

«Vous leur mettez la tête sous l'eau!»

Au terme des exposés, les cinq intervenants ont pris part à une table ronde, répondant aux questions du public et de l'animateur Erwin Bischof. Interpellant Régis Joly, quelqu'un s'est demandé si le projet Boost-X n'allait pas faire concurrence aux coopératives de cautionnement pour PME. Non, a-t-il assuré, car Boost-X s'adresse aux PME de moyenne taille, alors que les coopératives visent les plus petites unités. A ce propos, Erwin Bischof s'est étonné de la faiblesse du système de cautionnement en Suisse, alors qu'il fonctionne bien aux Etats-Unis. Pour François Ganière, cela tient au système bancaire, totalement différent.

Mais que doit faire un entrepreneur qui se lance et qui a besoin de quelques centaines de milliers de francs pour démarrer,

a demandé Erwin Bischof. Avant de s'adresser à des sociétés de capital-risque ou à des business angels, ils ont tout intérêt à solliciter leurs proches car ces investisseurs étant submergés de demandes, la leur risque d'être noyée dans la masse. Mais une fois le projet lancé, il est plus facile de convaincre.

Mais sous prétexte de simplifier et d'uniformiser les règles en matière de prêts bancaires, Bâle II va renforcer le quasi cartel bancaire qui existe de fait, a lancé quelqu'un dans la salle. Et un autre de renchérir en accusant les banques de pratiquer des taux usuriers (8 à 10%, voire davantage) avec les clients confrontés à des difficultés passagères: «Plutôt que de les aider, vous leur mettez la tête sous l'eau!» Il n'y a pas de cartel de fait, a assuré

François Ganière, au contraire, la concurrence existe bel et bien. Des propos confirmés par Claude Guinand: «La concurrence est même très vive, car chacun se bat pour garder ses bons clients. Quant à ceux qui présentent des risques élevés, il est normal qu'ils paient davantage.»

Tout en admettant que des taux élevés sont une charge supplémentaire, il a contesté le fait qu'ils puissent menacer la survie d'entreprises: «Il y a beaucoup d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte, les taux n'en sont qu'un.» D'ailleurs, si le client peut démontrer qu'il ne traverse qu'une mauvaise phase passagère, il peut toujours négocier avec sa banque.

S'agissant du rating, une personne a affirmé dans la salle que les banques le pratiquaient

depuis longtemps déjà, mais à l'insu de la clientèle. Pour Claude Guinand, Bâle II va justement permettre de mettre un peu d'ordre et de la transparence puisque le client sera directement impliqué dans le processus de rating.

Enfin, Erwin Bischof s'est étonné du fait que l'affacturage (confier à une société spécialisée le soin de la facturation et de l'encaissement) ne soit quasiment pas pratiqué en Suisse, surtout en Suisse romande, alors que c'est monnaie courante dans les pays anglo-saxons. Pour Jean-François Lagasse, c'est sans doute une question de mentalité: «Les entreprises ont l'impression que cela peut être ressenti comme négatif par leurs clients et hésitent à s'engager dans cette voie.»

Ph. O.