

## 11.7. Votre trésorerie déborde? Placez votre argent!

*Avec les taux directeurs aplatis que nous connaissons depuis quelques temps, c'en est fini des taux grassouilleux que nous offraient les banques avant les événements de 2008. En lieu et place des comptes épargne rémunérés jusqu'à 4% et plus et des comptes courants rémunérés 2% assortis de tas d'avantages supplémentaires comme la gratuité des cartes de débit et des cartes de crédit, on doit aujourd'hui se contenter de clopinettes. A moins que ...*

Si vous avez eu le temps de consulter les extraits du compte courant de votre société en 2010 ou les relevés de votre compte épargne personnel au début de ce mois de janvier, sans doute aurez vous pu constater qu'il ne vous a rapporté que des clopinettes. Rien d'anormal puisque depuis la crise, les taux directeurs ont été abaissés aux plus bas niveaux historiques que l'on n'ait jamais connu en Europe. Face à cette situation, les institutions bancaires ont été contraintes de faire fondre les taux qui avaient été pratiqués jusque-là. Taux qui avaient atteint, pour certaines institutions financières, des sommets tout à fait inespérés.

Aujourd'hui, ces temps semblent révolus. Et à bien lire les forums des épargnants belges, il ne nous resterait plus que les yeux pour pleurer. Avec des taux de base qui ne dépassent guère 0,5% pour des comptes à vue classique, la rémunération des comptes courants s'apparente à une véritable aumône. Les banques sont certes plus généreuses pour les comptes à vue que l'on peut ouvrir sur Internet, mais dans ce cas, il faut se contenter d'un service totalement ... électronique. Dans la plupart des cas, les transactions au guichet sont proscrites ou donnent lieu à une tarification particulièrement dissuasive

### **La crise a dopé la créativité**

Reste les taux d'intérêt des comptes épargne. Certes, s'ils sont évidemment beaucoup plus bas que ceux que l'on pouvait trouver il y a trois ans (à l'image d'ailleurs des taux pratiqués pour les comptes à vue), ces comptes donnaient tout de même à l'entrepreneur la satisfaction -fort maigre, il est vrai- de pouvoir compenser l'inflation. Avec la remontée du taux d'inflation à près de 3% en novembre 2010, cet espoir peut être oublié. Face à cette situation qu'ils déplorent, les banquiers (ndlr: sur ce plan, ils en subissent autant les conséquences que leurs clients) commencent à soutenir le développement de nouveaux produits. En faisant une petite recherche auprès des acteurs bancaires de référence, nous avons effectivement trouvé de nouvelles solutions. Chez Dexia, on témoigne d'une grande proactivité à l'égard des entrepreneurs et de leur trésorerie excédentaire: «Placer ses excédents de liquidités et ses réserves est essentiel pour une PME. Partenaire de nombreuses entreprises, Dexia a, à cet égard, sensiblement élargi sa gamme placements Business ces dernières années, notamment avec le lancement récent du Dexia Business Compte Epargne Fidélité», explique Jérôme Folcque, responsable marketing chez Dexia Banque. Ces différents produits peuvent être classés en fonction de l'horizon de placement de l'entreprise, mais aussi en fonction du risque et du rendement.

## **Gestion du cash à court et moyen terme**

Dans le registre du risque zéro, avec une liquidité totale et un horizon de placement de court ou de moyen terme, le client business de Dexia pourra au choix se diriger vers le compte à vue Dexia Business Account ou vers les comptes d'épargne non réglementés comme le Dexia Business Deposit Account. Dans ce cas de figure, le rendement offert est directement lié à l'Euribor, avec un décompte, des versements trimestriels des intérêts et des taux qui sont définis par tranches.

*Jérôme Folcque: « Placer ses excédents de liquidités et ses réserves est essentiel pour une PME ( ... ) Dexia a, à cet égard, sensiblement élargi sa gamme placements Business ces dernières années, notamment avec le lancement récent du Dexia Business Compte Epargne Fidélité »*

Pour les amateurs de compte d'épargne, Dexia propose le Dexia Business Savings Account (DBSA) et le Dexia Business Compte Epargne Fidélité (DBCE Fidélité). Le premier se distingue par un taux de base supérieur à une prime d'accroissement (acquise après six mois) et une prime de fidélité (acquise douze mois après l'acquisition de la prime d'accroissement et reconductible. Le décompte et le versement des intérêts se fait ici de manière annuelle. Le second produit se distingue par un taux de base inférieur à la prime de fidélité (acquise après douze mois et reconductible et par un décompte et un versement annuel des intérêts.

Jérôme Folcque: «Le DBCE Fidélité se distingue du DBSA par le fait que sa prime de fidélité offerte est supérieure au taux de base et qu'il fonctionne avec des primes de fidélité par périodes de douze mois reconductibles».

## **Placements sur des comptes à terme**

Autre solution à profiler en fonction de l'horizon de placement choisi: celle des comptes à terme. Ici encore, les banques témoignent d'un certain appétit pour l'ouverture des compte à terme par des entreprises. A les écouter, ces comptes à terme constitueraient la solution idéale pour les entreprises qui pourraient placer leurs liquidités pendant un laps de temps défini.

Avantage de cette formule: l'entreprise sait dès le départ l'intérêt qu'elle retirera d'une somme de X qui sera placée sur un compte. Désavantage: comme le nom de la formule l'indique, elle ne pourra prétendre récupérer son avoir qu'au terme. Dans ce registre, des banques particulièrement compétitives comme la Rabobank orientent plus volontiers les entreprises vers les comptes à terme éloigné. En effet, les taux d'intérêt actuellement déprimés n'offrent guère de perspectives réjouissantes à l'entreprise. En revanche, pour ceux qui pourraient se priver d'argent pendant trois, quatre ou dix ans, les perspectives seraient plus enthousiasmantes. Sans doute, mais à partir de quelle somme peut-on espérer pouvoir ouvrir un tel compte? Tout dépend en réalité de l'institution financière. A la Rabobank, la mise minimale est en tous cas très raisonnable puisqu'elle n'est que de 100 euros.

## **Au bout du compte?**

Sur base de ces informations techniques, l'entreprise devra procéder aux arbitrages qui s'imposent, sachant que les besoins en liquidités peuvent parfois être très variables, qu'une trésorerie étranglée à cause d'argent bloqué sur un compte à terme obligerait l'entreprise à contracter un crédit qui réduira comme peau de chagrin les intérêts obtenus grâce à son compte à terme. Sachant aussi, à décharge de la formule des comptes à terme, que cette formule est l'une des plus sécurisante qui soit puisque la mise initiale est garantie, de même que l'intérêt promis lors de la souscription, l'entreprise devra se faire sa propre opinion. Et opter pour un panachage de solutions.

### **Relations banques-clients: le monde à l'envers**

En voyant s'effondrer le socle technique sur lequel elles s'appuient d'habitude, les banques ont changé d'attitude vis-à-vis de leur clientèle. Il s'est produit -et c'est un autre effet positif de la crise- un renversement de situation: le client de la banque a vu sa position évoluer sensiblement face au banquier. Alors qu'il venait souvent à lui en position de faiblesse avec un statut de demandeur, l'entrepreneur est désormais également considéré comme un pourvoyeur de fonds par la banque, et plus seulement comme un demandeur de crédits. En règle générale, le client business -comme le particulier, du reste- voit donc sa position quelque peu améliorée par rapport au banquier. Dans certains cas, le changement est tel que le client est même en droit d'exiger des choses auxquelles on aurait difficilement pu songer avant que la crise ne se produise. Sollicitez un rendez-vous avec le directeur de votre agence et vous avez toutes les chances de voir votre voeu exaucé. Une fois devant lui, vous pourrez interroger votre interlocuteur sur la situation de la banque avec laquelle vous travaillez (ou avec laquelle vous allez vous engager). Autre changement fondamental: lorsque vous vous intéresserez à un produit quelque peu technique, vous aurez droit à une explication complète des tenants et aboutissants du produit proposé. Et si les choses ne vous semblaient pas encore assez claires, n'hésitez pas à exiger une «dissection» de la solution proposée. Il y a de grandes chances pour que le directeur s'exécute sans broncher. Le risque d'être confronté à un réfractaire qui se contenterait de vous délivrer une information peu transparente est faible, mais si une telle situation venait à se produire, n'hésitez pas à parler d'une banque concurrente qui vous a semblé tenir un discours plus intelligible. Vous voyant ainsi prendre vos distances, il ya de grandes chances pour que votre banquier accède alors à votre demande et vous livre tous les renseignements souhaités.

JOHAN DEBIÈRE  
PMEKMO N° 296 – Février 2011