



**CARREFOUR
DES TERRITOIRES**
2019

**INNOVATIONS
& TERRITOIRES**

SALON DES ÉLUS ET
DES PARTENAIRES
DES COLLECTIVITÉS

MARDI 1^{ER} OCTOBRE 2019
LA HALLE AUX GRAINS
BLOIS



**OSEZ LES FINANCEMENTS
ALTERNATIFS**



Orféor
Une gestion d'avance

LA SOLUTION ORFÉOR

UNE PLATEFORME INNOVANTE ET UN CONSEIL PERSONNALISÉ



LE FINANCEMENT des INVESTISSEMENTS

Il s'agit d'appréhender le financement des investissements en le rendant optimal: le meilleur possible, le plus favorable =>

- *Anticiper le risque de contrepartie : s'assurer d'une diversification de l'origine des ressources: marché intermédié/désintermédié – prêteurs/investisseurs*
- *Anticiper le risque de liquidité: couvrir les besoins d'emprunts sur la durée des projets*
- *Anticiper le risque de taux: point mort et accès aux instruments de couverture*
- *Diminuer le coût moyen par une gestion « active et réactive » : maintenir un encours souple: capacité d'arbitrage contractuel, de remboursement anticipé, de refinancement, gérer le portefeuille d'instruments financiers*

Combattre des « idées reçues » : Les constats de la vraie vie

- *Comment assurer le financement de vos investissements à l'horizon de cette fin de mandat, et au-delà ?*
- *Sachez séduire mais aussi rassurer ceux à qui vous allez demander de vous prêter de l'argent (banquiers, institutionnels, ..) ?*
- *Assurez-vous contre le risque de liquidité et démontrez votre solvabilité !*
- *Ne vous laissez pas piéger par un affichage de taux – apparemment - bas et méditez sur le « prix de la soif dans le désert ! » ou de l'essence lors des grèves des dépôts de carburant !*
- *Sachez profiter des conditions de marché pour sécuriser vos frais financiers futurs (mesure et couverture du risque de taux d'intérêts)*

LES CONSTATS (1/3)

- Le monde public « local » (élus et fonctionnaires, DGS, Dfi) ne semble pas avoir réellement et parfaitement compris et/ou accepté les profonds changements intervenus depuis 2008/2009 et à partir de 2012 dans le financement des investissements du secteur public: l'accès au financement a profondément évolué
 - ✓ Les articles qui paraissent régulièrement dans la presse mettent en exergue un retour à la liquidité et renforcent les exécutifs locaux et les DGS/Dfi dans l'idée que l'accès au financement n'est désormais plus un problème, et pourtant !
 - ✓ Les contraintes imposées par Bâle 3 sont toujours mises en avant sans que la plupart des collectivités n'en comprennent vraiment les conséquences immédiates et les prolongements dans le temps
 - ✓ Heureusement – ou malheureusement, la désensibilisation de la dette structurée est « derrière nous »!

LES CONSTATS (2/3)

- Les notions de « risques de contrepartie, de liquidité et de taux » sont souvent encore très/trop éloignées de la plupart des intervenants du secteur
 - ✓ Les objectifs, moyens et contraintes d'intervention de la CDC dans le cadre de l'enveloppe de 20 Mds€ (PSPL) destinés aux collectivités sont toujours trop mal connus (la CDC n'est pas en position de concurrence vis-à-vis des autres prêteurs) alors que la fin est toute proche (2021)
 - ✓ La plupart des décideurs sont surtout attirés par un taux facial bas quelle que soit la maturité, mais rarement par la solidité d'une démarche plus approfondie ou de produits adaptés comme un solide cahier des charges permet de le trouver
 - ✓ Le financement de projet, dissocié du financement globalisée n'est pas vraiment entré dans les mœurs. Les consultations « d'équilibre du CA » sont à nouveau plus que jamais la règle

LES CONSTATS (3/3)

- ✓ Les notions de « projet rentable », de « rentabilité socio-économique », sont des termes bannis du vocabulaire des collectivités et pourtant les prêteurs s'intéressent plus que jamais à la question centrale de la solvabilité
- ✓ La place et le rôle de la SFIL/CAFFIL par rapport à LBP peuvent paraître assez « flous »
- ✓ Le rôle et la place des banques mutualistes traditionnels (notamment groupe CA et BPCE) et le niveau - stabilisé - des encours méritent d'être évoqués
- ✓ L'entrée progressive de nouveaux intervenants (les institutionnels par exemple) et de nouveaux modes de financements alternatifs (financements hypothécaires, participatifs,..) est bien réelle
- ✓ L'Agence France Locale (AFL) encore timide en 2016-2017 est de plus en plus présente sur les financements court et long terme (2,5 Mds au 31/12/2018)

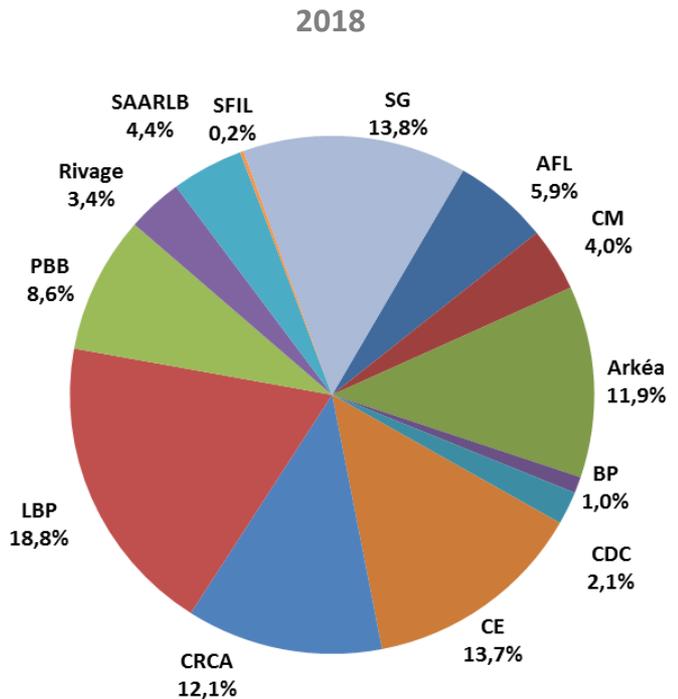
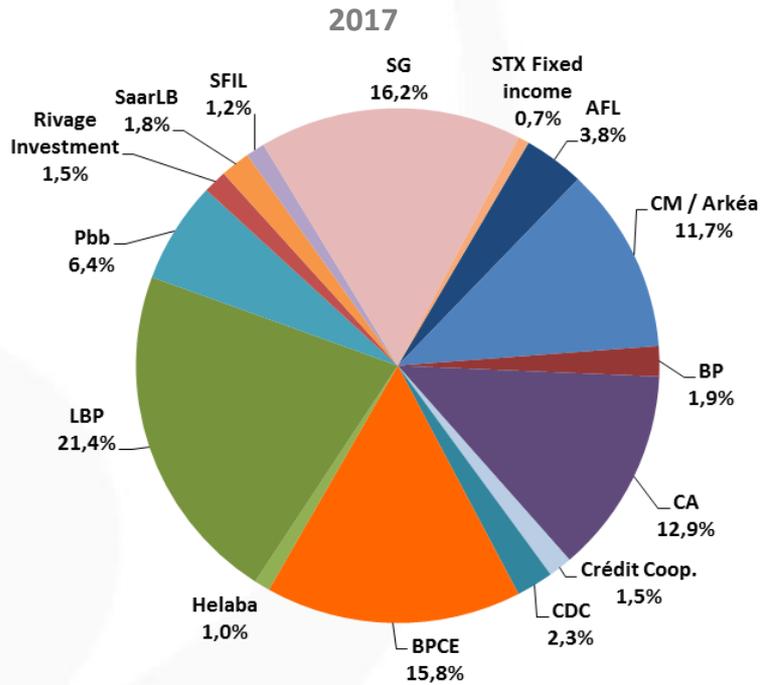
L'imagination est en marche : de nouvelles techniques d'ingénierie apparaissent

Contexte de marché en septembre 2019

- 1. Les acteurs du marché - prêteurs
- 2. les produits « classiques »
- 2bis. Le financement participatif
- 3. Synthèse
- 4. le prix de la liquidité
- 5. Le risque de taux et sa gestion
- 6. La relation bancaire

1. Les acteurs du marché: l'observatoire Orféor 2018 des Financements

✓ Répartition des offres par groupes bancaires



- ✓ **Le panorama bancaire se modifie progressivement, mais peut-on affirmer qu'il se « normalise » ?**
 - Recours plus que modéré au PSPL de la CDC,
 - Disparition du CFF
 - Dynamisme de certains prêteurs : Arkea, AFL,
 - Retrait relatif/stabilité d'autres : LBP, CE, ..

- ✓ **Les produits bancaires continuent de gagner en souplesse :**
 - Les phases de mobilisation peuvent aller jusqu'à 24 mois avec parfois une option revolving,
 - Les durées d'amortissement s'allongent pour couvrir des durées de 25 ans à 30 ans,
 - Les possibilités d'arbitrages taux indexé / fixe sont prévues dans la quasi-totalité des contrats.

- ✓ **Mais,**
 - Les marges ne dissocient toujours la part du coût de liquidité de celle du risque et du coût d'intermédiation de la banque
 - Les conditions de remboursement anticipé sont toujours dissymétriques.

2. La gestion « active » et « réactive » de la dette et des nouveaux financements

La gestion active et réactive de la dette et des nouveaux financements

1. L'encours de la dette: arbitrage contractuel /renégociation
2. Le financement des nouveaux investissements : le financement de projet plutôt que l'emprunt d'équilibre

L'encours de la dette :

- ✓ **Connaître son encours et ses capacités contractuelles de renégociation**
- ✓ **Rechercher les économies latentes en réaménageant ou en restructurant ses emprunts**

Réaménager sa dette pour dégager des marges de manœuvre :

- ✓ Restructurations - réaménagements – refinancements : ces termes sont souvent utilisés les uns pour les autres. Recouvrent-ils réellement les mêmes notions ?
- ✓ Définition de ces différentes approches
- ✓ Aspects techniques et Aspects contractuels de leur mise en œuvre

Limites contractuelles et techniques de la renégociation:

- Conditions de remboursement anticipé: Indemnités actuarielles ou forfaitaire
- Taux « barème »
- Les contrats « standard » ne facilitent pas la négociation

L'approche:

- Les contacts préalables
- La communication/justification de la situation financière justifiant du besoin de réaménagement
- Eviter l'approche frontale

Les contraintes des banques/les coûts financiers à compenser:

- Le risque de liquidité (cf. ci-dessus)
- Le risque de taux
- Il faut compenser un risque financier mais ne pas favoriser l'enrichissement sans cause

Les nouveaux financements: le financement de projet plutôt que l'emprunt d'équilibre

- ✓ Travailler au moins à l'horizon d'un mandat sur une programmation des investissements et un plan de financement
- ✓ Adapter chaque emprunt à la nature des besoins à couvrir : distinguer le FCTVA, les subventions, moduler les durées, distinguer les phases (mobilisation puis consolidation)
- ✓ Et toujours, anticiper et gérer le risque de taux d'intérêts

- ✓ Les collectivités ne sont plus contraintes par le ratio de désendettement tel que prévu initialement par l'article 24 de la Loi de Programmation. En revanche, ce ratio pose la question de la solvabilité. En effet, c'est du côté de l'analyse de la banque qu'il faut se tourner : une collectivité comme n'importe quel emprunteur doit être en capacité de rembourser sa dette (actuelle et future) en temps et en heure.
- ✓ Cela signifie que les banques vont d'abord et avant tout regarder le niveau d'autofinancement (antérieur au travers des CA et à venir via les perspectives financières) pour évaluer le montant annuel et cumulé susceptible d'être remboursé.
- ✓ C'est bien donc cette capacité de remboursement qui détermine le montant des emprunts susceptibles d'être réalisés, et en conséquence, le montant des investissements potentiels, mais aussi la durée des emprunts dans la limite de la durée de vie ou d'amortissement de biens à financer.
- ✓ **Ce raisonnement suppose une analyse préalable par projet.** Cette capacité de désendettement sera également influencée par le niveau des frais financiers, particulièrement sensibles dans les prochains mois/années à la hausse des taux d'intérêt.

- ✓ Le financement des investissements doit, en effet, selon nous être abordé par « ligne projet » en tenant compte de la durée de vie des biens, mais aussi en répartissant le besoin de financement entre ligne de trésorerie, avance de trésorerie (subventions et FCTVA), financements longs, voire très longs, en fonction de la nature des biens à financer.
- ✓ La prospective financière à condition que la PPI soit traitée par projet, et non pas globalisée, doit servir de ligne conductrice pour définir les montants, les durées... des emprunts à souscrire. Les emprunts comporteront notamment des phases de mobilisation plus ou moins longues en fonction de la durée des travaux, mais aussi de la situation de trésorerie de la collectivité locale. Naturellement, plus que jamais, la gestion active de la dette et de la trésorerie s'avèrera nécessaire.
- ✓ **Enfin, il faut ajouter que les banques auront une approche consolidée du territoire. Compte tenu des liens financiers entre la ville, la métropole et les différents satellites, chaque entité doit se prémunir d'un éventuel « maillon faible » qui dégraderait l'appréciation de chaque collectivité.**

- ✓ **Le financement bancaire classique intermédié**
 - Risque à terme sur la liquidité et/ou coût de la ressource
 - Produits souples mais maturités limitées (20 à 25 ans tout au plus)

- ✓ **Caisse des Dépôts / Banque Européenne de Financement**
 - Produits adaptés à du financement de projet (phases de mobilisation et de consolidation longues)
 - Fortes exigences sur la qualité financière de l'emprunteur

- ✓ **Financements alternatifs**
 - Diversités des instruments (court terme, long terme)
 - Rigidité des produits mais alternative de gestion
 - Moindre coût (désintermédiation)
 - Nécessité d'une notation et/ou d'une forte transparence
 - Mise en place d'une organisation interne et territoriale adaptée

2.Bis Le financement participatif (en partenariat avec l'Afigese)



Principes 1/2

Le financement participatif ou crowdfunding, consiste à faire financer un projet directement par la foule, personnes physiques ou entreprises.

Pour les collectivités locales, il peut s'effectuer sous différentes formes :

- Le don
- Le prêt sans intérêt
- Le prêt avec intérêts
- Le mentorat (labellisation de projets par la collectivité, mais portés par d'autres structures)
- La participation au financement participatif de projets d'énergie renouvelable

Principes 2/2

Le crowdfunding enregistre une évolution spectaculaire en France, passant de 167 millions collectés en 2015 à 401 millions en 2018.

Du fait de la publication récente du décret encadrant son fonctionnement, son appropriation par les collectivités locales est encore naissante. Mais cet outil est également en fort développement.

Le mécénat participatif fait donc la démonstration de sa capacité à maintenir l'innovation au sein de nos territoires grâce à un dynamisme financier novateur.

Projets éligibles

Les collectivités locales sont autorisées à recourir au financement participatif depuis le décret n°2015-1670 du 14/12/2015 dans le cadre de 4 domaines : services publics culturels, solidaires, sociaux et éducatifs. Ce point est néanmoins sujet à interprétation et il est donc fortement recommandé d'avoir un échange préalable sur le sujet avec la Direction Départementale des Finances Publiques (DDFIP).

Les prêts avec intérêts sont limités à 2,5 millions d'euros et à une durée de 7 ans maximum.

En pratique, les prêts mis en place représentent des sommes très sensiblement inférieures (10 000 à 50 000 euros). Le prêt participatif le plus important a été mis en place par Lendopolis pour 75 000 euros (cf étude de cas).

Décret n° 2016-1453 du 28 octobre 2016 relatif aux titres et aux prêts proposés dans le cadre du financement participatif

Décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif



Intérêts

Aspect social : La première raison invoquée, avant même l'aspect financier, est la notion de renforcement du lien social, d'implication locale, entre habitants, entreprises et territoire (volet communication, partage de points d'intérêt, rôle essentiel des habitants pour faire aboutir le projet).

Aspect communication : Pour que le financement participatif fonctionne, il faut faire connaître son projet et convaincre les gens. On va au-delà du simple montage d'un dossier de financement.

Aspect financier : pour le don, récupération de fonds /

Aspect soutien aux entreprises locales (mentorat) : Mise en lumière de certains projets de sociétés situés sur le territoire d'une collectivité et qui cherchent du financement participatif.

Acteurs

Au-delà du porteur de projet, une campagne de financement participatif fait intervenir deux acteurs :

- La plateforme de financement participatif qui est un intermédiaire qui met en relation la collectivité et la « foule » et qui se rémunère par une commission sur les sommes collectées ; cela se traduit par la passation d'une convention de mandat avec l'intermédiaire choisi.
- La « foule », ce sont les particuliers et/ou les entreprises, qui peuvent avoir le statut de donateur ou de prêteur.

Souscription par les particuliers (1/2)

Les collectivités locales peuvent actionner le système du don auprès des particuliers, à la condition que le projet visé soit reconnu d'intérêt général. Dans cette hypothèse, elles sont habilitées à délivrer des rescrits fiscaux permettant aux particuliers de défiscaliser 66% du montant de leurs contributions dans la limite de 20% de leur revenu imposable. Il est donc fortement recommandé de valider ce point avec la DDFIP préalablement au lancement de l'action car c'est un élément capital pour la réussite d'une campagne de dons.

Il est également possible de prévoir des contreparties dans le cadre d'une campagne de dons, avec toutefois l'obligation de respecter une double limite : elle doit être égale au plus à 25% de la valeur du don et ne pas dépasser le montant de 65 €.

Œuvres ou organismes d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

Souscription par les particuliers (2/2)

Depuis le décret du 28 octobre 2016 relatif aux titres et aux prêts proposés dans le cadre du financement participatif, les particuliers peuvent apporter leur financement jusqu'à 2 000 € pour un prêt rémunéré et jusqu'à 5 000 € pour un prêt non rémunéré.

Dans le cas du prêt rémunéré, le taux d'intérêt proposé par la collectivité devra généralement être supérieur au taux qui serait proposé par une banque. En effet, les particuliers ont des attentes en termes de gains généralement supérieures aux établissements financiers.

Œuvres ou organismes d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

Critères de choix d'une plateforme

Les plateformes de financement participatif doivent nécessairement avoir le statut d'intermédiaire en financement participatif et sont donc régulées par les autorités françaises : <https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/s-informer-sur-le-nouveau-cadre-applicable-au-financement-participatif.pdf>

Il appartient à chaque collectivité de définir ses critères de choix. Les critères proposés sont purement indicatifs et doivent être adaptés en fonction du besoin de chaque collectivité.

- Une plateforme ayant une expérience avérée dans les financements participatifs des collectivités locales et capable de vous conseiller et de vous accompagner sur le projet
- Une plateforme ayant une audience importante et cohérente avec votre cible
- Une plateforme pouvant vous accompagner sur le dispositif de communication
- Une plateforme ayant un bon taux de succès des campagnes de financement participatif (pour des problématiques d'affichage, certaines plateformes acceptent beaucoup de projets non viables)

Mise en place

1. Présenter le projet et demander l'accord à la DDFiP
2. Sélectionner une plateforme

La plateforme se rémunère par des commissions sur les collectes réussies. Le seuil des marchés publics s'apprécie au regard de cette commission. Aussi, un projet de dons en dessous de 400 000 € ou de prêts en dessous de 600 000 € pourra être contractualisé via une procédure adaptée.

Les prêts en tant que tel ne sont pas soumis au Code des marchés publics et les intérêts payés aux particuliers ne sont donc pas à prendre en compte.

1. Etablir une convention de mandat avec la plateforme
2. Passer une délibération
3. Ecrire le projet
4. Bénéficier des conseils de la plateforme et valider le projet en ligne
5. Animer la communauté

Implication du réseau

Pour mobiliser la foule, trois paramètres sont à prendre en compte :

- La règle du tout ou rien

Si l'objectif de montant n'est pas atteint, la collecte est annulée, les donateurs ou prêteurs sont remboursés et la collectivité ne paye aucun frais.

Dans le cas d'une campagne de dons, il est possible de dépasser l'objectif initial et il faut alors prévoir une affectation des fonds en fonction du dépassement.

Dans le cadre du prêt en revanche, le montant devra être strictement atteint et ne pourra être dépassé.

- Une durée de campagne prédéfinie

Pour créer un enjeu, la campagne de financement participatif doit être limitée dans le temps dès son lancement. Elle durera généralement un mois ou 45 jours maximum.

Implication du réseau (2/2)

- La nature du projet

Le projet devra être impliquant pour une campagne de dons : si le porteur obtient des financements, c'est parce que le projet plaît aux contributeurs.

Le don sera essentiellement apporté par la population locale (dont les résidences secondaires selon la nature du projet). La population susceptible d'être intéressée sera plus ou moins étendue en fonction de la nature du projet. A titre d'exemple, un projet de théâtre aura une zone de chalandise supérieure à une aire de jeu.

Le prêt pourra aussi concerner des investisseurs et pourra donc avoir une zone de chalandise nationale. Dans ce cas, le taux d'intérêt proposé par la collectivité sera déterminant. Certaines plateformes permettent de limiter les souscripteurs au territoire concerné et environnant pendant une première phase.

Cas spécifique des projets énergies renouvelables

L'article 111 de la loi de transition énergétique pour une croissance verte permet aux collectivités et aux particuliers situés sur le territoire ou à proximité des projets d'énergie renouvelable de participer à ce type de projets. Cela peut permettre au porteur de projets d'obtenir une bonification du prix de rachat de l'électricité.

Cas spécifique du mentorat

Dans le cas du mentorat, la collectivité labellise des projets qui participent à une politique publique, mais qui sont portés par d'autres acteurs. Dans ce cadre, au-delà de la publicité qu'elle effectue pour le projet, elle peut aider les projets en prenant en charge les frais de la plateforme ou en abondant les sommes récupérées.

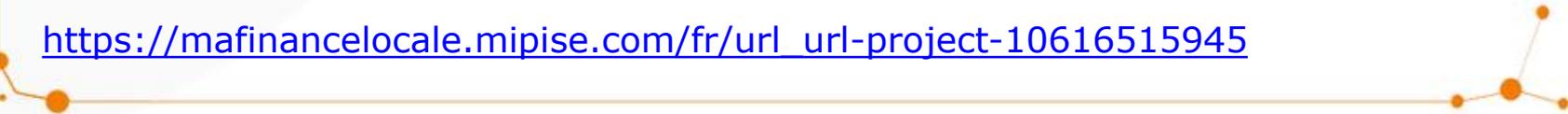
Etudes de cas (1/3)

Les études de cas sont quelques exemples d'opérations menées visant à illustrer les premières réalisations en matière de financement participatif.

Don

La ville de Saint-Quentin a réalisé une campagne de financement participatif avec la plateforme picarde « Ma finance locale » pour l'acquisition d'une oeuvre pour son musée aux papillons (4400 € récoltés auprès de 67 contributeurs). La commune a joué la carte locale en présentant son projet sur une plateforme de crowdfunding créée à Saint-Quentin, partenaire de la ville elle-même et de l'agglomération et spécialisée dans les projets situés dans les Hauts-de-France. Les contributeurs recevaient par exemple des entrées au musée en échange de leur don et bénéficiaient d'une réduction fiscale de 66% du montant du don :

https://mafinancelocale.mipise.com/fr/url_url-project-10616515945



Etudes de cas (2/3)

Prêt

La commune de Bouillante en Guadeloupe a fait appel à la plateforme Lendopolis pour rénover son éclairage public avec la technologie LED. Ce projet innovant de transition énergétique en partenariat avec EDF a été lauréat de l'appel à projets Territoires à Energie Positive pour la Croissance Verte (TEPCV). Sur un coût global de projet de 875 000 €, la commune a emprunté 75 000 € auprès de 345 particuliers sur la plateforme de financement participatif Lendopolis. Cet emprunt participatif a été ouvert aux habitants de Bouillante qui ont bénéficié d'une priorité d'accès au dispositif :

<https://www.lendopolis.com/project/renovation-eclairage-public>

Etudes de cas (3/3)

– Mentorat

En 2018, la Métropole Européenne de Lille (MEL) a lancé l'appel à projets « Makers – Faites grandir votre projet » avec la plateforme KissKissBankBank, sélectionnée par la MEL suite à Appel à Manifestation d'Intérêts (AMI). Il s'agit de la première initiative en financement participatif de cette ampleur menée par une collectivité. Après un appel à projets territorial sur la thématique des Makers et de l'économie circulaire, la MEL a sélectionné parmi une centaine de projets rencontrés et 45 dossiers de candidature déposés 10 lauréats. Ces lauréats ont ensuite été accompagnés et formés par la plateforme partenaire de la MEL, KissKissBankBank, pour écrire et préparer une campagne de financement participatif pour leurs projets respectifs.

La MEL a ensuite élaboré une campagne de communication à l'échelle de ses 90 communes (presse locale, magazine de la Métropole, panneaux d'affichage urbain, publicité transports en communs, événements publics, etc...) et coordonné une campagne de financement participatif synchronisée pour ses 10 projets à partir de septembre 2018

<https://www.kisskissbankbank.com/fr/users/metropole-europeenne-de-lille>

3. Synthèse des produits de financement

- ✓ Le tableau ci-dessous présente de manière synthétique l'ensemble des modes de financement disponibles pour le secteur public local :

Durée	Financement à court terme	Financement MT		Financement à long terme		
	<= 1 an	3 à 5 ans	< = 7 ans	<= 20 ans		> 20 ans
Type de produit/destination	Ligne de trésorerie/gestion quotidienne	Avance de trésorerie/ portage FCTVA, subventions,..	services publics culturels, solidaires, sociaux, éducatifs Prêts avec intérêts ≤2,5 M€	Portage (ZAC, EPA, ..)	Projets identifiés et/ou Emprunt d'équilibre du CA	Projets identifiés
Remboursement en Capital	Aller/retour en (f) besoins	A la carte, in fine en (f) encaissements	in fine	A la carte, in fine, en (f) cessions	Amortissements classiques (constant, dégressif, à la carte)	
Intérêts	Révisable/variable	Fixe, Révisable	taux fixe ("attractif")	Fixe/variable		
RA/arbitrage de taux	sans objet	à tout moment sans pénalités ni indemnités	sans objet	à tout moment sans pénalités ni indemnités	Indemnités financières limitées au différentiel du coût de la ressource (neutralisation de la marge de crédit)	
QUI ?	Banques traditionnelles, AFL, Emissions TCN, obligations	Particuliers et entreprises via le Financement participatif "Crowdfunding" (plateformes)	Banques traditionnelles, AFL, Emissions TCN, obligations	Banques commerciales, AFL, ..CDC, BEI, Investisseurs institutionnels (notamment via les plateformes), financement hypothécaire		

4. Le prix de la liquidité

Définition et provenance des liquidités :

- ✓ Une banque prête – loue pourrait-on aussi dire – l'argent qui, selon la nature de l'établissement, peut provenir d'une ou plusieurs sources.
- ✓ Ces actifs, ces liquidités, constituent la matière première de l'activité bancaire.
- ✓ Le volume des liquidités est ainsi plus ou moins certain, car elles ne sont pas toujours toutes accessibles et sont, selon leur nature, mobilisables sur des périodes plus ou moins longues à des « prix » plus ou moins élevés.

Evolution du funding (= coût ressource bancaire) depuis 2010



Après avoir connu une période de forte tension pendant la crise des dettes souveraines (plus de 3% en nov. 2011), la confiance est peu à peu revenue. Le mouvement quasi constant observé depuis la fin 2017 est plus inquiétant: Bâle III renforcé/confiance ? Baisse de moitié depuis mi janvier après un pic à plus de 1,10%

C'est donc uniquement d'un marché d'offre que dépendent la plupart des emprunteurs qui n'ont accès qu'au marché dit intermédié, c'est-à-dire par le truchement des banques, et qui devront ainsi s'adapter.

2 exceptions: le marché obligataire en direct et l'Agence France Locale



Se munir contre le risque de liquidité constitue une des priorités des emprunteurs

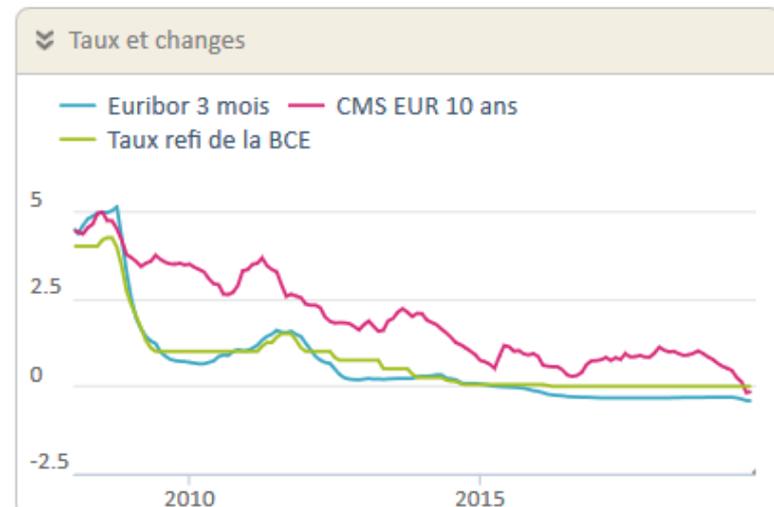
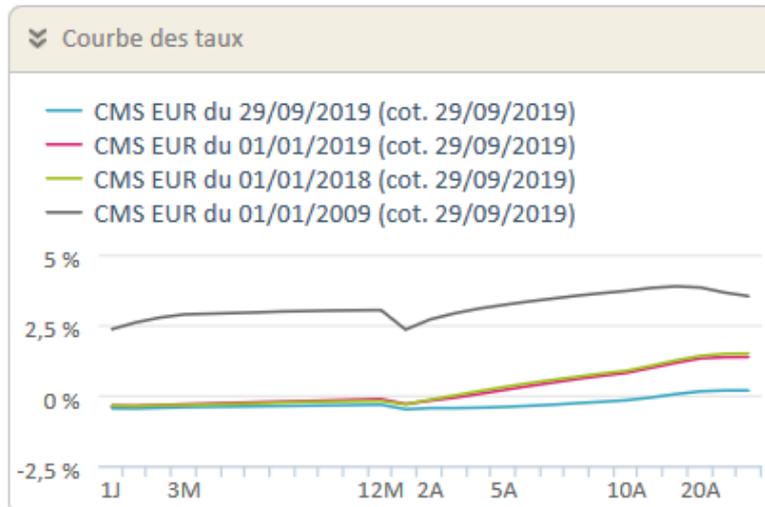
5. Le risque de taux: identification

Définition du risque de taux

Second risque (après celui de la liquidité) à appréhender pour envisager un réaménagement de dette, le risque de taux correspond à l'évolution constante des taux d'intérêts et à leur valeur selon la période de prêt ou d'emprunt.

Il est d'usage de traduire à tout instant ce dernier élément sous la forme de ce que l'on nomme la « courbe des taux ». La comparaison de cette courbe entre deux périodes met en évidence leurs évolutions mais aussi la notion de risque liée à ces variations.

À titre d'exemple:



Il convient d'analyser et de définir le risque de taux lié à ces variations du côté prêteur et du côté emprunteur et les conséquences potentielles pour chacun d'entre eux.

Le risque de taux vu du côté du prêteur

Une banque dispose de ressources de provenances diverses, disponibles pour des durées différentes et dont le prix varie en fonction de l'origine de la source et de la note de l'emprunteur.

Ces ressources vont être utilisées pour, entre autres, assurer la distribution de crédits à l'économie, et pour ce concerne le secteur public, à court terme sous la forme de lignes de trésorerie, à moyen terme d'avances et à plus long terme de prêts.

Pour consentir ces concours, un établissement prêteur va se référer en permanence à des index représentatifs. Comme pour tout marché, c'est normalement l'équilibre entre l'offre et la demande qui détermine le prix d'une matière première.

En ce qui concerne l'argent, la référence va aussi dépendre de la situation du pays ou de la zone dans laquelle circule la monnaie concernée et deux indicateurs vont être alors retenus : pour le court terme, le taux d'intervention de la Banque Centrale, et pour le moyen et le long terme les emprunts d'État.

Le risque de taux vu du côté de l'emprunteur.

À la base, c'est toujours la variation des taux qui génère ce risque, mais, du côté de l'emprunteur, le risque naît dès lors que la variation du taux qui sert de base au calcul de frais financiers, peut substantiellement modifier, dans le temps, le niveau d'épargne.

Ainsi, une collectivité se met en risque si elle arrête un budget et/ou une prospective sur la base de taux non sécurisés ou non maîtrisés.

La maîtrise de ce risque suppose un suivi simple et rigoureux et l'utilisation de techniques d'arbitrages, de couvertures et/ou de réaménagement du stock de dette et des choix compatibles avec le stock existant et les capacités futures de la collectivité lors de la mise en œuvre des nouveaux financements.

6. La maîtrise de la relation bancaire

Comment aborder les banques pour s'assurer de trouver et de mettre en place les bons financements pour les bons emplois

Nécessité de présenter des dossiers solides auprès des comités de crédit. Ceci suppose de distinguer :

- **l'engagement patrimonial** : la collectivité emprunte un montant net de subvention et de FCTVA pour financer un bien qui sera remboursé sur une durée compatible avec sa durée de vie comptable ou technique ou avec la capacité de remboursement de l'emprunteur ;
- **le « portage »**. Dans ce cas, le financement ne portera que sur la durée de perception du FCTVA et des subventions.

Il est donc indispensable d'adresser aux banques des cahiers des charges correspondant à la nature et à la destination du projet, de justifier de l'équilibre budgétaire et financier des opérations et de sécuriser le modèle en rassurant - si possible - les banques sur la volonté politique (au travers de l'octroi de garanties s'il s'agit de structures tiers).

Cette question des garanties, vue du côté des collectivités, devient de plus en plus problématique. L'organisme public s'interroge sur les risques potentiels et l'appel en cas de défaut voire de défaillance (associations notamment), sur les limites à son propre endettement (ratio Galland) et peut-être plus généralement sur l'impact politique de cet engagement.

Mais, « *Il ne faut pas oublier que les banques sont en concurrence sur ce marché et qu'il est donc possible que certaines soient moins regardantes sur ces garanties pour gagner le marché* »

A défaut de garanties des collectivités qui constituent de loin le moyen le plus simple, le moins cher et le plus naturel, il existe toute une batterie d'autres moyens : placements bloqués, sûretés réelles, caution qui peut être apportée en cas de refus ou d'impossibilité pour les organismes publics locaux (hypothèques, placements, etc.).

La qualité et la maîtrise de la relation vont s'appuyer sur:

- ✓ Une communication régulière dans des conditions choisies même lorsque la collectivité n'a pas besoin d'emprunter (réunion de tous les prêteurs plutôt que bilatérale):
 - Évolution de la gouvernance
 - Présentation politique et technique, et suivi des projets, yc sur le terrain
 - Mise à jour de la prospective financière
 - Evolution de la dette
- ✓ Des cahiers des charges précis et acceptables couvrant les besoins réels, avec une approche « gestion de projet » si possible
- ✓ La négociation et la mise en place de produits souples permettant une gestion active et réactive de la dette plutôt que la renégociation
- ✓ Le support d'une délibération de gestion active autorisant le recours aux instruments financiers de couverture

Comprendre, Séduire et Rassurer:

- ✓ Comprendre les contraintes et les limites de chaque prêteur: les règles imposées par le régulateur ont changé depuis ces dernières années, mais tous les établissements ne sont pas égaux
- ✓ Diviser le risque en organisant soi-même le pool bancaire
- ✓ Apporter aux interlocuteurs les moyens de défendre un dossier auprès des comités de crédit : un dossier de demande financement bien monté constitue un atout précieux pour le chargé de dossier
- ✓ Offrir une connaissance concrète des objets du(es) financement(s) par la visite des sites, des chantiers
- ✓ Anticiper sur la communication négative qui peut circuler sur le net et apporter des explications fondées
- ✓ Être régulier dans le mode et la forme de la communication

7. CONCLUSION

**Ne pas penser que
l'emprunt est un dû et que
les banques sont toutes à
genoux devant les
collectivités !
La confiance se travaille !**

8. DEBAT





BERNARD ANDRIEU

Président

Tél. : 01 47 03 46 99

Mobile : 06 11 28 10 10

bernard.andrieu@orfeor.com

Orféor

Siège social: 15/17 rue des Mathurins - 75009 PARIS

Tél. : 01 47 03 46 99

Fax : 01 47 03 46 93

orfeor@orfeor.com

www.orfeor.com



BERNARD ANDRIEU

Président Fondateur
35 ans d'expérience

Son expertise :

Le domaine financier et plus particulièrement depuis plus de 25 ans la gestion de la dette, de la trésorerie et le financement de projet des collectivités et organismes publics après avoir créé et dirigé la salle des marchés d'une banque régionale et d'une entreprise industrielle.

Quelques références

Bellegarde-sur-Valserine, Carvin, Colombes, Conflans Sainte-Honorine, Fort de France, Jaunay Clan, Mantes la Jolie, Rambouillet, Sannois, Scionzier, Thiais, Trouville, Pays de Mormal, Angers Loire Métropole, SIAEP Rhuys, SIDRU, Sytevom, SIA PAM, SIERG, EPA Alzette Belval, CCI Nouvelle Calédonie, Université Blaise Pascal (Clermont Ferrand), Meaux Habitat, CH Stell, Ehpad de Meung sur Loire, Ugecam, SIDRU, ..