

Paris, le 21 octobre 2008

Financement de l'économie : les banques s'engagent

Les banques sont mobilisées pour accompagner la mise en œuvre du plan français de soutien au financement de l'économie. En concertation avec le Gouvernement, elles ont décidé un certain nombre de mesures pour augmenter leur potentiel de financement et faciliter le crédit aux ménages, aux PME et aux collectivités locales, avec une ambition de progression des encours de l'ordre de 3 % à 4 %, tout en maintenant leur haut niveau de solvabilité.

I. Augmenter leur potentiel de financement de l'économie par l'émission de titres de dette subordonnée

Afin de ne pas être gênées dans leur capacité à prêter alors que les marchés de capitaux ne fonctionnent pas encore normalement, les six plus grandes banques françaises émettront des titres subordonnés, intégrables dans les fonds propres de base (noyau dur ou tier1), selon les normes prudentielles en vigueur et selon la répartition suivante :

Etablissement	Intentions d'émission (en Md€)
Banques Populaires	0,95
BNPP	2,55
Caisses d'épargne	1,10
Crédit Agricole	3,00
Crédit Mutuel	1,20
Société générale	1,70
Total	10,50

Ces titres seront rémunérés en fonction des conditions de marché propres à chaque établissement. Ce ne sont pas des actions et il ne s'y attache en particulier aucun droit de vote. Ce schéma repose sur un accord de principe soumis à l'examen de la Commission européenne. Sa mise en œuvre n'interviendra qu'après sa validation.

Ces banques ont un ratio de fonds propres qui dépasse très largement la norme réglementaire. Ce ratio s'apprécie avant tout en fonction de la qualité des actifs qu'elles détiennent mais aussi de la solidité de leur fonds de commerce et de la diversité de leurs activités.

Il est rappelé par ailleurs que les banques emprunteront des fonds à la société de financement qui les aura levés sur les marchés grâce à la garantie de l'Etat ; Elles rembourseront ces prêts avec taux d'intérêt, majoré d'une facturation additionnelle correspondant à la garantie de l'Etat. De plus, elles apporteront en contrepartie à la société de financement des actifs de bonne qualité.

II. FACILITER LE CREDIT A L'ECONOMIE

Les conditions de liquidité à nouveau réunies permettront aux banques de continuer pleinement leur métier de financement de l'économie. Elles s'engagent alors à proposer une offre de crédit, notamment aux ménages et aux PME, qui réponde de façon responsable aux besoins exprimés.

Les engagements envers les PME

Pour les banques françaises le financement des entreprises, et notamment des PME, est un axe clé de développement. Elles ont proposé aux pouvoirs publics qui les ont acceptés, les engagements suivants :

- **une information mensuelle** sur l'encours de crédit aux PME, ainsi que sur l'affectation des fonds provenant des collectes du LDD et du LEP,
- **la mise en place d'un dialogue au niveau national** avec les chefs d'entreprises, afin d'identifier les pratiques à améliorer dans la relation banque/client,
- **un accompagnement plus étroit des PME**, notamment des plus petites d'entre elles, en adaptant l'activité d'affacturage et en leur diffusant des informations pratiques,
- **un partenariat renforcé avec Oséo** permettant dans certains cas de réétudier des dossiers de prêt ayant posé des difficultés.

Les engagements sur les crédits-relais

Les établissements de crédit annoncent la mise en œuvre d'une série d'engagements afin d'aider leurs clients à gérer au mieux une opération de crédit relais dans le contexte actuel de retournement du marché immobilier.

Même si chaque banque cherche déjà aujourd'hui des solutions adaptées avec ses clients qui pourraient rencontrer des difficultés avec leur prêt relais, les banques françaises ont décidé,

pour une action plus efficace, de renforcer leur action et de formaliser des engagements collectifs fondés sur les principes suivants :

- **l'amélioration de l'information du client** en amont de la demande de crédit relais grâce à un document d'information gratuit, téléchargeable sur le site www.lesclesdelabanque.com; il pourra être mis à la disposition des professionnels de l'immobilier pour qu'ils le relaient ;
- **le suivi préventif des clients** souscrivant ou ayant souscrit un crédit relais :
- **la recherche de solutions personnalisées** pour accompagner les clients éprouvant actuellement des difficultés à dénouer leur crédit relais (révision des conditions de vente du bien, examen de solutions adaptées (allongement de sa durée,...)).

Enfin, les banques s'engagent à mettre en œuvre des principes éthiques de gouvernance, c'est-à-dire notamment l'interdiction des parachutes dorés en cas d'échec des dirigeants et d'un contrat de travail pour les mandataires sociaux.

Contacts :

Colette Cova – tél : 01 48 00 50 07 - e-mail : ccova@fbf.fr
Lénaïg Kerjean – tél : 01 48 00 50 70 - e-mail : lkerjean@fbf.fr
www.fbf.fr

Annexe 1 : les engagements des banques à l'égard des PME

Annexe 2 : engagements professionnels sur le crédit relais immobilier

Annexe 1 - Les engagements des banques à l'égard des PME

- Le financement des entreprises, et notamment des PME, est un axe clé du développement des banques. L'offre est large, diversifiée dans un contexte de forte concurrence.
- Les encours de crédit à fin juin continuent de progresser en France plus vite que dans le reste de la zone euro. Sur un seul semestre (1^{er} janvier - 30 juin 2008) le crédit aux TPE-PME a augmenté de 2,28%, dont 3,27% pour les seules TPE (source Banque de France). Ces chiffres témoignent du dynamisme des banques dans le financement de leurs clients PME. Même dans les circonstances difficiles rencontrées en septembre sur les marchés financiers, les grands réseaux ont constaté la progression de leurs encours.
- L'activité de crédit est liée à la demande des entreprises qui elle-même dépend de l'évolution de la conjoncture économique (anticipations, décisions d'investissement des chefs d'entreprise, perspectives internationales...). Dans une période où la croissance mondiale ralentit, la demande de crédit baisse, même s'il arrive que les besoins en fond de roulement peuvent croître.

Afin de relayer efficacement les mesures des Pouvoirs Publics pour le soutien à l'économie et dans le contexte actuel de tension sur les sources de financement, les banques ont décidé de prendre les engagements suivants :

1) Une information plus réactive sur les encours de crédit

Dès le 30 septembre, les banques publieront par anticipation leurs encours de crédit aux PME. Elles s'engagent à les communiquer sur une base mensuelle et non plus semestrielle pour améliorer l'actualisation du suivi. La profession en fera un commentaire.

2) Un panel qualitatif au niveau national pour renforcer le dialogue Banques / PME

La Fédération Bancaire Française s'engage à mettre en place une instance de suivi qualitatif et de dialogue entre banquiers et chefs d'entreprises. A cet effet, elle réunira au moins 3 fois par an un panel d'une dizaine de banquiers et de chefs d'entreprises qui seront désignés à parité par les banques et les instances interprofessionnelles représentatives. Ce groupe permettra d'identifier les points à améliorer dans les pratiques et la relation banque/PME.

3) Un suivi des créances, même pour les petites entreprises

Dans une période économique plus difficile, le financement du besoin en fond de roulement revêt une importance particulière. Dans ce contexte, bien mobiliser son poste client est essentiel. Les banques s'engagent à adapter leur activité d'affacturage pour les entreprises

quelle que soit leur taille. Elles s'engagent également à diffuser une information pratique sur le sujet, notamment à destination des TPE.

La FBF diffusera à cet effet un mini guide des clés de la Banque, qui sera mis à la disposition des réseaux bancaires et également téléchargeable gratuitement sur le site www.lesclesdelabanque.com.

4) Renforcement du partenariat Banques / OSEO

Dans le cadre de l'enveloppe de 22 milliards d'euros récemment mise en place par les pouvoirs publics, les banques s'engagent à présenter systématiquement à OSEO les dossiers qu'elles ne peuvent pas prendre en première analyse et à les réétudier systématiquement si OSEO apporte la garantie attendue.

5) Des ressources supplémentaires pour les TPE / PME

S'agissant des sommes collectées par les banques sur le LEP et le LDD et remises à leur disposition par les Pouvoirs Publics, les banques s'engagent à les utiliser au financement des PME et à faire, comme il le leur a été demandé, un suivi régulier et rigoureux de leur emploi.

Comme elles s'y étaient engagées auprès des pouvoirs publics, les banques publient dorénavant des chiffres détaillés sur les encours de crédits qu'elles accordent aux TPE et PME. Ce reporting est le fruit d'un groupe de travail rassemblant les pouvoirs publics, la profession bancaire, des représentants des entreprises, la Banque de France et la Commission bancaire. Il met en évidence pour chaque banque la production des crédits en volume selon les types de crédit et les secteurs d'activité économique. Il est diffusé par les banques sur leurs sites internet ou dans leurs rapports annuels.

Annexe 2 - Engagements professionnels sur le crédit relais immobilier

Les banques et leurs clients emprunteurs ont un intérêt commun à la réussite des opérations immobilières déjà engagées ou à venir.

La vente de crédits relais continue avec une prise en compte logique de l'évolution récente du marché immobilier.

Le crédit relais est un outil très important car il répond non seulement à une attente des clients mais il constitue aussi un **facteur de fluidité du marché immobilier**. Il permet d'acheter un nouveau bien avant d'avoir revendu le précédent.

Le client a du temps pour revendre son bien. Pendant cette période de 1 à 2 ans il doit l'utiliser au mieux pour le cas échéant adapter son prix en fonction du marché.

Le crédit relais comprend également **une autre marge de sécurité pour le client et la banque car il est notamment proposé sur une quote-part de la valeur du bien à vendre.**

*

Dans le contexte actuel de retournement du marché immobilier, les établissements de crédit ont décidé de formaliser les engagements suivants :

1/ Améliorer l'information en amont de tout candidat au crédit relais

Toute personne souhaitant obtenir un crédit relais pour acheter un nouveau bien avant d'avoir revendu l'ancien, bénéficiera d'un document d'information pédagogique fourni par son établissement financier. Ce document viendra en renfort des actions déjà entreprises par les réseaux.

La FBF élaborera à cet effet un mini guide des Clés de la Banque sur le crédit relais qui sera mis à disposition des réseaux bancaires et également téléchargeable gratuitement pour le public sur le site www.lesclesdelabanque.com

2/ Associer l'ensemble des professionnels de l'immobilier

La FBF informera les organisations professionnelles de l'immobilier de ce dispositif pour les inviter à mobiliser leurs adhérents : agents immobiliers, notaires, promoteurs, constructeurs de maisons individuelles.

Les établissements de crédit relayeront cette action auprès de leurs partenaires professionnels de l'immobilier, pour qu'ils diffusent cette information pédagogique sur le crédit relais auprès de leurs clients.

Chaque professionnel a un rôle essentiel pour que ses clients s'engagent de façon responsable dans leur opération d'achat revente.

3/ Contacter au moins 6 mois avant l'échéance, les clients bénéficiant d'un crédit relais

Les établissements de crédit contacteront au moins 6 mois avant l'échéance les clients engagés dans un crédit relais pour leur proposer de faire avec eux le point sur leurs démarches de vente, les contacts obtenus, les difficultés éventuellement rencontrées et dans ce cas sur les dispositions qu'ils envisagent de prendre.

Ils seront également invités à cette occasion, à prendre contact avec leur établissement financier au plus tard 3 mois avant l'échéance du crédit relais si aucun compromis de vente n'est signé.

4/ Contacter d'ici fin 2008 tous les clients actuellement engagés dans un crédit relais qui vient à échéance dans moins de 6 mois

Face aux évolutions du marché immobilier et au nouveau contexte entre vendeur et acheteur, les établissements de crédit ont décidé de prendre contact d'ici la fin de l'année 2008 avec chaque client engagé dans un crédit relais qui arrive à échéance dans moins de 6 mois. Il lui sera proposé de faire le point sur sa situation et d'identifier les difficultés éventuelles pour rechercher ensemble le cas échéant des solutions personnalisées.

5/ Rechercher au cas par cas des solutions pour accompagner les clients éprouvant des difficultés à dénouer leur crédit relais

Pour les clients n'ayant pas signé de compromis de vente, et au plus tard 3 mois avant l'échéance du crédit relais, l'établissement de crédit effectuera avec son client un point précis de sa situation immobilière et financière, conformément à ce qui lui aura été proposé préalablement.

Selon l'analyse qui sera faite des conditions de l'opération d'achat revente, l'établissement de crédit :

- pourra attirer l'attention du client sur la nécessité de revoir les conditions de vente par une amélioration des moyens de commercialisation et/ou par une baisse du prix avec l'aide des professionnels de l'immobilier (agence immobilière, notaire...)

- et pourra alors examiner les possibilités d'aménagement personnalisées du crédit relais (allongement de sa durée, transformation en prêt long terme liée éventuellement à une mise en location du bien,...).