

Les Cahiers de la FNOGEC

Cahier bancaire – décembre 2013

**L'emprunt bancaire pour les OGEC ?
Un taux ? Une durée ?**

Ce cahier bancaire a été réalisé avec le concours de :

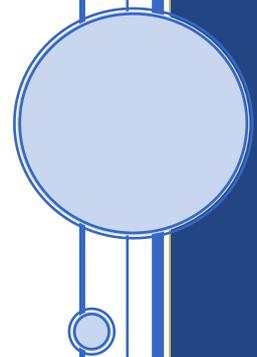
Caisse d'Epargne



Crédit Coopératif



Société Générale



Préambule

Le pôle Economie-Gestion de la FNOGEC propose une nouvelle publication visant à bénéficier d'un éclairage externe sur des problématiques de gestion rencontrées régulièrement par les OGEC et les établissements scolaires.

Les cahiers de la FNOGEC reflètent les contributions des différents partenaires sur une thématique retenue dans le cadre de réponses à questionnaire préétabli.

Cette démarche participe d'une volonté de partage et de mise en réseau des connaissances.

Nous remercions nos partenaires pour leur contribution à cette publication.

Sommaire

	<i>Page</i>
La prise en considération des spécificités du secteur	3
Les OGEC sont-ils des emprunteurs comme les autres ?	
Pourquoi les réponses standardisées ne sont pas opportunes ?	
Une attention particulière portée à l'existence d'une saine gouvernance	4
Quels sont vos interlocuteurs privilégiés dans le cadre de la négociation d'un emprunt bancaire ?	
Quels sont les signes d'une saine gouvernance ?	
Des outils de gestion sectoriels reconnus et attendus : Indices et Indices prévisionnels	4
Le rôle clef de l'UDOGEC/ UROGEC	
<i>Fiches pratiques</i>	
<i>La procédure d'emprunt immobilier</i>	<i>7</i>
<i>Les garanties d'emprunt immobilier</i>	<i>10</i>
<i>La réglementation bancaire : renforcement des règles de prudence et impacts sur la relation au client et sur l'approche en termes de risque</i>	<i>11</i>
Conclusion	13

1. La prise en considération des spécificités du secteur

1/ les OGEC sont-ils des emprunteurs comme les autres ?

Oui, car l'analyse de leur dossier de demande d'emprunt immobilier requiert la mise en œuvre d'une analyse économique.

Non, car la complexité du schéma décisionnaire et juridique des OGEC en font des interlocuteurs spécifiques pour les banques. Les OGEC devront donc savoir s'appuyer sur des interlocuteurs bancaires en capacité de les accompagner et de s'adapter à leur complexité. C'est ce professionnalisme du banquier qui devra être leur critère principal de décision.

Les OGEC ne sont pas des clients comme les autres de par **le public accueilli** : ils contribuent à l'éducation et à l'épanouissement des jeunes de notre société.

Les OGEC sont différents de clients « classiques » de par **leur histoire et leur contexte juridique et légal** : l'Enseignement catholique étant régi par trois types de droit - droit canon, droit scolaire, droit privé.

Il faut donc approcher les projets des OGEC dans ce contexte particulier.

Les OGEC ne sont pas des clients comme les autres de par le public accueilli, de par leur histoire et leur contexte juridique et légal

Pour le banquier répondre à un dossier de demande d'emprunt immobilier d'un OGEC est une démarche courante, mais qui ne doit pas manquer certaines étapes, comme l'analyse sérieuse de la solidité du dossier en allant chercher toutes les informations utiles, officielles et parfois non officielles... L'analyse du bail par exemple est en soi un sujet (cf. diversité des baux qui ont cours dans le secteur).

Pour résumer de façon plus humoristique : « dans l'Enseignement catholique rien ne se passe comme ailleurs ! ».

2/ Pourquoi les réponses standardisées ne sont pas opportunes ?

Et c'est pourquoi il n'y a pas de réponse standardisée : tout découlera de l'organisation de l'OGEC, mais aussi :

- de la **taille de l'OGEC** (école/collège/lycée), avec l'application de législations différentes dans le cadre des subventions et des autorisations
- de la **nature juridique de l'immobilier** – quel bail est appliqué ? quelles sont les relations bailleur/propriétaire etc. ?...
- de la **nature du projet** :
 - projet économique : extension, nouvelles classes, ... ? le banquier aura un regard plus précis sur l'environnement de l'établissement, ses résultats, les autorisations académiques, la solidité de la gouvernance.

- projet patrimonial : l'établissement souhaite rénover une partie de son immobilier ; là aussi le banquier sera attentif aux relations de la structure avec son environnement et avec les instances (Direction diocésaine, congrégation s'il y a lieu...).

2. Une attention particulière portée à l'existence d'une saine gouvernance

1 / Quels sont vos interlocuteurs privilégiés dans le cadre de la négociation d'un emprunt bancaire ?

Sur ce point, la réponse est assez ouverte et une différence notable existe entre ce que devrait être la règle et la réalité même si au final la délibération du conseil d'administration est le document incontournable pour la signature de l'acte de prêt.

La règle voudrait que l'interlocuteur privilégié soit le président de l'OGEC ou le trésorier alors que le plus souvent le banquier est en relation avec le chef d'établissement, voire l'économiste lorsque la structure de l'établissement justifie que ce type de poste existe.

2 / Quels sont les signes d'une saine gouvernance ?

Différents critères sont à prendre en compte dans l'évaluation d'une saine gouvernance :

- un équilibre des rôles entre la tutelle, le président de l'OGEC et le chef d'établissement
- un renouvellement régulier des administrateurs permettant au conseil d'administration de l'OGEC de disposer de compétences multiples et complémentaires sur des domaines aussi variés que le droit, la gestion, l'immobilier
- des conseils d'administration d'OGEC réguliers avec la présence assidue des administrateurs et du chef d'établissement, un véritable ordre du jour des sujets de fonds débattus. Le conseil d'administration ne doit pas se contenter d'être une chambre d'enregistrement des décisions prises par le chef d'établissement même si le rôle de celui-ci sur le plan pédagogique est essentiel.
- une étroite collaboration entre le président de l'OGEC et le chef d'établissement.

3. Des outils de gestion sectoriels reconnus et attendus :

Indices et Indices prévisionnels

L'Observatoire Indices, mis en place par la FNOGEC, permet de disposer d'un ensemble d'informations de nature économique et financières sur les établissements scolaires.

En complément, lire la fiche 3 ci-après :

La réglementation bancaire : renforcement des règles de prudence et impacts sur la relation au client et l'approche en terme de risque

Ces informations permettent de situer un établissement par rapport à des moyennes constatées sans pour cela que les écarts constatés ne soient discriminants pour l'établissement objet par exemple d'un dossier de financement.

Il permet d'établir un dialogue avec l'OGEC.

La capacité d'autofinancement est l'excédent de trésorerie dégagé par une année de fonctionnement. Dans les établissements scolaires privés sous contrat, elle sert à financer l'investissement immobilier et le caractère propre qui sont supportés par les familles.

Elle est calculée par la différence entre les produits encaissables et les charges décaissables.

Dans notre organisation, ce solde financier est vital dans la mesure où il permet de :

- rembourser les emprunts
- financer les investissements
- conserver un fonds de roulement suffisant.

La **capacité d'autofinancement** en fin d'exercice devrait se rapprocher de **8 à 12%** des ressources, dans le cas où l'OGEC verse un loyer au propriétaire et que ce dernier effectue les travaux qui lui incombent. Dans le cas contraire, la CAF devrait se situer entre **15 et 18%** des ressources.

La capacité d'autofinancement en fin d'exercice devrait se rapprocher de 8 à 12% des ressources, dans le cas où l'OGEC verse un loyer au propriétaire et que ce dernier effectue les travaux qui lui incombent. Dans le cas contraire, la CAF devrait se situer entre 15 et 18% des ressources.

Les spécificités propres à certains territoires et les situations particulières de chaque établissement sont également à considérer.

Les ratios cible de fonds de roulement sont les suivants :
- entre 25% et 35% des charges de fonctionnement
- entre 90 et 127 jours de charges de fonctionnement

L'**indicateur de fonds de roulement** mesure la capacité à couvrir les dépenses grâce à une réserve de trésorerie suffisante, en attendant l'encaissement des recettes.

4. Le rôle clef de l'UDOGEC/ UROGEC

Dans la relation d'affaire qui permettra de mettre en place un emprunt, mais pas seulement, le banquier a naturellement pour interlocuteur privilégié le décideur de l'OGEC. Néanmoins, le rôle de ces deux entités est primordial car celles-ci sont des membres de droit des conseils d'administration des OGEC. Les UDOGEC/ UROGEC ont par ailleurs connaissance de l'ensemble des projets d'envergure sur leur territoire et siègent au Conseil économique des affaires scolaires (CEAS).

La consultation de l'UDOGEC/ UROGEC permet notamment d'éviter les écueils du fait de :

- travaux surdimensionnés
- prévisions d'effectifs trop optimistes
- défaillance de la gouvernance
- non maîtrise des charges

En outre, un travail de terrain auprès des OGEC n'exclut pas que la banque se positionne plus en amont dans la relation, en entretenant des échanges et en passant des accords avec les réseaux fédératifs de l'Enseignement catholique que sont les UDOGEC et/ou UROGEC :

▪ **Rendez-vous réguliers pour présenter les évolutions des offres et solutions de la banque**

L'UDOGEC est un interlocuteur important pour la banque en ce qu'il a une vision d'ensemble et qu'il peut évoquer les projets du territoire, notamment immobiliers. Un banquier de territoire connaît également les projets économiques et peut, au-delà du financement,

évoquer les perspectives de développement possibles pour ces établissements en fonction des attendus démographiques et sociaux notamment.

- **Signature de conventions destinées à apporter sur le territoire couvert par l'UDOGEC (ou UROGEC mais plus rarement) une offre d'ensemble de la banque à tous les OGEC adhérents.**

La banque fait généralement des propositions dédiées à l'UDOGEC et aux OGEC sur les différentes solutions bancaires : placements, financements, gestion de la trésorerie,... mais aussi sur des échanges de communication, ou de la formation.

Un exemple de contenu possible :

- Droits et obligations des parties dans le cadre du partenariat (ex. ouverture d'un compte courant dans la banque prêteuse)
- Conditions tarifaires préférentielles des services bancaires, des financements à court terme et d'investissements à moyen et long terme proposées à l'UDOGEC et aux OGEC adhérents
- Interventions sur des événements UDOGEC
- Mise à disposition hebdomadaire des taux sur les placements
- Désignation d'un référent de la banque pour l'UDOGEC
- Transmission par l'UDOGEC des éléments statistiques sur la gestion des établissements clients de la banque (utilisation d'Indices notamment).

La FNOGEC n'a pas vocation à se prononcer sur les relations partenariales des UDOGEC et UROGEC et n'exprime aucune recommandation particulière quant à la signature ou non de conventions

Fiche 1. La procédure d'emprunt immobilier

Interlocuteur du banquier : qui est l'emprunteur ?

A qui incombent les travaux que l'on veut financer : à l'OGEC ou au propriétaire ? Normalement, l'emprunteur est le propriétaire.

Il faut savoir toutefois que l'analyse du risque porte à 90% sur l'OGEC et non sur la structure propriétaire. Ce qui peut amener la banque à demander de garantir le prêt sur les loyers versés par l'OGEC.

L'interlocuteur du banquier sera en majorité le trésorier de l'OGEC sous couvert du président, et d'une délibération du conseil d'administration.

Pour autant, le premier interlocuteur dans la présentation du projet est souvent le chef d'établissement : c'est lui qui connaît parfois le mieux le projet. Le schéma décisionnel complexe des OGEC est l'un des points auxquels doit s'adapter le banquier. Une attention particulière est donc portée à l'existence d'une saine gouvernance (cf. paragraphe ci-avant).

Le schéma décisionnel complexe des OGEC est l'un des points auxquels doit s'adapter le banquier. Une attention particulière est donc portée à l'existence d'une saine gouvernance

Constitution du dossier : production de plusieurs éléments pour l'organisme bancaire

Les documents internes de l'OGEC

- La copie de la délibération du conseil d'administration (CA) ayant acté la mise en œuvre du projet ; la copie de la feuille de présence au CA
- Les statuts de l'établissement emprunteur à jour
- Les documents comptables des trois dernières années avec annexes : bilan, compte de résultat, rapport du commissaire aux comptes, rapport de gestion
- Le budget prévisionnel intégrant le nouvel investissement
- Le plan de financement de l'investissement projet

Les documents externes propres à l'Enseignement catholique

- L'avis technique de l'UDOGEC ou du Conseil Economique des Affaires Scolaires (CEAS)
- Les autorisations obtenues sur les ouvertures de classes (courriers du Comité Académique de l'Enseignement Catholique - CAEC- et du rectorat de l'académie)
- Le détail des effectifs actuels et futurs des élèves par niveau si augmentation de capacité prévue avec en regard le nombre d'élèves maximal par classe (courriers du CAEC –Comité Académique de l'Enseignement Catholique et du rectorat de l'académie)

Le devis des travaux et le dossier technique

Dans tous les cas

- Références cadastrales, situation hypothécaire et évaluation du bien proposé en garantie lorsqu'une garantie réelle est prévue
- Copie du titre de location (bail, commodat ou mise à disposition) lorsque l'emprunteur n'est pas le propriétaire
- Copie du ou des contrat(s)

En cas de construction ou de travaux lourds

- Permis de construire purgé du recours des tiers si déjà obtenu
- Plan si construction ou réaménagement de surface

- Note succincte sur le projet, le montage retenu en justifiant la détention ou pas de la propriété foncière (production du bail ou du commodat)
- Devis permettant de corroborer le montant de la demande de prêt

Durée moyenne d'un prêt immobilier recommandée : 20 ans (franchise incluse), sauf cas très exceptionnel.

En cas d'entretien courant ou d'acquisition de matériel

- Note succincte sur le projet si possible
- Devis permettant de corroborer le montant de la demande de prêt

Les garanties

Le principe est que tout emprunt à moyen et long terme implique une garantie. La garantie constituée pour un emprunt bancaire est le complément indispensable sachant que l'étude économique du projet est primordiale avant toute chose.

La garantie demandée est fonction :

- de la solidité financière issue de l'étude des bilans et compte de résultats des 3 dernières années dans le meilleur des cas
- du montant sollicité dans l'absolu et de la part d'apport en fonds propres dans le projet
- de la durée du prêt et de son mode d'amortissement

Les éléments constitutifs d'un taux

Le taux d'intérêt que propose la banque est fonction à la fois des **conditions de marché** auxquelles elle se refinance et de **données propres à l'emprunteur**.

Les conditions de marché varient régulièrement, en fonction de la conjoncture économique, des taux des banques centrales et de la fluidité du marché interbancaire.

Les données propres à l'emprunteur influent sur le volume de fonds propres que la banque doit affecter à chaque opération. Celui-ci est fonction notamment de l'évaluation du risque présenté par l'emprunteur et de la garantie de l'emprunt.

La réglementation bancaire (Bâle 2 puis Bâle 3) impose aux établissements bancaires de prendre en compte ces éléments dans leurs barèmes de crédit et les incite à tenir compte de l'intensité de la relation commerciale et du volume de flux et placements confiés dans leur tarification.

La détermination du taux se fait dans un dialogue constructif entre emprunteur et banquier, dans un cadre réglementaire fort mais où chacun peut influencer sur les paramètres.

Pour des OGEC où la gouvernance est plus avertie sur les prêts, des modes variés d'amortissement peuvent être proposés en fonction de la stratégie budgétaire de la structure (prêt à échéances constantes ou dégressive par exemple).

Mais l'axe majoritaire des OGEC est de ne pas contracter de taux variable.

La durée d'un emprunt bancaire

Conformément aux préconisations de la FNOGEC, les OGEC contractent un emprunt immobilier sur une durée moyenne de 20 ans (franchise incluse), sauf cas très exceptionnel. En effet, tout établissement se doit de réaliser de manière régulière des investissements. Contracter un emprunt sur des durées très longues obère la capacité d'endettement future et donc le renouvellement d'immobilisations et parfois d'innovations pédagogiques.

Accord de financement (circuit de validation)

La banque peut refuser le dossier si l'instruction fait apparaître un risque quant à la capacité de l'établissement emprunteur à rembourser.

La décision d'engagement est prise, soit en agence, soit en direction régionale, soit au siège, avec décision à un seul niveau.

Le délai de décision sera fonction de la complexité de l'opération et de la complétude du dossier.

La planification du financement sera facilitée si l'OGEC est capable de préciser les dates de besoin des fonds.

Le financement s'anticipe : il devrait faire partie du projet de l'OGEC dès le départ et ne pas arriver en fin de course dans la réflexion ; le banquier est souvent saisi en dernière étape sur une exigence de temps court, notamment dans le cas de plus petits OGEC.

Or, le projet pourrait justement être remis en cause si le volet financement a été mal préparé ou pas anticipé. Inversement si le projet est solide, des cas de déblocage rapides existent aussi.

Fiche 2. Les garanties d'emprunt immobilier

Les garanties peuvent prendre des formes multiples au nombre desquelles figurent :

- les sûretés réelles
- les garanties des collectivités locales
- les fonds de garantie

Les sûretés réelles

L'hypothèque : c'est un droit réel qui affecte un immeuble à la garantie de l'exécution d'une obligation.

Le créancier hypothécaire bénéficie :

- du droit de faire vendre : demande de décision judiciaire pour procéder à la vente
- du droit de suite : conservation de la garantie même si le bien est vendu, transmis, ou cédé
- du droit de préférence : il est payé avant les autres créanciers (à l'exception des super-privilégiés)

Les garanties des collectivités locales

Principes

- Les collectivités locales apportent une garantie de remboursement de l'emprunt
- Les collectivités locales n'interviennent que sur des financements amortissables

Avantages

- Gratuité,
- Solvabilité
- Implication de la collectivité locale en cas de difficulté

Limites

- Réglementation complexe, contrôle de la légalité plus ou moins efficace

Les fonds de garantie

Il existe de nombreux fonds qui peuvent intervenir sur le secteur associatif dont parmi eux à titre d'exemple : SOGAMA, Compagnie Européenne de Garantie et de Caution.

Le fonds prend en charge une partie du risque prêteur.

Fiche 3. La réglementation bancaire : renforcement des règles de prudence et impacts sur la relation au client et sur l'approche en termes de risque

Un cadre européen s'imposant à la France :

la directive Marchés d'instruments financiers (MIF) du 1/11/07

- définit les règles du jeu entre les marchés et les intermédiaires financiers
- formalise les règles de conduite dans la relation banque / client
- impose les règles de protection des clients investisseurs

La directive Marchés d'instruments financiers (MIF) : des obligations pour la banque

Les nouvelles obligations pour les banques :

- obligation de classification de la clientèle
- obligation d'information
- obligation d'évaluation de la clientèle

La classification des clients : le niveau de protection du client varie selon cette classification : les OGEC sont dans la catégorie des clients qui bénéficient de toutes les règles de protection. Concrètement : en cas de vente d'instruments financiers (OPCVM, ...) un test d'adéquation détermine si le produit est approprié au profil du client.

Bâle 2 et Bâle 3 : une réglementation prudentielle imposant des exigences aux banques afin de renforcer leur solidité

Contexte : après la crise financière de 2008, le comité de supervision bancaire de la Bank of International Settlements (BIS), plus connu sous le nom de « comité de Bâle » a mis en place une nouvelle réglementation bancaire « Bâle 3 », dont l'objectif est d'absorber les chocs en période de tensions financières et économiques, et de réduire ainsi le risque.

Bâle 2 :

- une approche de l'estimation des risques encourus par la banque, qu'ils soient des risques de crédit, des risques de marché et des risques opérationnels
- 3 axes : les fonds propres, la surveillance individualisée par l'Autorité de Contrôle Prudentielle, la communication accrue des banques
- La banque estime en interne la probabilité de défaillance d'un client via des modèles validés par les autorités de tutelle

Bâle 3 complète et renforce les règles existantes de Bâle 2, avec pour enjeu de rendre les établissements de crédit plus résistants :

- en renforçant leurs exigences de niveau de fonds propres
- en exigeant des fonds propres de meilleure qualité
- avec des actifs liquides plus importants (= des fonds rapidement mobilisables)
- en exigeant une meilleure adéquation entre la durée des emplois et des ressources

Dans ce contexte prudentiel renforcé, la banque doit être vigilante vis-à-vis du client tant sur les produits et services vendus que sur le niveau de risque du client en tant que tel. Elle doit assurer son risque dans le cas d'une défaillance du client.

Deux nouveaux ratios de liquidité s'imposent aux banques

Le LCR (liquidity coverage ratio ou « ratio de couverture liquide ») doit entrer en vigueur dès le 1er janvier 2015 – Ce ratio de court terme mesure la capacité de la banque à résister à un stress systémique à 30 jours = elle doit avoir une réserve de liquidité suffisante pour faire face à un déficit de flux nets sur 30 jours.

Le NSFR (Net stable funding ratio ou « ratio de financement stable net ») doit entrer en vigueur dès le 1er janvier 2018. Ce ratio de long terme oblige la banque à financer par des ressources stables une part significative de ses actifs dans le contexte d'une crise sur 1 an.

D'ici les dates d'entrée en vigueur, ces deux ratios sont remontés mensuellement dès 2013 au régulateur.

Par ailleurs Bâle 3 a créé :

- **un ratio de levier** : rapport non pondéré des actifs sur les fonds propres (renforcement de la qualité des fonds propres)
- **un ratio de solvabilité** : niveau de fonds propres que chaque banque doit détenir en fonction du niveau de ses engagements

Pour les OGEC quels impacts ?

- le client OGEC est classé dans une catégorie de risque = des produits sont autorisés, d'autres interdits ; cette notion de risque a tendance à s'accroître depuis quelques années. Le contexte des coûts de l'immobilier pour le secteur l'explique essentiellement : normes accessibilité + rénovation courante + retard d'investissement immobilier + coût d'un patrimoine souvent ancien ; la qualité de la gouvernance de l'OGEC peut aussi être un facteur d'aggravation du risque (notamment sur les petites structures).
- La banque a donc besoin de collecter des informations précises éclairant la capacité de gestion et de développement du client et permettant de mesurer la sensibilité au risque du client
 - Concrètement, en fonction du niveau de budget de la structure, le chargé d'affaires va travailler à partir de données financières de l'OGEC et d'un questionnaire qualitatif. Une « note système » est émise pour chaque client OGEC.

Dans l'étude de la demande d'emprunt, la banque est plus vigilante quant à la production par l'OGEC des prévisionnels de dépenses et d'investissements, or l'Observatoire Indices est encore trop rarement utilisé à cet effet ; de plus il est une source solide d'informations sur la qualité de gestion de la structure compte tenu des ratios qu'il permet d'établir.

Dans l'étude de la demande d'emprunt, la banque est plus vigilante quant à la production par l'OGEC des prévisionnels de dépenses et d'investissements.

En conclusion



- **qualité du conseil**
- **compréhension du projet de l'établissement**
- **accompagnement dans la durée**



Fédération Nationale des Organismes de Gestion de l'Enseignement catholique
277 rue Saint Jacques – 75240 Paris Cedex 05 – www.fnogec.org – Tél. : 01 53 73 74 40