

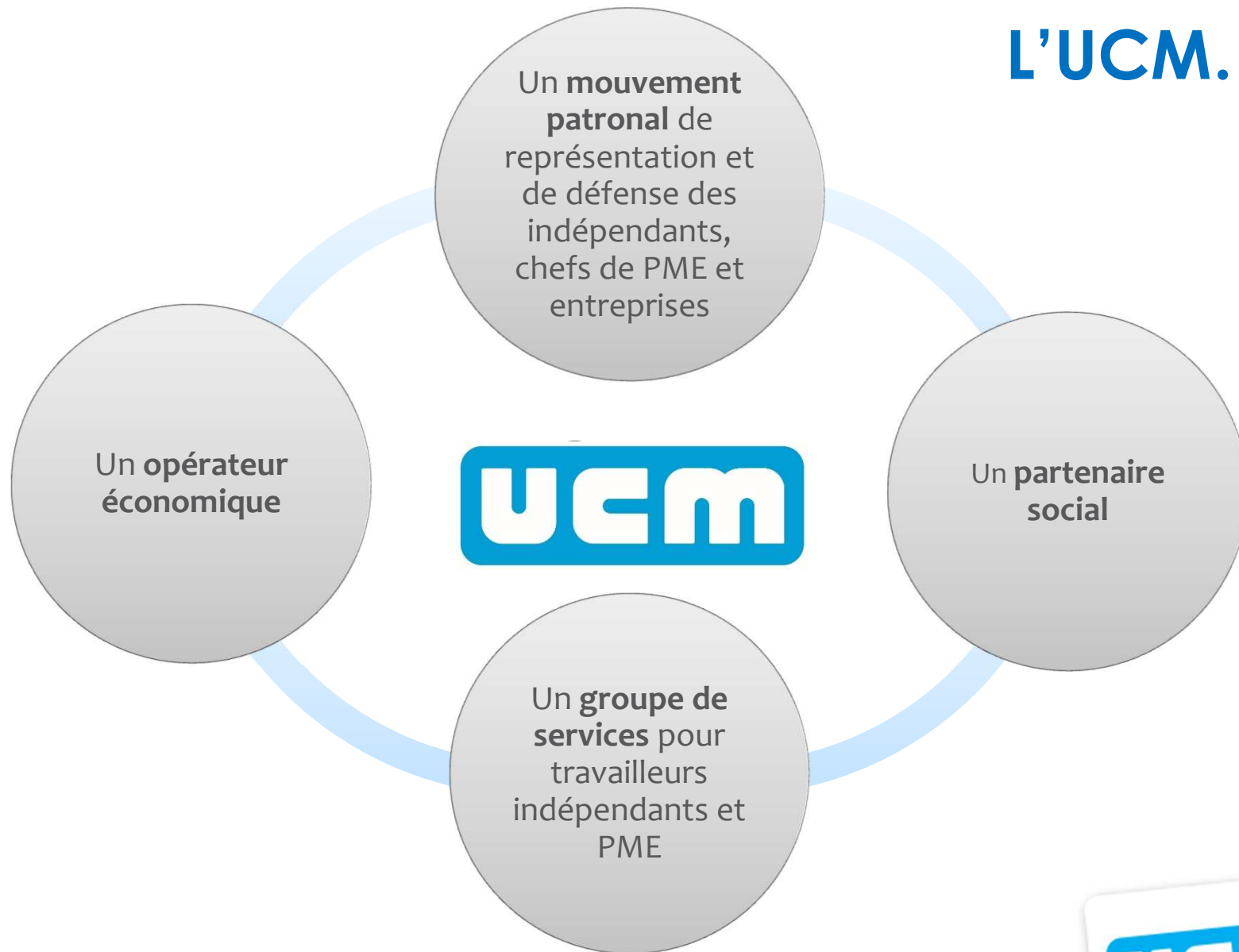


# L'accès au financement des PME : enquête UCM

*UCM - 23 juin 2017*



# L'UCM...



# Vision, mission, ambition.



« Nous voulons favoriser proactivement la réussite des entreprises par la création d'un environnement optimal et un accompagnement professionnel à chaque étape clé de la vie de l'entreprise ».

UCM

# Le financement, un enjeu pour l'UCM

- Facteur clé pour la réussite d'un projet entrepreneurial: 2<sup>ème</sup> difficulté rencontrée par les starters en phase de démarrage.
- Les études menées jusqu'à présent montrent que l'accès au financement est plus difficile pour les starters
- La situation en termes d'accès au crédit bancaire semble s'être améliorée mais nécessite que cela soit vérifié.



# Plan de la présentation

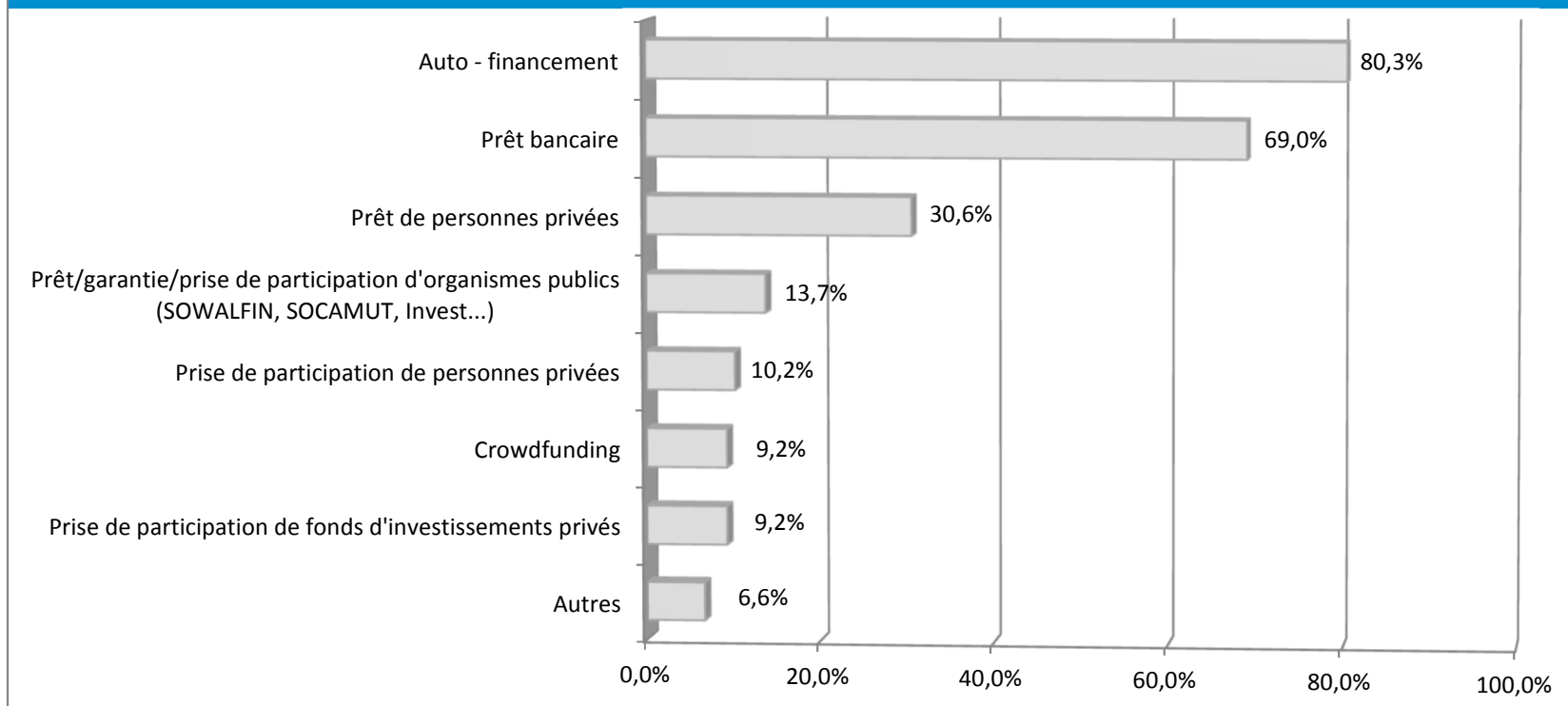
- 1) Résultats de l'enquête
  - Présentation de l'enquête
  - 1.1) Mode de financement
  - 1.2) Perception de l'accès au crédit bancaire
  - 1.3) Refus de crédit bancaire
  - 1.4) Clauses de réemploi
  - 1.5) Outils publics
- 2) Conclusions et recommandations

# 1) Présentation de l'enquête

- 505 réponses d'entrepreneurs wallons et bruxellois
- Menée au mois de mai 2017 via un questionnaire électronique.
- Panel représentatif composé essentiellement de TPE (93%) tous secteurs confondus.
- Discussion des principaux résultats avec des acteurs clés du financement

# 1.1) Mode de financement

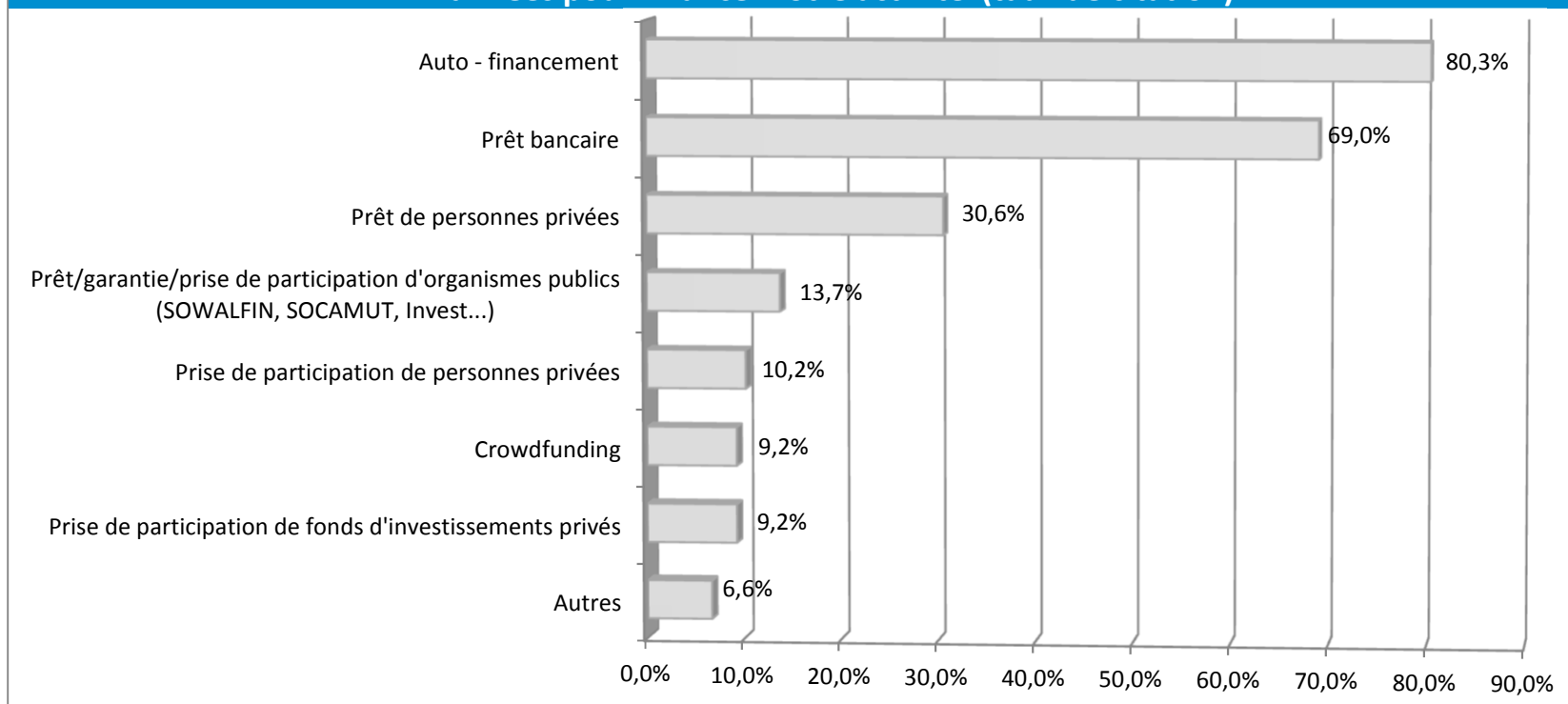
A quelles sources de financement avez-vous eu recours au cours des cinq dernières années pour financer votre activité (taux de citation)



L'autofinancement (apport propre ou réinvestissement directement dans l'entreprise) et les différents prêts bancaires sont les principales sources de financement citées. Les prêts de personnes privées sont également citée par trois répondant sur dix.

# 1.1) Mode de financement

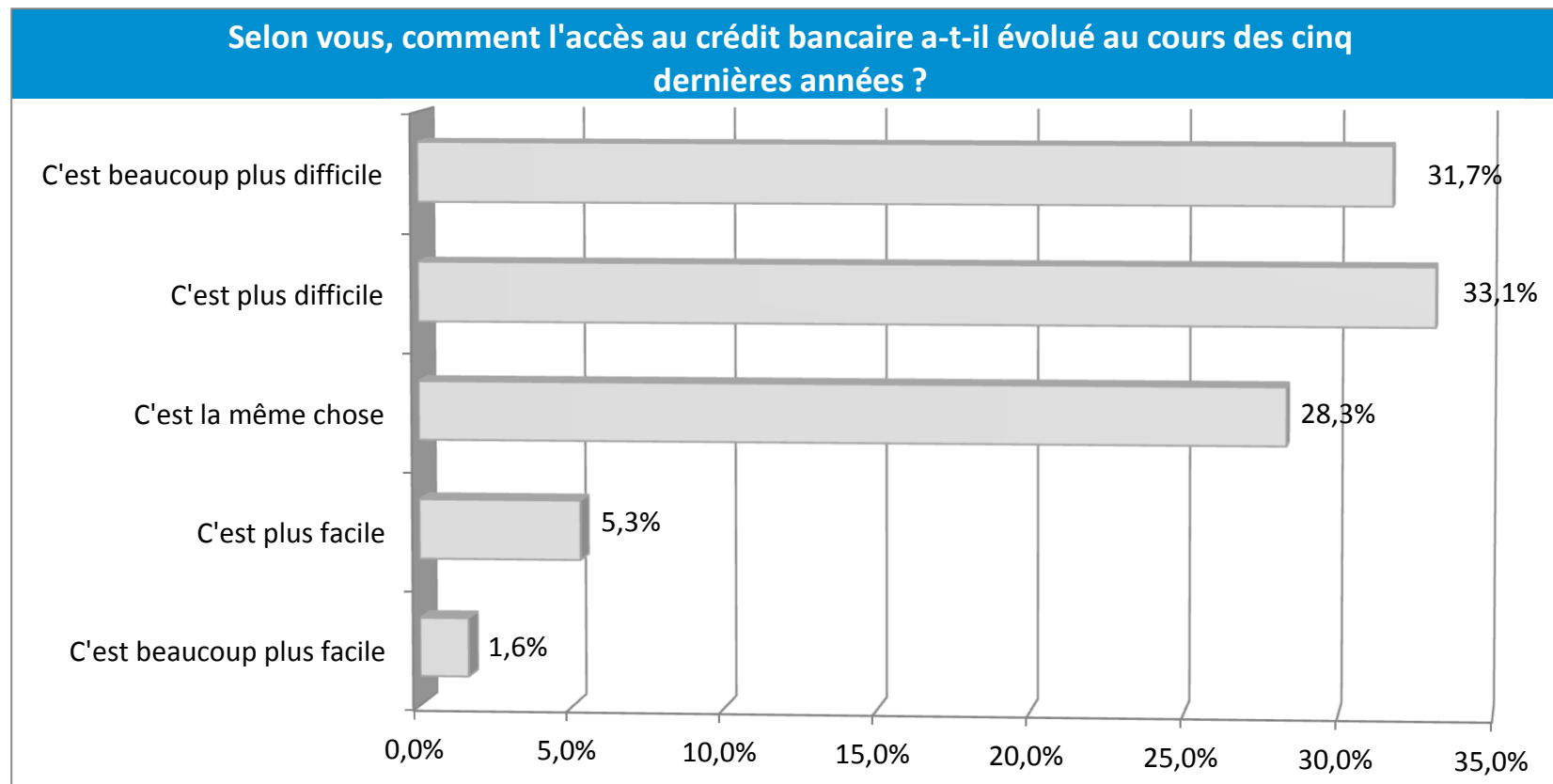
A quelles sources de financement avez-vous eu recours au cours des cinq dernières années pour financer votre activité (taux de citation)



Les plus gros montants sont obtenus via les prêts bancaires et ensuite via l'auto-financement (apport propre ou réinvestissement directement dans l'entreprise). En moyenne, chaque répondant a levé 132 837 € via les différentes sources de financement.

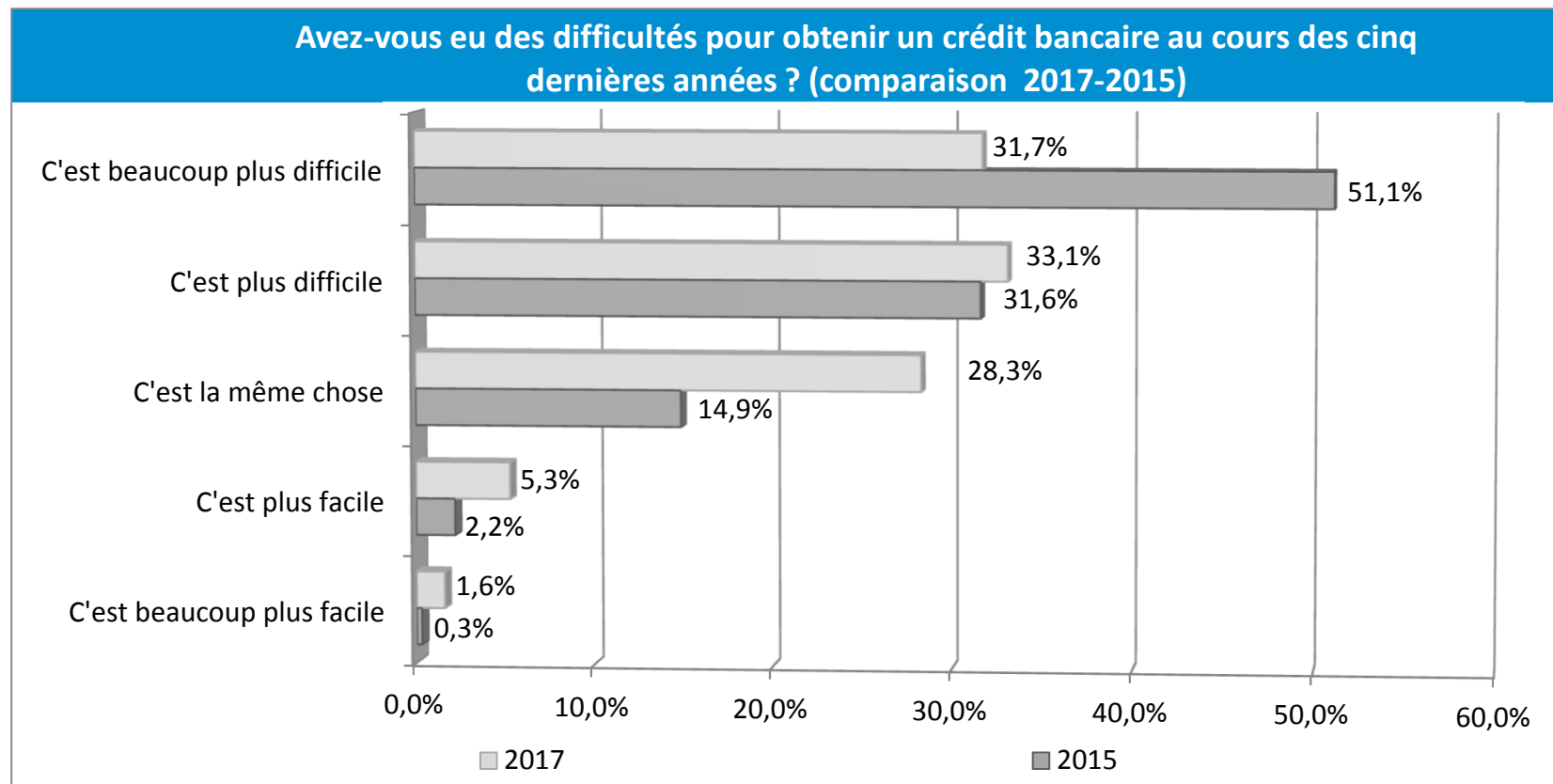


## 1.2) Perception de l'accès au crédit bancaire



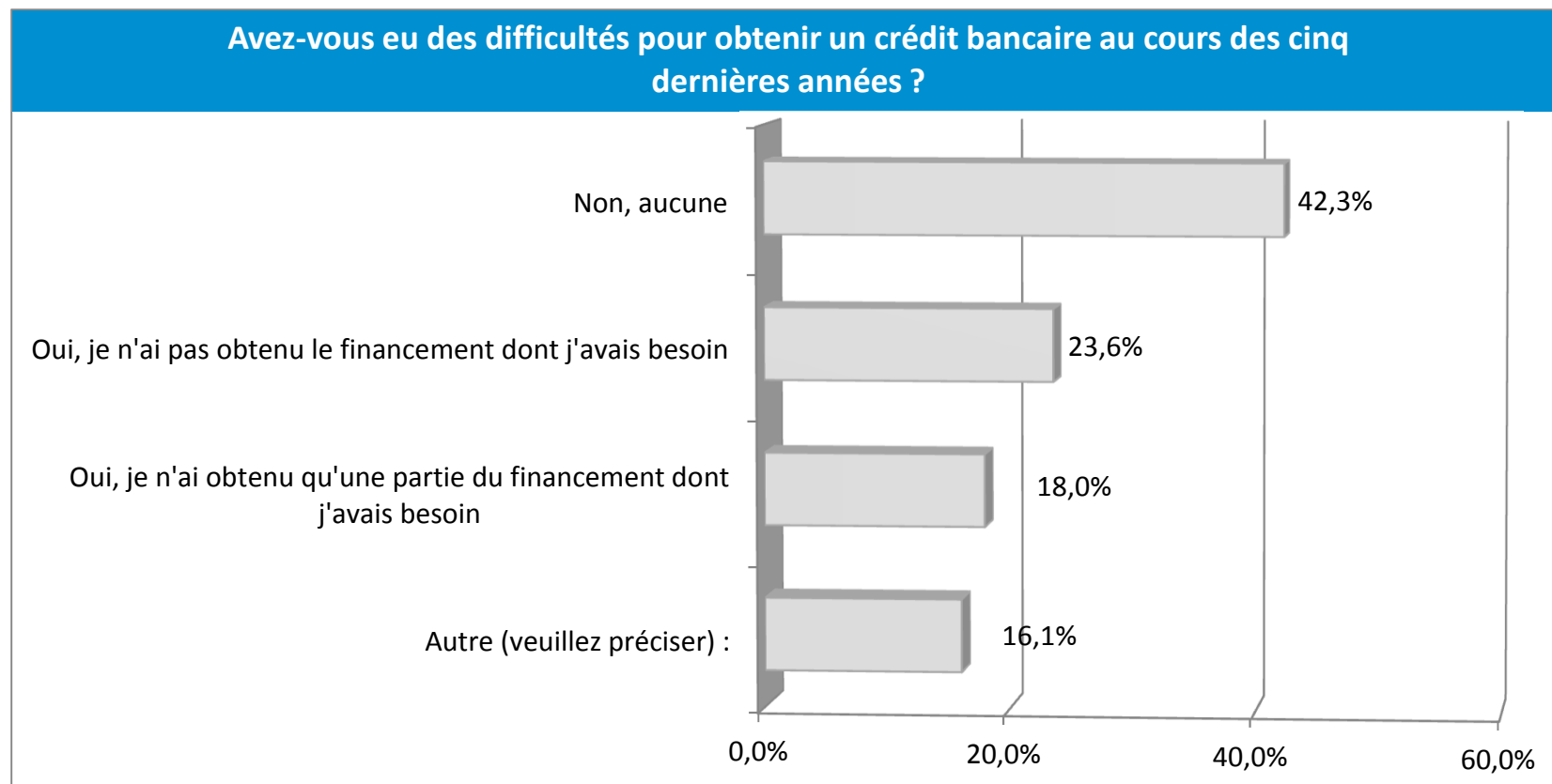
*Pour 66,8% des personnes interrogées, l'accès au crédit est plus difficile qu'il y a cinq ans. Il faut noter que le fait d'éprouver des difficultés ne signifie pas pour autant ne pas obtenir le crédit.*

## 1.2) Perception de l'accès au crédit bancaire



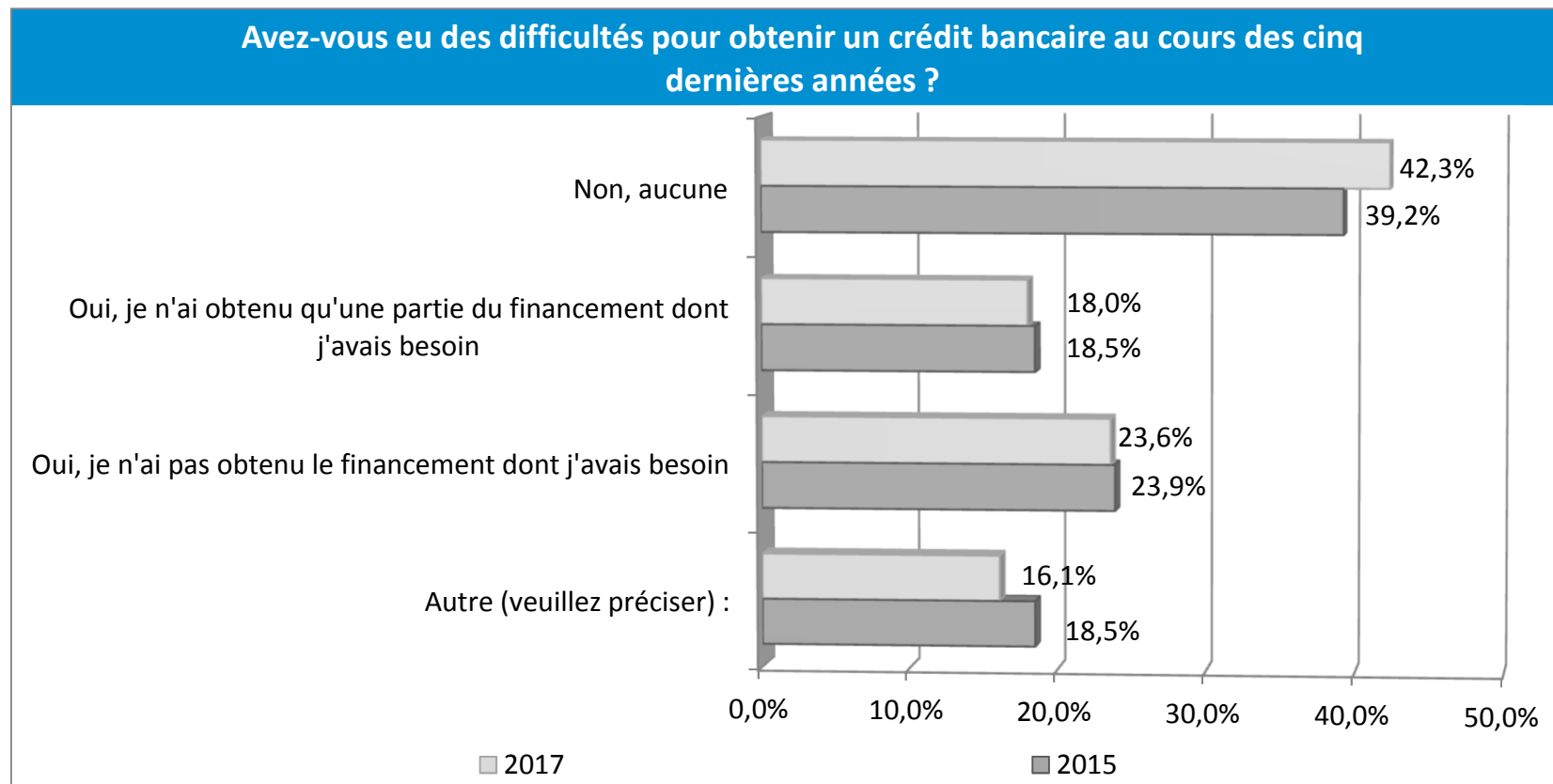
Néanmoins, le jugement porté par les répondants à l'enquête sur l'évolution de la situation est nettement moins sévère que lors de la précédente enquête menée en 2015.

## 1.3) Refus de crédit bancaire



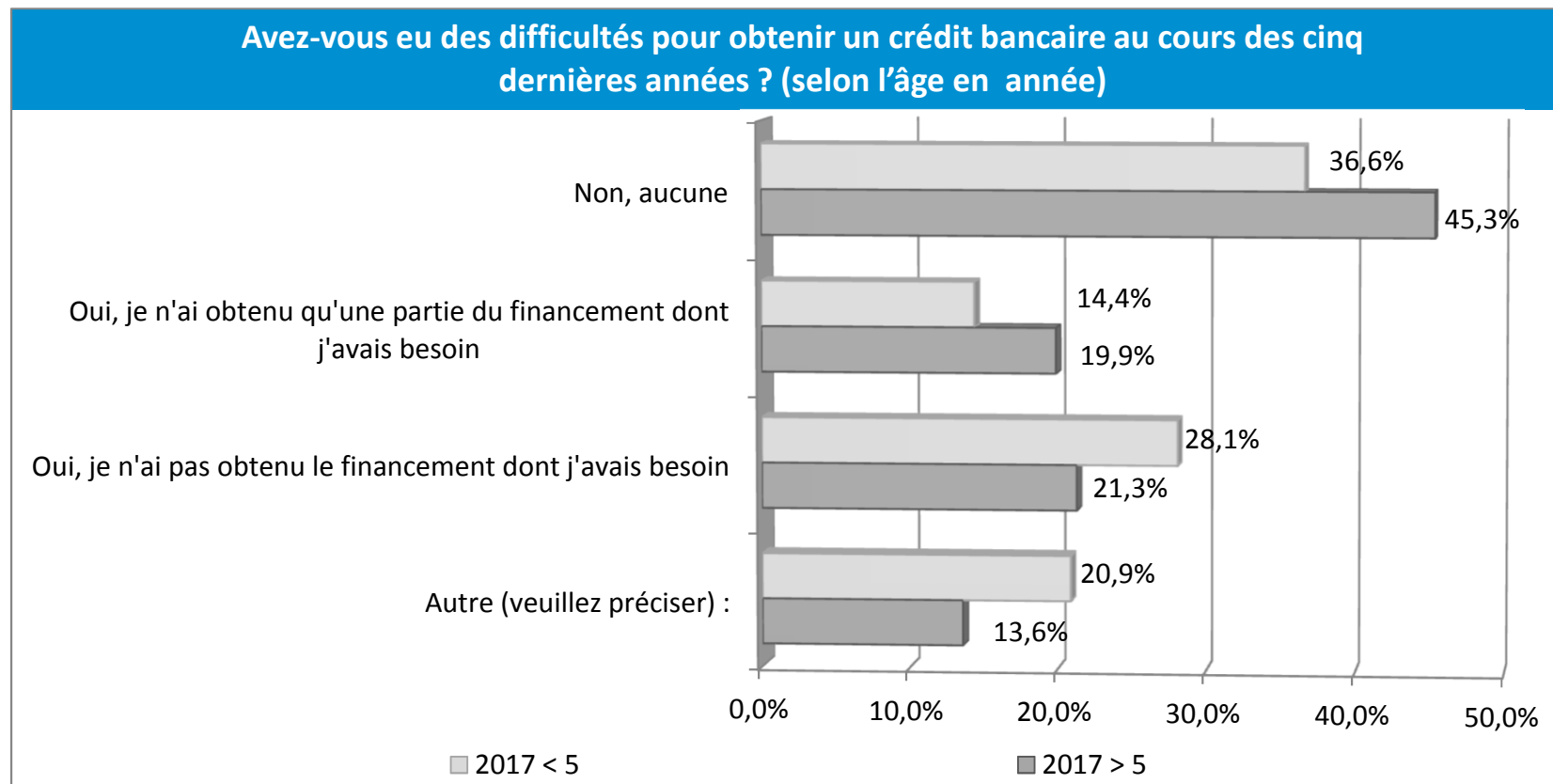
Près d'un quart des personnes interrogées n'a pas obtenu le financement bancaire dont elles avaient besoin. Avec les refus partiels, ce pourcentage monte à 41,6% soit presque autant que les personnes n'ayant eu aucune difficulté.

## 1.3) Refus de crédit bancaire



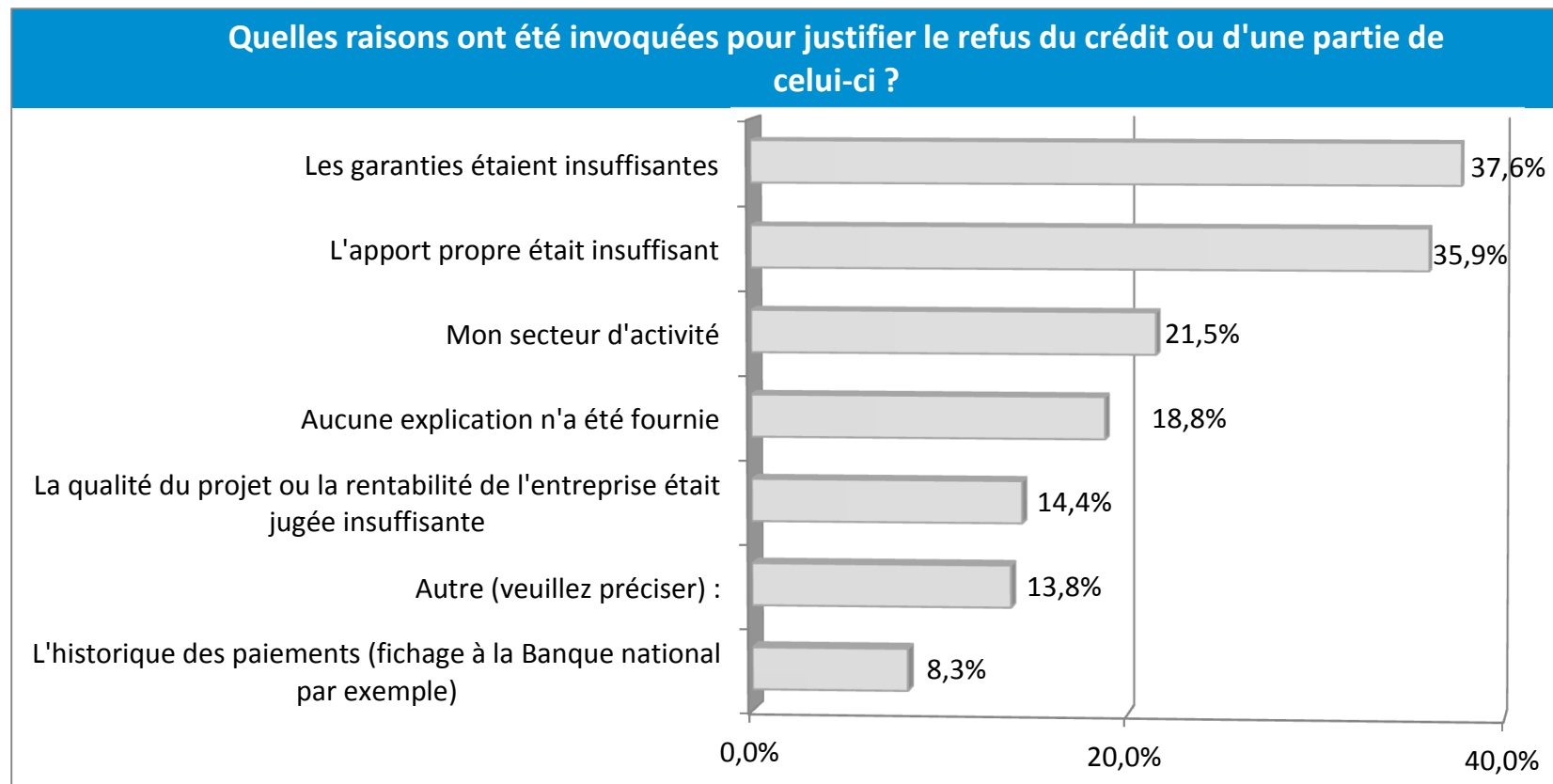
Par rapport à 2015, la situation s'améliore légèrement puisque la part de répondant rapportant n'avoir aucune difficulté à obtenir un crédit s'améliore de 3 points de pourcentage.

## 1.3) Refus de crédit bancaire



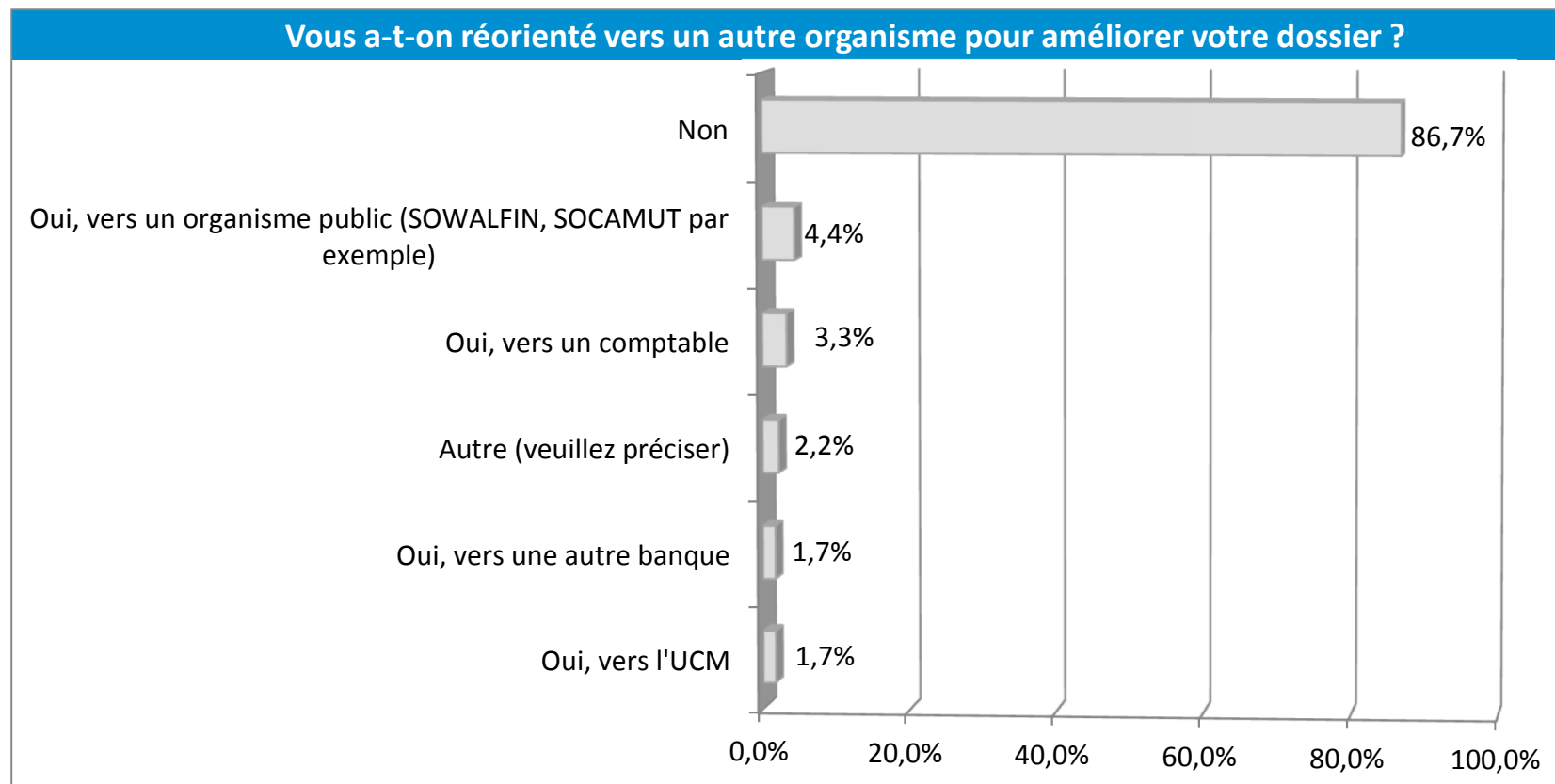
La différence en termes de difficultés d'accès au crédit bancaire selon l'âge de l'entreprise reste importante : 28,1% des entreprises de moins de 5 ans n'ont pas obtenu de crédit bancaire alors que c'est le cas pour seulement 21,3% des entreprises de plus de 5 ans.

## 1.3) Refus de crédit bancaire



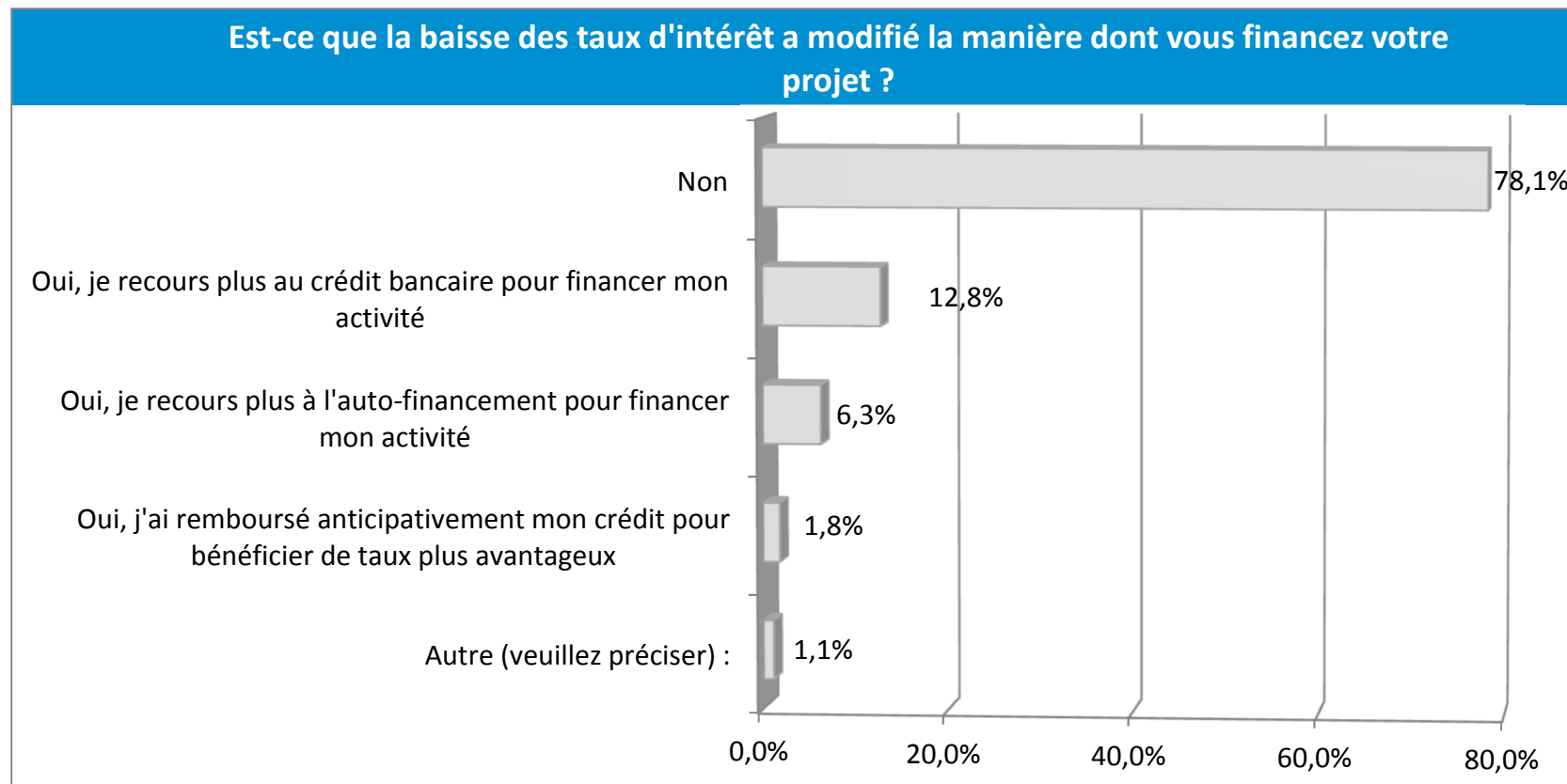
*L'insuffisance des garanties et de l'apport propre restent de loin les premières raisons évoquées pour refuser un crédit. La qualité ou la rentabilité du projet reste une des motivations les moins souvent évoquées.*

## 1.3) Refus de crédit bancaire



*En cas de refus, le candidat est très rarement renvoyé vers un autre organisme. Cette situation pose question quant à la coordination entre les banques et les organismes d'accompagnement.*

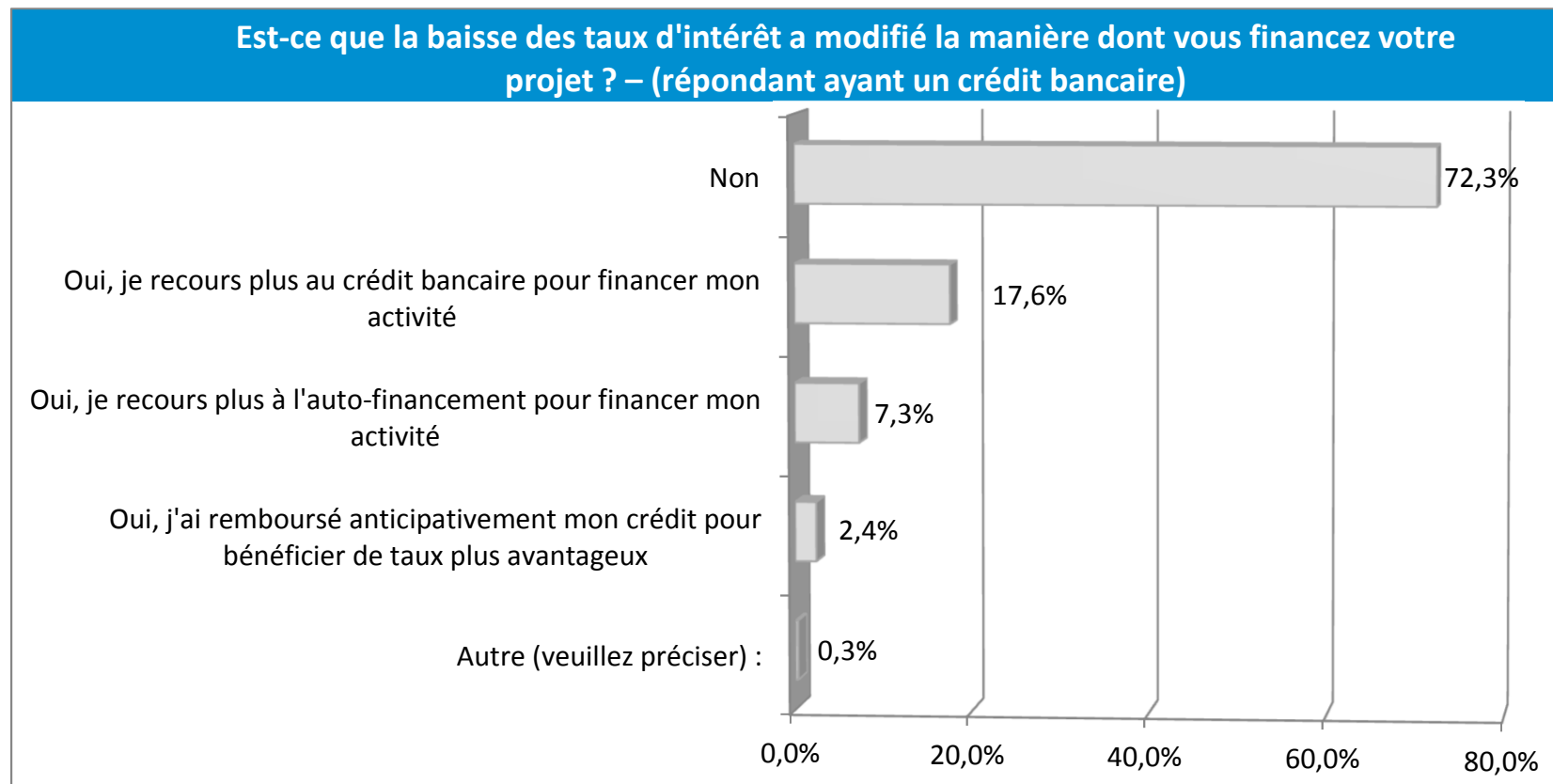
## 1.4) Clauses de réemploi



*Un très petite minorité de répondant à l'enquête (1,8%) a remboursé anticipativement son crédit pour bénéficier de taux plus avantageux. Pour près de 8 répondants sur dix, la baisse des taux n'a eu aucun impact.*

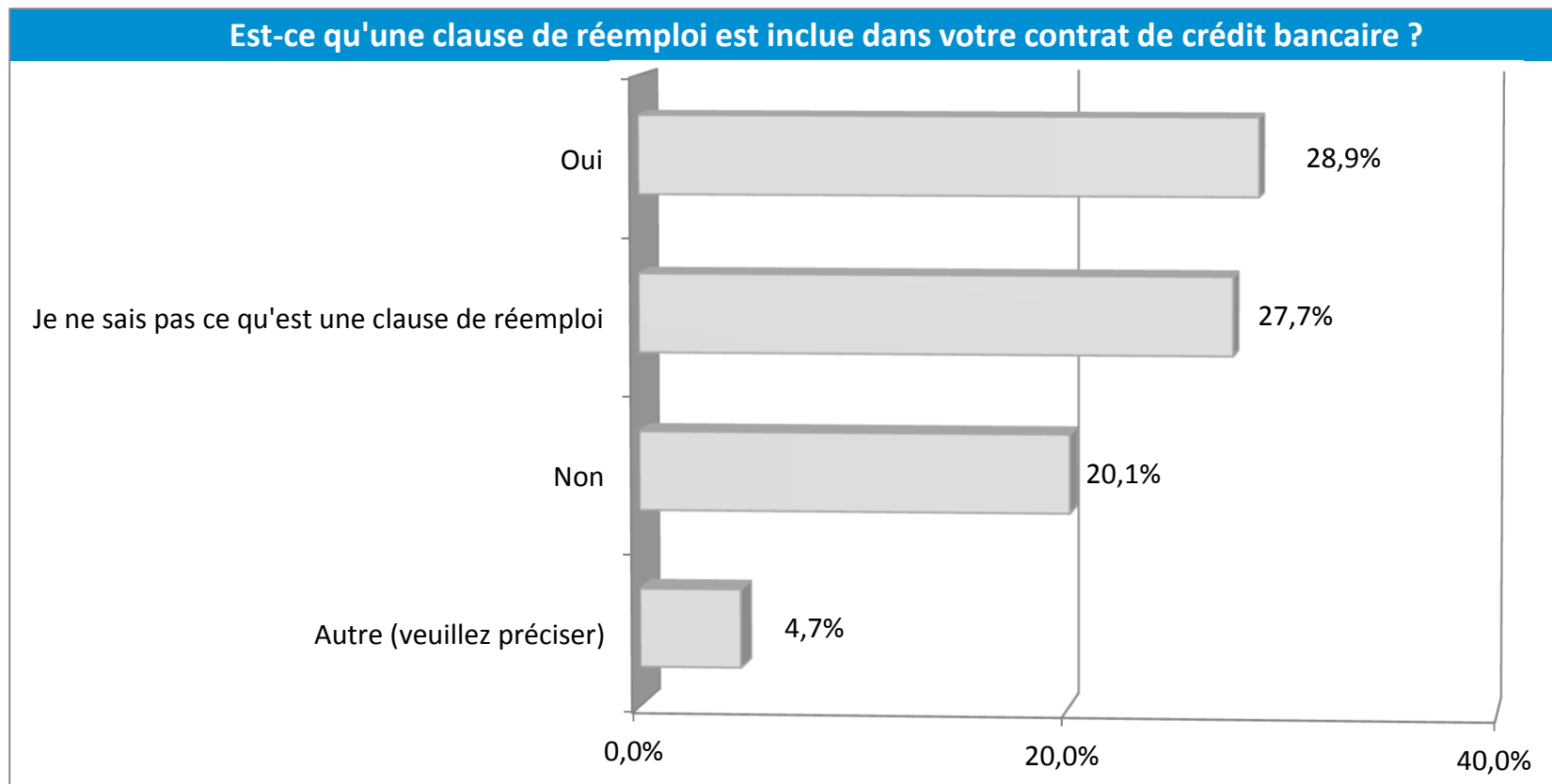


## 1.4) Clauses de réemploi



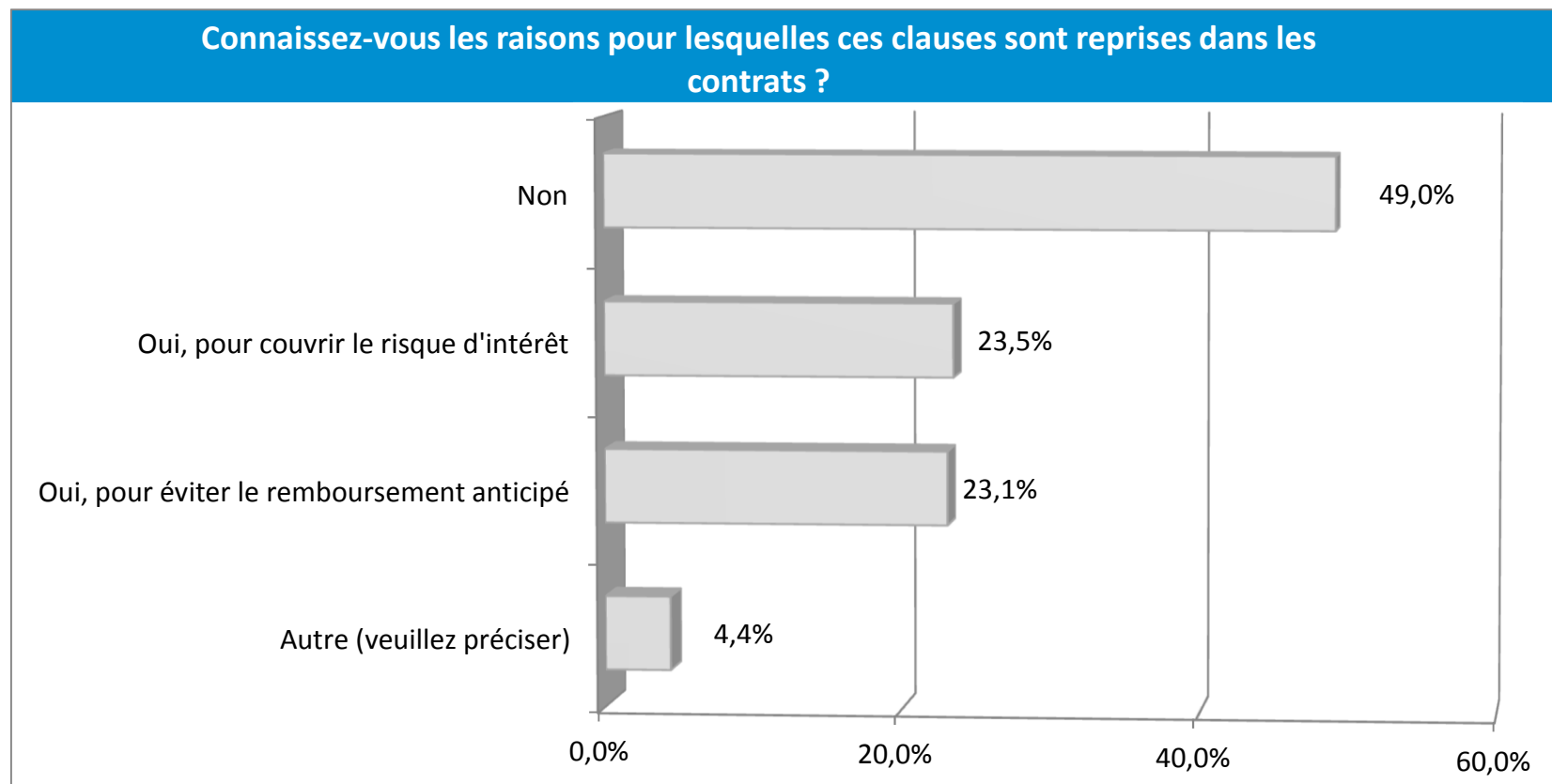
*Si on s'intéresse uniquement aux personnes ayant un crédit bancaire, le constat reste assez similaire même si le recours au crédit c'est accru pour ces personnes.*

## 1.4) Clauses de réemploi



*Les clauses de réemploi restent un dispositif mal connu. Un tiers des sondés ne sait pas ce qu'est une clause de réemploi. Cela souligne la nécessité de continuer à informer sur ce dispositif.*

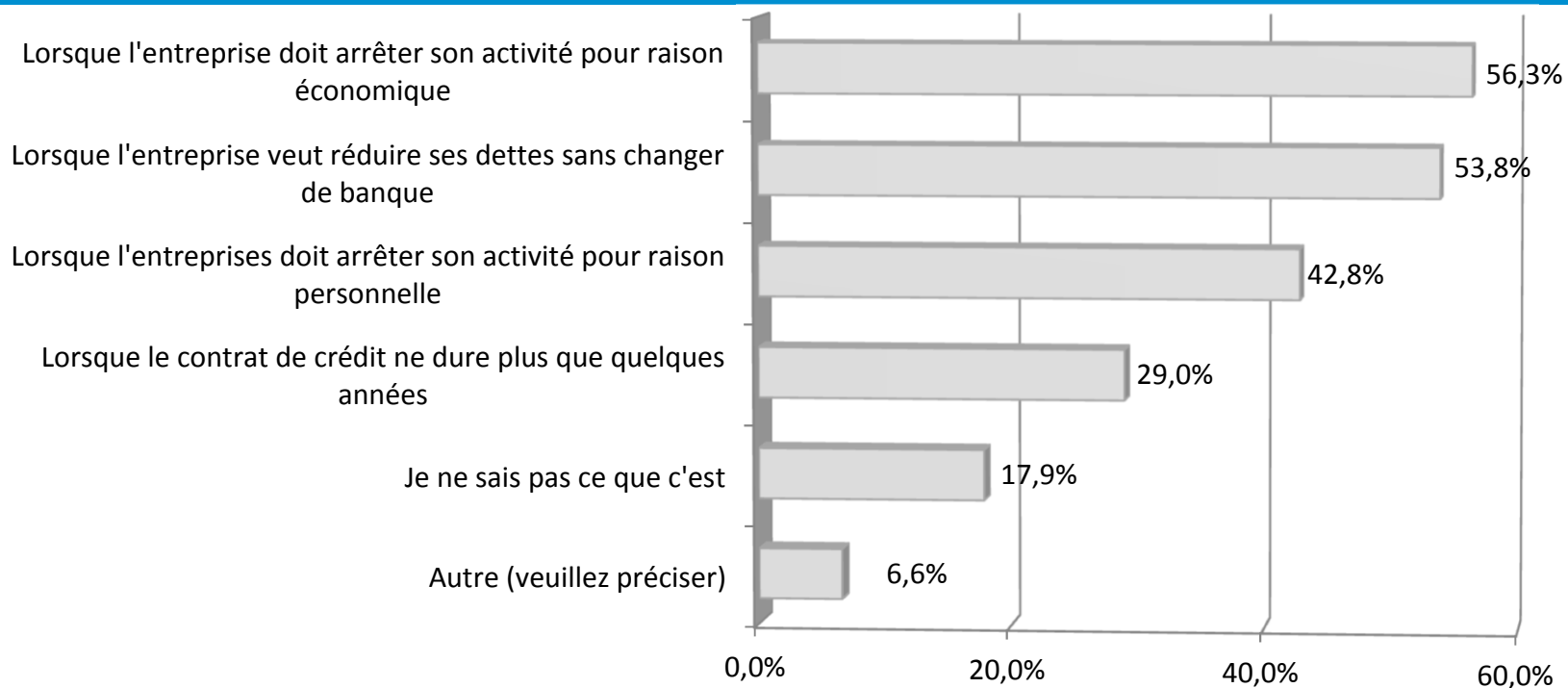
## 1.4) Clauses de réemploi



*Presqu'une majorité des répondants ne connaît pas la raison de la présence d'une clause de réemploi. Seulement un quart d'entre eux considère que c'est pour couvrir le risque d'intérêt.*

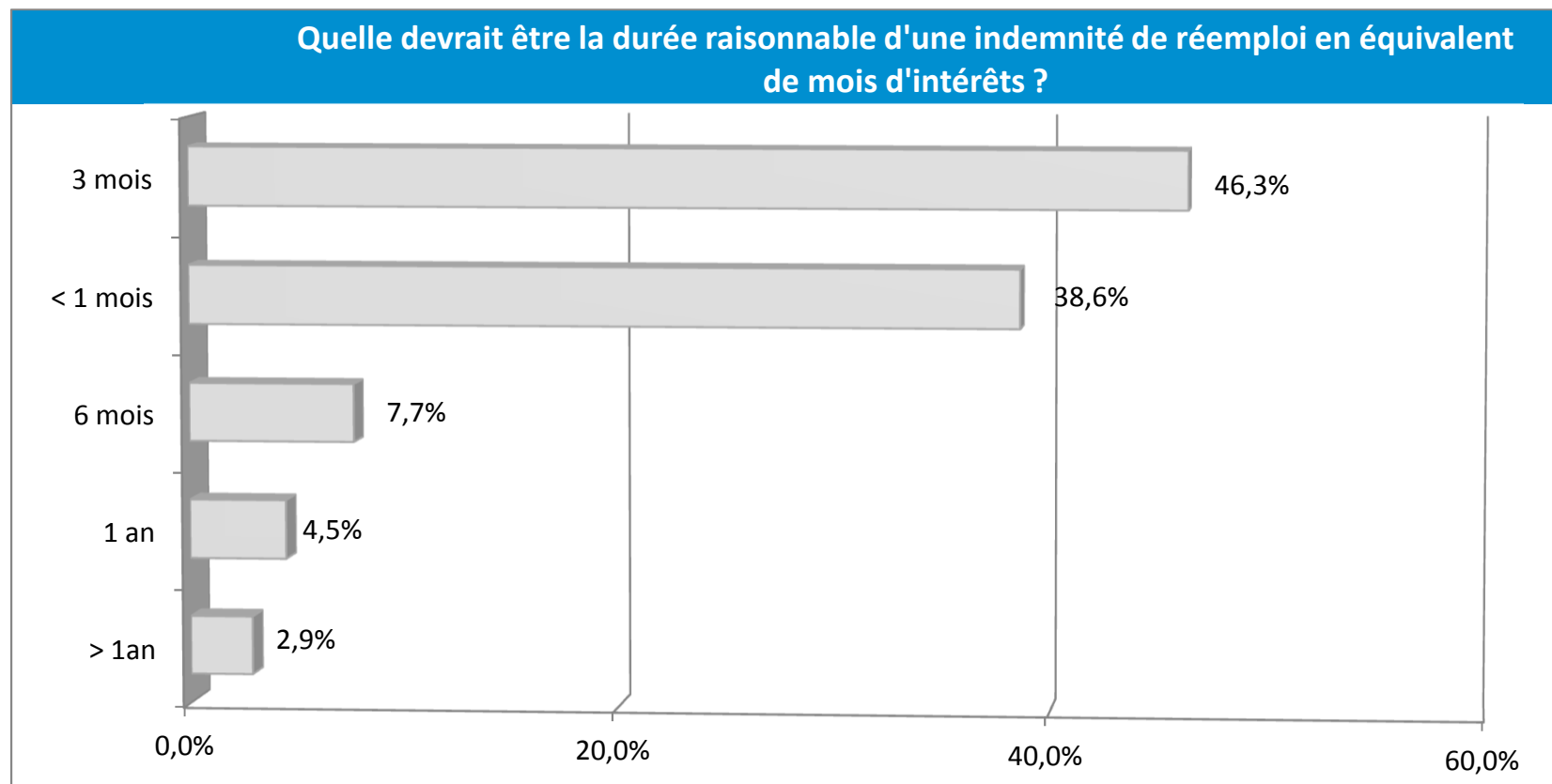
## 1.4) Clauses de réemploi

Dans quel(s) cas les clauses de réemploi devraient être limitées ou réduites en cas de remboursement anticipé ?



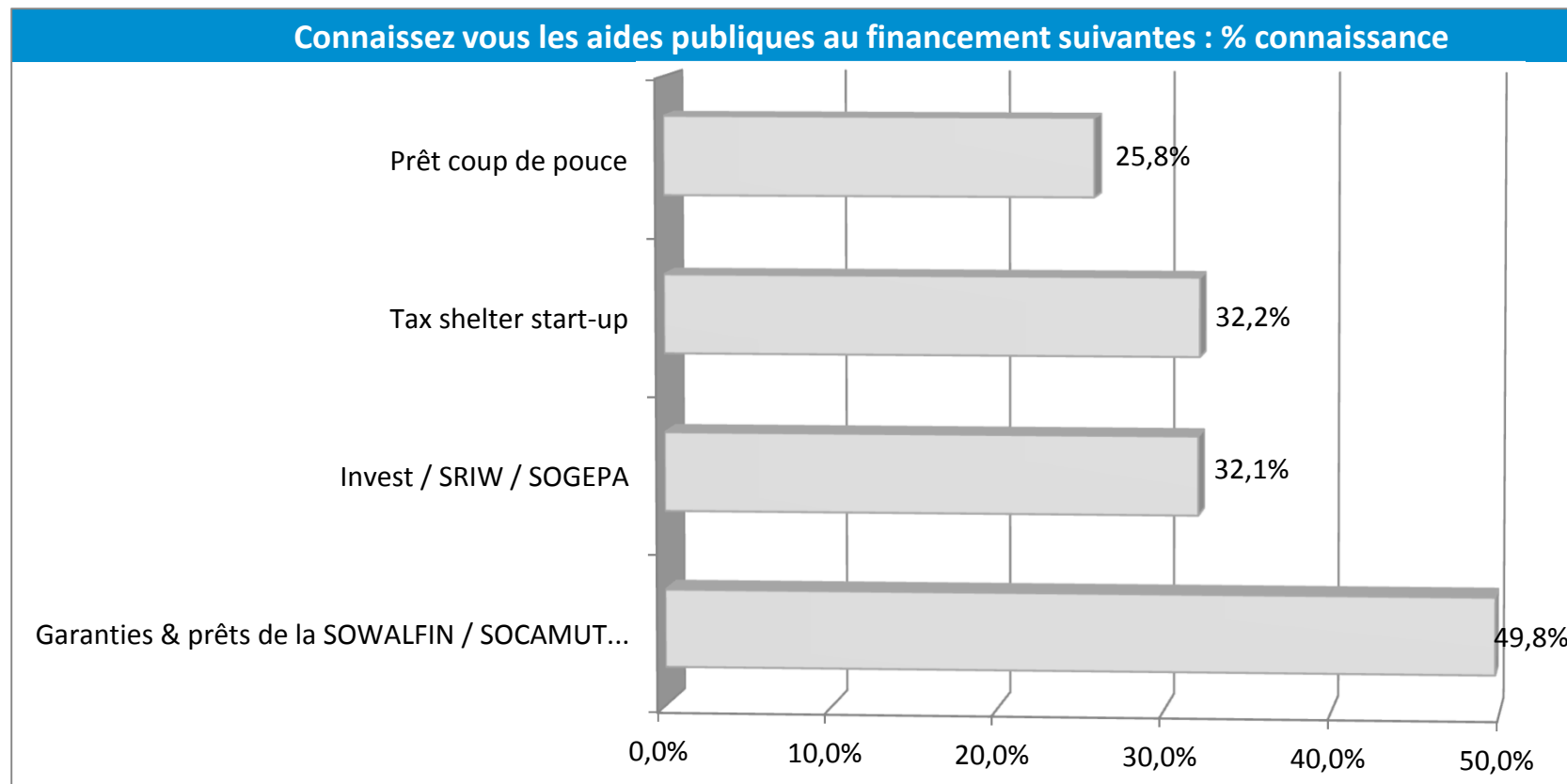
La majorité des répondants considère que les indemnités de réemploi devraient être limitées quand l'entreprise doit arrêter son activité pour des raisons économiques ou qu'elle veut réduire ses dettes sans changer de banque.

## 1.4) Clauses de réemploi



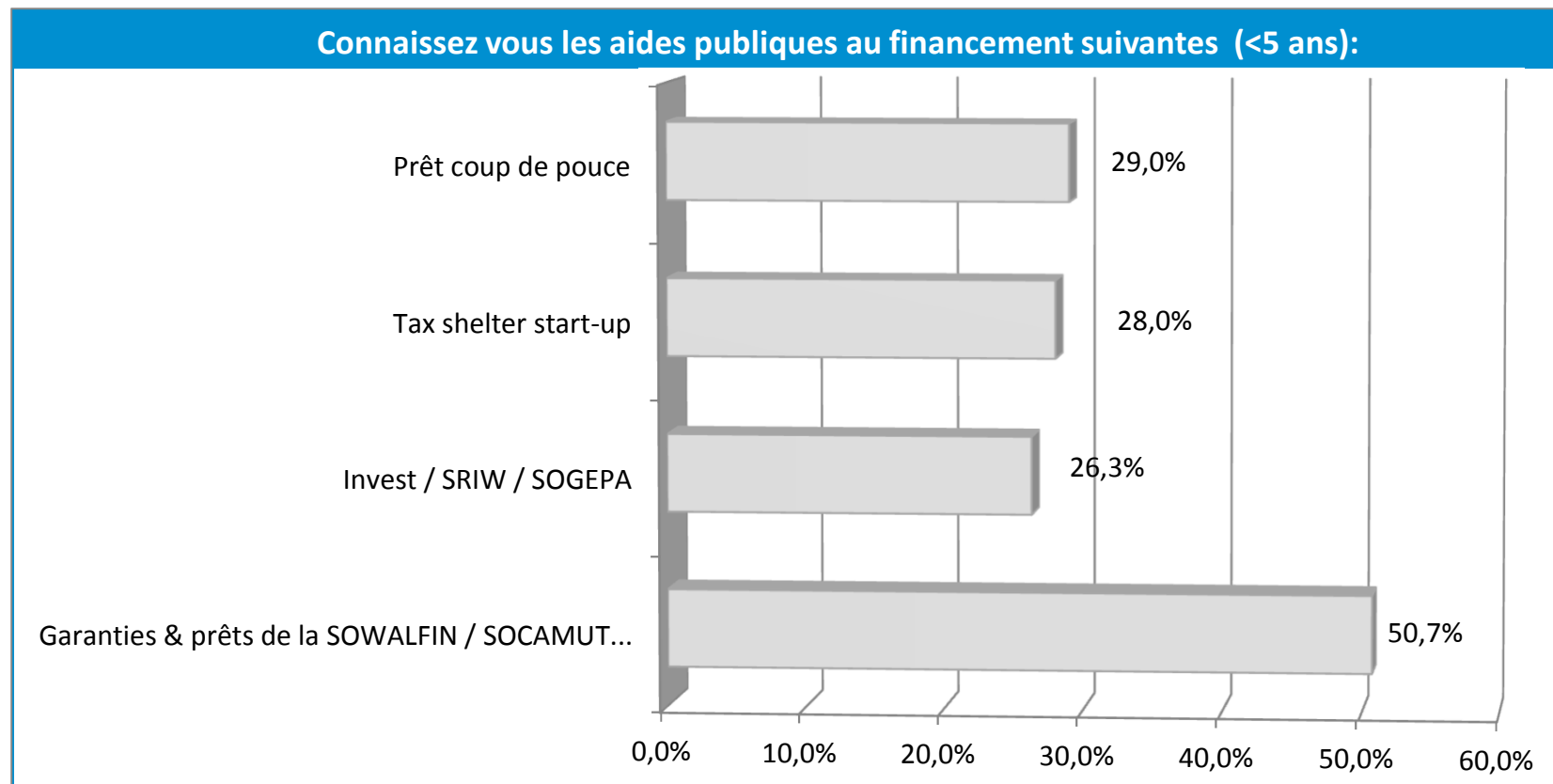
*Pour 84,9% des personnes interrogées, une indemnité de remploi doit être limitée à 3 mois d'intérêt maximum. C'est un peu inférieur à la réglementation actuelle qui prévoit 6 mois d'intérêt maximum.*

## 1.5) Outils publics



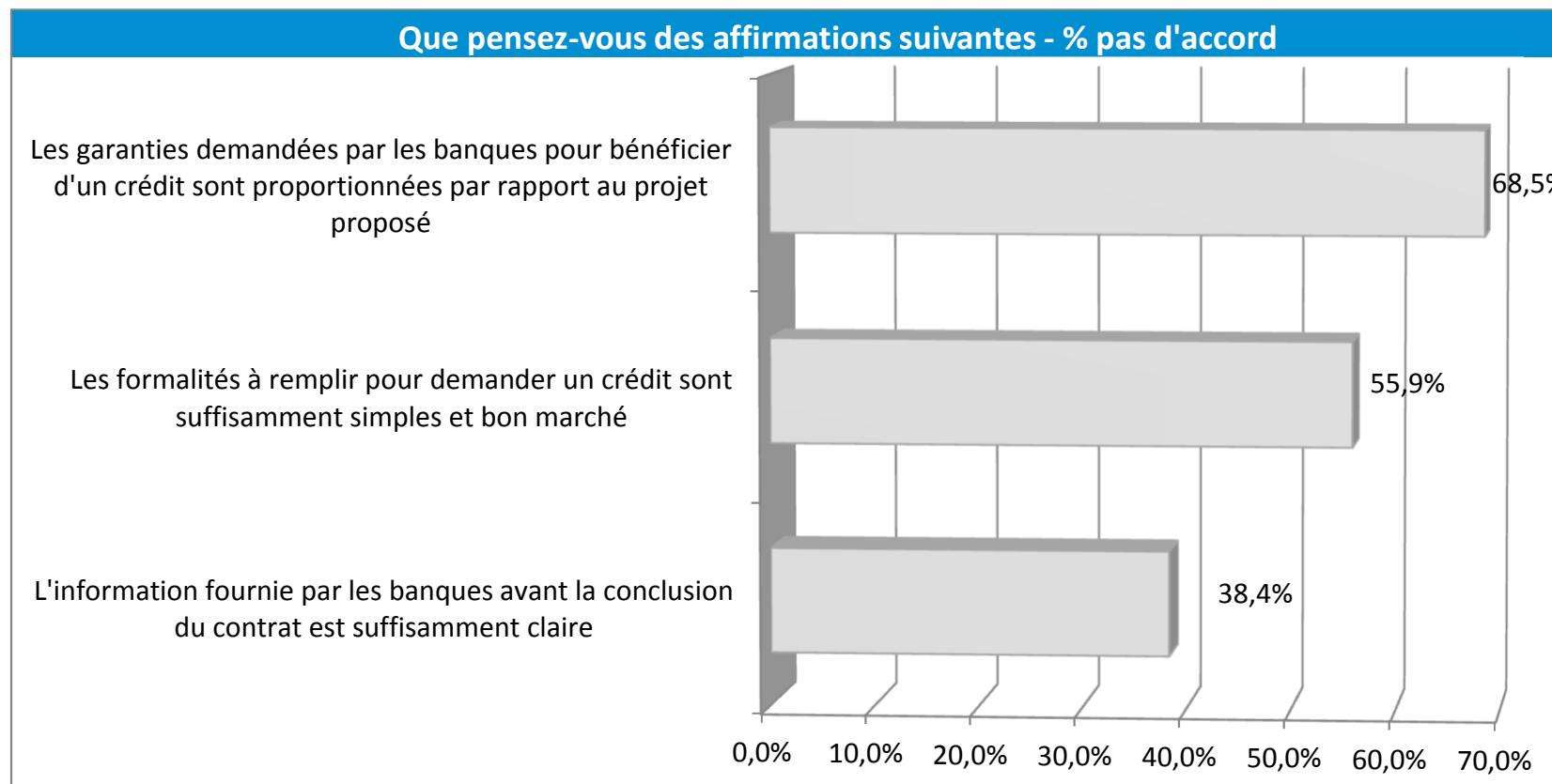
Les outils de garantie sont les outils les plus connus (49,8%). Les mesures récentes comme le prêt coup de pouce ou le « tax shelter » sont connues par respectivement un quart et un tiers des entrepreneurs, ce qui est un très bon score.

## 1.5) Outils publics



*Pour les starters qui sont les principaux destinataires des mesures prêts coup de pouce et tax shelter, les taux de connaissance sont encore meilleurs. Près de trois starters sur dix connaît ces nouvelles mesures.*

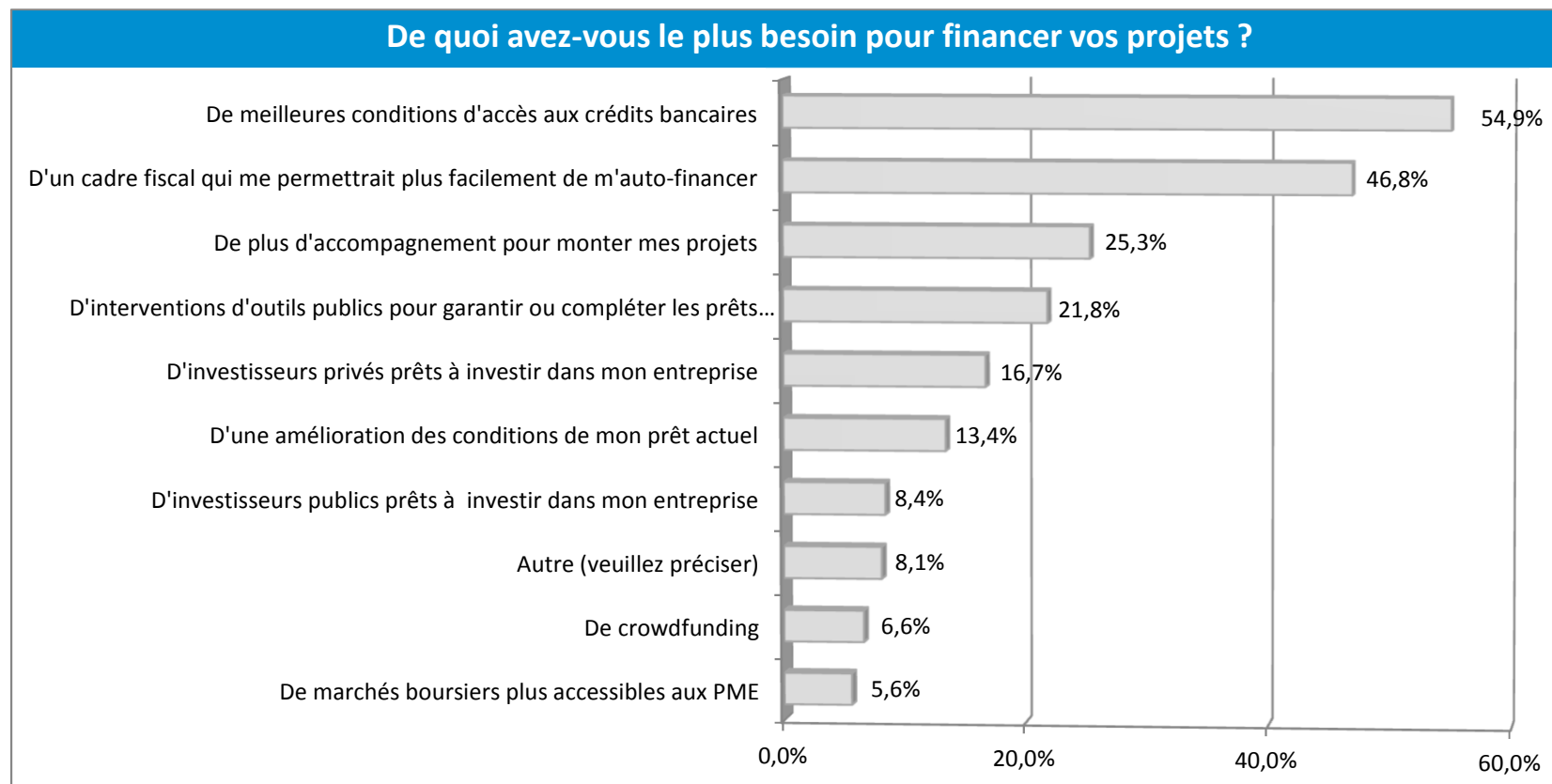
## 1.6) Attentes - besoins



*C'est au niveau des garanties demandées et des formalités à remplir qu'on observe une insatisfaction des entrepreneurs. Au niveau de l'information fournie par les banques, il y a une relative satisfaction.*

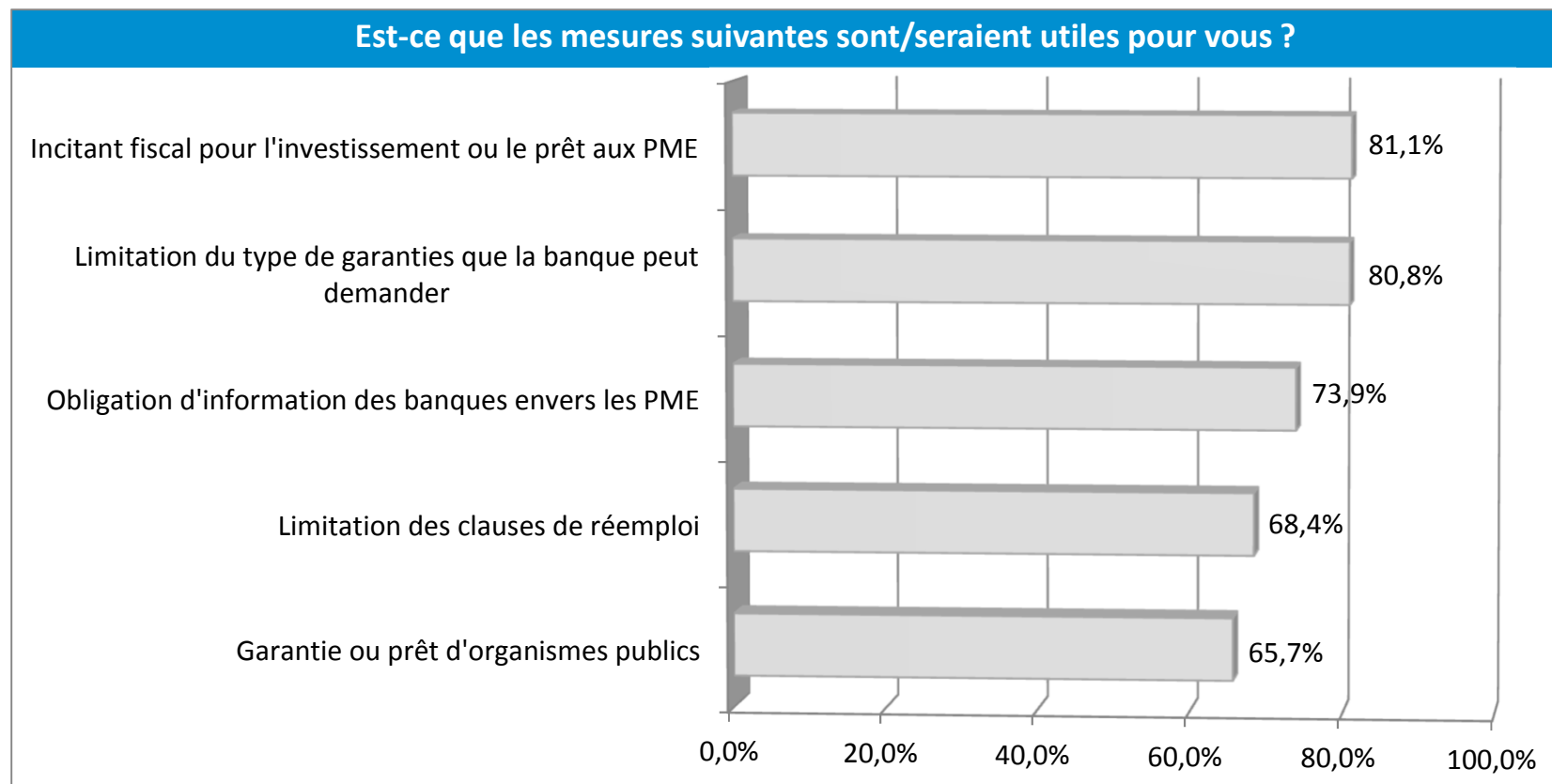


## 1.6) Attentes - besoins



Les deux principaux besoins des entrepreneurs sont de meilleures conditions d'accès aux crédits bancaires et un cadre fiscal permettant plus facilement l'autofinancement. L'accompagnement est également cité par un quart des répondants

## 1.6) Attentes - besoins



*L'incitant fiscal pour l'investissement et le prêt aux PME sont les mesures qui remportent le plus de succès ce qui renforce la légitimité du « tax shelter » et du prêt « coup de pouce » en Wallonie qui doit être pérennisé.*

## 2) Principales conclusions :

- **Modes de financement** : l'auto-financement est une des premières sources de financement après les crédits bancaires et les prêts privés. Très peu de PME ont remboursé anticipativement leur crédit pour bénéficier de la baisse des taux.
- **Difficultés d'accès au crédit** : la situation en termes de taux de refus s'améliore légèrement par rapport à la dernière enquête. Les difficultés d'accès restent plus importantes chez les starters.
- **Refus de crédit** : L'insuffisance des garanties et de l'apport propre restent les principaux motifs de refus. En cas de refus, les banques ne renvoient pas vers d'autres partenaires pour améliorer leur dossier.
- **Clauses de réemploi** : ce système reste mal connu et ce à quoi il sert encore plus. La majorité des personnes interrogées considèrent que ces clauses devraient être limitées lorsque l'entreprise doit arrêter son activité ou veut rembourser son crédit sans changer de banque. Pour neuf répondants sur dix, elles devraient être limitées à 3 mois d'intérêt maximum.

## 2) Principales conclusions :

- **Outils / mesures public** : les outils publics de garanties sont connus par près de la moitié des répondants. Les nouvelles mesures comme le prêt coup de pouce et le tax shelter obtiennent des résultats très encourageants. Elles sont également jugées les plus utiles par les entrepreneurs.
- **Points d'attention vis-à-vis des banques** : c'est au niveau de l'information fournie que le degré de satisfaction est le plus élevé. On peut donc dire que la loi financement PME de 2014 a atteint ses objectifs à ce niveau. Par contre, en termes de garanties demandées, celles-ci sont jugées trop importantes par les entrepreneurs.
- **Besoins / attentes des entrepreneurs** : les deux principaux besoins exprimés par les entrepreneurs portent sur un cadre fiscal qui permette plus facilement de s'autofinancer et de meilleures conditions d'accès au crédit bancaire. On note aussi qu'un quart des entrepreneurs souhaitent plus d'accompagnement.

## 2) Recommandations :

- **Mettre en place une mesure fiscale en faveur de l'auto-financement des PME** : par analogie avec le « tax shelter », l'UCM demande que le(s) fondateur(s) d'une starter puissent bénéficier d'un crédit d'impôt (IPP) de 30% de son/leur apport(s) propre(s).
- **Encadrer les clause de réemploi dans les contrats antérieur à 2014** : l'UCM souhaite que même pour les contrats de crédit conclu avant 2014, les indemnités de réemploi soit réduite en cas de remboursement anticipé lié à une situation économique difficile ou lorsque l'entreprise veut juste diminuer ses dettes tout en restant dans la même banque. De plus, il faut renforcer l'information sur ces clauses et leur impact pour l'entreprise.
- **Limiter le type de garanties demandées** : l'UCM souhaite qu'on examine la possibilité de conditionner les demandes de certaines garanties personnelles par les banques à l'activation pour au moins une partie du montant de garanties régionales (SOWALFIN, SOCAMUT...). L'objectif est de mieux protéger le patrimoine personnel des entrepreneurs.

## 2) Recommandations :

- **Accompagnement** : l'UCM souhaite une meilleure information sur les dispositifs d'accompagnement existants pour les starters par tous les acteurs proches des PME (comptables, opérateurs d'animation économiques, banques...). Cela implique un renvoi plus systématique des banques vers ces opérateurs.