n'avez pas cette position confortable en tant qu'entreprise, vous devez absolument prendre en compte les autres critères et l'équilibre entre ceux-ci.

Une 'bonne relation' avec votre banque est une notion très relative. Bien sûr, une bonne relation est très importante mais contrairement à jadis, les responsables commerciaux n'ont plus de pouvoir de décision. Il y a également une rotation plus rapide au sein de la banque proprement dite, pour éviter justement une relation trop étroite. La banque veut surtout éviter les conflits d'intérêts.

Dans les banques travaillant avec des agents indépendants, la rotation est moins grande. Par contre, leur rémunération est bien plus directement liée à leurs performances commerciales et leurs mérites et du coup, ils prêtent plus attention à la relation (commerciale) à court terme qu'à celle à long terme.

Au niveau qualitatif, on observe peu de différences entre les indépendants et les employés. Se fier à l'enseigne de la banque n'est pas toujours pertinent. Gardez bien à l'esprit que tôt ou tard, vous pourriez avoir une autre personne de contact et que vous devrez alors reconstruire tout à fait la relation.

*Les principaux éléments sont la connaissance qu'a le contact de l'entreprise et la stratégie de la banque au sein du segment des entreprises. Dans ces conditions, vous avez un banquier qui réfléchit activement et qui entreprendra les actions adéquates avec professionnalisme et rapidité.*

Beaucoup d'entreprises gardent en réserve un deuxième fournisseur pour les fournisseurs très stratégiques. Elles ne veulent pas dépendre d'un seul partenaire. Même si cela peut, en apparence, apporter des avantages à court terme au niveau des

conditions, ne perdez pas de vue qu'une relation exclusive avec une seule banque implique une grande dépendance. L'attitude d'une banque peut aussi changer dans diverses circonstances.

C'est pourquoi il est recommandé d'entretenir de bons contacts avec plusieurs banques. Ne donnez pas aux banques l'impression qu'elles sont montées les unes contre les autres. Un peu de concurrence saine tient tous les esprits en éveil! Entretenir une relation étroite avec plusieurs banques via une communication bien étayée vous offre également l'avantage de pouvoir faire appel de manière très opportuniste à certains services.

Paul Van Dessel

- Auteur de “Krediet. Voor ondernemers”, une édition de LannooCampus
- Gérant de Fin-Co ([www.fin-co.net](http://www.fin-co.net))

Isabel S.A.  
Bd de l'Impératrice 13-15 – 1000 Bruxelles  
[www.isabel.eu](http://www.isabel.eu)

© Copyright Isabel 2012. All rights reserved. No part of this document may be reproduced, stored in a database or storage-and retrieval system, published or passed to others in any form, electronic or mechanic, including print, photocopy or microfilm without the prior written permission of Isabel NV/SA