

Cet article vous est proposé par votre quotidien CFO-news

## 60% des PME françaises ne négocient pas auprès des banques

Les entreprises françaises sous-estiment leur pouvoir de négociation auprès des banques : des sources d'économies encore largement inexploitées, selon une étude réalisée par De Rhins.



Une enquête menée auprès de 200 directeurs administratifs et financiers de TPE-PME par De Rhins, cabinet modérateur de frais bancaires et financiers, montre que les entreprises françaises, évaluant mal leur pouvoir de négociation et sous-estimant l'ampleur des économies qu'elles pourraient réaliser, négocient peu leurs conditions bancaires.

### Le contexte : une relation Banque-Entreprise jugée peu satisfaisante

« De plus en plus complexes et difficilement comparables, les offres bancaires sont aujourd'hui mal adaptées aux attentes des PME. » constate Laurent Clementz, Président Directeur Général de De Rhins. Un sondage réalisé récemment par le Comité Richelieu montre ainsi que près de 50% des PME ne sont pas satisfaites de leur relation avec les banques.

Plusieurs éléments confirment cette tendance. Selon une étude commandée par la Fédération Bancaire Française à l'IFOP en février 2008 auprès de 1 000 PME-TPE, 45% des dirigeants estiment qu'ils n'ont pas été bien aidés ou bien conseillés par les banques lors de leur demande de financement et 50% d'entre eux trouvent que l'on ne peut pas comparer les produits d'une banque à une autre.

### Résultats de l'étude De Rhins : les entreprises françaises sous-estiment leur pouvoir de négociation auprès des banques

L'étude réalisée par De Rhins fait apparaître un faible niveau d'information des entreprises sur leurs conditions bancaires et sur leur pouvoir de négociation. Ainsi, près de la moitié d'entre eux (47%) ignorent le poids de leurs frais et de leurs intérêts bancaires. De même, ils ne sont que 52% à connaître leur notation Banque de France qui constitue pourtant un élément clé dans la tarification bancaire et donc un levier important de négociation des conditions bancaires.

En conclusion, il semblerait que la plupart des personnes interrogées sous-estiment le potentiel d'économies que permettrait une bonne négociation des conditions bancaires. En effet, près de 60% des entreprises interrogées n'ont jamais lancé d'appel d'offres auprès des banques et elles ne sont que 26% à avoir travaillé avec un cost-killer bancaire au cours des trois dernières années.

Plus l'entreprise est de taille modeste (moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires), moins elle a tendance à utiliser de véritables outils de négociation de ses frais bancaires

### L'appel d'offre bancaire : un potentiel d'économies conséquent

Le recours à un appel d'offres peut permettre de réaliser plus de 40% d'économies sur les frais et commissions bancaires. Les entreprises auraient donc intérêt à réaliser tous les 3 ans un appel d'offres auprès de différentes banques.

« Aujourd'hui, la plupart des entreprises ont pris en compte les moyens de réaliser des économies sur leurs différents postes de charges. Cependant il reste un poste d'économies potentielles encore peu exploité et qui représente un enjeu significatif : les frais bancaires et financiers. », conclut Laurent Clementz.

### A propos de De Rhins

Première société exclusivement dédiée au conseil aux PME en matière de réduction des frais bancaires et financiers, De Rhins conseille les entreprises et transforme leur relation avec les banques afin de la rendre plus équilibrée, plus transparente, et rémunérée au juste coût.

Créé par Laurent Clementz, ancien Directeur Opérationnel en charge d'une des six practices de LowendalMasai, et Anthony Schulhof, fort d'une expérience de 20 ans dans le secteur bancaire et Directeur de la branche fiscale de LowendalMasai, De Rhins s'appuie sur une connaissance approfondie à la fois du milieu bancaire et du conseil opérationnel en réduction des coûts.

Doté d'une équipe de 10 experts, De Rhins adopte une méthodologie orientée vers la recherche de résultats

tangibles : audit des frais bancaires, préconisations concrètes et accompagnement de l'entreprise jusqu'à l'obtention de résultats chiffrés. Dans la logique de cette culture du résultat, De Rhins se rémunère sur les économies générées pour ses clients.

[www.derhins.com](http://www.derhins.com)

**Mercredi 11 Juin 2008**

Pour toute reproduction ou publication d'un article veuillez consulter son auteur (source). Impression à usage personnel autorisée sans diffusion ni publication.