

## RENCONTRE AVEC OLIVIER PUTZEYS

**Mettre ses créanciers au service de sa pérennité**

Spécialiste en crédits - il a travaillé plus de 15 ans dans différentes banques belges et étrangères comme chargé de relations entreprises -, Olivier Putzeys est le dépositaire du *crediting*. Une approche nouvelle qui amène le patron de PME à prendre à bras le corps la thématique du crédit liée à ses activités professionnelles.

**Quels sont les défis dans votre domaine ?**

Garder la sphère de la PME proche de celle de ses créanciers. Par exemple, le contexte actuel avec la crise du subprime qui fait rage aux Etats-Unis a traversé l'Atlantique et a généré un climat de méfiance entre certaines banques. Comme la plupart du mar-

**"Un parallèle peut être établi entre la démarche du *crediting* et celle du marketing."**

ché monétaire se fait entre banques, une situation de tension s'est créée entre ces dernières, et la perception du risque augmente au sein de chaque banque (...) Dans ce contexte, les banques se montrent beaucoup plus prudentes, car leur marge de manoeuvre est plus limitée, avec comme conséquence un éloignement de leur sphère par rapport à celle des PME. On a coutume de dire que le défaut de remboursement d'une entreprise peut priver de leur rendement dix à vingt autres dossiers où les choses se passent correctement.

**Quels sont les défis qu'un dirigeant de PME doit pouvoir relever en terme de financement ?**

Le dirigeant de PME doit tout d'abord savoir que le monde des créanciers est un monde extrêmement diversifié. Un créancier peut être un intervenant direct tel une banque, mais aussi un invest, l'ONSS, la TVA... Il y a aussi la famille des créanciers indirects constituée des co-contractants, des factors... Il faut aussi tenir compte d'une troisième famille: celle qui est constituée de tous ceux qui peuvent influencer l'accès et le coût d'un crédit sans prendre de risque. Ce sont par exemple les sociétés d'information financière, ainsi que tout acteur concerné directement ou indirectement par le risque de la PME en question. Tous ces intervenants communiquent entre eux.

**Les PME sont-elles équipées pour répondre à ces défis ?**

Non. Ce n'est pas leur métier de base et ça ne doit pas le devenir. Il s'agit d'une activité de support même s'il est pourtant primordial qu'elles puissent convaincre les créanciers de leur crédibilité et dans cette mesure, elles doivent leur parler. Soyez assuré d'une chose: ne pas communiquer à propos d'une situation, c'est tout de même communiquer, mais mal. Pour se convaincre de l'utilité de cette démarche, il suffit de considérer la façon dont fonctionnent les grandes entreprises: elles font des roadshows,



Olivier Putzeys

ont leur applique des ratings... Bref, pour se faire connaître, elles communiquent.

**Comment proposez-vous de combler ce manque ?**

Le rôle du *crediting*, c'est de faire en sorte que chaque PME puisse accéder à un crédit efficace en se rapprochant du monde des créanciers, et en apprenant les règles de fonctionnement particulières de ce monde constitué de sous-ensembles aux logiques de fonctionnement et aux cultures sensiblement différentes. ONSS, TVA, société de leasing, sociétés d'information financière... ont des sensibilités et des règles de fonctionnement qui leur sont propres. Il s'agit donc de tenir compte des contraintes particulières de chacun. De faire correspondre les besoins de la PME et les contraintes de chaque créanciers.

**Vous proposez de remplacer l'approche défensive du crédit par une approche plus proactive ?**

C'est tout à fait ça. En réalité, un parallèle peut être établi entre la démarche du *crediting* et celle du marketing qui est beaucoup plus familière au patron de PME. Avec le marketing, l'entreprise a compris qu'elle devait aller au-devant des besoins de ses clients. Avec le *crediting*, c'est exactement la même chose: c'est la PME qui va vers les créanciers, qui fait en sorte de faire correspondre ses besoins et les attentes légitimes de chaque créancier. Il s'agit d'une approche nouvelle, complète et structurée. Cette démarche amène le demandeur très loin, puisque cela va jusqu'à examiner les raisons pour lesquelles le crédit est demandé. En effet, certains crédits ne sont pas recommandables car ils peuvent ralentir la marche d'une PME ou même causer sa perte si le calibrage du besoin est mal effectué. **PME**

### **Creditoring: kesako?**

Déjà entendu parler du creditoring? Dans votre esprit, le terme est sans doute associé à des notions compliquées. Comme de devoir solliciter votre banquier pour boucler une fin de mois plus difficile que prévu. Ou pour réaliser un investissement que vous ne pouvez financer autrement que par du crédit. Cette approche « défensive » du crédit n'est pas celle d'Olivier Putzeys. Tombé dans la marmite du monde du crédit depuis le début de sa carrière, cet ingénieur commercial tout droit sorti de Solvay a mis au point une méthodologie particulièrement intéressante et abordable. Elle permet à la PME de profiter d'un accompagnement d'expert, structuré et indépendant, afin de lui permettre d'évoluer vers une pratique proactive du crédit qui l'amènera à accéder à du crédit efficace en optimisant la relation à ses «prêteurs» de manière durable. Contribuant fortement à la compétitivité et à la pérennité des PME, cette activité est, sous certaines conditions, subsidiée à 50% par la Région de Bruxelles.