

WEBINAR CO-ANIMÉ AVEC NOTRE PARTENAIRE LE CRÉDIT COOPÉRATIF

# Le regard d'une banque sur un dossier d'investissement : du montage aux garanties

---

14 janvier 2021





## Investir : un moment charnière dans la vie d'un OGEC

La **traduction matérielle et financière du projet** d'établissement

Un **engagement à long terme**, porteur d'espoir

Mais qui doit **répondre à certaines exigences pour ne pas obérer l'avenir** (*ratios internes*)

Et **fait appel à des partenaires externes** à l'Institution (collectivités locales, banques).



# PLAN DE L'INTERVENTION

*Une relation commerciale / une réciprocité d'intérêts*

- 1. LA PRÉPARATION DU DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT PAR L'OGEC**
- 2. L'ANALYSE DU DOSSIER PAR LA BANQUE**
- 3. FOCUS :**
  - a. LES CONTRAINTES DES BANQUES : LA RÉGLEMENTATION PRUDENTIELLE / LA RENTABILITÉ D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT*
  - b. LES GARANTIES*



# 1. LA PRÉPARATION DU DOSSIER DE DEMANDE DE FINANCEMENT



## A QUEL MOMENT PRÉSENTER MON PROJET À MA BANQUE ?



### **Pendant qu'il est à l'étude :**

L'évoquer dans le cadre des rencontres semestrielles ou annuelles avec son partenaire.

Communiquer plus précisément dès lors qu'il est chiffré et planifié.

### **Lors de la phase de recherche de financement :**

Préparer un dossier financier et immobilier (par exemple) complet.

Ce dossier est tout à fait similaire à ce que demande un CEAS.

L'outil "Prévisionnel" dans IsiGestion peut vous aider à accomplir ces démarches



## ELÉMENTS INSTITUTIONNELS ET FINANCIERS

### Présentation du projet

Note *succincte*  
Eléments de *contexte*  
Eléments de *chiffrage*  
*Risques/opportunités*

### Eléments financiers et associatifs

Documents comptables des 3 dernières années avec annexes  
Budget prévisionnel intégrant le nouvel investissement  
Plan de financement  
Délibération du CA ayant acté la mise en œuvre du projet  
Derniers statuts de l'OGEC

### Documents institutionnels

CEAS Avis du Conseil Economique des Affaires Scolaires (CEAS) si obtenu  
Toutes informations pertinentes justifiant l'inscription du projet dans le schéma diocésain ou interdiocésain de l'EC  
En particulier, justification des hausses d'effectifs / moyens pédagogiques (ouvertures de classe etc)



## ASPECTS TECHNIQUES

Références cadastrales, situation hypothécaire, évaluation du bien proposé en garantie (si sûreté réelle prévue), copie du titre de location (bail, commodat ou mise à disposition) lorsque l'emprunteur n'est pas le propriétaire

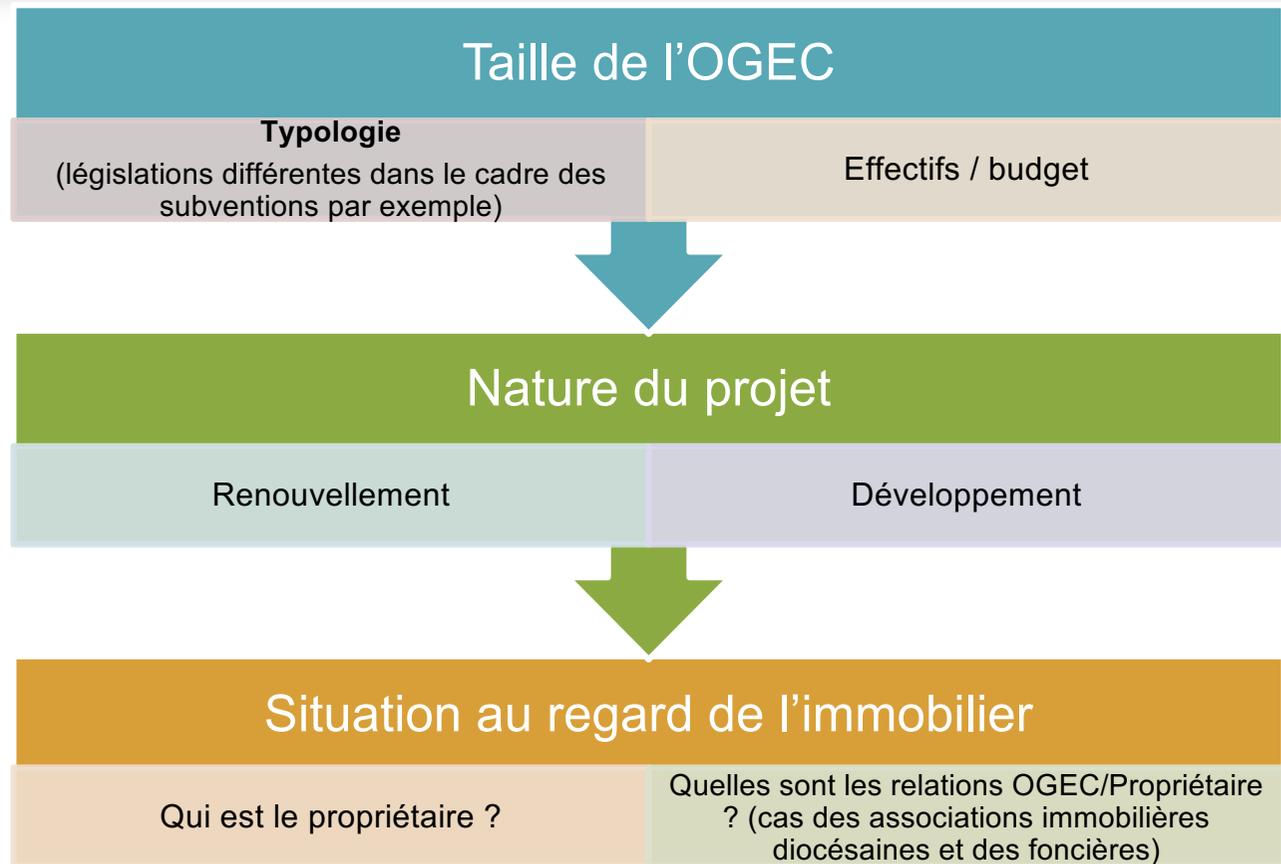
En cas de construction ou de travaux lourds : permis de construire et situation au regard du recours des tiers, plans, devis



# L'analyse du dossier par la banque

# Le projet est-il correctement dimensionné ?

Le chargé d'affaires va travailler en fonction du niveau de budget de la structure





## Ratios déterminants dans la décision

*Evolution des effectifs* des dernières années et les perspectives

Niveau des Fonds Propres et de l'endettement actuel et futur

Rentabilité

Trésorerie : situation actuelle et future

CAF

FDR



## Taux / Durée

Privilégier  
impérativement  
le taux fixe



Les montages  
« exotiques »  
sont  
impérativement  
à prohiber



Durée maximale  
+/- 20 ans



La  
problématique  
du  
remboursement  
anticipé



## La notion de « risque final » pour un établissement bancaire

Le *risque de crédit* est le risque principal auquel est exposé une banque de dépôt

Il s'agit de la *perte potentielle* liée à l'incapacité pour un débiteur d'honorer ses engagements

*Cas de figure* : l'emprunteur ne remboursera pas en totalité ses dettes (principal, intérêts et commissions) OU comptabilisation d'une perte en cas de faillite ou de restructuration entraînant une baisse ou un rééchelonnement du principal et des intérêts

*Taux de recouvrement* : % de la créance qui sera récupéré par des procédures judiciaires, suite à la faillite de la contrepartie



# Focus

A - La Réglementation Prudentielle



## Bâle 2 / Bâle 3



### Bâle 2

Approche de l'estimation des risques encourus par les banques (risques de crédit, de marché, risques opérationnels)

**La banque estime en interne la probabilité de défaillance d'un client via des modèles validés par les autorités de tutelle**

### Bâle 3

**Renforce les exigences en matière de fonds propres :**

- Meilleure qualité
- Actifs liquides plus importants (= fonds rapidement mobilisables)
- Meilleure adéquation / durée des emplois et des ressources

**Ratios impactant**

**Liquidité**

**Levier**

**Solvabilité**



## Bâle 2 / Bâle 3 : ce qu'il faut retenir



### L'application du ratio de solvabilité au niveau du client :

Chaque client se voit attribuer par des systèmes experts une probabilité de défaut matérialisant un risque de défaillance à un an. Cette probabilité de défaut s'exprime par une note. Chaque crédit accordé à ce client se voit attribuer un niveau de risque.

Cet ensemble permet de calculer une perte potentielle en cas de défaillance du client que la banque devra soit réduire par la prise de garanties (hypothèque, caution mutualiste....) et/ou compenser par des fonds propres.

L'immobilisation de ces fonds propres entraînant un coût pour la banque et donc une facturation supplémentaire du crédit. Le ratio de solvabilité influence donc directement le niveau de garantie et la tarification proposée au client



## Bâle 2 / Bâle 3 : ce qu'il faut retenir



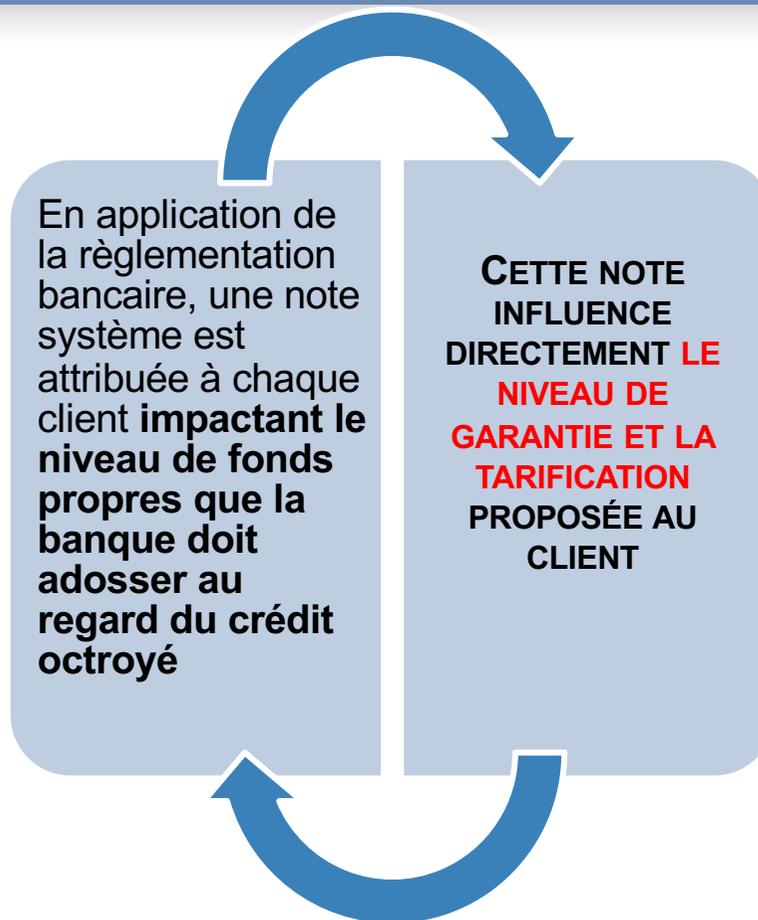
### L'application du ratio de liquidité au niveau du client :

Plus un crédit est long, plus il nécessite pour la banque de rentabiliser l'opération au regard de la mobilisation de ses fonds propres.

Plus le coût est important pour la banque plus il aura un impact sur la tarification du crédit.



## Conséquences pour les entreprises (et les OGEC)





# Focus

B – Les Garanties

# Principe : Tout emprunt à moyen et long terme implique une garantie

## 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 garanties peuvent prendre des formes multiples :





## Les sûretés réelles / coût : ~1,5 %

L'hypothèque 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)



## Autres Garanties

### Les garanties des collectivités locales

*NB : 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 (ratios loi Galland), contrôle de la légalité plus ou moins efficace

Formalisme complexe des délibérations à obtenir

### Les fonds de garantie

Il existe de nombreux fonds qui peuvent intervenir sur le secteur associatif dont parmi eux pour le Groupe BPCE : CEGC (Compagnie Européenne de Garantie et de Caution) et SOGAMA

Le fonds prend en charge une partie du risque prêteur à hauteur de 50 voire 70 % selon la qualité de l'emprunteur.

*Coût approximatif : entre 1,50 et 2,30%*



# Merci de votre attention !

**Des questions ? Nous sommes à votre disposition.**

Contacts :

**Catherine DEMASSE - Responsable de Marché Economie de la Connaissance à la Direction du Développement de l'Economie sociale et solidaire du **Crédit Coopératif****

[catherine.demasse@credit-cooperatif.coop](mailto:catherine.demasse@credit-cooperatif.coop)

Eric MOUTARDE - Fédération des OGEC / Chargé de mission - Pôle Economie Gestion

[e-moutarde@fnogec.org](mailto:e-moutarde@fnogec.org)