

COMMENT BIEN NEGOCIER AVEC VOTRE BANQUE LE FINANCEMENT DE VOTRE BÂTIMENT SOLAIRE H.R. ?

Informations – JUILLET 2020

Après mûre réflexion, vous avez décidé de construire. Vous considérez à juste raison que l'apport de recettes de vente d'électricité à EDF garanties dans le cadre d'un contrat de 20 ans, constitue une rentabilité intrinsèque complémentaire réelle : elle améliorera à la fois le rendement de votre investissement et sécurisera le banquier qui va intervenir dans le financement.

Les banques existent depuis la nuit des temps. Mais depuis quelques années, les relations entre les banques et leurs clients ont évolué ; les outils et services commerciaux bancaires, au sein desquels l'internet prend une place prépondérante, sont aujourd'hui axés sur des critères de productivité et donc d'efficacité.

Les relations avec votre « conseiller » pourront vous sembler opaques et quelque peu « déshumanisées », celui-ci ayant un nombre de comptes de plus en plus important à suivre (surveiller). Afin d'optimiser vos relations avec votre banque en vue d'obtenir plus facilement et rapidement un financement professionnel, nous allons tenter de vous donner quelques pistes qui faciliteront votre réussite... Ce ne sont pas des leçons données à l'entrepreneur que vous êtes, mais le fruit d'expériences partagées.

1 – PREPARER VOTRE APPROCHE :

le banquier est votre partenaire. Son métier consiste à prêter

de l'argent mais aussi à réaliser des placements et autres services... jusqu'à assurer votre véhicule ou votre maison. Son job consiste à vendre ceux-ci... sans prendre le moindre risque ! Si vous êtes en phase de création d'entreprise, il vaudra mieux attendre votre premier bilan afin de connaître les perspectives de résultats (chiffres d'affaires, marge brute, nette...) N'oubliez pas que le banquier gère du risque : plus il vous connaît, mieux il maîtrise son risque et plus il sera en mesure de prendre sérieusement votre demande de financement et de « mouiller sa chemise » auprès de sa *direction des engagements* pour vous satisfaire.

2- BIEN CHOISIR VOTRE BANQUIER :

La priorité doit être surtout la personnalité de votre futur interlocuteur banquier. Lors de votre premier entretien avec lui, ne sous-estimez pas l'importance de votre ressenti par rapport à la capacité relationnelle de votre interlocuteur. Un bon banquier saura allier professionnalisme, disponibilité, compétences mais aussi écoute et compréhension de vos besoins. En réalité, souvent, la position de votre interlocuteur dans l'organigramme de la banque pèsera **lourdement dans le traitement de votre demande de financement.** Il pourra se révéler opportun d'avoir une seconde banque si l'importance de votre chiffre d'affaires permet de maintenir des mouvements de compte significatifs et équilibrés. L'un des avantages de travailler avec deux banques (ou plus selon l'importance de votre affaire) est **d'instaurer un climat de négociation plus efficace** et de changer plus facilement de prestataire bancaire en cas de dégradation du relationnel avec le conseiller ou le directeur d'agence (les professionnels bancaires ont tendance à changer rapidement de poste). En travaillant avec deux banques, **vous disposez d'une sécurité si l'une d'entre elles venait à vous laisser tomber.**

3- ETABLIR DES RELATIONS DE CONFIANCE REGULIERES ET SERIEUSES :

C'est même capital ! Vous l'informerez régulièrement de la situation de votre entreprise, surtout si vous sentez une baisse d'activité. [Le plan de trésorerie](#) et informations prévisionnelles seront toujours réalistes : il est préférable que votre prévisionnel soit toujours confirmé par des chiffres réels plus favorables. Ne jamais projeter d'améliorations qui ont peu ou pas de chances de se réaliser. En cas de difficultés

exceptionnelles ou imprévisibles (perte d'un client important, impayé, ...) informez votre banquier car il a horreur de se sentir piégé face à une situation qu'il ne peut maîtriser et qui le feront réagir plus durement, voire de façon brutale, que si vous aviez anticipé avec lui.

4- OBTENIR UNE REPONSE DE PRINCIPE – RAPIDE – POUR UN PRÊT BANCAIRE :

Les banques sont ravies de prendre en compte les demandes de financement dès lors que vos interlocuteurs auront compris les enjeux, les améliorations apportées dans votre exploitation, et mesurer les risques financiers autant pour vous, emprunteur, que pour elles. L'intérêt de votre banque est de vous accompagner dans votre croissance ou les améliorations de votre outil de travail. Mais Il faut savoir que la banque doit maîtriser les risques liés à n'importe quel prêt : d'abord le risque de perte totale ou partielle des capitaux prêtés en cas de défaillance, mais aussi le risque de soutien abusif en votre qualité d'entrepreneur, si elle a mal apprécié les contours de votre situation personnelle et professionnelle.

Ainsi, pour que votre démarche soit prise vraiment au sérieux par votre banquier, vous devrez fournir des informations et documentations qui permettront à votre banquier de vous apporter rapidement une réponse sur la faisabilité du financement :

– **prévoir un minimum de 10 %** d'apport pour obtenir la prise en compte de votre demande (ou de 20/30 % si vous voulez prétendre à un taux d'intérêt vraiment privilégié) ; cette règle pourra être compensée par des garanties personnelles que vous pouvez peut-être offrir en substitution (caution, nantissement de valeurs/assurance-vie...).

– **domicilier les revenus de vente d'électricité à E.D.F.** chez la banque prêteuse (d'ailleurs exigée) ; cela sécurise, souvent pour une quotité importante, le remboursement du prêt ;

– **En fonction de l'antériorité de votre entreprise** et des résultats fiscaux enregistrés au cours des 2 ou 3 dernières années, associés aux prévisions futures très réalistes, la

banque pourra être amenée à solliciter des compléments de garanties : **caution personnelle, nantissement de contrats d'assurance vie...** et bien sûr l'hypothèque de premier rang sur la construction financée.

– **Fournir un dossier solide et crédible du projet à financer comportant les caractéristiques de l'investissement : sa définition, son coût, ses contraintes, sa rentabilité (non seulement les recettes de vente d'électricité à EDF, mais aussi l'amélioration de votre exploitation exprimée en gains d'exploitation et/ou loyer(s) perçu(s), le tout appuyé par un prévisionnel d'exploitation spécifique qui soit crédible ;**

Ce qu'il faut savoir aussi : votre banque s'engage sur la durée du financement, 15 ans en moyenne ; elle sera donc très attentive à la qualité de l'installation de votre centrale solaire et aux garanties qu'elle comporte dans le cahier des charges : elle aura une préférence européenne, allemande surtout, pour les panneaux photovoltaïques et les onduleurs, en raison des qualités reconnues dans la robustesse, les performances et la fiabilité des installations solaires, mais aussi par éthique économique et environnementale pure retenue par les banques françaises par opposition aux fabrications d'origine chinoise/asiatique – Garantie de 20 ans sur les panneaux photovoltaïques – Garantie de 25 ans pour la productivité d'électricité, qui doit être d'au moins 80 % de la 1ère année de production – Haut Rendement des modules y compris par faible ensoleillement – Garantie de 10 ans sur les onduleurs – Taxe PV CYCLE (recyclage des panneaux) comprise dans le prix d'installation – Toutes formalités comprises jusqu'à la mise en service de la centrale solaire au réseau Enedis.

– **vous pourrez avoir intérêt à sécuriser votre banque à travers une garantie d'assurance temporaire décès : en fonction de l'âge du dirigeant de la structure juridique emprunteuse, le coût de la garantie peut être relativement faible (variable en fonction de l'âge) ; une délégation**

d'assurance (après mise en concurrence auprès des compagnies d'assurances) peut faire baisser le taux à 0.14% pour les emprunteurs les plus jeunes, alors que le **tarif des assurances groupes** proposées par les établissements bancaires gravite autour de 0.40%... Avec une telle garantie, en cas de malheur, la succession sera libérée du remboursement de la dette ;

– **si vous êtes jeune entreprise**, le banquier aura tendance à apprécier son risque à partir de la fusion des revenus professionnels et autres (provenant de placements personnels...) selon la règle des coefficients d'endettement généralement retenus (endettement de 33 %).

Vous l'aurez compris, les conditions d'octroi des prêts peuvent légèrement varier en fonction des banques mais surtout du profil de l'emprunteur : **il s'agit donc pour vous de convaincre votre banquier que vous êtes l'emprunteur au profil idéal.**

LA REPONSE DE PRINCIPE A VOTRE DEMANDE D'EMPRUNT

Vous sera donnée par votre banque dans un délai de quelques jours après avoir délivré tous les éléments utiles. A défaut, vous aurez intérêt à faire jouer la concurrence ou de recourir à un courtier en crédit efficace (il en existe !). C'est à partir de cette information qu'il sera possible à vos courtiers d'Excelnergy-Partner de lancer un appel d'offres à concurrence auprès des constructeurs et installateurs de centrales solaires afin de vous permettre de choisir les entreprises les mieux placées. **Car ce n'est qu'au moment où vous aurez choisi le constructeur de votre bâtiment et l'installateur solaire (avec respect du cahier des charges imposé par les courtiers d'Excelnergy-Partner) que votre interlocuteur bancaire pourra constituer de manière formelle votre demande de financement, en vue d'obtenir de sa *direction des engagements* un accord définitif et confirmé,** ce qui demande généralement un délai de 30/45 jours à compter du jour de dépôt du dossier – complet – de demande « officielle » de financement.

La présente lettre d'informations a été rédigée par les Courtiers d'Excelnergy-Partner, tirant profit de leurs expériences cumulées d'un demi-siècle dans le milieu des affaires.