



Dossier de financement : qui décide ? Le conseiller bancaire ou son logiciel de scoring ?

Les nouvelles technologies ont profondément bouleversé le paysage économique et social.

Grâce à l'informatique, de nombreuses applications ont amélioré l'outil productif en permettant d'automatiser les tâches sans véritable valeur ajoutée. Les banques ont très rapidement pris conscience du gain que pouvaient leur apporter ces évolutions techniques.

*Elles ont su faire évoluer leur organisation en automatisant les services à faible PNB (produit net bancaire). La plupart des clients ont été équipés de cartes bancaires et des automates ont remplacé l'ancien guichetier. **Les agences sont devenues un point de vente central composé en majorité de commerciaux qui, libérés des tâches administratives, doivent vendre un maximum de produits !***

*Des plateformes ont également vu le jour pour orienter les appels et libérer du temps commercial. Souhaitant accroître davantage leur compétitivité, **les établissements bancaires ont développé des outils d'aide à la décision (SCORING)** ce qui renvoie souvent le conseiller à un simple rôle d'exécutant.*

Aujourd'hui, nous souhaitons mettre en relief ces logiciels qui ont un impact de plus en plus marqué sur le processus de décision du banquier.

Sous couvert de l'évolution de la réglementation bancaire (bâle 2, lutte anti-blanchiment...) les établissements bancaires ont **développé de véritables machines d'aide à la décision qui résument de plus en plus un dossier de financement à un simple recueil d'informations mouliné dans un logiciel.**

En effet, nous pourrions définir le SCORING comme **un système qui permet l'appréciation objective d'un risque en se fondant sur la connaissance des critères significatifs du degré de**

ce risque. Chaque critère a un poids relatif dans l'attribution d'une note globale qui représente le score, c'est-à-dire la mesure du risque qu'il est possible de prendre.

Nous découvrons donc que **le dossier client s'apparente de plus en plus à une addition de notes en fonction de critères prédéfinis variants d'une banque à l'autre.** Ceux-ci imposent souvent leur loi au conseiller en délestant l'aspect humain pourtant essentiel dans la prise de décision. Le repreneur, créateur clé de voûte de la réussite du projet est souvent oublié au profit de normes précises ou de ratios complexes. Même si le secteur des entreprises est encore préservé par rapport aux particuliers, certains éléments sont à prendre en compte pour la rédaction d'un prévisionnel ou toute démarche bancaire.

Le premier point à considérer réside dans le choix de l'interlocuteur bancaire. En effet, le premier de tous les outils bancaires détermine le pouvoir de décision de chaque intervenant.

Dans la mesure du possible, il faut privilégier des contacts avec le décideur final qui rencontrera directement l'entrepreneur. Dans ce cas, il ne faut pas hésiter à provoquer un pool bancaire pour que le dossier reste dans l'agence bancaire.

Dans le cadre de financements considérables, il est important de concevoir que le décideur final au niveau des engagements bancaires ne rencontrera jamais le porteur de projet. La capacité de celui-ci à manager, ses aptitudes commerciales, son sens du contact auront peu d'impact au regard du % d'apport, des normes de la profession ou encore du patrimoine personnel du dirigeant.

Les qualités intrinsèques du dirigeant seront intimement liées à la capacité du conseiller professionnel à les traduire dans son analyse. De plus, l'image de celui-ci au niveau de la direction (pas de dossier au contentieux, résultats de l'agence en hausse) ou bien les liens qu'il peut entretenir avec ses engagements auront un impact sur le délai de réponse et la décision finale.

A ce titre, il est essentiel de bien connaître les interlocuteurs bancaires sur sa zone de chalandise afin de sélectionner le bon intervenant. Le positionnement de proximité de FINANCE Conseil constitue un atout important dans cette problématique.

Pour quelques établissements bancaires, **les logiciels de SCORING ont véritablement remplacé le conseiller** en refusant d'étudier un dossier qui ne répond pas à certains critères (20% d'apport, côte FIBEN dégradée) ou en réduisant considérablement les pouvoirs du chargé professionnel (code APE) qui ne prendra pas la peine d'étudier le dossier.

La conception du prévisionnel ou du dossier à présenter en banque devra faire l'objet d'une étude en amont pour valider l'ensemble de ces points. FINANCE Conseil intervient régulièrement en

partenariat avec l'expert-comptable pour l'élaboration du dossier afin de finaliser les points clés et faciliter la réussite du projet.

Il est primordial de maîtriser ses fondamentaux pour établir un prévisionnel qui tienne compte de ses éléments ou de choisir les établissements en fonction du dossier proposé sous peine de dépenser son énergie inutilement.

L'informatique à donc de plus en plus sa place dans les circuits de décision bancaire. Chaque banque ayant ses propres critères, il devient de plus en plus difficile de présenter un projet. Nous découvrons donc **l'importance d'un réseau de proximité et de l'intervention d'experts en financement pour accompagner les cabinets comptables dans cette démarche.**

La réussite dépend parfois de quelques éléments sur le prévisionnel ou de la sélection d'interlocuteurs bancaires de qualité.

CONTACT

Yoann BOULDAY

Dirigeant de FINANCE CONSEIL

y.boulday@financeconseil.fr

Téléphone : 02 41 72 84 96

Mobile : 06 07 48 30 82

FINANCE CONSEIL

45, avenue du grésillé

49000 Angers

<http://www.financeconseil.fr/>

