

financement

Être proactif dans ses  
relations avec les  
banques

05 Février 2019

WEBINAR FNOGEC



## ÊTRE PROACTIF DANS SES RELATIONS AVEC LES BANQUES

Web conférence du 05 février 2019 animée par :

**Caroline Vanlerberghe**

*responsable du pôle Économie-gestion de la Fnogec*

&

**Eric Moutarde**

*chargé de mission au pôle Économie-gestion de la Fnogec*



## QUELS SONT LES THÈMES ABORDÉS ?

- 1 L'Ogec et la banque : quand et pour quelles opérations ?
- 2 Le marché de l'Enseignement Catholique pour les établissements bancaires
- 3 Les partenariats avec la Fnogec : mieux se connaître pour mieux travailler ensemble
- 4 Points d'alerte et de vigilance

# 1. L'OGEC ET LA BANQUE

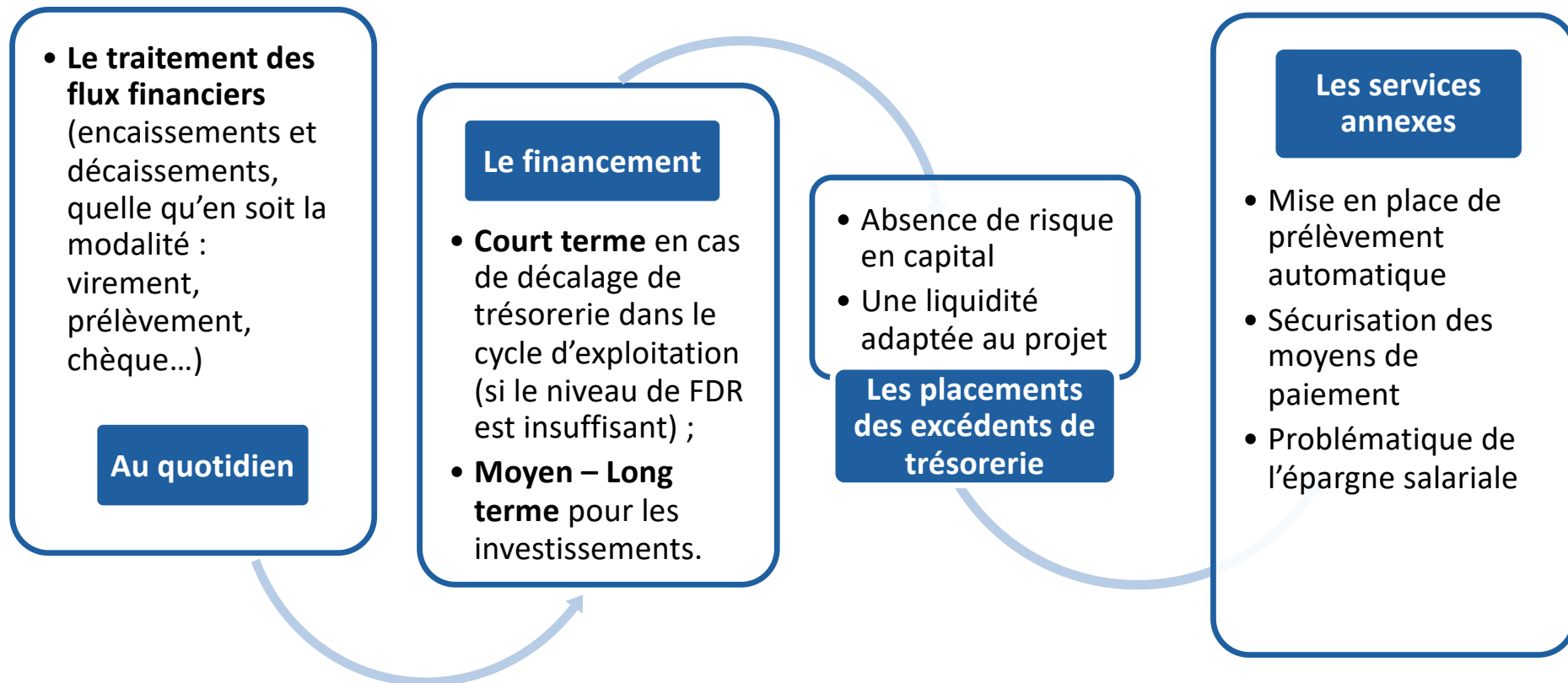
QUAND ET POUR QUELLES OPÉRATIONS ?







## L'Ogec a besoin d'un partenaire bancaire pour assurer 4 missions supports de ses activités :





Une relation bancaire est une relation d'affaires. La banque calcule la rentabilité globale de la relation.

### Les opérations de financement

Souvent un moyen d'entrer en relation ou de fidéliser dans la durée

Mais de faible intérêt pour la banque (niveau de marge assez faible et contraintes prudentielles)

### La gestion des flux

Le socle de la rentabilité pour l'établissement bancaire

Difficile de négocier des financements sans confier cette gestion en tout ou partie

Que doit faire un Ogec lorsqu'il entre en relation avec une nouvelle banque à l'occasion d'un financement ?



## IMPERATIF : AVOIR UNE LECTURE GLOBALE DE L'OFFRE

Un banquier sera réticent à proposer un taux bonifié sans contrepartie en flux

Le taux facial proposé

Le coût des garanties demandées

La tarification des frais bancaires les plus courants :

- Frais de tenue de compte (fixes) ;
- Commission de mouvement (% appliqué sur les mouvements débiteurs quel que soit le solde du compte – varie fréquemment de 0,02% à 0,2%) ;
- Taux d'intérêt pratiqué en cas de solde débiteur...

Le cas échéant, commissions perçues sur certains produits de placements du type SICAV ou OPC

## Quand et pourquoi rencontrer son banquier ?

Une relation de confiance

Au moins annuellement, prévoir une rencontre avec le président, le chef d'établissement et le trésorier

Pour faire le point sur l'exercice écoulé...

...et présenter les perspectives (effectifs, investissements), les besoins et éventuelles difficultés



## Combien de banques un Ogec doit-il avoir ?



Si l'Ogec est de trop petite taille, la rentabilité pour les banques sera médiocre et la mise en concurrence inutile.

Pour une école isolée ou un groupe scolaire < 1 500 élèves : mieux vaut privilégier une relation de qualité avec un seul partenaire.

A adapter selon :

- les compétences dans l'Ogec ;
- le projet : en cas d'investissement important programmé, la banque pourra demander l'intervention d'un autre partenaire pour partager le risque (« pool »).

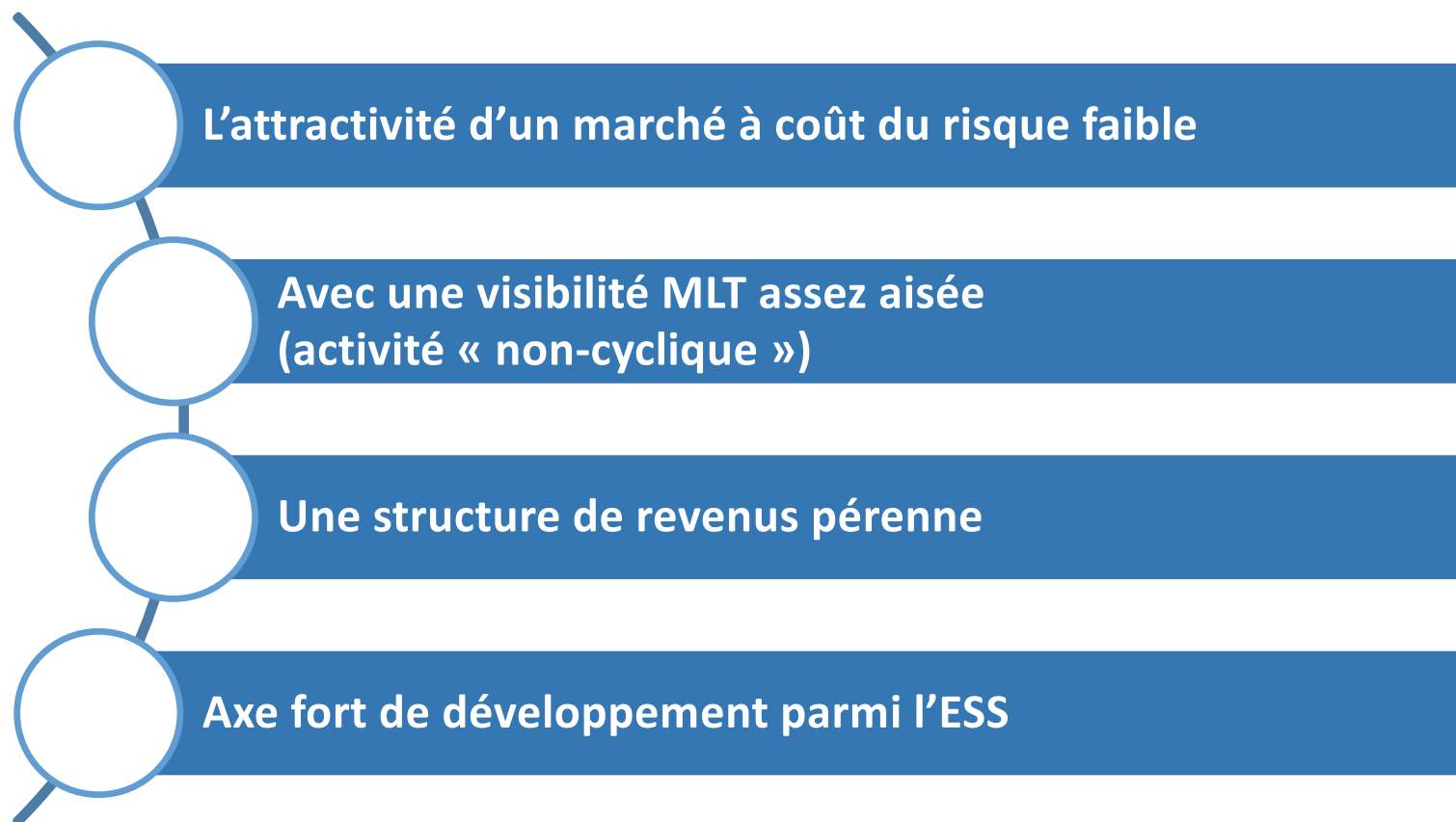
## 2. L'ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE POUR LES BANQUES

**QUE REPRÉSENTE LE MARCHÉ DE L'ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE POUR LES ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES ?**





## LES FORCES DU SECTEUR DE L'ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE





## LES FAIBLESSES

- Accès difficile aux acteurs à l'échelon diocésain ou régional (tutelles et Udogec/Urogec)
- Implantations historiques de certains établissements bancaires rendant difficile l'accès aux nouveaux entrants
- Des pratiques parfois peu rigoureuses dans le montage des dossiers bancaires...
- ... liées à des réalités territoriales différentes (principe : travail prospectif du CODIEC + validation du projet par le CEAS)



## Une difficulté : le financement des associations propriétaires diocésaines / foncières

Un impact  
possible sur les  
charges  
supportées par  
les Ogec



De nombreuses  
associations  
immobilières  
réalisent des appels  
d'offres pour des  
montants de crédit  
significatifs

La banque ayant pour  
seul interlocuteur cette  
association a des  
difficultés à  
positionner  
correctement son  
approche risque sans  
réellement avoir  
d'informations sur les  
Ogec concernés par le  
financement

Et ne pourra pas,  
dans la majorité des  
cas, envisager de  
relations d'affaires  
courantes avec eux.

### 3. LES PARTENARIATS AVEC LA FNOGEC

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX TRAVAILLER ENSEMBLE





## Quel est l'intérêt pour les Ogec d'avoir des banques partenaires ?

La Fnogec (pôle économie-gestion) rencontre régulièrement les partenaires bancaires afin de :

**Les sensibiliser à nos préconisations (dernièrement, placements + crédit-bail immobilier)**

**Ecouter leurs difficultés**

**Former leurs chargés de clientèle à la spécificité du secteur EC**

**En particulier à l'analyse globale d'un établissement par les ratios Indices**

Comment la Fnogec  
peut-elle vous aider  
grâce aux partenariats  
bancaires noués ?



### • CE QUE LA FNOGEC FAIT :

- Présenter notre approche en matière de risques ;
- Expliquer nos ratios de gestion ;
- Sur sollicitation express de l'Ogec ou de l'Udogec/Urogec, intervenir pour tenter de désamorcer une situation conflictuelle ;
- Vous aider à revoir votre dossier une fois monté s'il est complexe ou très spécifique (ex : crédit-bail immobilier).

### • CE QUE LA FNOGEC NE FAIT PAS :

- Négocier des grilles de taux
- Négocier des garanties
- Donner une appréciation sur un dossier à la demande d'une banque (elle est tenue au secret professionnel)
- Intervenir auprès de nos interlocuteurs pour « forcer » une décision

## 4. POINTS D'ALERTE ET DE VIGILANCE





## LES GARANTIES DANS UN DOSSIER DE FINANCEMENT

### Une source de crispation dans la négociation

- Garantie ne veut pas nécessairement dire défiance ;
- Pour le banquier, elle permet souvent de proposer un taux bonifié ;
- Tout en améliorant la rentabilité de son opération d'un point de vue réglementaire.

### Quelques conseils

- Privilégier les garanties gratuites (promesse d'hypothèque à première demande, cautionnement...)
- Attention : un administrateur ne doit jamais se porter caution sur ses biens propres
- Resituer l'opération dans un cadre d'affaires global incluant la banque au quotidien.

# LES RENÉGOCIATIONS DE TAUX



Du point de vue  
de la banque

- Aucune obligation contractuelle, généralement, de renégocier, même si absence de réel argument d'un strict point de vue financier.

Du point de vue  
de l'Ogec

- Des discussions généralement longues et difficiles aboutissant souvent à des demandes d'indemnités dissuasives créant des tensions.

Les solutions

- Revoir l'ensemble de la relation, y compris la tarification au quotidien.
- Faire jouer la concurrence et/ou, en dernier ressort, solliciter la Fnogec.



## LES PLACEMENTS

### Position de la Fnogec

- **Pas de risque en capital** sur la trésorerie provenant de l'argent des familles et de l'Etat ou des collectivités. **La trésorerie doit faciliter un projet.**

### Placements sur supports actions ou obligations

- **Risque élevé en capital et en liquidité.**
- Ne pas s'appuyer sur les performances passées pour envisager les rendements à venir.
- **Manque de compétences** dans nos structures en gestion de ces produits / **risque de conflits d'intérêts**

### L'Investissement Socialement Responsable

- Démarchage fréquent pour ces produits du fait de notre appartenance EC ;
- **Risques identiques à ceux des sous-jacents.** Le label ISR n'est pas un gage d'absence de risques..



Mobilier

Immobilier



## LE CRÉDIT-BAIL

- **Pas d'objection de principe, pratique courante (« leasing ») pour :**
  - Le financement de matériel informatique et bureautique (ex : photocopieurs, tablettes).
  - Véhicules.
- **A éviter :** produit d'optimisation financière et fiscale peu adapté à nos statuts associatifs et au droit canon
- **Sauf cas très particulier** qui rend le recours à ce produit envisageable.
- **Complexité** du montage immobilier.
- Dans la mesure du possible, solliciter la Fnogec pour que une analyse préalable du montage qui vous est proposé.

## CONCLUSION / QUESTIONS

