

À PROPOS

Crise

Crise financière, crise économique, crise de confiance, voire crise d'identité. Les chefs d'entreprise sont soumis à rude épreuve depuis quelques mois. Depuis que les tensions, dans l'univers économique, dues à la crise du crédit, entre autres, ont déstabilisé la bonne marche quotidienne des affaires. A cela, s'ajoute la pression médiatique, qui entretient une certaine morosité, synonyme que rien ne va plus dans ce qui était considéré, jusque-là, comme le meilleur des mondes. Si les difficultés sont réelles, il convient de ne pas exagérer. Ce monde-là continue de tourner. Avec ses mauvaises mais aussi ses bonnes surprises. Il n'y a qu'à se référer aux témoignages contenus dans cette page. Comme quoi...

La mésaventure
de 3MA

Madeleine Maline. C. SANNINO

PARCOURS

→ Un crédit de 130 000 €, qui était pourtant accordé, a été suspendu sans préavis par le banquier

« C'est un manque flagrant de communication. » Responsable de la société 3MA, créée fin 2007 et spécialisée dans le négoce de bois exotiques, Madeleine Maline n'en revient toujours pas. « Pour lancer ma société, je prévoyais de faire réaliser une maison en bois, qui me servira de vitrine. Il me faut 130 000 € pour pouvoir véritablement mettre le pied à l'étrier », explique-t-elle. Installée à Lunel, elle les obtient, au printemps 2008, auprès d'une agence du Crédit agricole, à Nîmes. « Le déblocage des fonds se fait par étapes, au fur et à mesure que je présente des factures. Tout se passe bien jusqu'à la fin du mois d'août, lorsqu'une facture reste lettre morte. Je fais plusieurs relances, je n'obtiens aucune réponse. »

Elle s'adresse alors au siège de la banque, à Maurin. « On me renvoie, sans explications, vers le directeur de l'agence de Nîmes. Lequel ne va même pas chercher ma lettre recommandée à La Poste », ajoute-t-elle, brandissant ledit courrier. Elle saisit donc Gabrielle Deloncle, présidente de la CGPME Héralut, qui présente, courant novembre, son cas à la commission. La structure étudie, chaque semaine, en préfecture, les demandes de prêts bancaires. « Le soir même de cette réunion, j'obtiens mon versement. C'était une facture de mon maçon. Lui a attendu son argent trois mois. C'est normal, alors que l'on m'avait pourtant accordé le prêt ? »

K. M.

Économie « Comment j'ai convaincu mes banquiers »

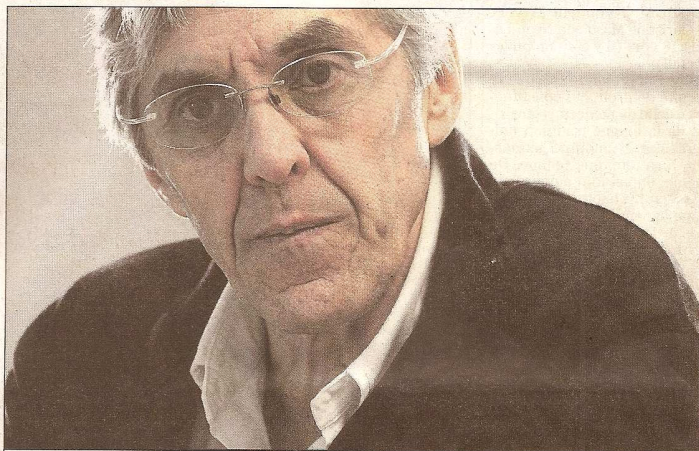
RAPPEL

→ Jean-Pierre Amat est PDG de Novovis, une société forte de 35 salariés, intervenant dans le bâtiment

En pleine crise financière, cela pourrait presque être interprété comme un miracle. Ce n'en est pourtant pas un. La preuve : entre la fin de l'année 2008 et le premier trimestre 2009, Jean-Pierre Amat, PDG de Novovis, se verra accorder, par ses banques, différents prêts pour un montant total de 2,8 M€. Une aubaine d'autant plus précieuse que Novovis intervient sur un secteur d'activité particulièrement sensible aux crises, le bâtiment.

L'entreprise, basée à Saint-Jean-de-Védas et créée il y a vingt-deux ans, est en effet spécialisée dans le second œuvre. Elle fabrique, importe et exporte des accessoires pour les plaques de plâtre. Forte de 35 salariés, elle a réalisé, en 2008, un chiffre d'affaires de 11,3 M€, en hausse de 35 % par rapport à 2007.

« Si j'ai réussi à convaincre mes banquiers de me prêter de l'argent, alors que l'on dit partout que le robinet du financement est fermé, c'est parce que j'ai toujours joué la transparence avec eux et que je les ai régulièrement tenus au courant de la marche de mon entreprise, qu'elle soit bonne ou mauvaise », explique Jean-Pierre Amat. En 2007, alors qu'il connaît son premier exercice déficitaire



Le patron de Novovis prévoit « une croissance de 30 % à 35 % malgré la crise ». Photo Richard de HULLESEN

re », il réussit à obtenir 1,4 M€ du Crédit agricole pour l'extension de ses locaux, « dont 300 000 € ont été versés entre fin 2008 et début 2009 ». Immédiatement après, il doit à nouveau investir dans deux nouvelles lignes automatiques de production pour les profilages. Coût total : 1 M€, obtenu auprès du Crédit agricole, de la Dupuy de Parseval et du Crédit lyonnais.

L'investissement matériel bouclé, Jean-Pierre Amat passe à l'autre étape de son plan de développement : disposer de fonds propres pour poursuivre la croissance. Cela lui permettra de « ne pas être tribu-

taire du court terme en matière de finances » et d'« avoir une autonomie dans l'exploitation ». Son objectif : une croissance comprise « entre

« J'ai toujours joué la transparence, que la marche de mon entreprise soit bonne ou mauvaise »

30 % et 35 %, malgré la crise ». Pour y parvenir, il évalue son besoin à 1 M€. La Dupuy de Parseval et le Crédit agricole lui octroient, chacune,

250 000 €. Les 500 000 € restants font l'objet d'un prêt à part de cette dernière banque, cautionné par Oseo. « J'ai mis en garantie 500 000 € en m'appuyant sur la valeur de mon stock, évalué à 2,5 M€. J'ai fait appel à une société financière de garantie, basée dans le Nord, pour garantir cette valeur pour toute la durée du prêt, soit quatre années. » Fort de ces nouveaux moyens financiers, Jean-Pierre Amat prévoit l'embauche de quinze à vingt collaborateurs, « entre 2009 et 2010 ». Un cas rare que celui de Novovis ? Certainement pas. ●

Karim MAOUDI

Crédits : ce que disent les PME

« Du fait des difficultés économiques actuelles, la restriction de l'accès au crédit pour les PME devient une préoccupation majeure. C'est en ces termes que la CGPME, le syndicat patronal, a justifié l'enquête qu'el-

le vient de réaliser auprès de petites et moyennes entreprises et qui est décryptée à travers 438 réponses.

Il apparaît ainsi que « 34,47 % des sociétés ont ressenti des évolutions dans leurs relations avec leur(s) établissement(s) bancaire(s) ». Parmi les griefs faits aux banques : « une plus grande frilosité », « des délais d'acceptation rallongés », « une remise en cause des facilités obtenues », voire une « augmentation des coûts ». Parmi les entrepri-

ses interrogées, plus de 70 % ont récemment demandé ou utilisé des crédits. « La plupart du temps, elles sollicitent concomitamment différents types de crédit. Ce sont les prêts d'équipement et les lignes de crédit qui sont les plus utilisés », note l'enquête.

Si l'exploitation représente 34,3 % des crédits totaux, l'investissement se situe, lui, à un niveau supérieur : près de 38,5 %.

Pour l'essentiel (61,3 %), les crédits sont accordés

pour des montants inférieurs à 10 000 €.

A noter, tout de même, que près d'un quart des entreprises ayant répondu a contracté des prêts pour un montant total supérieur à 200 000 €. Lors des différentes demandes, plus d'un tiers des entreprises a constaté « une évolution défavorable des conditions d'accès ou d'utilisation des prêts ». Et plus de la moitié (54,35 %) a noté une progression à la hausse des coûts du crédit. ●

« Une période d'opportunité »



Claude Arribas. Photo C.S.

ENTRETIEN

→ Claude Arribas est consultant en efficacité et performances commerciales

Comment un chef d'entreprise vit-il une crise telle que celle que l'on connaît ?

Avec la peur au ventre, bien évidemment. Mais j'essaie de leur faire prendre conscience que la crise est aussi une opportunité, car elle impose de faire des choix.

Une opportunité ?

Oui, parce qu'elle conduit à une réflexion plus poussée sur la marche de l'entreprise. En période de crise, un patron doit impulser une autre manière de faire les choses. Il doit davantage déléguer, être plus précis et rigoureux. Il prend conscience qu'il n'est pas seul au sein de la société, qu'il y a des salariés avec lesquels il doit amorcer un nouveau dialogue. Il doit créer une sorte de mobilisation interne, dans laquelle chacun va devoir se retrousseur les manches, apporter des idées. On passe du mental, avec le discours "Il faut que..." à l'action, avec "Je fais..."

Y a-t-il de nouvelles prises de conscience ?

Je ne sais pas si c'est lié à la crise mais il y a ce constat, fait ces dernières années : de plus en plus de chefs d'entreprise changent leur comportement. Ils posent un regard plus sain sur leur vie professionnelle, prennent conscience que l'entreprise prend trop de temps dans leur vie. Ils ressentent parfois un besoin de se ressourcer, faute de quoi ils risquent de "péter les plombs", comme on dit. Quoi qu'il en soit, en période de crise, celui qui s'en sort assis sa société pour les dix ans à venir.

Aujourd'hui, la principale préoccupation, c'est le banquier...

Il faut bien comprendre une chose : le métier du banquier, c'est de prêter de l'argent. Il est vrai qu'actuellement, il en prête moins qu'avant mais il prête encore. Ce dont a besoin un banquier, c'est d'être rassuré. C'est la raison pour laquelle je conseille toujours d'entretenir un flux d'information et de communication afin de lui permettre de suivre la vie de l'entreprise.

La crise révèle-t-elle les personnalités ?

Bien sûr, et plus qu'on ne le croit. Celui qui apparaîtra comme un leader aura un comportement différent de celui qui se cantonne au rôle de manager. Ainsi, le leader, c'est celui qui définit la ligne d'arrivée et qui cherche à voir comment il peut y parvenir. Le manager, lui, se positionne sur la ligne de départ et réfléchit aux moyens à mettre en œuvre pour avancer. Le leader sait ce que représente son ultime but, un manager a plus de mal à le voir. En fait, alors que le leader a un grain de folie, le manager est plus raisonné. ●

Recueilli par K. M.

Alpes de Haute-Provence, l'exception ordinaire.

Cet hiver, skiez malin, skiez pas loin !

Val d'Allos 1800 la Foue, Val d'Allos 1500 le Seignus

Saint-Jean-Montclar, Chabannon Salonnnet, Le Grand Puy - Seyne-les-Alpes

Pré-Loup, Sauze/Super-Sauze, Sainte-Anne-la-Condamine ...

www.alpes-mercantour.com

Crédits photos : AOTI/Martin Mérie