



L'IMPACT DE BÂLE II SUR LES PME FRANÇAISES

PIERRE SIMON *

La santé et le développement des PME françaises représentent un enjeu considérable pour notre économie, puisqu'elles emploient environ 60 % des salariés et représentent plus de la moitié de la valeur ajoutée des entreprises. C'est pourquoi la faculté qu'elles ont d'obtenir des financements en quantité suffisante, à des coûts modérés et leur garantissant une certaine souplesse dans toutes les phases de la conjoncture, est déterminante. Or, si les PME présentent aujourd'hui des ratios de fonds propres proches de ceux des grandes entreprises, leurs financements externes restent à plus des deux tiers d'origine bancaire, contre seulement 40 % pour les grandes entreprises¹. Largement dépendantes de leurs partenaires bancaires, elles sont ainsi en première ligne des acteurs économiques non financiers susceptibles d'être affectés par la modification de la réglementation sur la solvabilité bancaire.

Chacun des « 3 piliers » de Bâle II pourrait, à cet égard, exercer des influences non négligeables. C'est ainsi, par exemple, que le II^{ème} pilier, qui définit le contrôle des autorités de surveillance bancaire nationales, laissera à celles-ci une grande influence potentielle sur la mise en œuvre précise des règles de capital. De même, le III^{ème} pilier, qui vise à renforcer la discipline de marché en étendant les obligations de communication financière des banques, contraindra celles-ci à diffuser des informations sur les caractéristiques de leurs prêts, qui restaient jusqu'à présent confidentielles ou méconnues et qui pourraient les inciter à modifier leurs comportements ; ce même III^{ème} pilier pourrait également, par exemple, faciliter le mouvement de concentration des établissements bancaires, mouvement qui n'est pas neutre sur l'évolution du marché du crédit. Pour importantes qu'elles puissent être, les incidences de ces

* Vice-président trésorier de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

Cet article a été rédigé avec la contribution de Nathanaël Fournier, Département économique et financier, Direction de la Mission consultative, CCIP.

II^{ème} et III^{ème} piliers sur le financement bancaire des entreprises ne peuvent toutefois être aujourd'hui appréhendées que très sommairement.

C'est pourquoi le I^{er} pilier du nouvel accord, qui fixe les règles des exigences minimales en fonds propres et qui, en tant que tel, exercera une influence immédiate sur les relations de crédit entre les banques et les entreprises a, dès le début du processus de réforme, prioritairement retenu l'attention des observateurs intéressés au financement de l'économie et des organismes représentatifs des entreprises. Cette note expose les derniers développements du processus de Bâle en la matière, en s'interrogeant sur quelques-unes de ses incidences en France. Alors que le niveau des exigences de fonds propres que les banques françaises devront respecter paraît encore incertain, l'impact de la généralisation des processus de notation interne en France aurait, pour sa part, des conséquences importantes, quoique ambivalentes. Au total, il apparaît prématuré de prétendre épuiser aujourd'hui ces problématiques ; aussi bien, le financement des PME françaises devrait-il être attentivement examiné au cours des années qui viennent et la réglementation bancaire devrait-elle organiser par anticipation sa propre souplesse, afin d'être à même de remédier, le cas échéant, à d'éventuels accidents.

LES EXIGENCES EN CAPITAL POUR LES PME

Les nombreuses inquiétudes formulées à la suite du second document consultatif publié par le Comité de Bâle en janvier 2001, tant par certains responsables politiques que par les représentants des entreprises, ont conduit à une profonde évolution du traitement prudentiel des crédits aux PME. Des arguments empiriques relatifs à la plus faible corrélation entre les pertes sur le segment des petites entreprises que sur celui des grandes, ainsi que des pressions exercées par des organismes représentatifs des entreprises et par certains pays européens (l'Allemagne notamment), ont progressivement poussé le Comité à réviser à la baisse les exigences en capital sur ce segment de la clientèle bancaire :

- dès novembre 2001, la probabilité de défaut devenait un argument de la fonction de corrélation des actifs qui entre dans le calcul des pondérations de risque. Les taux de défaut étant en moyenne plus élevés pour les petites entreprises que pour les grandes, cette modification bénéficiait davantage à celles-là qu'à celles-ci ;
- en juillet 2002, le Comité de Bâle annonçait un traitement spécifique des PME, ainsi que la possibilité pour les plus petites d'entre elles d'être classées en clientèle de détail.

Au total, la dernière version du projet d'accord² distingue trois catégories potentielles d'entreprises, dont les pondérations sont

définies différemment. L'approche standard révisée distingue les petites entreprises (classées en « clientèle de détail » ou *retail*), des autres (classées en « entreprises » ou *corporate*). Un groupe bancaire ne pourra inclure une entreprise cliente dans la catégorie *retail* que si l'exposition qu'elle a vis-à-vis de cette entreprise (sur une base consolidée le cas échéant) est inférieure à 1 M€.

Les approches par les notations internes reprennent cette distinction (en ajoutant que les petites entreprises doivent faire l'objet d'un mode de gestion et de traitement relevant effectivement de celui réservé à des contreparties de détail par la banque considérée), mais subdivise, en outre, la catégorie *corporate* en PME et grosses sociétés, les premières étant des entreprises « dont le chiffre d'affaires publié du groupe consolidé auquel elles appartiennent est inférieur à 50 M€ »³. Afin de limiter les effets de seuil, les PME bénéficieront d'un traitement qui sera d'autant plus économique en fonds propres réglementaires qu'elles réaliseront un chiffre d'affaires inférieur à cette limite.

Les tableaux n°1, 2 et 3 présentent les pondérations qui seront appliquées aux entreprises selon que la banque adoptera la méthode standard révisée ou les méthodes par les notations internes (NI) fondation ou avancée. Les pondérations supérieures à celles aujourd'hui en vigueur sous le ratio Cooke (100 %) apparaissent en grisé.

3

Tableau n° 1
Pondérations appliquées en méthode standard

| Retail | Corporate (y compris PME) | | | | |
|----------------------------|---------------------------|-----------|--------------|------------------|-----------|
| 75 % * | AAA à AA - | A + à A - | BBB + à BB - | inférieur à BB - | Non-notée |
| * 150 % si crédits douteux | 20 % | 50 % | 100 % | 150 % | 100 % |

Tableau n° 2
Pondérations appliquées en méthode NI fondation

| | Retail | Corporate (CA = 5 M€) | Corporate (CA = 25 M€) | Corporate (CA ≥ 50 M€) |
|-------------|--------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| PD = 0,50 % | 37 % | 58 % | 64 % | 72 % |
| PD = 1 % | 53 % | 78 % | 86 % | 97 % |
| PD = 2 % | 69 % | 100 % | 111 % | 126 % |
| PD = 3 % | 78 % | 115 % | 128 % | 145 % |
| PD = 4 % | 83 % | 128 % | 143 % | 162 % |
| PD = 5 % | 89 % | 141 % | 158 % | 178 % |

Tableau n° 3
Pondérations appliquées en méthode NI avancée

| PCD | Retail | | | Corporate (CA = 5 M€) | | | Corporate (CA = 25 M€) | | | Corporate (CA ≥ 50 M€) | | |
|------------|--------|------|-------|--------------------------|-------|-------|---------------------------|-------|-------|---------------------------|-------|-------|
| | 40 % | 50 % | 70 % | 40 % | 50 % | 70 % | 40 % | 50 % | 70 % | 40 % | 50 % | 70 % |
| PD = 0,5 % | 33 % | 41 % | 57 % | 51 % | 64 % | 90 % | 57 % | 71 % | 99 % | 64 % | 80 % | 112 % |
| PD = 1 % | 47 % | 59 % | 82 % | 69 % | 87 % | 121 % | 77 % | 96 % | 134 % | 87 % | 108 % | 152 % |
| PD = 2 % | 62 % | 77 % | 108 % | 89 % | 111 % | 156 % | 99 % | 124 % | 173 % | 112 % | 140 % | 196 % |
| PD = 3 % | 69 % | 86 % | 121 % | 102 % | 128 % | 179 % | 114 % | 143 % | 200 % | 129 % | 161 % | 226 % |
| PD = 4 % | 74 % | 93 % | 130 % | 114 % | 143 % | 200 % | 128 % | 159 % | 223 % | 144 % | 180 % | 252 % |
| PD = 5 % | 79 % | 98 % | 138 % | 126 % | 157 % | 220 % | 140 % | 175 % | 246 % | 158 % | 198 % | 277 % |

Dans l'approche standard, le risque de la contrepartie est introduit pour les entreprises *corporate*, et ne fait l'objet que de quatre catégories. Un crédit ne sera affecté d'une pondération supérieure à celle en vigueur aujourd'hui sous le ratio Cooke que si son bénéficiaire fait l'objet d'une évaluation par une agence de notation externe choisie par la banque, et que cette évaluation lui impute une note inférieure à BB⁴.

Les approches par les notations internes s'appuient sur les probabilités de défaut (PD) que les banques calculent pour chacune de leurs contreparties. En outre, alors que la méthode NI fondation fixe la perte subie par la banque en cas de défaut (PCD) à 45 %, la méthodologie avancée requiert, entre autres, que cette grandeur soit évaluée par la banque. Au total, les pondérations associées aux prêts aux entreprises seront d'autant plus élevées que la probabilité de défaut est forte, que la taille de l'entreprise est grande et, dans l'approche avancée, que l'espoir de récupérer (notamment à la suite d'une procédure judiciaire) les sommes prêtées en cas de défaut du débiteur est faible.

S'appuyant sur les résultats de la dernière étude d'impact menée par le Comité de Bâle (QIS3), le tableau n° 4 présente les conséquences que ces pondérations pourraient avoir sur les fonds propres réglementaires des banques, en distinguant celles de grande taille et actives au plan international (G1) et les banques plus petites et généralement moins complexes (G2). La première colonne, qui retrace l'impact de Bâle II sur l'ensemble des actifs bancaires montre que, conformément à l'objectif qu'elle s'est assigné, cette réforme encouragera les établissements bancaires à s'orienter vers les méthodologies avancées. Les colonnes suivantes, qui évaluent l'impact de la réforme sur le capital réglementaire couvrant les crédits aux entreprises, montrent que le calibrage actuel de Bâle II conduirait dans l'ensemble à de moindres exigences en capital⁵.

Tableau n° 4
Évolution des exigences en capital, en %, banques des pays du G10

| | | Total | PME « retail » | PME | Corporate |
|----|----------------------|--------|----------------|--------|-----------|
| G1 | Méthode standard | 11 % | - 13 % | 1 % | 1 % |
| | Méthode NI fondation | 3 % | - 26 % | - 11 % | - 9 % |
| | Méthode NI avancée | - 2 % | - 31 % | - 3 % | - 14 % |
| G2 | Méthode standard | 3 % | - 12 % | 1 % | - 10 % |
| | Méthode NI fondation | - 19 % | - 24 % | - 3 % | - 27 % |

Source : Basel Committee on Banking Supervision, *Supplementary Information on QIS3*, mai 2003.

La nouvelle réglementation pourrait notamment favoriser tout particulièrement les petites entreprises situées dans la clientèle de détail, et les grandes sociétés bénéficiant de notations favorables. Toutefois, la catégorie intermédiaire PME qui, tout en présentant en moyenne des taux de défaut supérieurs à ceux des grandes entreprises, ne peut bénéficier des courbes établies pour la clientèle de détail, supporterait des charges en capital peu différentes de celles d'aujourd'hui voire, selon d'autres études, supérieures⁶. L'attrait relatif de ce segment d'entreprises diminuerait ainsi par rapport aux autres, notamment auprès des petites ou moyennes banques (G2), et des grands établissements (G1) adoptant la méthode NI avancée.

QUELLES IMPLICATIONS EN FRANCE ?

Parmi les cinq plus grands pays de l'Union européenne, la France est avec l'Espagne celui qui connaît le taux de concentration bancaire le plus élevé : en 2001, les cinq principaux établissements de crédit y représentaient environ la moitié du total des actifs, contre 20 % en Allemagne et 30 % en Italie et au Royaume-Uni⁷. Le rapprochement du Crédit Lyonnais et du Crédit Agricole ne fait qu'accélérer le mouvement. Or, tous les grands groupes bancaires français ont annoncé à la Commission bancaire leur intention d'adopter une approche par les notations internes⁸.

La majeure partie de l'encours des crédits deviendra ainsi localisée dans des établissements recourant à une évaluation individualisée du risque de crédit. Même s'il est probable que le basculement ne se réalisera que progressivement⁹, les PME françaises, dans leur grande majorité, verront ainsi leur accès au crédit et les conditions de celui-ci dépendre des notes que leur attribueront leurs banques.

Il reste que le type de méthode NI qu'elles adopteront - fondation ou

avancée - n'a sans doute pas encore été définitivement choisi par les banques. La formulation actuelle de l'accord laisse, d'ailleurs, une certaine souplesse en la matière : certains établissements opteront pour une seule de ces deux méthodes sur l'ensemble de leurs activités, d'autres pourront décider d'appliquer l'une et l'autre selon leurs lignes de métiers. Cette décision - qui dépendra, notamment, de la quantité des fonds propres qui pourront être économisés sous la méthode complexe, et de l'investissement tant humain qu'en système d'information nécessaire pour la mettre en œuvre - pourrait avoir une incidence forte pour leur portefeuille de crédits aux entreprises. Fixé à 45 % dans le projet d'accord pour la méthode NI de base, le taux de perte en cas de défaut sera calculé par les établissements qui adopteront la méthode avancée, en tenant compte des types de produits offerts et des sûretés qui leur sont associées. Or, certaines études empiriques laissent penser que les taux de récupération atteindraient en France, en raison de la réglementation des procédures collectives, des niveaux moindres que ceux fixés par le projet d'accord, et inférieurs à ceux rencontrés dans d'autres pays¹⁰. Nonobstant, certains grands établissements français pourraient être tentés d'adopter la méthode complexe pour leurs prêts aux entreprises, tant en raison de leur activité à l'international que pour des motifs d'image. Le cas échéant, les crédits aux entreprises, et singulièrement aux PME - les taux de recouvrement étant positivement corrélés avec la taille des entreprises - seraient probablement davantage pondérés que sous la méthode NI fondation, ou ne seraient accordés qu'en étant assortis de cautions ou de garanties assurant une très bonne protection.

Au-delà des options méthodologiques des banques, l'application des nouvelles règles de solvabilité bancaire pose également la question du classement des entreprises françaises au sein des catégories de clientèle et de leur positionnement en termes de taux de défaut. En raison de lacunes statistiques, ces questions ne peuvent cependant recueillir aujourd'hui que des réponses provisoires.

Les établissements de crédit économiseront des fonds propres réglementaires en plaçant dans leur portefeuille de détail les entreprises vis-à-vis desquelles leurs expositions ne dépassent pas 1 M€. Il est possible d'approcher le nombre de PME satisfaisant ce seuil à partir de la Centrale des bilans de la Banque de France (tableau n° 5)¹¹. Sachant qu'à l'instar des autres pays du Sud de l'Europe, la structure productive française est marquée par la prédominance de petites et très petites entreprises¹², on peut ainsi escompter que plus de 90 % des entreprises françaises devraient être classées en clientèle de détail et bénéficieraient alors d'une courbe de pondération inférieure à celle des autres entreprises.

Tableau n° 5
PME éligibles à un traitement « retail », par tranches d'effectifs*

| Effectifs | < 10 | 10 à 20 | 20 à 50 | 50 à 100 | 100 à 250 |
|---------------------|------|---------|---------|----------|-----------|
| PME éligibles, en % | 95,3 | 94,9 | 79,9 | 54,3 | 37,2 |

* % de PME dont l'endettement bancaire (y compris le crédit-bail) est inférieur à 1 M€.

Source : Centrale des bilans. Données communiquées par M. B. Paranque, Direction des entreprises, Banque de France.

Les sources publiques en matière de défaut des PME françaises présentent plusieurs lacunes : tirées des cotations Banque de France¹³ et Coface¹⁴, elles ne sont pas exhaustives et leurs catégorisations des entreprises ne recoupent pas nécessairement celle établie par Bâle II ; les données publiées offrent une faible profondeur historique ; enfin, le défaut d'une entreprise y correspond à la seule entrée en procédure judiciaire, alors que le Comité de Bâle demande que les engagements douteux en fassent également partie. Il est toutefois possible d'estimer le taux de défaut des PME françaises en rapprochant ces sources des chiffres tirés d'une base de donnée contenant l'ensemble des prêts octroyés par les banques espagnoles et qui évite ces différentes lacunes¹⁵.

Tableau n° 6
Taux de défaut à un an des entreprises espagnoles et françaises, par tranches de chiffres d'affaires

| | Espagne (Banco de España) | | |
|-------------------|------------------------------------|--------------------------------|------------|
| | CA < 50 M€ exposition < 1M€ | CA < 50 M€ exposition > 1M€ | CA > 50 M€ |
| Moyenne 1999-2001 | 1,69 % | 0,94 % | 0,41 % |
| Moyenne 1997-2001 | 1,94 % | 1,23 % | 0,37 % |
| Moyenne 1994-2001 | 3,08 % | 2,64 % | 0,65 % |
| | France (cotation Banque de France) | | |
| | 0,75 M€ < CA < 7,5 M€ | 7,5 M€ < CA < 75 M€ | CA > 75 M€ |
| Moyenne 1999-2001 | 1,50 % | 0,83 % | 0,44 % |
| | France (cotation Coface) | | |
| | 0,15 M€ < CA < 7 M€ | 7 M€ < CA < 40 M€ | |
| Moyenne 1997-2001 | | 2,35 % | 0,79 % |

Au-delà de la forte volatilité des moyennes en fonction des années sur lesquelles elles sont calculées, les données espagnoles manifestent l'importance de disposer d'un fort recul historique. Remontant à 1994, elles permettent de tenir compte des taux de défaut très élevés observés pendant une phase de creux conjoncturel sévère. Elles obligent ainsi à mettre en doute la pertinence des résultats du QIS3, dans la mesure où, alors que le Comité de Bâle recommande une évaluation ajustée du cycle (*through the cycle*), la plupart des systèmes d'information des établissements bancaires sont récents et n'ont pu s'appuyer que sur des données reflétant une conjoncture favorable. Ce point met ainsi en exergue le rôle majeur qu'exerceront les autorités de surveillance bancaire nationales pour harmoniser la profondeur historique des taux de défaut qui seront utilisés par les banques optant pour les méthodes NI.

Dans ce contexte, les données retracées ci-dessus pour la France sont sans doute exagérément optimistes, et une vision plus objective ne pourra sans doute être obtenue qu'après la prise en compte des taux de défaillance observés en 2002 et 2003. Des probabilités de défaut moyennes de l'ordre de 2,5 % pour les petites entreprises classées en *retail* et comprises entre 1,5 et 2 % pour les autres PME¹⁶ pourraient, dès lors, être plus réalistes. Elles conduiraient à des pondérations d'environ 75 % et 100 % respectivement sous la méthode NI fondation, mais qui pourraient osciller entre 80 et 100 % pour les premières et 110 et 130 % pour les secondes en méthode NI avancée, en considérant des taux de pertes en cas de défaut atteignant 50 ou 60 %.

Ces estimations, inévitablement grossières, attestent en tout cas d'une incertitude persistante quant à l'impact de Bâle II sur les fonds propres réglementaires destinés à couvrir les prêts aux PME. Elles expliquent en partie l'importante dispersion autour de la moyenne des situations individuelles des établissements de crédit constatée dans l'étude d'impact menée par le Comité de Bâle, et permettent de comprendre les conclusions contradictoires auxquelles certaines études concurrentes ont conduit. Au total, elles incitent à recommander, dans un premier temps, une publication et une analyse des résultats français du QIS3, ainsi que la poursuite du travail sur le sujet.

En outre, ces évaluations semblent également confirmer que Bâle II introduira des effets de seuil très nets entre les petites PME et les autres, avec un risque important que les crédits accordés aux secondes supportent des pondérations supérieures à celles appliquées sous la réglementation actuelle. Même si le pire a sans doute été évité grâce au traitement spécifique que le Comité de Bâle a accepté de leur réserver, il reste que cette situation risque de porter aux moyennes et grosses PME françaises des préjudices en termes de coût du crédit et/ou d'un moindre intérêt des banques à leur allouer des fonds propres.

UN PROCESSUS AMBIVALENT DE GÉNÉRALISATION DES NOTATIONS

Si les plus grands établissements bancaires français ont commencé à mettre en place des instruments de notation interne dès la fin des années 1990, Bâle II va conduire à une diffusion de ces outils au sein de tous les grands groupes et sur l'ensemble des lignes de métiers. Le risque PME, qui est par nature difficile à suivre et à gérer en raison de la grande diversité des formes de crédit et de leurs modes de garantie, pourrait, par là même, faire l'objet d'une meilleure appréhension.

Associé à la différenciation des pondérations en fonction du risque, ce processus pourrait conduire les établissements à concentrer davantage leurs investissements sur les segments de clientèle présentant les meilleures marges nettes de risque et à rehausser les marges des crédits n'offrant pas une rémunération suffisante du risque. Il en découlerait alors un élargissement potentiellement important de l'éventail des taux d'intérêt sur les prêts aux PME¹⁷.

Cette incitation de Bâle II à procéder à une tarification des crédits plus étroitement dépendante du risque réel des contreparties suppose, bien sûr, que les PME les plus risquées acceptent de supporter le coût de leur risque. Mais cela suppose aussi que les principaux réseaux bancaires français prennent les mêmes orientations, et que la concurrence à laquelle ils se livrent porte moins sur les prix et davantage sur la qualité de leurs services, ce qui ne pourra sans doute se réaliser que progressivement.

Bien qu'en apparence défavorable en termes de coût du crédit, une telle évolution pourrait avoir des conséquences positives en matière d'accès des PME au financement : le marché français des crédits aux PME est caractérisé aujourd'hui par des produits offrant de faibles marges nettes de risque, car proposés en tenant compte des enjeux commerciaux que représentent les entreprises et leurs dirigeants sur l'ensemble de la relation clients (placements, offres de services à forte valeur ajoutée, gestion de fonds privés...). Ces caractéristiques peuvent expliquer une forte sélectivité, qui se renforce dans les phases basses de la conjoncture. Une meilleure tarification du risque substituerait à un crédit conçu comme « produit d'appel » pour les « bonnes PME », un crédit rémunérant l'appréhension du risque et la qualité de son évolution. À terme, des entreprises présentant des dossiers risqués mais offrant de bonnes perspectives de rentabilité devraient ainsi pouvoir profiter de cette réforme.

De manière ambivalente, la généralisation des processus de notation pourrait aussi causer des effets pervers sur la nature des relations banques/entreprises. Spécialement pour les PME classées en portefeuille de

détail, l'appréciation du risque de crédit pourrait prendre des formes plus quantitatives qu'auparavant. D'ores et déjà, les multiples déterminants du risque ne peuvent pas tous être analysés et détaillés, en raison du coût unitaire de l'analyse des dossiers et, parfois, de la difficulté d'obtenir l'ensemble des informations ou documents nécessaires, que, par manque de moyens, certaines PME ne peuvent pas toujours fournir. Cependant, la mise en place des systèmes de *scoring*, qui combinent un petit nombre de caractéristiques clés de l'entreprise pour l'intégrer dans une classe homogène de risque, rendra les décisions d'octroi ou de refus de crédit moins dépendantes encore d'informations qualitatives pourtant souvent décisives pour certaines petites entreprises (son positionnement sur le marché, les qualités personnelles du chef d'entreprise...) et négligera les informations subjectives et personnelles issues du contact en face à face en agence. Dès lors, d'éventuelles difficultés du chargé d'affaires à interpréter et justifier des décisions moins négociables issues du modèle de *scoring* feraient apparaître la banque comme une boîte noire et seraient peu propices à l'approfondissement et à la pérennité de relations de confiance entre les PME et leurs banques.

10 Ce risque de traitement automatisé de la relation clientèle pourrait ainsi accentuer en France la tendance vers un modèle de « banque à l'acte » et renforcer des velléités d'arbitrage d'une banque à l'autre. Or, si ces évolutions permettent aux PME de bénéficier des meilleures conditions financières du moment, elles atténuent parallèlement l'engagement des banques envers les entreprises considérées comme les plus fragiles, qui peuvent alors être confrontées à des difficultés d'accès au crédit lorsqu'elles éprouvent des besoins financiers ponctuels.

On ne peut contester les objectifs prudentiels poursuivis par Bâle II. Mais force est de reconnaître qu'il est difficile de prévoir, avec certitude, ses conséquences sur l'évolution des relations entre les établissements de crédit et les entreprises, particulièrement les PME, en termes d'accès au crédit, de coût du crédit et de personnalisation des rapports.

Les règles ne sont pas définitivement arrêtées, ni au niveau des banques centrales, ni à celui des textes européens. Les banques réfléchissent aux choix politiques et commerciaux ainsi qu'aux modalités pratiques d'adoption des futures normes. Quant à leurs clients, il est impossible de connaître ce que seront leurs réactions, face à des offres non encore définies.

Quelques certitudes s'imposent cependant. L'appréciation du risque se reflétera, plus qu'aujourd'hui, dans la rémunération du crédit. Les *spreads* devraient normalement s'élargir. Il appartiendra aux entreprises de faire

jouer la concurrence entre établissements. L'accès au crédit s'objectivera de plus en plus. Il conviendra donc que les entreprises s'y préparent en professionnalisant, de plus en plus, leur fonction financière.

De fortes interrogations demeurent. Les nouvelles normes ne risquent-elles pas d'amplifier, pour les entreprises, les mouvements cycliques : plus d'offres de crédit quand il est aisé d'accès, et encore moins lorsqu'il devient plus nécessaire ?

L'approche statistique du risque ne conduira-t-elle pas à minimiser le facteur essentiel d'appréhension du risque qu'est la qualité du dirigeant et de son équipe ? La mise en œuvre des nouvelles règles par les autorités nationales de supervision sera-t-elle suffisamment homogène, notamment en Europe, pour ne pas pénaliser une communauté nationale d'entreprises au détriment d'une autre ?

Face à ces certitudes et ces interrogations, plusieurs actions s'imposent à la communauté des entreprises que la CCIP soutient et appuie :

- suivre l'élaboration définitive des textes par les Banques centrales et les Autorités européennes, de manière à réagir immédiatement à d'éventuels ajustements contestables ;
- être, en temps opportun, vigilants à leur application nationale, de manière à éviter toute pénalisation ;
- instaurer un système de suivi, au niveau européen, du financement des PME, avant et après la mise en place de la nouvelle réglementation, de manière à pouvoir adapter à temps les règles (leur caractère procyclique demeure une forte interrogation) ; il devrait s'agir d'une initiative européenne ;
- engager, en collaboration avec les banques, des actions de sensibilisation et de formation des entreprises, de manière à ce que celles-ci se préparent à un nouveau dialogue.

La qualité de la relation entre les entreprises et les banques est essentielle au développement économique. Ni les unes, ni les autres n'ont intérêt à ce que les nouvelles règles prudentielles ne prennent un caractère technocratique, déconnecté des réalités. Leurs intérêts sont donc communs.

NOTES

1. Cf. *La situation des entreprises industrielles*, Banque de France, 2002.
2. Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, *Nouvel accord de Bâle sur les fonds propres - Document soumis à consultation*, Banque des règlements internationaux, avril 2003.
3. On notera que cette définition de la PME se rapproche de celle récemment donnée par la Commission européenne, en ce qu'elle retient le même niveau de chiffre d'affaires et insiste sur la notion d'appartenance

potentielle à un groupe, mais s'en éloigne en n'adoptant qu'un seul critère de taille (la commodité du critère de chiffre d'affaires ayant conduit à supplanter les critères de nombre de salariés et de taille du bilan). Cf. *Recommandation de la Commission* 2003/361/CE, 6 mai 2003.

4. C'est-à-dire un taux de défaut cumulé sur 3 ans supérieur à quelque 7,5 % (soit un taux de défaut à un an supérieur à environ 2,5 %). Ces chiffres, fournis ici à titre d'illustration, sont approximatifs. Ils dépendront en partie des organismes externes de notation, et de leur habilitation par les autorités nationales de supervision bancaire.

5. Les résultats du QIS3 doivent toutefois être considérés avec précaution. Outre que certaines banques ont reconnu avoir dû procéder à des estimations pour classer leur clientèle d'entreprises au sein des trois catégories existantes, la qualité des données dont elles disposaient, et l'historique parfois très court de leur système de notation interne, ont pu introduire des biais importants, par exemple sur l'évaluation des taux de défaut et de pertes en cas de défaut.

6. Cf. T. Garside & C. Peterson, *The New Rules of the Game: Implications of the New Basel Capital Accord for the European Banking Industries*, Mercer Oliver Wyman, 2003.

7. Cf. Banque centrale européenne, *ECB Occasional Paper Series n° 6*, décembre 2002 (on notera que ces données sont antérieures à la fusion entre le Crédit Agricole et le Crédit Lyonnais).

8. Cf. P.-Y. Thoraval & A. Duchateau, « Bâle II et la stabilité financière », *Banque Magazine*, n° 651, octobre 2003.

9. Les intentions des établissements de crédit n'aboutiront qu'au terme de missions de validation réalisées par la Commission bancaire, relatives à la qualité des systèmes de notations internes. Cela prendra du temps. Certains groupes utiliseront probablement la méthode standard en 2006, puis appliqueront la méthode NI lorsque leurs données historiques seront suffisamment longues pour respecter les exigences de l'Accord de Bâle.

10. À partir de l'ensemble des dossiers de continuation, de cession et de liquidation jugés au Tribunal de commerce de Paris en 1991, R. Blazy & J. Combier (La défaillance d'entreprise, INSEE Méthodes, n° 72-73, décembre 1997) ont estimé le taux de recouvrement moyen à 10 %, qui se décompose en 66 % pour les créanciers superprivilégiés, 51 % pour ceux qui bénéficient de la protection de l'article 40, 14 % pour les privilégiés, et 5 % pour les chirographaires. Une autre étude, réalisée par la SFAC en 1993, évalue à environ 40 % le taux de recouvrement pour les banques impliquées dans des procédures judiciaires, tandis qu'une étude analogue réalisée en Allemagne porte ce chiffre à environ 75 %. Cf. A. Sauvé & M. Scheuer (ss la dir. de), *Modes de financement des entreprises allemandes et françaises*, Banque de France/Deutsche Bundesbank, 1999, p. 61.

11. On est cependant contraint de procéder par approximations : le tableau n° 5 ne tient compte ni des engagements bancaires de hors bilan, ni d'une possible multibancaireté des entreprises. En outre, il ne reflète que l'industrie manufacturière, où les taux d'endettement sont généralement plus élevés que les autres secteurs d'activité.

12. Cf. Observatoire européen des PME, *6^{ème} rapport*, Commission européenne, 2000, p. 48.

13. Banque de France, *Statistiques de défaillance selon les cotations*, Direction des entreprises, mars 2003.

14. Cf. M. Dietsch & J. Petey, « Should SME Exposures be Treated as Retail or Corporate Exposures? », Document de travail, juillet 2003, à paraître dans le *Journal of Banking and Finance*, 2004.

15. J. Saurina & C. Trucharte, « The Impact of Basel II on Lending to Small-and-Medium-Sized Firms », Document de travail, Banco de España, juin 2003.

16. En supposant un taux d'endettement bancaire rapporté au chiffre d'affaires de l'ordre de 15 % (taux qui correspond à celui des PME industrielles recensées par la Centrale des bilans de la Banque de France sur la période 1997-2002), une exposition bancaire d'1 M€ correspondrait à un chiffre d'affaires de 6,7 M€. On peut donc considérer le seuil de 7 M€ comme une première approximation du partage entre les PME classées en *retail* et les autres.

17. Supposons par exemple une banque dont l'objectif de rémunération de ses fonds propres est de 15 %. Pour une contrepartie pondérée à 100 %, les fonds propres réglementaires représentent 8 % du montant du crédit, et celui-ci doit donc offrir une rémunération nette de risque et de coûts de 120 points de base. Avec une contrepartie pondérée à 150 %, les fonds propres réglementaires passent à 12 %, et la marge nette doit s'élever à 180 points de base.