

# Financement des entreprises : des banques ont revu leurs tarifs à la hausse pendant la crise

Face aux besoins urgents de financement des entreprises, certains établissements ont tenté de revoir à la hausse leurs conditions tarifaires. Les grands groupes appellent à davantage de transparence.

🔖 Lire plus tard

Banque & Assurances



🗨️ Commenter



Par [Anne Drif](#)

Publié le 24 juin 2020 à 9h00 | Mis à jour le 24 juin 2020 à 17h38

A Londres, des banques sont soupçonnées par le régulateur de profiter de la faiblesse des entreprises, en plein covid-19, pour conditionner leurs prêts à des commissions très élevées sur d'autres services. L'Autorité de contrôle prudentiel française assure qu'il s'agit de « pratiques britanniques », mais la fébrilité est palpable. « Les banques sont venues en soutien, dit Priscilia Bouton Peignoux, de l'Association française des trésoriers d'entreprises (AFTE). Mais cette crise est aussi l'occasion pour un certain nombre de banques européennes de relever leurs marges et de revoir leurs conditions, après cinq années où en compétition avec les banques américaines, elles délivraient des crédits à la limite de la rentabilité ».

Le moment est critique pour certaines entreprises en difficultés. L'obtention du premier méga prêt garanti français à Air France pour 4 milliards d'euros avait notamment donné lieu à vrai bras de fer entre les banques et l'Etat .

La coprésidente de la commission financements de l'AFTE appelle à une clarification de la tarification des banques : « certains établissements entrent via des lignes de trésorerie, et veulent compenser leur prix d'entrée en accroissant leurs marges sur des émissions obligataires et les marchés actions parfois dans des proportions significatives. Dans la relation globale, les effets de compensation rendent la tarification peu lisible ».

## Les banques veulent sortir les prêts garantis par l'Etat de leurs bilans

Didier Philouze, responsable du conseil en dette chez Redbridge, corrobore. Les banques ont privilégié leurs clients historiques. « Les situations les plus problématiques ont concerné des entreprises jugées peu stratégiques par des banques », indique-t-il. Celles-ci ont cherché à monnayer leur soutien de façon plus opportuniste.

Par exemple, pour des prêts bancaires peu risqués, les commissions d'arrangement et de coordination ont pu dans certains cas être doublées voire triplées. « C'est un haut de fourchette comparé à des niveaux de prix très tirés pré-covid et les niveaux absolus ne sont donc pas scandaleux, mais cet opportunisme intervient au pire moment », juge le consultant. Les banques françaises ne sont pas rémunérées pour instruire et octroyer les prêts garantis et le font à prix coûtant, rappelle-t-on à ce sujet à Bercy.

## Mémoire longue

Mais les trésoriers ont la mémoire longue. « Certaines banques absentes lors des temps de restructurations pensent pouvoir se repositionner quand l'horizon s'éclaircit. Elles se trompent le plus souvent. Elles ne peuvent pas revenir dans le pool des banques relationnelles », souligne Jérôme Guttieres, coprésident de la commission financements de l'AFTE.

Malgré les écarts entre banques, l'effort de financement réalisé dans l'urgence demeure important, même en dehors des prêts garantis. « Nous avons mené 90 % des 90 milliards d'euros de crédits syndiqués souscrits en Europe entre la mi-mars et mai, précise Renaud-Franck Falce, responsable marchés de capitaux chez BNP Paribas. A de nombreuses occasions, nous n'avons tout simplement pas de concurrence car toutes les banques n'étaient pas en capacité de garantir la bonne fin de ces transactions de plusieurs milliards de financement sur leur bilan ». Et ce soutien a permis de rouvrir d'autres segments de financement pour les émetteurs, sur les marchés obligataires, dit-il.

Compte tenu des tensions sur le marché, il y a pu y avoir un surcoût par rapport aux conditions pré-crise, « mais les modalités de facturation du crédit bancaire étaient très en deçà de ce que reflétaient celles du marché obligataire », ajoute Renaud-Franck Falce. Le soutien des banques a servi de ciment à la relation avec les grands groupes, « mais en aucun cas à tirer parti en matière tarifaire à ce moment critique pour les entreprises ».

Anne Drif