

La SIAGI: « Notre métier, c'est le risque ! »

Numéro un français de la garantie de financement auprès des petites entreprises, la SIAGI fêtera ses 50 ans d'activité l'année prochaine. Avec 60 % de son capital détenu par les Chambres de métiers, la SIAGI représente un partenaire crucial auprès des artisans pour les soutenir dans l'accès au crédit. Avec, entre autres services, la Garantie Relais, la Garantie Relais, la Pré-Garantie ou la Garantie bonifiée, les artisans partent gagnants dans leurs demandes de financement auprès de leur banque.



Président de la Chambre de métiers d'Alsace, Bernard Stalter préside la Siagi depuis 2011.

Créée en 1966 par les Chambres de métiers et de l'artisanat pour favoriser l'accès des entreprises artisanales au crédit bancaire, la SIAGI donne sa garantie aux banques pour les prêts que celles-ci accordent aux entreprises. Chaque année, elle étudie entre 8 000 et 10 000 dossiers de financement (création, reprise ou développement d'entreprise) et offre sa garantie à quelque 3 500 projets. Parmi ceux-ci, 65 % concernent des reprises d'entreprises...

Un président de terrain

Président de la SIAGI depuis 2011, Bernard Stalter préside aussi la Chambre de métiers d'Alsace. Homme de terrain, il reste toujours proche des artisans et les rencontre régulièrement. Artisan lui-même, il comprend leurs défis et connaît concrètement leurs soucis d'accès au crédit. La SIAGI évoluant dans un monde très bancaire*, son président apporte sa vision pragmatique et son regard d'entrepreneur. Les dossiers soumis à l'étude de la SIAGI sont passés au crible, un par un : « On ne fait pas de l'abattage », explique M. Stalter. Nos conseillers mènent l'enquête, rencontrent les entrepreneurs et montent des dossiers sur-mesure en actionnant les partenariats adéquats pour consolider les montages financiers. Notre métier, c'est le risque ! Nous souhaitons maîtriser les risques de toutes les parties prenantes et, en premier lieu, ceux pris par les entrepreneurs. »

Dans ce cadre, la Capeb apporte un regard complémentaire à celui de la SIAGI. La Chambre syndicale connaît bien ses adhérents et les défis financiers auxquels

ils sont confrontés. D'où l'intérêt d'un rapprochement entre les deux organismes. « Les conseillers de la Capeb complètent judicieusement notre approche », souligne M. Stalter. Les artisans souffrent, depuis quelques années maintenant, des conséquences de la crise internationale mais aussi de la concurrence émanant d'autres pays européens. En faisant équipe avec la Capeb, nous leur offrons des outils supplémentaires pour faire face à ces nouveaux défis. »

Des dossiers béton

En se tournant vers la SIAGI, les artisans mettent un maximum de chances de leur côté pour concrétiser leurs projets de création, de développement ou de reprise d'entreprise. Car il s'agit de présenter un dossier béton auprès de leur banque : plan de financement, business plan, positionnement, etc. Les conseillers de la SIAGI veillent à ce que tout soit carré. Parmi les services proposés, l'offre de Pré-Garantie, mise au point avec les Chambres de métiers et les organisations professionnelles, permet à l'artisan candidat de voir sa demande de crédit validée en amont du rendez-vous chez le banquier. Il optimise ainsi ses chances d'obtenir un crédit. Avec une garantie de leur emprunt pouvant atteindre 80 % par la SIAGI, les entrepreneurs consolident la viabilité de leur activité. De leur côté, les conseillers clientèle des banques bénéficient d'un double regard, ce qui facilite et accélère leur décision.

La Garantie Relais, elle, présente un intérêt double : consolider la trésorerie et lever certains freins à la transmission d'entreprise. Via le refinancement d'actifs et la substitution de garantie, la capacité d'emprunt de l'entreprise est repensée, réorganisée. Par ailleurs, les associés cédant leurs parts se voient libérés des cautions portant sur eux. « Donner de l'oxygène à l'entreprise, c'est le rôle de la banque et la SIAGI y contribue en créant des outils adaptés aux besoins et aux circonstances de chaque artisan », souligne M. Stalter.

Outre ses partenaires bancaires, la SIAGI mène souvent des actions avec les pouvoirs publics. Au plan international, elle est membre de l'Association européenne de cautionnement mutuel. « Nous tenons

à défendre la cause de la garantie au niveau européen, à développer l'échange de bonnes pratiques avec nos homologues européens », avance-t-il. La SIAGI compte également comme partenaires, les collectivités territoriales, tels les Conseils régionaux ou les Conseils départementaux.



Principaux actionnaires de la Siagi.

La SIAGI se place sur le long terme

« En 2014, notre expertise a permis de distribuer 570 millions d'euros de crédits à l'économie. Nous contribuons à la pérennité des projets et favorisons ainsi la création et le maintien d'emplois ! Par rapport à l'année dernière, le volume de notre activité a progressé de 6 %. C'est bon signe : la reprise se fait sentir. Notre modèle économique fait ses preuves et l'évolution de notre offre traduit notre volonté de toujours mieux servir le dynamisme de nos territoires », conclut le président de la SIAGI.

* Les partenaires de la SIAGI sont LCL - Le Crédit Lyonnais, le Crédit Agricole, BNP Paribas, la Société Générale, La Banque Postale, BPCE, le Crédit Mutuel/CIC, HSBC, le Crédit du Nord et BPI France.

Siagi
Garantir l'accès au crédit

2, rue Jean-Baptiste Pigalle
75009 Paris
Tél. 01 48 74 54 00
Fax 01 48 74 39 82

Web : www.siagi.com