

16.11.2006 - 11:30 Uhr

Etude KPMG: Mieux négocier ses financements de crédit: Une grande marge de manoeuvre sur les conditions de financement

Zurich (ots) -

- Indication: L'étude en allemand peut être téléchargée en format pdf sous:
<http://www.presseportal.ch/de/story.htx?firmid=100001147> -

Dans une nouvelle étude, intitulée "Financing Benchmark Survey 2006", KPMG Suisse analyse les coûts de crédit auxquels les sociétés suisses de taille moyenne recourent pour leurs financements. Cette consultation a permis à KPMG de constater qu'il n'existe ni corrélation statistique ni interdépendance systématique entre les marges de crédit payées et la solvabilité des entreprises. Cette dernière n'est pas la seule à influencer sur la marge de crédit : la capacité de négociation du directeur financier joue également un rôle majeur.

En prélude au fond même de cette étude, la majorité des entreprises se montrent optimistes, ou du moins confiantes, quant à leur capacité d'emprunter et à l'évolution de leurs principaux indicateurs financiers. Il faut y voir là l'expression d'un cycle conjoncturel satisfaisant mais aussi le résultat des ajustements structurels et organisationnels opérés par le passé au sein des entreprises. Quatre sociétés sur cinq prévoient une progression de leurs chiffres d'affaires, EBITDA* et EBIT** au cours des trois prochaines années, et 76 pour cent d'entre elles tablent sur une hausse de leur bénéfice net.

La compétence et le talent de négociation des sociétés décident des marges

Lors de la prise de crédit, une sorte de prime d'octroi de crédit (appelée upfront fees) est largement répandue. Comme on peut s'y attendre, les upfront fees pour les refinancements sont moins élevés que ceux des nouveaux financements, si le refinancement est traité par la même banque. Les résultats de l'étude font apparaître que la solvabilité, l'échéance et le montant du crédit n'ont aucune influence sur les upfront fees. Manifestement, le montant des upfront fees dépend largement du talent de négociation des entreprises.

Lors de la finalisation des conditions de crédit, les résultats de l'étude font apparaître que les emprunteurs négocient davantage pour un nouveau financement que pour un refinancement. Pour les nouveaux financements comme pour les refinancements de crédits, la valeur médiane de la marge initiale est de 1,4 pour cent. L'acquisition de nouveaux clients et la volonté de compromis des banques qui en découle peuvent expliquer cette tendance.

Par ailleurs, les résultats de l'étude mettent en évidence des différences considérables au sein d'une même classe de risque mais aussi des chevauchements entre les différentes classes de risque. L'étude révèle en outre que les sociétés des classes de risque supérieures présentent des coûts de financement plus attractifs que les entreprises appartenant aux classes de risque inférieures.

Claudio Steffenoni, partner, responsable de Financing de KPMG Suisse, analyse la situation: "Les résultats de l'étude tendent à prouver que le marché du crédit est soumis à des distorsions et qu'il n'est pas suffisamment transparent. La formation du prix d'un

financement d'entreprise est ainsi essentiellement liée à la compétence et au talent de négociation du directeur financier.".

Interrogés sur les critères les amenant à préférer une banque plutôt qu'une autre pour un prêt, les directeurs financiers répondent le plus souvent en citant la marge de crédit. En effet, cet aspect est considéré par deux tiers des sociétés ayant répondu au questionnaire comme le critère le plus important et par un quart comme le deuxième critère le plus important.

Claudio Steffenoni résume: "Les entreprises qui appliquent un processus de sélection des propositions de financement profitent non seulement de meilleures conditions mais contribuent aussi à la transparence du marché et à une meilleure comparabilité des offres sur le marché. Le potentiel d'optimisation que peuvent exploiter les sociétés suisses n'est toujours pas épuisé."

En mai 2006, KPMG Suisse a mené une enquête auprès de 260 sociétés suisses de taille moyenne sur le montant de leurs coûts de financement. La présente étude "Financing Benchmark Survey 2006" fait la synthèse des enseignements tirés à partir des 70 questionnaires complétés et retournés.

Les résultats détaillés de l'étude "Financing Benchmark Survey 2006" peuvent être téléchargés en allemand sur www.kpmg.ch.

KPMG International est un leader des services de révision comptable, de conseil fiscal, juridique et financier. A l'échelle mondiale, KPMG emploie près de 104 000 collaborateurs dans 144 pays. Les activités de KPMG Suisse sont intégrées à KPMG Holding (le membre suisse de KPMG International). Sous ce toit, KPMG emploie en Suisse près de 1 470 personnes réparties dans treize sites. Dans l'exercice 2005, KPMG Suisse a réalisé un chiffre d'affaires de 367 millions de francs.

Vous trouverez de plus amples informations sur www.kpmg.ch.

* EBITDA = Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
= Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements d'immobilisations corporelles et incorporelles

** EBIT = Earnings before interest and taxes = bénéfice avant intérêts et impôts

Contact:

KPMG
Stefan Mathys
Corporate Communications
Tél. +41/44/249'27'74
Mobile +41/79/227'98'31
E-mail: kpmgmedia@kpmg.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100001147/100519880> abgerufen werden.