

La Banque Publique d'Investissement. Le bon outil pour aider les PME ?

Simon Cornée, Maître de conférences en Sciences économiques,
Université de Rennes 1, CREM CNRS, UMR 6211



Le projet de loi sur la création de la BPI (Banque publique d'investissement) a été adopté la semaine dernière à l'Assemblée nationale. Objectif : mieux financer les PME et TPE (très petites entreprises) afin de « redresser » le secteur industriel. Mais le gouvernement a-t-il choisi le bon outil ? Il est permis d'en douter.

Les grandes mutations du secteur bancaire, en France, se révèlent fort éclairantes à cet égard. Une des manifestations les plus évidentes est la tendance à la concentration du secteur autour de quelques grandes banques généralistes. Les opérations d'absorption et de fusion-acquisition, vivement encouragées par les gouvernements successifs depuis plusieurs décennies, ont considérablement nui à la « biodiversité » du secteur : elles ont contribué à la disparition de plusieurs banques locales et régionales présentant des statuts juridiques variés. Or, ces banques, souvent de taille modeste, décentralisées et bénéficiant d'un ancrage territorial, possèdent un savoir-faire particulier en matière de financement des PME.

« La place minimale laissée aux Régions laisse songeur »

Évaluer correctement la bonne santé d'une petite entreprise dépasse la simple collecte d'informations financières. L'accord de crédit repose sur la confiance, fruit de la fine connaissance du tissu économique local, de la surveillance individualisée de l'entreprise, de la proximité et de la relation de long terme entre le prêteur et l'emprunteur. Cette approche relationnelle est fortement concurrencée par des modèles quantitatifs d'évaluation des crédits, basés sur des éléments financiers. Ces modèles se sont développés grâce à l'essor des technologies de l'information et de la communication, mais ils ont aussi largement bénéficié d'une réglementation qui a accéléré leur adoption (accords de Bâle II). Certes, de telles méthodes rendent moins onéreux le traitement des demandes de crédit. Elles sont censées faciliter la diversification des risques par les banques. Mais elles négligent la dimension relationnelle du crédit, pourtant essentielle au financement d'une PME.

L'ancrage local est-il réellement efficace ?

La place minimale laissée aux Régions dans la gouvernance et le processus de décision de crédit au sein de la BPI peuvent laisser songeur quant à son ancrage territorial et, donc, à sa capacité à prendre le relais dans le financement des PME. Réorganiser le système bancaire, en cherchant à préserver et augmenter sa « biodiversité », s'avérerait sans doute plus efficace. Il s'agirait ainsi d'infléchir la réglementation actuelle qui tend à pénaliser les banques pratiquant le financement relationnel et s'adressant prioritairement aux PME, tels les établissements coopératifs et les petites banques. Une solution complémentaire pour inverser le processus de concentration bancaire consisterait à autoriser l'émergence de banques locales.

Dans ce contexte, la BPI pourrait néanmoins trouver une raison d'être si ses orientations étaient clarifiées. Une de ses missions d'avenir ne serait-elle pas de financer de grandes infrastructures visant à assurer la transition énergétique ?