

THESIS / THÈSE

MASTER EN SCIENCES ÉCONOMIQUES ORIENTATION GÉNÉRALE À FINALITÉ SPÉCIALISÉE

Le financement des petites et moyennes entreprises

Ransquin, Dominique

Award date:
1974

Awarding institution:
Universite de Namur

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

FACULTÉS UNIVERSITAIRES NOTRE-DAME DE LA PAIX - NAMUR
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

ANNEE ACADEMIQUE 1973-1974

Le financement des petites et moyennes entreprises

Dominique RANSQUIN

Mémoire présenté en vue de l'obtention
du grade de Licencié et Maître
en Sciences Economiques et Sociales

Nous exprimons nos sentiments de profonde reconnaissance envers le Révérend Père J. RAES et Monsieur M. GUILLAUME, professeurs à la Faculté, qui ont accepté de nous guider tout au long de la préparation de ce mémoire. Leurs connaissances théoriques et leur riche expérience pratique nous furent d'un précieux concours. Nous les remercions humblement pour leurs conseils et pour leur aide patiente et dévouée.

Nous tenons également à remercier :

Monsieur le Professeur AFHC SCHRIJVERS et son assistant Monsieur O. ZUIDERWIJK de la Katholieke Hogeschool de Tilburg (Pays-Bas) qui ont accepté de nous conseiller dans nos recherches lors de notre passage dans cette université.

Monsieur P. WIJVEKENS, administrateur général de l'Institut Economique et Social des Classes Moyennes et Messieurs P. van NIEUWENHUYZEN et D. BOGERS respectivement directeur et fonctionnaire de l'Economisch Instituut voor het midden en kleinbedrijf de La Haye (Pays-Bas). Tous nous ont accueilli avec sympathie et ont bien voulu répondre à nos questions.

I N T R O D U C T I O N

Les petites et moyennes entreprises sont l'un des moteurs des économies modernes.

"Longtemps considérées par les uns comme une survivance du passé, par les autres comme un simple facteur d'équilibre politique et social, elles sont aujourd'hui redécouvertes aussi bien dans certains pays socialistes soucieux d'apporter plus de fluidité dans une organisation planifiée, que dans les économies libérales qui ont engendré des conglomérats souvent paralysés par leur propre gigantisme" (1)

L'aptitude d'une nation à favoriser l'épanouissement de cette catégorie socio-économique que l'on appelle "classes moyennes" apparaît ainsi comme l'un des meilleurs indices permettant de juger sa prospérité future.

Les PME occupent une place de choix dans notre économie. Nonante-cinq pourcents des entreprises belges sont des petites et moyennes entreprises qui emploient le tiers de la main-d'oeuvre totale du pays. Elles font cependant face à de nombreuses difficultés tant dans leur gestion quotidienne que dans leur recherche des moyens nécessaires à leur expansion.

La responsabilité en incombe tout autant aux entreprises de part leur mentalité et leur gestion souvent insuffisante qu'aux organismes bancaires qui insistent trop sur la logique financière de leurs opérations et à l'Etat trop préoccupé de politique dans ses interventions.

(1) H. Barre, Les Moyennes et Petites Industries, Expériences et Solutions; Entreprise moderne d'édition, 1972, p. 11.

Une politique économique et sociale favorisant la survie et le développement des classes moyennes doit reposer sur quatre piliers :
(1)

- une politique sociale adéquate
- la formation et le perfectionnement professionnels
- l'adaptation et l'expansion économiques
- le crédit.

Nous aborderons ces différents aspects au cours de notre étude.

Notre propos sera de définir, dans un premier temps, les PME, leur rôle, leur importance et leurs problèmes. Nous nous attacherons ensuite aux problèmes du financement de ces entreprises. Après avoir identifié leurs besoins en capitaux, nous examinerons les différentes possibilités d'obtenir des moyens financiers, le coût de ces moyens et leurs lacunes.

Dans une seconde partie, nous tenterons, grâce à une enquête effectuée auprès des PME d'un secteur économique, de mieux circonscrire encore l'origine des difficultés des petites et moyennes entreprises.

(1) L. Tindemans, Revalorisation des PME, l'Entreprise et l'Homme, nov. 1972, p. 451.

Ière PARTIE DES PME et DE LEUR FINANCEMENT

+++++

TITRE 1 : Les PME, définition, importance, problèmes et place

+++++

Chap 1 Les PME, définition

+++++

Section 1 L'entreprise et l'acte d'entreprendre

Selon J. Raes, l'entreprise est un sujet collectif, organisé et autonome de l'acte d'entreprendre. Le sujet est toute personne, physique ou morale (titulaire de droits et de devoirs), capable de préparer, décider et mettre en oeuvre une action quelconque. Autonome signifie que le sujet gouverne selon sa propre loi, non qu'il soit indépendant. L'aspect collectif implique que des hommes, quelles que soient la dimension, la structure ou la forme juridique de leur organisation et de leur lien aux choses, s'associent et coopèrent en vue d'objectifs qu'ils ont reconnus ensemble. (1)

L'acte d'entreprendre est la combinaison de ressources rares et polyvalentes (le capital, les ressources humaines, intellectuelles, naturelles, etc...) pour produire des richesses qui, vendues sur un marché, dégageront un surplus permettant à l'entreprise de réaliser ses objectifs fondamentaux de survie et de développement.

(1) J. Raes, Le rôle économique de l'Etat, Acta du Colloque de Cordoba, 1970. p. 55

Il implique une complète interdépendance de l'entreprise avec son environnement. L'entreprise peut l'influencer mais elle doit aussi tenir compte de ses exigences :

- environnement économique tout d'abord puisque "le rôle de l'entreprise est essentiellement économique et consiste à transformer des ressources et à créer des biens et services, à mettre à la disposition d'une demande". (1)
- environnement social et humain ensuite puisque l'entreprise est composée d'hommes "qui s'intègrent dans une société plus large et dont les motivations ne sont pas nécessairement celles de l'entreprise. Il faudra les motiver pour s'attacher leur coopération aux objectifs de l'entreprise". (2)
- environnement public enfin puisque "l'entreprise est détentrice d'un pouvoir d'action qui s'intègre ou s'oppose à d'autres pouvoirs". (2)

Notre étude visant à spécifier la problématique des petites et moyennes entreprises (PME), nous distinguerons dès le départ leurs caractéristiques propres par rapport à celles des grandes entreprises.

Une multitude de définitions du concept de petite et moyenne entreprise existent dans la littérature, tant au point de vue qualitatif, qu'au point de vue quantitatif.

Section 2 Les critères qualitatifs

Pour Monsieur Gingembre, un des responsables de la Confédération des PME françaises, "les petites et moyennes entreprises sont celles qui sont exploitées par des patrons qui exercent sur ses affaires une direction administrative et technique effective et qui ont des contacts étroits et permanents avec leur personnel. De façon encore plus claire et schématique, la PME est l'entreprise à l'échelle de l'homme, dans

(1) J. Raes, op cit, p. 59.

(2) Ph. de Woot, la Fonction d'Entreprise, Nauwelaerts, 1962, fp. 23 et suivantes.

laquelle toutes les responsabilités financières, techniques, économiques et sociales sont exercées par l'exploitant".(1)

Il apparaît immédiatement que la principale distinction entre les PME et les grandes entreprises porte sur le type de direction et la propriété de l'entreprise.

"L'organisation des PME est simple, elle est dirigée par un homme dont les rapports personnels sont nombreux à tous les niveaux d'exécution. La grande entreprise apparaît dès qu'une délégation des pouvoirs de la direction commence à se faire jour, dès que la constitution d'une équipe au sommet devient nécessaire". (2)

Une petite entreprise ou une entreprise moyenne est celle qui reste à portée d'hommes : un homme peut en contrôler toute l'activité. Assez souvent cet homme engage dans l'entreprise ses propres capitaux complétés par ceux de sa famille ou d'un cercle d'amis. Il détient donc en plus de la propriété économique, la propriété capitaliste, rare dans la grande entreprise au niveau de la direction.

D'autres traits caractérisent encore une petite ou une moyenne entreprise : absence de personnel de direction spécialisé, absence de moyens conçus pour la recherche, incapacité de se financer au moyen d'émissions publiques d'actions ou d'obligations, intégration à la collectivité locale, marchés souvent locaux ou régionaux, absence de position de force pour négocier les achats et les ventes, rapports étroits avec les clients et les fournisseurs.

La définition la plus fondamentale qui ait jamais été proposée du concept de PME est celle du "Committee for Economic Development" américain (3) : habituellement une petite entreprise possèdera deux ou plusieurs des caractéristiques suivantes :

- la direction est indépendante. Généralement les directeurs sont aussi propriétaires de l'entreprise.
- le capital est fourni et détenu par un individu ou un petit groupe d'individus.
- le champ d'opérations est surtout local. Travailleurs et propriétaires vivent dans une même communauté. Les marchés, cependant, ne sont pas nécessairement locaux.
- la taille de l'entreprise est relative au secteur d'activités. L'affaire est petite lorsqu'on la compare aux unités les plus grosses de sa branche. Ce qui pourrait paraître une grande entreprise dans un secteur, pourrait être défini comme une petite entreprise dans un autre.

(1) L. Gingembre, Encyclopédie Française, Tome 9

(2) M. Woitrin et L. Stampa : Enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE, Etudes de la CEE, Bruxelles, 1966, p. 15.

(3) P.C. Kelley et K. Lawyer : How to organize and operate a small business, Prentice Hall, 1961, p. 4.

Le caractère fondamental de cette définition tient au fait que les quatre attributs cités - direction indépendante, propriété du capital, champ d'opérations local et taille relative au secteur - donnent naissance à la plupart des problèmes et des besoins spécifiques des petites entreprises par rapport aux grandes.

En bref, la PME, vue sous l'angle qualitatif est une entreprise comprenant toutes les fonctions propres à une entreprise (production, commercialisation, financement, administration). Elle ne dépasse cependant pas une taille qui ne lui permettrait plus une direction personnalisée par un seul responsable ou un très petit nombre d'associés.

Section 3 Les critères quantitatifs

Cette dernière caractéristique relative à la taille de l'entreprise nous amène à aborder le problème des critères quantitatifs puisqu'il faut bien classer et comparer les entreprises entre elles. De nombreux paramètres existent : le profit, la valeur ajoutée, le capital, l'actif net, la capacité de production, la part de marché, le chiffre d'affaires, le nombre de personnes occupées, la combinaison de deux ou plusieurs de ces facteurs.

Le chiffre d'affaires se présente à l'esprit comme le premier critère quantitatif de classement mais il n'est pas représentatif parce que les activités menant à ce chiffre d'affaires peuvent être très différentes. Pour un même chiffre d'affaires, une entreprise pourra s'être contentée de la revente de produits élaborés tandis qu'une autre entreprise sera passée par les différents stades de transformations des matières en produits, incorporant ainsi beaucoup plus de valeur ajoutée. Il vaudrait donc mieux connaître la valeur ajoutée pour classer les entreprises. Cependant, les difficultés afférant à l'évaluation quantifiée de cette valeur ajoutée font renoncer à ce critère.

Les capitaux propres seraient sans doute le paramètre le plus significatif du poids de l'entreprise. Malheureusement, ils ne sont connus que pour les entreprises qui publient leur bilan.

Le profit, l'actif net, la capacité de production et la part de marché ne donnent qu'une indication partielle qui peut changer selon le critère employé. Ils sont de plus difficiles à évaluer parce que peu connus.

Reste le nombre de personnes occupées, critère le plus couramment utilisé. Toutes les définitions légales de PME le prennent comme critère de mesure de la taille des entreprises, combiné ou non avec un autre critère.

En Allemagne, sont considérées comme PME, toutes les entreprises occupant un maximum de 100 personnes ou dont le chiffre d'affaires se situe en-dessous de 6 millions de DM (89,7 millions de F.B.). En France, l'Union Internationale des PME industrielles, commerciales et artisanales définit comme suit les différents types d'entreprises :

- jusque 5 travailleurs : artisanat.
- de 6 à 50 travailleurs : petites entreprises.
- de 51 à 500 travailleurs : moyennes entreprises.
- plus de 500 travailleurs : grandes entreprises.

L'Italie limite les dimensions des entreprises artisanales à 10 salariés et toute entreprise n'occupant pas plus de 500 travailleurs et ayant un capital investi inférieur à 1.500 millions de lires (88.950.000 FB) est considérée comme PME.

Le Grand-Duché de Luxembourg limite les PME à un maximum de 10 ouvriers, tandis que la limite supérieure est de 50 personnes aux Pays-Bas pour pouvoir s'intituler PME. (1)

En Belgique enfin, la loi du 24 mai 1959, facilitant l'accès des classes moyennes au Crédit Professionnel, fixe les effectifs maxima dont les entreprises peuvent disposer pour bénéficier des avantages de la loi :

- 20 personnes s'il s'agit d'entreprises commerciales.
- 50 personnes s'il s'agit d'entreprises industrielles.

Les limites sont très variables selon les pays et les définitions légales. De plus, les indications fournies par le critère de l'emploi sont relatives : telle entreprise peut être considérée comme grande dans l'économie nationale alors qu'elle est petite dans sa branche considérée mondialement. Telle autre, géante dans sa branche, ne peut avoir qu'une faible importance dans l'économie nationale.

Il n'existe en définitive aucun critère quantitatif absolu permettant de délimiter les PME puisqu'une même entreprise peut être classée différemment selon le critère employé : une raffinerie de pétrole, par exemple, occuperait une des premières places d'un classement établi d'après le chiffre d'affaires, mais figurerait probablement beaucoup plus bas dans un classement établi d'après le personnel occupé.

Selon le rapport de la CEE sur la situation des PME, (1) la dimension de l'entreprise est relative :

- 1) au secteur de l'industrie ou des autres activités productives.

(1) M. Woitrin et L. Stampa, op cit, p. 16

- 2) à la dimension du marché de la production.
- 3) à la dimension et aux caractéristiques du marché de la consommation.
- 4) aux influences du progrès et d'une intégration économique sur ces dimensions et ces caractéristiques des marchés ainsi que sur les économies et les pertes d'échelle.
- 5) aux diverses possibilités de choix qui s'offrent.

Pourtant nous devons choisir un critère pour notre étude. Nous sommes dès lors forcés de reprendre le critère de l'emploi, le seul pour lequel existent des données statistiques comparables. Il exprime par ailleurs partiellement la valeur ajoutée puisque l'on peut penser qu'au plus l'entreprise emploie de main d'oeuvre, au plus sa valeur ajoutée est importante.

L'emploi seul n'est cependant pas suffisant parce qu'il n'indique pas parfaitement ni la dimension économique de l'entreprise, ni sa position sur le marché. Aussi, peut-il être pondéré.

Hinnekens et Vreys (1) proposent de combiner l'emploi avec le chiffre d'affaires réalisé durant une certaine période et avec le volume des moyens permanents.

Quant au Rapport Européen sur la situation des PME (2), il propose le critère "du tiers et de la moitié". Selon ce critère sont considérées comme :

- petites entreprises : celles qui groupent le premier tiers de la main d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie.
- moyennes entreprises : celles qui groupent la première moitié de la main d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie.
- grandes entreprises : celles qui groupent la seconde moitié de la main d'oeuvre de toutes les entreprises du secteur ou de l'économie.

Que veut dire ce langage un peu étrange ? Prenons un secteur X qui emploie 120.000 personnes. Nous possédons le nombre de personnes occupées dans chaque entreprise du secteur. Partant de l'hypothèse que les petites entreprises occupent le tiers de la main d'oeuvre du secteur, nous totalisons la main d'oeuvre employée par chaque entreprise en commençant par l'entreprise la plus modeste jusqu'à ce que nous arrivions à 40.000 personnes. Nous connaissons dès ce moment la limite supérieure de l'emploi dans les petites entreprises, cette limite

(1) L.Hinnekens et F. Vreys, De financieringsproblematiek van de kleine en middelgrote ondernemingen, Universitaire Boekhandel Uystpruyt Leuven, 1964 fp. 57-58.

(2) M. Woitrin et L. Stampa, op cit, p. 17

étant constituée par le personnel occupé dans la dernière entreprise permettant d'arriver à ce total de 40.000. Les entreprises moyennes sont celles qui emploient les 20.000 personnes suivantes. Le personnel de la dernière entreprise qui permet d'atteindre ce total de 20.000 constitue la limite supérieure d'emploi dans les entreprises moyennes. Enfin, les grandes entreprises regroupent la seconde moitié du personnel occupé par le secteur, la limite inférieure d'emploi étant la limite supérieure des entreprises moyennes.

En appliquant ce critère du tiers et de la moitié au niveau économique général de la Belgique, comme le fait le bulletin de mars 1972 de l'Institut Economique et Social des Classes moyennes, on obtient les résultats suivants :

- petites entreprises : 0 - 85 travailleurs.
- moyennes entreprises : 85 - 240 travailleurs.
- grandes entreprises : 240 travailleurs et plus.

Pour les besoins de notre enquête, nous retiendrons dans la sélection de notre échantillon, en plus du critère légal, le critère du tiers et de la moitié. Il convient en effet de se demander si les entreprises industrielles occupant plus de 50 personnes ne rencontrent pas des difficultés similaires aux entreprises satisfaisant au critère légal et donc si les aides en faveur des PME ne pourraient pas s'étendre à un plus grand nombre d'entreprises.

Chap 2 L'importance des PME et leur place dans le développement économique

+++++

Le nombre d'établissements pouvant être répertoriés comme PME selon les critères légaux en vigueur en Belgique (20 personnes maximum pour les entreprises commerciales et 50 personnes maximum pour les entreprises industrielles) se montait au 30 juin 1971 (source ONSS) à 110.138 sur un nombre total de 199.980 établissements. 95,47 % des entreprises établies en Belgique sont des PME. Elles emploient 34,35 % des personnes occupées.

Pour se faire une idée de l'évolution récente du secteur, ces chiffres sont un peu inférieurs à ceux de 1961 : PME, 95,85 % des établissements totalisant 35,16 % de la main d'oeuvre employée.

Importance des établissements après le nombre total de travailleurs occupés	Nombre d'établissements en %			Emploi en %		
	1961	1971	Différence	1961	1971	Différence
moins de 5 travailleurs	67,58	68,41	+ 0,83	8,40	7,96	- 0,44
de 5 à 9 travailleurs	13,91	12,86	- 1,05	6,46	5,84	- 0,62
de 10 à 19 travailleurs	8,33	8,14	- 0,19	7,99	7,64	- 0,35
de 20 à 49 travailleurs	6,03	6,06	+ 0,03	13,11	12,91	- 0,20
Total des PME	95,85	95,47	- 0,38	35,96	34,35	- 1,61
de 50 à 99 travailleurs	2,10	2,31	+ 0,21	10,30	11,13	+ 0,83
de 100 à 199 travailleurs	1,09	1,21	+ 0,12	10,68	11,53	+ 0,85
de 200 à 499 travailleurs	0,64	0,70	+ 0,06	13,73	14,62	+ 0,89
de 500 à 999 travailleurs	0,20	0,19	- 0,01	1,55	9,01	- 0,54
1000 travailleurs et plus	0,12	0,12	-	19,78	19,36	- 0,42
Total des grandes entreprises	4,15	4,53	+ 0,38	64,04	65,65	+ 1,61
	100,00	100,00		100,00	100,00	

(Source : ONSS)

Répartition des employeurs et des travailleurs ressortissant à l'O.N.S.S. au 30 juin 1961 en fonction de l'importance des établissements (1)

Importance des établissements d'après le nombre de travailleurs occupés (ouvriers et employés)	Employeurs		Ouvriers		
	Nombre	%	Hommes	Femmes	Total
Etablissements occupant :					
moins de 5 travailleurs	89.834	67,58	99.369	22.836	122.20
de 5 à 9 travailleurs	18.486	13,91	73.554	20.495	94.04
de 10 à 19 travailleurs	11.075	8,33	85.504	29.374	114.87
de 20 à 49 travailleurs	8.020	6,03	133.330	49.101	182.43
de 50 à 99 travailleurs	2.797	2,10	99.917	39.697	139.61
de 100 à 199 travailleurs	1.449	1,09	102.011	39.739	141.75
de 200 à 499 travailleurs	854	0,64	134.222	49.772	183.99
de 500 à 999 travailleurs	265	0,20	101.593	29.591	131.18
1.000 travailleurs et plus	145	0,12	226.600	43.080	269.68
Total	132.925	100,00	1.056.096	323.685	1.379.78

(1) A l'exclusion des marins de la marine marchande ressortissant à l'O.S.S.M.M.

(SOURCE : ONSS, Rapports annuels 1961 et 1971)

Répartition des employeurs et des travailleurs ressortissant à l'O.N.S.S. au 30 juin 1961 en fonction de l'importance des établissements (1)

Importance des établissements d'après le nombre de travailleurs occupés (ouvriers et employés)	Employés			Total des travailleurs	
	Hommes	Femmes	Total	Nombre	%
Etablissements occupant :					
moins de 5 travailleurs	16.792'	18.551'	35.343'	157.548'	8,40
de 5 à 9 travailleurs	14.447'	12.535'	26.982'	121.031'	6,46
de 10 à 19 travailleurs	20.397'	14.568'	34.965'	149.843'	7,99
de 20 à 49 travailleurs	38.914'	24.561'	63.475'	245.906'	13,11
de 50 à 99 travailleurs	32.890'	20.548'	53.438'	193.048'	10,30
de 100 à 199 travailleurs	37.343'	21.090'	58.433'	200.183'	10,68
de 200 à 499 travailleurs	49.739'	23.676'	73.415'	257.409'	13,73
de 500 à 999 travailleurs	34.446'	13.518'	47.964'	179.148'	9,55
1.000 travailleurs et plus	73.740'	27.440'	101.180'	370.860'	19,78
Total	318.708'	176.487'	495.195'	1.874.976'	100,00

(1) à l'exclusion des marins de la marine marchande ressortissant à l'O.S.S.M.M.

(SOURCE : ONSS, Rapports annuels 1961 et 1971)

Répartition des employeurs et des travailleurs assujettis à la
Sécurité Sociale au 30 juin 1971 en fonction de l'importance
des établissements (1)

Importance des éta- blissements d'après le nombre total des travailleurs occupés	Etablissements		Travailleurs manuels		
	Nombre	%	Hommes	Femmes	Total
Etablissements occu- pant :					
- moins de 5 travail- leurs	136.807	68,41	101.736	51.242	152.978
de 5 à 9 travail- leurs	25.720	12,86	82.392	22.436	104.828
de 10 à 19 travail- leurs	16.288	8,14	99.991	31.821	131.812
de 20 à 49 travail- leurs	12.123	6,06	159.215	55.462	214.677
de 50 à 99 travail- leurs	4.617	2,31	124.686	46.997	171.683
de 100 à 199 tra- vailleurs	2.415	1,21	121.482	53.779	175.261
de 200 à 499 tra- vailleurs	1.396	0,70	153.939	62.693	216.632
de 500 à 999 tra- vailleurs	382	0,19	103.968	29.305	133.273
1.000 travailleurs et plus	232	0,12	256.265	44.681	300.946
Total	199.980	100,00	1.203.674	398.416	1.602.090

(1) à l'exclusion des marins de la marine marchande ressortissant à l'O.S.S.M.M.

(SOURCE : ONSS, Rapports annuels 1961 et 1971)

Répartition des employeurs et des travailleurs assujettis à la
Sécurité Sociale au 30 juin 1971 en fonction de l'importance
des établissements (1)

Importance des éta- blissements d'après le nombre total des travailleurs occupés	Travailleurs intellec- tuels			Total des travailleurs	
	Hommes	Femmes	Total	Nombre	%
Etablissements occu- pant :					
- moins de 5 tra- vailleurs	38.342	38.045	76.387	229.365	7,96
de 5 à 9 travail- leurs	35.910	27.585	63.495	168.323	5,84
de 10 à 19 tra- vailleurs	51.172	37.200	88.372	220.184	7,64
de 20 à 49 tra- vailleurs	90.771	66.709	157.480	372.157	12,91
de 50 à 99 tra- vailleurs	88.054	60.852	148.906	320.589	11,13
de 100 à 199 tra- vailleurs	94.273	62.850	157.123	332.384	11,53
de 200 à 499 tra- vailleurs	129.705	75.077	204.782	421.414	14,62
de 500 à 999 tra- vailleurs	88.217	38.124	126.341	259.614	9,01
1.000 travailleurs et plus	88.005	68.876	256.881	557.827	19,36
Total	804.449	475.318	1.279.767	2.881.857	100,00

(1) à l'exclusion des marins de la marine marchande ressortissant à l'O.S.S.M.M.

(SOURCE : ONSS, Rapports annuels 1961 et 1971)

Trois causes expliquent la légère diminution du nombre de PME et du nombre de personnes qu'elles emploient :

- 1) Le fait qu'en dix ans, certaines entreprises ont franchi le cap des 50 personnes occupées pour grossir les rangs des entreprises aux dimensions plus importantes.
- 2) La mobilité des PME. Elles se créent et disparaissent au fil des ans sans qu'on puisse cerner exactement le phénomène. Mais il est certain que les créations ont été moins nombreuses que les disparitions : les fortunes hésitent de plus en plus à courir les risques de l'entreprise.
- 3) Le nombre élevé de faillites qui frappe chaque année les PME. Dans un interview (Le Soir du 27 novembre 1973), le directeur du Centre d'Etudes et de Documentation des risques économiques (CEDRE) citait les chiffres suivants : 1.134 faillites en 1967, 1.264 en 1968, 1.076 en 1969, 1.241 en 1970, 1.326 en 1971 et 1.436 en 1972. Il prévoyait pour 1973 un nombre de faillites dépassant les 1.700. Cette progression alarmante, ajoute-t-il, n'atteint maintenant non plus seulement des firmes de constitution récente mais secoue aussi des entreprises vieilles de plus de 10 ans. Les difficultés d'adaptation, l'achat de matériel de plus en plus onéreux, les techniques dépassées, causes de ces faillites, ne sont que le reflet de problèmes plus profonds : erreurs de gestion (frais généraux excessifs, prix de revient mal estimés, inexpérience financière et administrative), insuffisance des capitaux et âpreté de la concurrence.

Tout ceci n'est cependant pas le signe de la disparition des PME. La concentration industrielle est un phénomène inévitable qui entraînera la disparition d'un certain nombre d'entreprises ne correspondant plus à la réalité économique. La plupart d'entre elles subsisteront de par la nature même de leur activité et seront florissantes si leur gestion est efficace.

L'Institut économique et social des Classes Moyennes voit 4 domaines où le rôle des PME restera indispensable (1) :

- 1) La satisfaction des besoins locaux et régionaux. Constructions, installations de chauffage, garages etc...
- 2) Les produits et les services spécialisés ou sujets à de rapides changements de mode et de goût : articles de mode, décoration, imprimerie etc...
- 3) La sous-traitance : de nombreuses grandes entreprises sont amenées à sous-traiter pour des raisons de rentabilité des investissements. Il est normal qu'elles ne fabriquent pas elles-mêmes ce qu'elles peuvent trouver

(1) Bulletin d'Informations de l'IESCM, mars 1972, fp 16 et suivantes.

ailleurs moins cher ou mieux exécuté. La petite entreprise tirera parti de contrats de sous-traitance qui lui assureront sa production, lui permettront de se spécialiser et l'abriteront de la concurrence. Elle risque, par contre, si la sous-traitance absorbe totalement ses activités, de tomber sous la coupe de la grande entreprise qui lui imposera les conditions de prix et d'exécution des travaux. Elle devra donc veiller à ce que les termes du contrat lui garantissent son indépendance.

Quel que soit le chemin que suivra la PME pour assurer sa survie et son développement, elle devra de toute façon s'adapter à son marché et perfectionner ses techniques de gestion, de production et de commercialisation.

L'innovation devra être son fait. Le meilleur instrument d'une stratégie d'expansion est la mise en oeuvre d'idées nouvelles dans les domaines administratifs, financiers, commerciaux et techniques. Par la connaissance de son environnement interne et externe, l'entreprise pourra identifier ses besoins de manière à isoler les filons à exploiter, prévoir le remplacement de ces filons avant qu'ils ne soient épuisés, différencier ses produits par rapport à la concurrence et choisir une commercialisation adéquate.

Une telle stratégie offensive assurant une position de force à l'entreprise par la recherche de ce que la littérature appelle des "créneaux" et leur constante remise en cause, suppose des moyens de financement. Existents - ils ? C'est à cette question que nous essaierons de répondre de façon approfondie.

Chap 3 Caractéristiques et problèmes des PME

+++++

Section 1 Caractéristiques

On entend dire très souvent qu'une petite entreprise ou une entreprise moyenne supporte toutes les charges de la grande entreprise sans en avoir les moyens et on invoque beaucoup d'arguments pour expliquer les avantages de la concentration industrielle.

Certains sont réels, d'autres le sont moins :

- 1) La grande entreprise travaille d'une manière beaucoup plus économique parce qu'elle produit en grandes séries. Ces grandes séries se bornent cependant aux articles de consommation courante. Or, notre société se caractérise par une demande croissante en produits de qualité et de plus en plus différenciés, fabriqués en petites séries voire à la pièce.
- 2) La grande entreprise est moins exposée aux aléas de la conjoncture, ajoute-t-on fréquemment en oubliant que le risque couru par les grandes firmes est peut-être plus élevé en raison de l'importance des coûts fixes.
- 3) La grande entreprise a accès au marché financier.
- 4) Elle est mieux outillée pour la recherche, condition du progrès.
- 5) Elle achète à de meilleures conditions.
- 6) Elle peut recourir aux moyens de marketing et à du matériel de gestion très moderne.
- 7) Elle assure enfin des avantages sociaux plus importants et plus de chances de promotion et peut dès lors trouver de meilleurs collaborateurs.

La PME, cependant, possède des avantages qui lui sont propres :

- 1) Elle tire profit de la spécialisation de plus en plus accrue de la demande par la possibilité de produire en petites séries.
- 2) Elle est proche de sa clientèle dont elle peut satisfaire les besoins plus rapidement vu sa souplesse de fonctionnement.

- 3) Elle permet un travail soigné et une attention permanente aux détails (1)
- 4) Elle est présente dans des domaines où la demande est plutôt locale et régionale bien que ce ne soit pas là tout son marché (1)
- 5) Elle est présente là où le marché est très limité, demande des services très spécialisés ou des produits et des matières périssables (1)
- 6) Sa direction est indépendante. Elle est réduite à une seule personne ou à quelques associés détenteurs de tout ou de la majorité du capital. Elle n'est responsable de ses actes que devant elle-même. La PME indépendante est autant une manière de vivre qu'un moyen de gagner sa vie.

En dehors de ces avantages, le succès d'une PME dépendra avant tout de l'initiative de la direction, de sa capacité de faire face aux problèmes de direction, de sa souplesse d'adaptation par le prestige que possèdent ces qualités auprès des intermédiaires financiers. Nous tenterons de voir si ces qualités existent effectivement au sein des PME.

Section 2 Problèmes

L'origine d'une PME est souvent l'idée d'un homme qui s'identifie à l'entreprise. Il vit de et pour l'entreprise. D'habitude, il excelle dans une fonction, la production ou la vente, et attache moins d'importance aux autres. Il ne peut pas être spécialisé dans tous les domaines ni engager des spécialistes trop coûteux; il manque de temps pour tout prévoir et tout contrôler, il manque d'informations concernant les nouveaux produits, les nouveaux procédés, les nouvelles méthodes de gestion. Le manque d'équilibre entre les fonctions de l'entreprise est donc un premier problème.

La concentration industrielle en pose un second (2). Bien sûr, celle-ci n'empêche pas les grandes firmes d'avoir des centaines de petits fournisseurs et de petits distributeurs. Cependant, elle cause de nombreuses difficultés aux petites entreprises : elles pourront rarement engager des collaborateurs compétents : les garanties qu'elles offrent sont en effet inférieures à celles offertes par les grandes entreprises. Le producteur tout puissant pourra leur refuser la vente

(1) P.C. Kelley et K. Lawyer, op cit, p 25

(2) P.C. Kelley et K. Lawyer, op cit, p 31

de ses produits en raison de l'intégration verticale qui règne dans le secteur. Elles seront contraintes de vendre leurs brevets aux grandes firmes parce qu'elles manquent de fonds pour les exploiter. Etc...

C'est sur le plan de la rentabilité que le problème des PME doit être spécialement étudié (1). La médiocrité trop fréquente des résultats provient :

- 1) D'une gestion insuffisante. Les responsables de PME sont trop rarement de bons gestionnaires. Ils se contentent d'une comptabilité traditionnelle, orientée fiscalement. Leurs collaborateurs, généralement pris au sein de leur propre famille, sont souvent peu qualifiés pour faire face à la multiplicité des problèmes : rationalisation de la production, recherche des sources de financement les plus appropriées, relations avec le personnel, etc... Le succès de l'exploitation dépendra largement de la mise au point d'un outil simple et rapide de contrôle et de prévision fournissant les renseignements utiles sur la marche de l'entreprise pour en saisir le pouls et la guider efficacement.
- 2) D'un matériel et de produits souvent dépassés alors que le progrès technique est de plus en plus rapide et que le marché réclame des produits sans cesse plus élaborés et bon marché.
- 3) D'un manque de moyens de commercialisation efficaces. Les PME ne peuvent se permettre de recourir aux techniques modernes de marketing.
- 4) Du manque de continuité de l'entreprise. Le succès est souvent dû à un homme qui vieillit ou peut disparaître en pleine force de l'âge. Son dauphin peut ne pas être intéressé à l'affaire et la remettre ou la liquider. S'il est intéressé, il peut également être parfaitement incompetent. Des firmes excellentes au temps du fondateur versent ainsi dans l'échec ou la médiocrité après la transmission du pouvoir.
- 5) Des difficultés de financement. L'expérience montre que les difficultés de financement proviennent souvent du manque de connaissance des sources disponibles, de l'incapacité de présenter sa cause sous un jour favorable aux organismes financiers et aux investisseurs potentiels, de l'absence de plan et de préparation des besoins futurs.

(1) R. Henaut, Problématique des PME, l'Entreprise et l'Homme, n° 9, nov. 72, pp 479 et suivantes.

Tout ceci ne signifie pas que l'entrepreneur compétent, développant un planning financier et parfaitement informé des ressources offertes verra l'argent affluer vers lui. L'argent est rare et redoute le risque. L'entreprise trouvera surtout dans l'autofinancement les fonds nécessaires au renouvellement de l'appareil de production et à la croissance, vu la préférence actuelle du public pour la consommation, la médiocrité des dividendes offerts, la fiscalité. De plus, aussi longtemps que le risque de faillite sera plus élevé parmi les entreprises plus petites, leurs coûts de financement seront plus hauts à moins qu'elles puissent bénéficier d'une aide de l'Etat.

TITRE 2 : Le Financement des PME

+++++

Chap 1 Introduction

+++++

On a souvent déclaré que le problème PME était avant tout un problème financier : le manque de capitaux apparaît comme un des points les plus faibles dans l'armature des PME. Liée au manque de capitaux propres, l'insuffisance des crédits vient accentuer leur faiblesse. Cette affirmation doit être nuancée : le problème financier peut bien n'être que la manifestation d'un problème plus profond : gestion inadéquate, mauvaise implantation commerciale, manque d'imagination quant aux solutions à apporter au financement, désir de rester indépendant envers et contre tout, etc... (1)

L'expérience prouve également que les entrepreneurs découvrent trop tard que les sources de financement recherchées étaient disponibles dans l'entreprise même, si des précautions plus grandes avaient été prises dans l'organisation financière: on constate, par exemple, que les stocks constituent fréquemment une source de fonds inutilisée, le surplus de marchandises ou de matières stockées étant très importants. Si le crédit clientèle d'une petite entreprise est fort développé, il est fort probable que trop de capitaux se trouveront gelés en créances irrécouvrables ou payées après un très long délai. Une vigoureuse campagne de récolte de fonds et l'adoption de mesures strictes de contrôle de crédit pour les ventes futures permettront à cette entreprise de trouver des capitaux qu'elle ne peut peut-être pas trouver ailleurs. Une petite entreprise peut également compter sur de nombreux actifs inexploités - appareils, matériel d'équipement, etc... qui, aisément vendus sans affecter l'activité, favoriseront le financement de nouveaux projets.

Cependant, il n'en demeure pas moins que le problème financier se pose souvent en termes plus aigus au sein des PME qu'au sein des grandes entreprises.

(1) M. Woitrin et L. Stampa, op cit, p 41

En effet, si toute entreprise se doit de pratiquer une politique financière conforme à ses objectifs globaux et de trouver les moyens financiers adéquats - en quantité et en qualité - pour réaliser cette politique, si elle doit veiller à maintenir une liquidité suffisante, à obtenir un taux de rendement suffisant des investissements etc ..., les PME rencontrent cependant des difficultés supplémentaires.

- 1) La direction financière n'est qu'une des multiples occupations du patron de l'entreprise qui n'a ni le temps, ni les capacités d'un directeur financier d'une grande firme.
- 2) Les PME n'ont pratiquement pas accès au marché des capitaux puisque leur statut juridique ne le leur permet souvent pas, et que, même s'il le leur permet, le marché ne s'intéressera sûrement pas à des entreprises méconnues émettant, par exemple, des actions pour un montant ridiculement bas par rapport aux montants émis par les grandes firmes.
- 3) Les entreprises de taille importante bénéficient d'une gamme plus large de types de financement. Les PME sont souvent contraintes de recourir aux emprunts bancaires à court terme. Les banques estiment en effet, les risques encourus plus élevés lorsqu'elles prêtent leurs fonds à long terme à de petites entreprises. Elles jugent aussi les montants susceptibles d'être prêtés pas assez importants et donc pas assez rentables vu les frais beaucoup plus élevés encourus, notamment par la constitution des dossiers. Elles devraient dès lors relever leurs taux d'intérêt qui deviendraient ainsi inabordables.
Des progrès ont été réalisés durant ces quinze dernières années pour organiser l'accès des PME au crédit à long terme et à moyen terme grâce aux lois sur le crédit professionnel et aux lois d'expansion économique. Les entreprises regrettent cependant l'insuffisance des moyens disponibles, la lenteur de la procédure et le manque d'informations quant aux diverses possibilités offertes.
- 4) L'insuffisance des fonds propres limite encore la possibilité de recueillir des fonds étrangers.
- 5) Enfin, les PME sont limitées dans leurs velléités d'expansion non seulement par leur environnement financier mais aussi par la faiblesse de leur rentabilité qui ne leur permet pas de se financer elles-mêmes correctement à partir des profits retirés de l'exploitation.

On peut dès lors résumer la situation de la façon suivante : aussi bien le financement interne que le financement par fonds étrangers embarassent les PME. L'emprunt hypothécaire couvre essentiellement - et encore pas à 100 % - le financement d'un bien immeuble. Le crédit fournisseur permet en grande partie le financement des stocks mais il est coûteux et non dénué de risques en périodes de rareté de l'argent qui forcent les fournisseurs à resserrer leurs délais. Quant au crédit bancaire, les banques acceptent difficilement de prêter des fonds aux PME étant donné l'ampleur des risques : petitesse de l'entreprise, aléas de la conjoncture, absence de garantie de continuité de l'entreprise qui repose essentiellement sur son chef. L'emprunt privé auprès de membres de la famille ou d'amis représente souvent la seule planche de salut. La recherche de nouveaux actionnaires se heurte à la mentalité individualiste des entreprises. Les PME doivent donc compter avant tout sur elles-mêmes pour assurer leur financement et nous avons indiqué les limites de l'autofinancement.

Le problème du financement s'articule autour de deux grandes questions :

- 1) Que faut-il financer ? C'est-à-dire quels sont les besoins de capitaux de l'entreprise ?
- 2) Quelles sont les sources de financement disponibles ?

Il convient d'ajouter à ces deux questions un troisième aspect qui les sous-tend : la direction financière de l'entreprise, condition de son succès. Nous nous attacherons, dans la seconde partie de notre étude, à caractériser les grandes lignes de cette direction financière qui, si elle est efficace, peut non seulement faciliter les démarches de l'entrepreneur auprès des organismes financiers mais aussi diminuer le coût des capitaux puisque l'investisseur prêtera son argent à des conditions plus favorables s'il a le sentiment que le risque est moins élevé.

Une bonne gestion permettra de plus d'accroître le contrôle sur l'entreprise, d'améliorer les prévisions et par là, de faire des profits plus importants.

Chap 2 Les besoins de capitaux des PME

+++++

Les capitaux nécessaires à la bonne marche de l'entreprise se divisent en deux grandes catégories :

- les capitaux permanents (capitaux à long et à moyen terme)
- les capitaux d'exploitation (à moyen et surtout court terme)

La petite entreprise et l'entreprise moyenne n'ont pas de besoins de nature différente de ceux de la grande entreprise. Elles ressentent cependant plus de difficultés dans certains domaines et nous les avons évoquées.

Section 1 Besoins de capitaux à long terme

Lors de sa création, l'entreprise encourt certains frais : frais de premier établissement qui englobent toutes les dépenses nécessaires à sa mise en route : mise au point des activités, recherche de la clientèle, financement des installations, des machines, de l'outillage, etc...

Ceci réclame des fonds destinés à rester en permanence, ou tout au moins durant une période relativement longue, dans l'entreprise parce que les actifs qu'ils financent conditionnent l'existence de l'entreprise : ce seront les fonds propres et les fonds étrangers à long et moyen terme, c'est-à-dire les capitaux permanents.

Le financement des valeurs immobilisées sera assuré au départ par les apports des fondateurs de l'entreprise. Le capital résultant de ces apports devra être suffisant pour permettre le paiement des frais de constitution, effectuer les achats de matières premières et de matières consommables et couvrir les dépenses d'exploitation jusqu'aux premières rentrées de fonds provenant de la vente des produits.

Plus tard, lorsque l'entreprise aura grandi, elle pourra procéder au financement de sa croissance de diverses façons :

- augmentation du capital
- autofinancement
- emprunts à long terme et moyen terme consentis soit par des institutions de crédit spécialisées (banques, SNCI,

CNCP, CGER, etc...) soit par des personnes privées ou par les associés eux-mêmes.
- fusion.

Les capitaux permanents remplissent une autre mission aussi importante que le financement des valeurs immobilisées : ils garantissent l'entreprise contre tous les aléas pouvant se produire sous la forme d'une baisse du chiffre d'affaires, d'une grève ou de tout événement extérieur, par la constitution d'une marge de sécurité représentée par son fonds de roulement net (1) qui est la partie des capitaux permanents nonutilisée par le financement des valeurs immobilisées.

Section 2 Besoins à court terme

Les capitaux à court terme nécessaires à l'entreprise sont ceux qui doivent assurer l'exploitation de l'entreprise une fois constituée. Ils permettent de se procurer les marchandises ou les matières en quantité suffisante, de couvrir les frais de salaires, de fabrication, de loyers, d'impôts, d'accorder des crédits aux clients, de se constituer une image par la publicité et la promotion etc ...

Le montant des capitaux d'exploitation nécessaire sera fonction d'un certain nombre d'éléments :

- 1) Le prix des différents facteurs entrant dans la production.
- 2) Le chiffre d'affaires réalisé.
- 3) La durée du cycle de production et de commercialisation c'est-à-dire le temps requis pour l'exploitation du produit, depuis l'achat des matières jusqu'au paiement du produit par le client. Pendant toute cette période, l'entreprise doit acheter ses fournitures, payer son personnel etc... Elle doit disposer d'un volume de capitaux d'autant plus important que la durée du cycle d'exploitation est plus longue.
- 4) de la durée du crédit que l'entreprise obtient des fournisseurs et de la durée du crédit accordé à la clientèle.

Le financement des capitaux circulants est couvert par l'activité de l'entreprise avec demande d'allongement des délais accordés par les fournisseurs ou recours au crédit bancaire à court terme en cas de difficultés de trésorerie causées par un décalage entre les rentrées et les dépenses.

(1) G. Depallens, Gestion financière de l'Entreprise, Sirey 1965, p. 126.

Section 3 Gestion financière rationnelle

Le choix des moyens de financement étant restreint, les PME doivent s'efforcer de rationaliser au maximum leur gestion financière. Les capitaux coûtent cher à l'entreprise : rémunération du capital social, intérêts des emprunts et des crédits, perte du bénéfice de la ristourne pour paiement comptant lorsque les commandes bénéficient de délais de paiement accordés par les fournisseurs. L'entreprise a intérêt à utiliser le volume le plus faible possible de capitaux, compte tenu de la nature de ses activités et de son marché et du niveau de son chiffre d'affaires.

Ainsi, dans les limites de ses possibilités, réduira-t-elle ses immobilisations, ses stocks, son crédit clientèle ou ses liquidités, louera-t-elle ses installations et/ou son équipement. Moins l'entreprise utilise des capitaux proportionnellement à son activité; plus la rentabilité augmente. Les capitaux ainsi dégagés constituent la source de financement à mettre en oeuvre avant de recourir à de nouveaux moyens de financement.

Chap 3 Le financement par fonds propres

+++++

La source première des fonds propres est constituée par le fondateur de l'entreprise, l'individu ou le petit groupe qui apporte les premiers fonds. Des tiers peuvent aussi intervenir, appelés après la constitution de la société pour participer au capital. Le financement par fonds propres consiste donc au point de départ de l'entreprise en la création du capital mais ensuite, il peut prendre plusieurs formes : dotations aux amortissements et aux réserves issues des bénéfices réalisés, augmentation du capital par appel de fonds auprès des actionnaires ou d'autres investisseurs,

Section 1 Les dotations aux amortissements

et aux réserves ou l'autofinancement

"Le premier souci du chef d'entreprise qui dispose de résultats bénéficiaires est le maintien de la substance de son entreprise et, dans l'hypothèse d'une politique d'expansion, l'augmentation de cette substance. En d'autres termes, il doit, avec une partie des bénéfices de son entreprise, prévoir le remplacement de son équipement et le remplacement de son appareil de production" (1)

Aussi, les amortissements constituent-ils un financement obligé. Tant que les taux choisis sont admis par le fisc, la déductibilité en fait une source de financement attrayante. Cependant, les dotations aux amortissements admises par le fisc ne sont pas toujours suffisantes même pour maintenir le potentiel de l'entreprise. Le chef d'entreprise se doit d'y ajouter des provisions à caractère de réserves qui, jointes aux amortissements fiscaux constitueront l'autofinancement de maintien du potentiel de production et de vente de l'entreprise. Les bénéfices mis en réserves seront plus importants que cet amortissement économique si l'entreprise professe des volontés d'expansion. En effet, étant donné l'opposition des responsables à toute ingérence extérieure et l'éventail de choix limité des modes de financement des investissements, les bénéfices retirés de l'exploitation doivent contribuer en partie à augmenter la substance de l'entreprise qui les utilise pour financer son développement. C'est ce qu'on

(1) J-P Grandgagnage, Le Financement de la croissance des petites et moyennes entreprises, mémoire, FNDP Namur, 1968-1969, p. 84.

appelle autofinancement d'expansion.

Les chiffres fournis par la Commission gouvernementale pour l'étude des problèmes de financement de l'expansion économique (1) - dite Commission De Voghel - et repris dans le Bulletin d'Information d'octobre 1970 de l'Institut Economique et social des Classes Moyennes permettent de constater que plus les dimensions de l'entreprise se réduisent, plus le pourcentage de bénéfices mis en réserves augmente. Le bénéfice réinvesti semble donc être directement proportionnel aux dimensions de l'entreprise. Nous tenterons de voir dans la seconde partie de notre étude dans quelles proportions il est réinvesti en vue du financement de nouveaux investissements, et donc de la croissance de l'entreprise.

Pourcentage des bénéfices non distribués par rapport aux bénéfices nets avant distribution, dans les sociétés anonymes belges classées d'après l'importance du capital; moyennes pour les années 1956 à 1960.

- Capital inférieur à 20 millions	51,1 %
- de 20 à 100 millions	29,1 %
- plus de 100 millions	25,4 %
- ensemble	30,0 %

L'autofinancement qu'on présente souvent comme une des seules sources de financement ouvertes aux PME a ses avantages et ses inconvénients.

Essentiellement 3 avantages majeurs : (2)

- 1) c'est la seule source de capitaux directement accessible pour l'entreprise. Il est la voie la plus courte entre l'épargne et l'investissement : dès que les économies ou les profits sont réalisés, ils sont consacrés à l'entreprise.
- 2) il évite toute charge financière à l'entreprise, intérêts ou dividendes.
- 3) les bénéfices non distribués sont, en principe, entièrement disponibles pour l'investissement et garantissent l'autonomie de l'entreprise.

Les inconvénients que l'on souligne le plus volontiers à juste raison sont constitués par le freinage de la croissance et les pertes d'opportunité au détriment de l'entreprise. L'autofinancement est progressif. Ne comptant que sur lui, l'entreprise est tentée

(1) Rapport de la Commission gouvernementale pour l'étude des problèmes de financement de l'expansion économique, 1962, p 49
(2) J-P Grandgagnage, op cit, p 87 et Bulletin d'Information de l'IESCM, oct 70, p 8.

d'attendre que la sécrétion des profits (1) mette à sa disposition les masses financières suffisantes pour aborder les investissements souhaités. Les entreprises concurrentes peuvent alors saisir les occasions non exploitées et prendre plus rapidement des positions difficiles à ensuite reconquérir.

D'autre part, l'autofinancement à un coût implicite : l'entreprise aurait pu placer ses disponibilités à l'extérieur, ce qui lui aurait procuré un certain revenu dont l'importance est mesurable. La gratuité de l'autofinancement n'est qu'une pseudo-gratuité (1).

Section 2 L'augmentation du capital social

Une augmentation de capital pourrait-elle suppléer aux insuffisances de l'autofinancement ? La question revient à se demander à qui l'entreprise va pouvoir s'adresser pour réunir les nouveaux capitaux propres nécessaires. Si en théorie, une augmentation de capital est toujours possible, la réalité est tout autre.

Le chef d'entreprise doit d'abord obtenir l'accord des actionnaires les plus importants, pour s'adresser à l'extérieur si les actionnaires actuels ne disposent pas des fonds suffisants pour réaliser l'augmentation. Alors seulement l'entrepreneur pourra contacter des personnes de son entourage ou des personnes qui poursuivent des relations étroites avec la firme.

La difficulté majeure à laquelle on se heurte à ce moment vient généralement de l'entrepreneur lui-même, prêt à accueillir de nouveaux fonds mais qui se refuse à tout partage de l'autorité dans son affaire.

Quant au banquier, s'il accepte, moyennant garanties, d'octroyer des crédits à court et même à moyen terme, il se trouve légalement dans l'impossibilité de prendre des participations dans l'entreprise. Il peut être amené néanmoins à jouer un rôle efficace par sa connaissance du monde des entreprises et de partenaires possibles.

Le marché des capitaux, nous l'avons évoqué plus haut, est quasiment fermé aux PME parce qu'elles ne possèdent pas les garanties suffisantes, parce qu'elles devraient supporter des coûts trop importants et surtout parce qu'elles ne susciteraient aucun intérêt de la part des investisseurs.

Ce manque de capitaux à risque dont souffrent les PME est le reflet d'une lacune de l'appareil financier belge : l'absence de sociétés de participations dont le but serait la participation au capital d'entreprises moyennes. De telles institutions existent, notamment aux Pays-Bas où furent fondées, après la seconde guerre mondiale, un certain nombre de sociétés de participations. La princi-

(1) Les Moyennes et Petites Industries, Expériences et Solutions, Entreprise Moderne d'Édition, 1972, p 166.

pale de ces sociétés est la Nederlandse Participatie Maatschappij, fondée en 1948 par les banques, les investisseurs institutionnels, et d'autres institutions financières. La NPM accepte des actions non cotées en bourse qui pourront rester longtemps dans son patrimoine. Les entreprises les rachèteront après un certain temps ou pourront espérer, grâce à la collaboration de la NPM, les voir cotées en bourse à l'avenir.

Des organismes de ce genre n'existent pas en Belgique. Par conséquent, il s'agit de se tourner vers les pouvoirs publics pour qu'ils aménagent un meilleur accès des PME aux fonds à risque. La création de la Société Nationale d'Investissement (SNI) en 1962 pouvait être un moyen susceptible de contribuer à mieux faire correspondre l'appareil financier aux besoins. Selon son statut, la SNI est appelée à prendre des participations dans des entreprises de toutes dimensions pourvu qu'elles aient le statut de société anonyme ou de société coopérative et que leur siège social ou leur lieu de principal établissement en Belgique (1).

L'aide de la SNI est-elle adaptée aux PME ? Le Bulletin d'Informations de l'Institut Economique et Social des Classes Moyennes d'octobre 1970 répond à la question. Il se demande combien de PME ont reçu une participation de la SNI. La réponse est très claire et montre à l'évidence que la SNI n'est pas axée sur l'aide aux PME.

Participation de la SNI suivant la dimension (critère du tiers et de la moitié) et le capital investi (1969) (2)

Dimension	Nombre	%	Capital investi	%
Petites entreprises	26	41,26	461.144.396	22,22
Moyennes entreprises	13	20,63	289.743.305	13,96
Grandes entreprises	24	38,09	1.324.112.299	63,81
Total	63	100,00	2.075.000.000	100,00

(1) F. Van Assche, Marchés Financiers, 1971, chap. IX.

(2) Bulletin d'Informations de l'IESCM, oct 1970, p 20.

Selon le critère du tiers et de la moitié, les PME semblent assez favorisées puisque l'aide de la SNI a été accordée à 39 d'entre elles contre 24 grandes entreprises qui se partagent cependant 64 % du capital investi.

Si l'on refait le même tableau en l'adaptant aux dimensions légales (PME : jusque 50 personnes occupées; grandes entreprises : plus de 50 personnes occupées), la situation est tout autre.

Participation de la SNI suivant la dimension (critères légaux) et le capital investi 1969 (1)

Dimension	Nombre	%	Capital investi	%
PME	18	28,57	229.662.240	11,07
Autres	45	71,43	1.845.337.760	88,93
TOTAL	63	100,00	2.075.000.000	100,00

On ne retrouve plus que 18 PME qui se partagent à peine plus de 11 % du capital investi par la SNI. La SNI s'oriente donc vers les entreprises de grande taille susceptibles de constituer un pôle de croissance et présentant un intérêt national.

Où donc s'adresser en fin de compte pour obtenir les fonds à risque nécessaires à l'expansion ? Pour le moment rien n'existe officiellement. On peut cependant croire qu'à l'avenir, le rôle de pourvoyeur de fonds à risque sera rempli par les Sociétés Régionales d'Investissement (SRI) à créer. Elles devraient prendre la forme des sociétés de participation néerlandaises ou des Small Business Investment Companies américaines, sociétés privées qui procurent aux petites entreprises les capitaux dont elles ont besoin sous la forme de prêts à long terme, d'obligations convertibles ou de participations directes, en évitant d'occuper une position de contrôle dans l'entreprise. Les Small Business Investment Companies apportent également une aide technique aussi précieuse pour les PME que le financement proprement dit.

En attendant, le chef d'entreprise essaye de remédier à la situation par des avances avec ou sans intérêt que lui-même, un membre de sa famille, un ami ou une relation d'affaires consentent à l'entreprise, pour une durée le plus souvent indéterminée.

(1) Bulletin d'Informations de l'IESCM, oct 1970, p. 21.

Chap 4 Le financement par fonds étrangers

+++++

à long terme et à moyen terme en Belgique

+++++

Nous traiterons uniquement des crédits d'investissement que peuvent solliciter les PME, le financement par obligations ou par emprunts à long terme étant quasiment impossible vu les conditions du marché des capitaux.

Les crédits d'investissement peuvent être distingués selon les organismes qui les accordent et suivant qu'ils bénéficient ou non de mesures gouvernementales destinées à favoriser l'expansion économique.

Section 1 Définition, durée, conditions, importance

Un crédit d'investissement est un crédit à moyen ou à long terme destiné à assurer le financement de l'achat ou de la construction d'installations, de l'achat de matériel, ainsi que le financement du fonds de roulement pendant ou après un investissement.

Le crédit d'investissement est un pari puisque ce sont les bénéfices procurés par l'investissement qui devront en principe permettre le paiement des intérêts et si possible le remboursement du crédit. Il constitue par là un des leviers du progrès économique.

Le marché auquel participent en plus de la Société Nationale de Crédit à l'Industrie (SNCI), les banques, la Caisse Générale d'Épargne et de Retraite (CGER), la Caisse Nationale de Crédit Professionnel (CNCP) et l'Institut National de Crédit Agricole (INCA), est caractérisé en gros par les conditions et les taux appliqués par la SNCI :

- remboursement par annuités constantes.
- calcul semestriel ou trimestriel des intérêts à terme échu.
- taux d'intérêt variables selon la durée. Ils atteignent au 30 juin 1974 :
 - 10,25 % pour les crédits de moins de 5 ans.
 - 10,50 % pour les crédits de plus de 5 ans.De plus une révision quinquennale est appliquée d'office pour les crédits d'une durée au moins égale à 8 ans. (1)

(1) A la CNCP, cette révision est remplacée par un taux de 10,65 % appliqué aux crédits de plus de 10 ans.

L'encours des crédits d'investissement en Belgique au 31 décembre 1972 était le suivant : (1)

Organismes	MILLIARDS DE FB				% DU TOTAL		
	1960	1965	1970	1972	1960	1965	1972
SNCI	26,4	49,2	106,7	118,3	90,3	74,3	71,0
- garanti par l'Etat	9,8	12,6	28,4	30,8	33,3	11,0	18,5
- garanti par les banques et les organismes financiers	6,1	11,1	29,2	33,5	21,0	16,7	20,1
- en risques propres	10,5	25,5	49,1	54,0	36,0	38,6	32,4
CGER	2,8	3,3	6,8	14,5	9,7	4,9	8,7
- crédits directs	2,1	2,0	4,4	12,4	7,2	3,0	7,4
- crédits indirects	0,7	1,3	2,4	2,1	2,5	1,9	1,3
BANQUES	-	13,7	29,1	33,9	-	20,8	20,3
TOTAL GENERAL	29,2	66,2	142,6	166,7	100,0	100,0	100,0

De 1960 à 1972, l'encours SNCI est passé de 26,4 milliards à 118,4 milliards. Les banques, inexistantes dans le domaine jusqu'en 1960, possédaient fin 1972, un encours de 33,9 milliards représentant un peu plus de 20 % de l'ensemble des fonds distribués. L'encours total est ainsi passé en 13 ans de 29,2 milliards à 166,7 milliards. Il affirme donc la très grande importance prise par cette forme de financement

(1) A de Borograve d'Altena, le Financement par fonds étrangers, séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, octobre - novembre 1973.

Section 2 Les organismes du secteur privé

C'est pratiquement à l'occasion de la parution des lois d'expansion économique de 1959 que les banques se sont jointes à la SNCI dans l'octroi de crédits d'investissement. "Le statut légal des banques avait en effet pour but de soustraire au risque industriel les capitaux et les dépôts de durée limitée auxquels devaient correspondre des crédits de durée relativement courte ou rappelables à tout moment" (1)

Jusqu'en 1959, les banques ne pouvaient intervenir que de 3 manières dans le financement des investissements :

- 1) en facilitant la réalisation d'opérations comme des augmentations de capital ou des emprunts obligatoires.
- 2) en donnant leur garantie à la SNCI, organisme prêteur.
- 3) indirectement, lorsque des crédits de caisse étaient détournés de leur objet.

Une évolution (1) se dessinait cependant, caractérisée par le développement des dépôts à terme, le desserement de certaines contraintes comme les coefficients, la tendance à recourir de plus en plus à des crédits à moyen terme pour financer les investissements vu la rapidité du progrès technique, l'élargissement de l'activité bancaire pour qu'elle corresponde mieux aux besoins des entreprises et des particuliers.

Cette évolution a été confirmée en droit en 1959 lorsque les banques ont été agréées par l'Etat afin d'octroyer des crédits d'investissement, bénéficiant des avantages des lois d'expansion économique. Les banques ont pu ainsi participer à l'effort entrepris pour relancer l'économie belge en crise à cette époque.

Dans chaque cas traité par une banque ou par tout autre organisme privé, le problème reste cependant toujours le même : pour une durée généralement assez longue, l'entreprise demande un crédit d'un montant relativement peu important en fournissant des garanties à peine satisfaisantes, à moins de bénéficier de la garantie de l'Etat. L'opération se révèle peu intéressante pour le banquier d'autant que le risque est inversement proportionnel à l'envergure de l'entreprise.

Les difficultés des PME restent énormes pour obtenir du crédit à moyen terme et à long terme lorsqu'elles s'adressent au secteur privé. L'Etat est alors intervenu par la création de fonds de garantie au sein des parastataux de crédits propres aux PME (CNCP et INCA).

(1) P^A Jottrand : Les Crédits d'investissement et les lois de relance économique, séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, oct - nov. 1973.

Section 3 Les organismes du secteur public

Divers agents du secteur public participent de façon plus ou moins intensive selon leur nature au financement des PME : la SNCI, la CCER, la CNCP, l'INCA, essentiellement agricole et dont nous ne parlerons pas, l'office central de crédit hypothécaire (CCCH).

§ 1 La Société Nationale de Crédit à l'Industrie (SNCI)

La SNCI a pour objet l'octroi de crédits à moyen et à long terme aux différentes activités commerciales et industrielles. Elle facilite par ses crédits le financement d'investissements relatifs à des terrains ou des bâtiments, à du matériel ou de l'équipement, à la reconstitution du fonds de roulement (1).

Au crédit d'investissement classique est venue s'ajouter toute une gamme d'autres formes de crédits afin de répondre aux besoins fort divers des entreprises : financement à tempérament de matériel, leasing mobilier et immobilier, crédits à court terme etc...

La durée des crédits d'investissement, activité principale de la SNCI, peut atteindre 15 ans et même exceptionnellement 20 ans. Le taux d'intérêt est déterminé par les conditions régnant sur le marché des capitaux; il est le même pour toutes les entreprises mais varie suivant la durée de l'opération. Dans beaucoup de cas, l'intervention de l'Etat dans la charge de l'intérêt peut être obtenue sur base des lois d'expansion économique du 17 juillet 1959 et du 30 décembre 1970. Les entreprises recourant au crédit SNCI peuvent également bénéficier de tous les autres avantages prévus par ces lois : garantie de l'état, primes d'emploi, franchises de remboursement etc...

L'évolution de l'encours des crédits de la SNCI démontre la place que cette institution occupe parmi les intermédiaires financiers et le dynamisme dont elle fait preuve. Les statistiques ne font malheureusement pas mention de la part des crédits accordée aux PME.

(1) "Les diverses formes de crédits octroyées par la SNCI", note documentaire SNCI, p. 3.

Evolution des crédits SNCI (1) (en millions de F)

accordés aux entreprises de 1963 à 72

Année	Crédits 'consentis' 'nets pen- 'dant l'e- 'xercice '(2)	Encours des crédits à la fin de l'exercice			Prélève- 'ments pen- 'dant l'e- 'xercice '(3)	Crédits 'accordés 'et non 'prélevés à 'la fin de 'l'exercice '(2)
		Crédits 'd'inv. à 'LT et MT	Autres 'Crédits	Total		
1963	12.337	39.293	6.907	46.200	11.770	10.013
1964	12.450	46.017	7.029	53.046	12.087	10.798
1965	21.030	49.164	7.038	56.202	9.349	22.286
1966	19.249	61.514	7.377	68.891	19.829	21.083
1967	17.253	71.793	8.346	80.139	20.049	17.258
1968	27.557	83.665	9.506	93.171	22.730	20.843
1969	35.151	94.908	11.108	106.016	22.484	30.956
1970	26.194	106.709	12.194	118.903	25.916	29.392
1971	24.498	116.989	11.499	128.488	27.459	24.437
1972	27.597	118.255	13.436	131.691	19.751	28.950

(1) Bilan SNCI 1972

(2) non compris les crédits gérés pour le compte de l'Etat.

(3) A l'exclusion des crédits à caractère revolving

§ 2 La Caisse Générale d'Epargne et de Retraite (CGER)

Parmi ses multiples activités, la CGER accorde des crédits aux entreprises industrielles, aux petites entreprises, aux entreprises commerciales et artisanales. L'aide financière de la CGER revêt deux formes : (1)

- 1) le crédit direct aux entreprises :
 - prise d'obligations
 - escompte de promesses
 - prêts hypothécaires
 - prêts surnantissement.
- 2) le crédit indirect :
 - aide financière à la SNCI, à la CNCP et à Creditexport.
 - participation au capital de la SNI.

Crédit industriel, professionnel et artisanal en 1971 et 1972 (2)
(en milliards de F)

CATEGORIE	1971	1972
<u>A Crédit direct</u>		
- sociétés commerciales et industrielles	2.837,9	5.181,2
- organismes publics d'exploitation	5.187,4	7.261,3
- commerçants, artisans et petits industriels	632,8	1.600,5
- Total	8.658,0	14.043,0
<u>B Crédit indirect</u>		
- SNCI	1.812,3	2.100,1
- CNCP	180,0	500,0
- Creditexport	1.356,3	1.475,7
- SNI (participation au capital social)	50,0	30,0
- Total	3.398,6	4.105,8
Total général	12.056,6	18.148,8

(1) CGER, Compte Rendu, 1972, p. 56

(2) CGER, Compte Rendu, 1972, p. 58

Les crédits consentis directement aux commerçants, artisans et petits industriels se sont chiffrés à 1.600,5 millions en 1972 pour 632,5 millions en 1971. L'aide financière à la CNCP, quant à elle, est passée, durant le même laps de temps de 180 à 500 millions.

Si cette progression est spectaculaire, les interventions directes de la CGER en faveur des Classes Moyennes ne représentent cependant que 11,6 % du total de ses interventions en faveur des sociétés et des organismes publics d'exploitation. Ces quelques 11,6 % se réduisent à 3,25 % lorsqu'on considère le total des placements réalisés par la CGER en 1972 (64,6 milliards (1))
Les crédits consentis directement par la CGER aux classes moyennes en 1972 - 1.600,5 millions - se montent néanmoins à près du quart du total des crédits accordés par l'ensemble des participants au réseau du crédit professionnel (6.545,2 millions (2))

(1) C.G.E.R., Compte Rendu 1972, p. 44.

(2) C.N.C.P., Rapport du Conseil d'Administration 1972, p. 20.

§ 3 La Caisse Nationale de Crédit Professionnel et le
Réseau du Crédit Professionnel

1 Institutions

La Caisse Nationale de Crédit Professionnel (CNCP) a pour objet l'agrégation des organismes privés du réseau de crédit sous sa surveillance, le financement, par mobilisation, des crédits accordés par ces organismes aux indépendants et aux PME, l'octroi direct de crédits à ces mêmes indépendants et PME. (1)

La CNCP traite donc soit directement, soit par l'intermédiaire d'organismes reconnus répartis dans tout le pays (2) :

- les 24 associations de crédit s'attachant à satisfaire des besoins d'un montant peu élevé malgré la faible rentabilité de ces opérations.
- les 37 sociétés de crédit à l'outillage artisanal finançant exclusivement l'achat, la transformation ou la location de matériel et d'outillage.
- les 36 Comptoirs d'Escompte de la Banque Nationale.
- les 18 sociétés de cautionnement mutuel qui avalisent les crédits accordés par les associations de crédit et insuffisamment couverts.
- les 5 fonds de garantie fédéraux des sociétés de crédit à l'outillage qui couvrent les crédits accordés par une société de crédit à l'outillage actionnaire de la société fédérale.

En plus de tous ces organismes, la loi du 24 mai 1959 "portant élargissement des facilités d'accès au crédit professionnel en faveur des classes moyennes" a créé un fonds de garantie légal destiné à couvrir non seulement les crédits accordés par les membres du réseau mais aussi les crédits accordés par d'autres institutions, fonctionnant hors du réseau. Ce fonds de garantie dont la création s'imposait du fait des limites des autres organismes de garantie qui ne couvraient que de petits montants, fonctionne au sein de la CNCP. Sa mission est de considérer qu'un ensemble d'éléments favorables - compétence et honorabilité du demandeur, viabilité de l'entreprise, valeur du projet auquel le crédit est affecté - constitue une garantie qui mérite

(1) Le Crédit Professionnel Belge, Note documentaire éditée par la CNCP, p. 9.

(2) idem p. 10.

d'être retenue (1).

Les crédits susceptibles d'être garantis devront être orientés vers la création, la reprise, l'extension, la reconversion, le rééquipement, la rationalisation, ou l'alimentation du fonds de roulement des entreprises (2).

Enfin, les demandeurs de crédit faisant appel à la garantie du fonds doivent nécessairement appartenir aux classes moyennes : entreprises artisanales, entreprises commerciales n'occupant pas plus de 20 personnes, entreprises industrielles n'occupant pas plus de 50 personnes, professions libérales, groupements de ventes et d'achats en commun de PME (3).

2 Activités des organismes de crédit

La CNCP et ses sociétés affiliées accordent des crédits à court, moyen et long terme et assurent la plupart des opérations bancaires. La facette la plus importante de leur activité est cependant le crédit, objet de l'Institution.

Depuis sa création, en 1929, le crédit professionnel a accordé aux PME et aux professions libérales 250.992 crédits pour un total de 63.927 millions. 48 % de ces crédits ont été accordés entre 1962 et 1972 (4).

Au cours de la seule année 1972, le réseau du crédit professionnel a accordé 13.341 nouveaux crédits pour un montant de 6.545 millions, en augmentation de 29,66 % par rapport à 1971 (5). La demande a donc nettement progressé bien qu'une certaine part de l'augmentation soit due à l'inflation et aux perfectionnements sans cesse plus onéreux apportés aux nouveaux équipements.

(1) Le Fonds de Garantie légal, Note documentaire éditée par la CNCP, p. 4.

(2) idem p. 7.

(3) idem p. 6.

(4) A de Borchgrave d'Altena, op cit.

(5) CNCP, Rapport du Conseil d'Administration 1972, p. 18.

Activité du réseau de 1959 à 1972 (1)

Année	Nombre de crédits accordés	Montant annuel global (en millions)	Montant de l'en cours des crédits (en millions)	Montant des encours et engagements (en millions)
1959	7.233	1.363	4.096	4.805
60	9.612	2.224	4.952	5.805
61	10.045	2.414	5.917	6.987
62	11.218	2.811	7.040	8.391
63	12.506	3.391	8.565	10.172
64	10.712	2.738	9.565	11.069
65	11.260	3.074	10.344	12.111
66	11.896	3.546	11.599	13.441
67	12.270	4.043	12.840	15.056
68	12.834	5.081	14.883	17.559
69	12.174	5.592	17.647	20.542
70	11.968	4.901	19.386	22.371
71	11.540	5.048	20.979	23.920
72	13.341	6.545	22.641	26.285

Les 13.341 nouveaux crédits de 1972 d'un montant total de 6.585.185.000 francs se répartissent selon la durée de la façon suivante (2) :

	Nombre	%	Montant (1.000 F)	%
Crédits à CT	2.247	16,84	705.157	10,77
Crédits à MT et LT	11.094	83,16	5.840.038	89,23
Total	13.341	100,00	6.545.185	100,00

(1) CNCP, Rapport du Conseil d'Administration 1972, p. 5.

(2) idem p. 18.

La répartition selon le montant du crédit accordé montre le souci du crédit professionnel d'accorder des crédits d'un montant déjà assez important : 24,36 % des crédits sont égaux ou supérieurs à 500.000 F (1), le montant moyen étant en 1972 de 490.607.F. Le montant moyen des crédits varie cependant selon l'organisme du réseau intéressé comme le montre le tableau ci-dessous (2) :

	Montant moyen en F		
	1970	1971	1972
Soc. de crédit à l'outillage	288.704	317.741	318.211
Associations de crédit	273.175	261.696	285.903
Comptoirs d'escompte	420.769	563.713	777.625
Banques	754.133	819.003	1.277.421
CNCP (crédits directs)	1.359.794	1.396.930	1.512.886

Si les crédits directs accordés par la CNCP représentent 42,99 % (3) de l'ensemble des crédits, les associations de crédit, avec 39,36 % (3), sont cependant les membres du réseau qui assurent la plus grande contribution à son activité. Car, non contentes de se consacrer à la satisfaction des besoins de crédit peu importants, elles gèrent la plus grande partie des crédits directs de la CNCP. Ce rôle prépondérant des associations de crédit, qui gèrent ainsi 74,09 % des crédits accordés par la CNCP et son réseau, tient à leur champ d'activités provincial et à la multiplicité des succursales qu'elles ont ouvertes pour encore accentuer le caractère local de leurs activités.

(1) CNCP Rapport du Conseil d'Administration, 1972, p. 20

(2) idem p. 21.

(3) voir tableau page suivante.

Activité de l'Institution et du Réseau (1)

Organismes	Crédits accordés (2)				Encours et engagements au 31.12.1972	
	1971		1972		Milliers de F	%
	Milliers de F	%	Milliers de F	%		
Ass. de crédit	2.002.234	39,66	2.576.272	39,36	10.289.786	39,14
Soc. de crédit à l'outillage	543.020	10,76	589.963	9,01	1.587.889	6,04
Banques	235.873	4,67	219.717	3,36	1.763.413	6,71
Comptoirs d'escompte	245.215	4,86	345.266	5,28	1.068.515	4,07
CNCP crédits directs						
- ordinaires	379.067	7,51	479.423	7,32	2.044.501	7,78
- gérés par ass. de crédit	1.594.397	31,59	2.272.839	34,73	9.290.987	35,34
- crédits lois spéciales (3)	48.054	0,95	61.705	0,94	240.123	0,92
Totaux	5.047.860	100,00	6.545.185	100,00	26.285.214	100,00

3 Activités des organismes de garantie

Les crédits accordés par le réseau du crédit professionnel s'assortissent de garanties réelles ou personnelles. Ce n'est qu'en cas d'insuffisance de celles-ci qu'interviennent dans la couverture des risques, les sociétés de cautionnement, les fonds de garantie des sociétés de crédit à l'outillage et surtout le fonds de garantie légal.

(1) CNCP, Rapport du Conseil d'Administration, 1972

(2) Y compris les crédits accordés dans le cadre de la loi du 24 mai 1959.

(3) A l'exclusion des crédits accordés dans le cadre de la loi du 24 mai 1959.

Nature des garanties constituées en 1972 (1)

	Nombre	%	Montant des crédits couverts (en milliers de F)	%
Crédits uniquement couverts par des garanties réelles ou personnelles	7.425	55,66	2.348.526	35,88
Crédits dont les garanties réelles ont été complétées par un fonds de garantie	5.916	44,34	4.196.659	64,12
Totaux	13.341	100,00	6.545.185	100,00

En un peu moins de quinze ans, de fin 1959 à fin 1972, 66.930 crédits ont pu être accordés grâce à l'intervention du fonds de garantie légal. Ces crédits s'élèvent à un total de 26.822 millions de F dont le Fonds a effectivement couvert 11.016 millions de F. La couverture du Fonds est d'ailleurs de plus en plus importante au fil des ans : 58,5 % du montant des crédits pour lesquels il s'était engagé en 1972 contre 41,6 % en 1968 (2).

Le Fonds de garantie répond donc à une nécessité réelle : les besoins de crédit augmentent de plus en plus alors que les garanties présentées sont rarement suffisantes. L'activité déployée par le Fonds de Garantie implique une confiance grandissante dans les capacités professionnelles et l'honorabilité des demandeurs et dans la valeur des projets présentés.

4 En bref

Rappelons brièvement que la CNCP et ses sociétés affiliées accordent des crédits à court, mais surtout à moyen et long terme, dont les PME peuvent être bénéficiaires, une aide leur étant accordée dans la couverture des risques.

(1) CNCP, Rapport du Conseil d'Administration, 1972, p. 20.

(2) idem p. 23.

Malgré une certaine lourdeur administrative inhérente à l'étude des crédits sollicités, l'Institution assume les différentes fonctions qu'elle doit remplir auprès des PME de façon satisfaisante. Malheureusement les limites légales de 20 personnes occupées dans les entreprises commerciales et 50 personnes occupées dans les entreprises industrielles, confinent, les activités du réseau à donner du crédit principalement aux artisans et aux commerçants.

Pourcentage du montant global des crédits accordés
en 1972 par le secteur économique (1)

	‰
Commerce de gros et de détail	19,38
artisanat de l'alimentation	14,40
construction	12,16
transports	10,70
professions libérales	9,13
tourisme	7,62
industries diverses	4,61
fabrications métalliques	4,55
Services	4,34
Bois	3,50
Confection	2,08
Industrie agricole, élevage, pêche	1,81
Textile	0,83
Cuir	0,23
Autres secteurs	4,66

(1) CNCP, Rapport du Conseil d'Administration 1972, p. 30.

§ 4 L'Office central de crédit hypothécaire (OCCH)

Lors de sa création, en 1936, l'OCCH s'était vu confier une double mission (1) : favoriser la mobilisation des créances hypothécaires qui appartiennent aux sociétés de crédit hypothécaire et exercer une action régulatrice sur le marché des prêts hypothécaires en remboursant les créances hypothécaires à la place des débiteurs avec subrogation de l'Office dans les droits et le rang des créanciers afin de permettre à certains débiteurs de faire face à des prêts pour lesquels des taux usuraires étaient demandés.

Cette fonction ne joue plus qu'un rôle secondaire. C'est en tant que donneur de crédits que l'OCCH exerce la plupart de ses activités : crédits de restauration et surtout crédits hypothécaires ordinaires en faveur des Classes Moyennes. Au cours de l'exercice 1972, les opérations de mobilisation de créances hypothécaires, même si elles furent plus nombreuses qu'auparavant, n'atteignaient qu'un montant de 117.820.000 F correspondant à 148 demandes d'intervention (2). Les crédits de restauration s'amenuisent d'année en année : 6 demandes en 1972 pour un montant de 5.883.500 F, l'encours ne représentant plus que 280.107.017 F (3).

Par contre, les placements nouveaux au cours de l'année 1972 en crédits hypothécaires ordinaires se sont élevés à 1.179 millions, l'encours passant de 7.051 millions au 31 décembre 1971 à 7.679 millions au 31 décembre 1972, soit une majoration de 628 millions (4).

(1) F Van Assche, Marchés Financiers, 1971, chap. VIII

(2) OCCH, Rapports 1972, p. 13.

(3) idem p. 16

(4) idem p. 17

MOUVEMENT DES PLACEMENTS ET DES REMBOURSEMENTS
EN 1972 PAR SECTEUR D'ACTIVITE
(1)

Secteurs	Encours 31.12.71	Placements 1972	Totaux	Remboursements 1972
Crédits ordinaires	7.050.727.511	1.179.130.947	8.229.858.458	550.696.516
Crédits de restauration	355.813.006	5.361.500	361.174.506	81.067.489
Crédits inondation (2)	215.000	-	215.000	43.000
	7.406.755.517	1.184.492.447	8.591.247.964	631.807.005

Secteurs	Encours 31.12.72	Majoration	Diminution
Crédits ordinaires	7.679.161.942	628.434.431	
Crédits de restauration	280.107.017		75.705.989
Crédits inondation (2)	172.000		43.000
	7.959.440.959	628.434.431	75.748.989
		MAJORATION 552.685.442	

(1) OCCH, Rapports 1972, p. 18

(2) Crédits accordés en exécution de la loi du 22 mars 1965 destinés à contribuer à la restauration des dommages causés par les inondations de décembre 1964 et de janvier 1965.

Au 31 décembre 1972, les taux d'intérêt en vigueur étaient les suivants :

- 7,25 % pour les opérations ne dépassant pas 15 ans
- 7,50 % pour les opérations de plus de 15 ans mais ne dépassant pas 20 ans.
- 7,75 % pour les opérations de plus de 20 ans ou remboursables à terme fixe.

Les coefficients d'intervention habituels de l'OCCH se montent à 60 ou 75 % de la valeur vénale de l'immeuble à acheter, à construire ou à aménager. Début 1972, cependant, l'Office a décidé d'élargir la quotité de ses interventions à 95 % voire 100 % moyennant certaines conditions de majoration du taux, de revenus suffisants de l'emprunteur, de valeur maximum de l'immeuble (1).

(1) OCCH, Rapports 1972, fp 14 et 15.

Aperçu des formes de crédit encouragées par les pouvoirs publics et des institutions de crédit agréées auxquelles les petites et moyennes entreprises peuvent faire appel. (1)

FORMES DE CREDIT	BUT ET/OU ROLE	MONTANT MAXIMUM DU CREDIT	DEMANDES A ADRESSER A	DUREE MAXIMUM DU CREDIT	TAUX D'INTERET	GARANTIE	DONNEURS DE CREDIT
Crédit professionnel	Achat de bâtiments professionnels et de matériel; formation, réconstitution ou extension du fonds de roulement; financement des achats de marchandises, mobilisation des créances sur la clientèle; sortie d'indivision; reprise de fonds de commerce ou d'industrie.	En principe, non limité, mais le crédit accordé doit être fonction du capital investi, du chiffre d'affaires et des besoins réels du preneur de crédit.	Caisse nationale de Crédit professionnel et les institutions agréées par elle : — associations de crédit; — coopératives de crédit à l'outillage artisanal; — banques agréées; — comptoirs d'escompte de la Banque nationale de Belgique. (La Caisse générale d'Epargne et de Retraite octroie également directement du crédit professionnel).	— Pour l'achat de matériel : maximum 5 ans; — Pour l'achat, la construction ou la transformation de biens immeubles et pour la liquidation : maximum 10 à 20 ans.	Taux d'intérêt à court terme : taux d'escompte de la Banque nationale de Belgique, augmenté de 3/4 % à 1 %. Taux d'intérêt à moyen ou long terme : fluctuations suivant le marché de l'argent et des capitaux (l'Etat peut toutefois accorder des subventions-intérêts).	Les garanties habituelles complétées par la garantie du Fonds de Garantie (créé par la loi du 24/5/1959).	Caisse nationale de Crédit professionnel ainsi que les institutions et banques agréées par elle.
Crédit à l'industrie (au sens large)	1) Crédits d'investissement (bâtiments professionnels et outillage) à moyen et à long terme. 2) Crédits à l'exportation à moyen et à long terme. 3) Crédits commerciaux (fonds de roulement) à moyen terme. 4) Diverses autres formes de crédit.	En principe non limité, mais le montant du crédit doit être fonction de l'importance de l'entreprise.	La Société nationale de crédit à l'industrie à son siège social ou à ses sièges régionaux.	Habituellement 5 à 10 ans. Durée maximum 20 ans. Pour les crédits d'investissement et pour les crédits commerciaux à moyen terme.	Dépendant du marché des capitaux et de l'argent. Ces taux d'intérêt peuvent être diminués des subventions-intérêts de l'Etat.	1) Garantie de l'Etat ou du Fonds de Garantie créé par la loi du 24 mai 1959 (uniquement pour les petites et moyennes entreprises). 2) Garanties ordinaires à examiner pour chaque cas séparément.	La société nationale de crédit à l'industrie.
Crédit hypothécaire (au sens large)	1) Exercer une action régulatrice en permettant à l'Office de rembourser les créanciers hypothécaires à la place des débiteurs avec subrogation de l'Office dans les droits et rangs des créanciers. 2) Mobilisation des créances hypothécaires appartenant à des sociétés de crédit hypothécaire. 3) Rôle le plus important: l'octroi direct de prêts hypothécaires aux classes moyennes (dans le cadre de la loi du 8/3/1954).	1) Octroi normal 60 % de la garantie fournie. 2) 90 % à 100 % pour les prêts avec garantie de l'Etat (accordées dans le cadre de la loi du 8/3/1954). Crédit maximum accordé : 750.000 F (montant fin 1970).	L'Office central de crédit hypothécaire.	20 ans.	a) 8,75 % pour des prêts à 15 ans; b) 8,90 % pour des prêts allant de plus de 15 ans à 20 ans; c) 9,25 % pour les prêts allant jusque 25 ans (ceux-ci ne sont cependant accordés qu'à titre exceptionnel) (taux d'intérêt fin 1970).	1) Hypothèques sur habitations, maisons de commerce ou bâtiments à usage mixte. 2) Créances hypothécaires en 1 ^{er} rang. 3) Garantie de l'Etat en vertu de la loi du 8/3/1954.	Office central de crédit hypothécaire.
Crédit artisanal	Achat, transformation et location de matériel et d'équipement (moteurs, machines, chaudières, fours, installations de réfrigération, moyens de transport,...).	Le montant du crédit ne peut dépasser la valeur d'acquisition, le prix de la transformation ou de la location du matériel ou de l'équipement.	Les sociétés locales de crédit à l'outillage artisanal. C'est à l'Administration de l'Expansion économique du Ministère des Classes moyennes qu'il appartient de déterminer si l'on possède ou non la qualité d'artisan pour bénéficier de cette forme de crédit.	5 ans sauf dérogation à accorder par l'Administration de l'Expansion économique du Ministère des Classes moyennes.	Taux d'intérêt variables suivant la situation sur le marché de l'argent et des capitaux (idem pour le crédit professionnel). Les intérêts peuvent être diminués de 1,50 % à 2,40 % pendant 5 ans maximum.	1) Garanties ordinaires : — biens immeubles; — obligations de l'Etat, garanties provinciales et communales; — fonds de commerce. 2) Intervention du Fonds fédéral de garantie : mêmes garanties que ci-dessus mais le crédit peut être plus élevé par rapport à la valeur de la garantie.	Sociétés locales de crédit à l'outillage artisanal.

(1) Bulletin d'Information de l'IESCM, 1971, n°2

Section 4 Les mesures gouvernementales d'expansion économique

Les mesures gouvernementales d'aides aux entreprises sont au nombre de trois :

- 1) la loi du 24 mai 1959 "portant élargissement des facilités d'accès au crédit professionnel et artisanal en faveur des classes moyennes".
- 2) la loi du 17 juillet 1959 "instaurant et coordonnant des mesures en vue de favoriser l'expansion économique et la création d'industries nouvelles".
- 3) la loi du 30 décembre 1970 sur l'expansion économique régionale venant abroger deux législations antérieures : la loi du 18 juillet 1959 "instaurant des mesures spéciales en vue de combattre les difficultés économiques et sociales de certaines régions" et la loi du 14 juillet 1966 "instaurant temporairement des aides exceptionnelles en vue d'accélérer la reconversion et le développement économique des régions charbonnières et de certaines régions confrontées avec des problèmes aigus et urgents".

§ 1 La loi du 24 mai 1959 "portant élargissement des facilités d'accès au crédit professionnel et artisanal en faveur des classes moyennes."

1.1 But de la loi

La loi du 24 mai 1959 a pour but de permettre aux Classes moyennes un accès plus facile au crédit. Elle réalise cet objectif de deux manières :

- 1) par la création au sein de la CNCP d'un Fonds de Garantie légal venant appuyer les engagements souscrits par des emprunteurs réunissant certaines conditions. Nous avons décrit plus haut l'existence et les activités de ce fonds.
- 2) par l'octroi de subventions à la CNCP et aux organismes agréés pour leur permettre d'accorder des crédits à des taux réduits.

1.2 Subventions

L'article 17 de la loi du 24 mai 1959 (1) stipule que des subventions peuvent être accordées à la CNCP et aux organismes agréés pour leur permettre de consentir des prêts à un taux réduit pour la

(1) Moniteur Belge du 6 juin 1959

création, l'extension, la reconversion, le rééquipement, la rationalisation et l'alimentation du fonds de roulement des PME artisanales, commerciales et industrielles et des titulaires de professions libérales.

Les bénéficiaires de la réduction du taux d'intérêt sont les mêmes que les bénéficiaires de l'intervention du Fonds de Garantie : les conditions d'octroi sont identiques et les deux avantages peuvent de plus être cumulés.

La subvention sera ou non accordée et son importance décidée en fonction du mérite de l'investissement projeté, de la rentabilité et de la viabilité de l'entreprise, ainsi que des objectifs de la politique économique régionale (1).

Sauf dérogation, aucune subvention n'est accordée sur un montant inférieur à 500.000 F. Si l'investissement est supérieur à 500.000 F, la première tranche de 500.000 F sera subsidiée intégralement et les tranches suivantes ne le seront qu'à concurrence de 80 % et 50 %. (2)

Selon les cas, entreprises situées dans les communes où s'applique la loi du 30 décembre 1970 ou situées en dehors de ces communes, créations d'emplois, intérêt du projet, etc..., la subvention pourra être telle que le taux d'intérêt payé ne dépasse pas 3 % pendant 5 ans, ou s'élever à 3 % pendant 4 ou 5 ans ou seulement à 2 % pendant 3 ans.

La circulaire ministérielle TR 10 relative aux conditions d'octroi des avantages de la loi (3) prévoit en plus de la réduction du taux d'intérêt, l'exonération du précompte immobilier pour les investissements d'utilité économique générale répondant à certaines conditions. Cette exonération peut être sollicitée même si la subvention - intérêt et/ou l'intervention du Fonds de Garantie ne sont pas d'application. Ce serait le cas par exemple d'un investissement autofinancé.

§ 2 La loi du 17 juillet 1959 "instaurant et coordonnant des mesures en vue de favoriser l'expansion économique et la création d'industries nouvelles"

La loi du 17 juillet 1959, dite loi générale permet à l'Etat d'accorder une aide en faveur des opérations qui contribuent à la création, l'extension, la reconversion, la modernisation d'entreprises

(1) CGER, Crédit aux Classes Moyennes, Facilités offertes par la loi du 24 mai 1959 fp 4 et 5.

(2) A de Borchgrave d'Altena. Le Financement par fonds étrangers, Séminaire du bureau économique de la Province de Namur, oct-nov. 1973.

(3) Ministère des Classes Moyennes, Administration de l'Expansion Economique, Bruxelles, le 28 avril 1972.

industrielles et artisanales, pour autant que ces opérations répondent à l'intérêt économique général (1).

Cette aide peut revêtir plusieurs formes :

- 1) Subventions aux organismes de crédit agréés pour leur permettre des prêts à des taux réduits. La bonification d'intérêt peut aller jusqu'à 4 % et même plus dans certains cas, sans cependant que l'intérêt à charge du bénéficiaire puisse être inférieur à 1 %.
- 2) Garantie de l'Etat. Si le prêt n'a pas été accordé par un organisme public, la garantie ne dépasse pas 50 % de la somme due. Ces deux premières formes d'aides peuvent être octroyées séparément ou conjointement.
- 3) Exonération pendant 5 ans du précompte immobilier.
- 4) Avances sans intérêt pour la recherche ou la mise au point de prototypes, de produits ou de procédés nouveaux.
- 5) Subsidés à des études d'ordre économique et social utiles à l'application de la loi.

Pour pouvoir bénéficier d'une bonification d'intérêt, les prêts doivent servir à l'un au moins des usages suivants :

- le financement direct d'investissements en installations, outillage ou matériel.
- la reconstitution du fonds de roulement entamé par le financement antérieur d'investissements.
- le financement direct d'investissements immatériels : études d'organisation, recherche de produits nouveaux, etc...
- la constitution du fonds de roulement indispensable à la reconversion des activités.

§ 3. La loi du 30 décembre 1970 sur l'expansion économique

3.1 Objectifs

Diverses considérations ont amené le gouvernement à proposer le remplacement à partir du 1er janvier 1971 des deux lois régionales du 18 juillet 1959 et du 14 juillet 1966 par une nouvelle législation, la loi du 30 décembre 1970 (1)

(1) Senat de Belgique, Document 354, session de 1969-1970, 30 avril 1970, exposé des motifs du projet de loi sur l'expansion économique.

- 1) souci de clarifier et de globaliser les lois régionales antérieures dont certaines dispositions étaient dépassées ou inadéquates ou avaient fait l'objet d'amendements.
- 2) Souci de canaliser les investissements de telle sorte qu'ils se répartissent entre les diverses zones économiques selon l'acuité des problèmes qui s'y posent.
- 3) Souci de déboucher sur une politique d'expansion en concertation permanente avec le secteur privé par la forme contractuelle de la promotion industrielle.

Aussi, la gamme d'interventions prévue est-elle plus diversifiée :

- 1) incitants à l'investissement qui reprennent tous ceux accordés par les lois du 18 juillet 1959 et du 14 juillet 1966 et les complètent.
- 2) contrats à objectifs spécifiques constituant la grande nouveauté de la nouvelle législation mais qui ne concernent guère les PME.
- 3) toute une série de mesures relatives aux infrastructures d'accueil et aux possibilités offertes par la Société Nationale d'Investissement et les Sociétés Régionales d'Investissement.

Nous nous consacrerons uniquement aux incitants à l'investissement qui peuvent intéresser les PME.

3.2 Incitants prévus par la loi

Les incitants prévus par la loi sont les suivants : (1)

- 1) une aide régionale applicable dans les zones de développement aux opérations qui contribuent directement à la création, l'extension, la conversion, la modernisation d'entreprises industrielles ou artisanales, de services publics ou d'entreprises de services ayant comme objectif des activités commerciales, de tourisme, de gestion et d'organisation, d'engineering ou de recherche et développement. Ces activités doivent avoir une influence motrice sur l'expansion et répondre à l'intérêt économique général.
- 2) une aide régionale complémentaire lorsque les circonstances conjoncturelles le rendent souhaitable.

L'octroi des aides est subordonné à un examen de la situation de l'entreprise et à l'engagement pris par l'entreprise de respecter les conditions d'octroi.

(1) Note du Bureau économique de la Province de Namur sur la loi du 30 décembre 1970.

Ces aides régionales sont de divers ordres : (1)

- 1) - réductions du taux d'intérêt qui peuvent atteindre un maximum de 5 % pendant une durée maximum de 5 ans et qui s'appliquent à un montant n'excédant pas 75 % de la valeur totale de l'investissement.
- 2) - primes en capital : lorsque l'opération encouragée est financée par les fonds propres de l'entreprise, la réduction du taux d'intérêt peut être remplacée par une prime en capital à fonds perdus de valeur équivalente.
- 3) - franchises de remboursement qui sont une nouveauté de la législation. Elles s'étendent en une période maximum de 3 ans et permettent aux entreprises bénéficiaires de recevoir la réduction du taux d'intérêt sur une partie plus importante du capital emprunté pendant les premières années.
- 4) - primes d'emplois qui constituent également une disposition nouvelle. Elles ont pour but de stimuler les investissements créateurs d'emplois et prennent la forme de primes à fonds perdus attribuées au prorata du nombre d'emplois nouveaux effectivement créés. Des primes d'emploi peuvent être accordées aux PME n'occupant pas plus de 10 travailleurs, indépendamment de tout investissement. Les réductions du taux d'intérêt et les franchises de remboursement peuvent être doublées pour les PME qui créent un nombre important d'emplois par rapport à un faible investissement (2).
- 5) - avantages fiscaux identiques à ceux des lois abrogées :
possibilités d'amortissements accélérés, d'exonération du précompte immobilier pendant 5 ans, d'exemption du droit d'enregistrement en cas d'apports à des sociétés qui contribuent à la création d'activités et d'emplois nouveaux, de réduction de la taxation sur les plus-values à condition que le prix de réalisation soit investi dans les zones de développement.
- 6) - garantie de l'Etat qui peut être attachée aux prêts consentis par les institutions de crédit et aux obligations émises par les entreprises. Si le prêt n'est pas accordé par une institution publique ou si la souscription aux obligations n'est pas le fait d'une institution publique, la garantie ne dépasse pas 75 % de la somme restant due.

(1) Bulletin Economique du Hainaut, 3e et 4e trimestre 1971 fp 11 à 19

(2) Ph Jottrand, Les crédits d'investissement et les lois de relance économiques, Séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, oct. - nov. 1973.

Intervention de l'Etat en matière de crédits d'investissement

(1)

LEGISLATION	CHAMP D'APPLICATIONS	MONTANT SUR LEQUEL PORTE L'INVESTISSEMENT	TAUX DU SUBSIDE D'INTERETS	DUREE DU SUBSIDE
loi du 17.7.59	Investissements industriels et assimilés dans l'ensemble du pays	50 % des investissements	2 %	1 à 2 ans
loi du 24.5.59	Investissements dans l'ensemble du pays dans des entreprises industrielles de max. 50 personnes et des entreprises commerciales de max. 20 personnes	500.000 F + 50 à 80 % de l'investissement au-delà de 500.000 F selon 3 groupes d'entreprises	taux d'intérêt réduit jusqu'à 3 %	5 ans max.
loi du 30.12.70	Investissements industriels et dans les services Application limitée aux régions de développement. Application peut couvrir aussi le fonds de roulement	Max. 75 % des investissements	1 à 5 % technologie avancée + 1 % Supplément conjoncturel + 2 %	5 ans franchise de 3 ans

(1) A de Bochgrave d'Altena, le Financement par fonds étrangers, Séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur oct. - nov. 73.

CHAP 5 Le Financement par fonds étrangers à court terme

+++++

Le financement des actifs circulants à plusieurs sources. Tout d'abord, en saine gestion, une part devra être financée par des fonds permanents, fonds propres ou fonds étrangers à long ou moyen terme. La plus grande partie de ces actifs est cependant financée par du crédit commercial et du crédit bancaire à court terme.

Nous ne reviendrons pas sur la première de ces sources de financement sinon pour en justifier la nécessité. En effet, si l'entreprise finance tous ses actifs circulants par des dettes à court terme, elle se trouve soumise au moindre aléa : tout retard dans la rotation normale de l'entreprise - causé par exemple par une usure prématurée du matériel de production, par une grève ou par une baisse du chiffre d'affaires - peut compromettre le respect des échéances de ses créances. Il est donc indispensable pour l'entreprise de se constituer une certaine marge de sécurité qu'on peut appeler fonds de roulement net (1) et qui est constituée par la différence entre les capitaux circulants et les dettes à court terme. L'importance de ce fonds de roulement varie de firme à firme. On peut malgré tout établir quelques considérations générales : le fonds de roulement net doit couvrir tout risque de perte et de ralentissement de l'activité ainsi que le stock-outil, stock minimum indispensable à la bonne marche de l'entreprise.

Section 1 Le crédit commercial

Lorsqu'on parle de crédit commercial, on sous-entend presque toujours le crédit accordé à l'entreprise par ses fournisseurs et on omet de parler du crédit accordé par la clientèle. Celui-ci peut être très important dans certains secteurs bien que le crédit fournisseur soit plus répandu.

§ 1 Crédit fournisseur

Les fournisseurs accordent, après négociation, des délais de paiement aux entreprises, clientes fidèles, solvables et de bonne réputation. L'entreprise utilise ces délais à faire fructifier les fournitures acquises. Elle en tire des recettes provenant des créances sur ses propres clients et satisfait ainsi ses fournisseurs à l'échéance.

(1) G. Depallens, op cit, fp 124 à 128.

Le crédit fournisseur a donc pour but de jeter un pont entre les périodes d'achat et de vente. Si l'entreprise reçoit des crédits de ses fournisseurs, elle en accorde également à sa clientèle. Les deux directions s'équilibrent rarement. On constate souvent un crédit à la clientèle supérieur au crédit fournisseur. L'entreprise doit alors utiliser une autre source de financement pour restaurer l'équilibre: soit des profits mis en réserve, soit une ouverture de crédit en banque.

Le crédit fournisseur est relativement plus étendu, toutes proportions gardées, dans les petites entreprises, du fait des difficultés rencontrées pour l'obtention d'autres sources de financement. Les PME sont ainsi fort dépendantes de la bonne volonté de leurs fournisseurs. Ceci est une nouvelle preuve de la faiblesse financière des PME, les entreprises recourant à cette source de financement, le faisant à grand prix : le crédit fournisseur coûte cher car les ristournes importantes qui auraient pu être obtenues en cas de paiement comptant sont irrémédiablement perdues.

On peut se demander dès lors quelles sont les raisons de son succès :

- 1) le crédit fournisseur est plus facile à obtenir que le crédit bancaire parce que quasi automatique.
- 2) les entreprises sont réticentes à réduire leur endettement par une forte pression sur leurs clients, craignant que des mesures plus sévères de contrôle ne causent une baisse de leur chiffre d'affaires.

§ 2 Crédit - clientèle

Le crédit - clientèle est un crédit fait à l'entreprise par lequel le client paie l'entreprise avant que le produit lui soit fourni. Le client peut également acheter lui-même les matériaux dont l'entreprise a besoin pour réaliser sa commande. Cette forme de crédit se rencontre surtout dans les secteurs de l'industrie lourde et de la construction.

Section 2 Le crédit bancaire

L'expression "crédit bancaire" couvre toutes les formes de crédit à court terme offertes par les banques et les institutions financières en vue de renforcer les liquidités de l'entreprise :

- crédit de caisse et ouverture de crédit en compte courant.

- crédit d'escompte
- crédit documentaire
- etc...

Un dialogue avec le banquier se révèle souvent nécessaire, au cours duquel celui-ci conseillera l'entrepreneur sur la ou les formes de crédit qui répondent à ses besoins. Les crédits ne seront accordés qu'après une estimation de la valeur de l'entreprise : étude des bilans, des comptes d'exploitation, du secteur, de la compétence et de l'honorabilité du demandeur, des garanties qu'il offre. Etant donné le risque encouru, les banques réclament aux PME des garanties très importantes.

Hinnekens et Vreys (1) ont montré que les dirigeants de PME sollicitent rarement la forme de crédit bancaire la plus appropriée à leurs besoins : le crédit d'escompte, par exemple, est peu utilisé bien qu'il soit meilleur marché. Ils attribuent ce phénomène aux PME qui ne prennent pas le soin de tirer des effets sur leurs clients et aux banques trop prudentes pour couvrir des risques plus grands et qui imposent leurs conditions sans laisser de possibilités de choix.

Le crédit bancaire est relativement bon marché. Son emploi, cependant, dépend souvent de l'impossibilité de recourir à d'autres sources de financement. L'entreprise préférera, si elle en a le choix, le crédit - fournisseur plus cher mais plus aisé. Elle préférera, de plus, dépendre de ses fournisseurs plutôt que de dévoiler ses affaires au banquier.

Si néanmoins, l'entreprise demande du crédit bancaire, il importe qu'elle présente son cas le plus favorablement possible et sache exactement quels sont ses besoins. Aussi devra-t-elle réaliser tout un travail préparatoire à la visite au banquier, travail qu'on pourrait résumer ainsi (2) :

- 1) Quelle ouverture de crédit maximum demander ?
- 2) Sur quelle période ?
- 3) Quel est le but recherché ?
 - financer un manque temporaire de liquidités.
 - financer des dépenses exceptionnelles.
- 4) Comment effectuer le remboursement ?
- 5) Quel est l'état actuel de l'entreprise et quelles sont ses perspectives d'avenir ?
- 6) Quelle (s) garantie (s) peut-on offrir ?

Rien n'impressionnera autant la banque qu'un chef d'entreprise présentant son dossier avec clarté et compétence.

(1) Hinnekens et Vreys, op cit, fp 87-91.

(2) C. Aydon, Financing Your Company, chap. 7.

Chap 6 Les formes nouvelles de financement

+++++

D'autres techniques, plus récentes, permettent aux PME qui ne disposent pas de liquidités suffisantes, de se procurer des actifs circulants et immobilisés : l'achat à tempérament, le leasing et le factoring.

Section 1 L'achat à tempérament

L'achat à tempérament permet la jouissance immédiate d'un équipement ou d'outillages nécessaires à l'entreprise. Il suffira à celle-ci de verser un acompte et la banque ou l'institution financière avancera le surplus que l'entreprise remboursera par des versements mensuels. Les frais administratifs importants pour de petits montants le rendent très onéreux et la lutte contre l'inflation en limite de plus en plus l'emploi en imposant un acompte de plus en plus lourd. Il n'est à utiliser qu'en dernier recours.

Section 2 Le Leasing

Aux termes de l'arrêté royal n° 55 du 10 novembre 1967 (1), le leasing est une opération de location durable d'un bien d'équipement. Le leasing est donc une solution au problème financier posé par un investissement lorsque l'entreprise ne dispose pas d'un fonds de roulement suffisant.

La caractéristique essentielle du leasing est de répartir la totalité du coût de l'investissement sur une période égale à la durée de vie économique escomptée.

Le leasing présente des avantages et des inconvénients :

- avantages :

- 1) une partie des fonds propres ne doit pas être investie et peut être utilisée en fonds de roulement. Il en est cependant de même d'un crédit d'investissement.
- 2) les frais du leasing sont financés par l'utilisation du matériel pris en location.
- 3) aucune avance n'est à payer, ni aucune garantie à fournir, le matériel loué servant de garantie.
- 4) les loyers à payer tiennent compte de l'utilisation réelle du matériel, avantage certain pour les entreprises dont les activités sont saisonnières.

(1) Eurolease, rue Bréderode, Bruxelles, Note documentaire, septembre 72

- 5) le matériel peut être acquis à l'expiration du contrat pour une valeur résiduelle.
- 6) par contre, l'avantage fiscal dont la publicité relative au leasing fait parfois état n'existe pas. Pour son amortissement fiscal, un matériel pris en leasing ou acquis par l'industriel est placé sur le même plan. L'impact de la fiscalité sur le leasing est neutre.

- inconvénients :

- 1) le leasing est plus coûteux que l'achat direct car le loyer comprend en plus de l'amortissement, les frais administratifs et le bénéfice de la société de leasing.
- 2) le leasing concerne trop souvent un matériel assez standardisé, pour lequel il est aisé de retrouver preneur en cas de résiliation du contrat.

Les PME qui ont peu de moyens propres et peu de liquidités mais qui sont en pleine expansion et ne veulent pas recourir à une augmentation de capital qui compromettrait leur indépendance, ont intérêt au leasing. Il en sera de même pour les entreprises jeunes qui ne présentent pas de garanties suffisantes pour recourir au crédit ordinaire.

Section 3 Le Factoring

"Le factoring est un contrat en vertu duquel le titulaire d'une créance commerciale à court terme transfère cette créance à une société, appelée factor, qui va la gérer et en garantir la bonne fin" (1). Le factor peut aussi consentir des avances sur les créances qui lui sont transférées.

Le contrat de factoring comporte le principe essentiel de globalité : le client s'engage à transférer toutes ses créances au factor. L'utilisation du factoring apporte une évidente tranquillité d'esprit puisqu'il offre une gamme complète de services en combinant les fonctions de financeur, d'assureur-crédit et de comptable. Cette tranquillité d'esprit se paie. Le coût du factoring est élevé. La commission du factor peut se monter à 2,5 % du montant des factures transférées. Il y a lieu d'ajouter à cette commission les intérêts débiteurs en cas de financement. Ils sont fixés à 1 % ou 2 % au-dessous du taux de la Banque Nationale en matière de traites non acceptées et non domiciliées en banque (1).

(1) P. Collin, le Factoring, Séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, oct. - nov. 1973.

Le factoring s'adresse donc spécialement aux entreprises moyennes qui ont des problèmes de liquidités provenant d'un poste "Clients" important mais dont la moyenne de facturation est suffisante pour pouvoir en supporter le coût.

Chap 7 La fusion

+++++

La fusion consiste " en la mise en commun de tous les biens et activités de deux ou plusieurs entreprises en vue de la création d'une nouvelle société ou de l'absorption de deux ou plusieurs entreprises par une société absorbante" (1).

Elle entraîne donc la disparition de la PME qui, si elle en est le partenaire privilégié, se muera cependant en entreprise aux dimensions plus importantes, conformément à ses objectifs de croissance.

La fusion est un moyen de développement extrêmement intéressant : elle n'implique aucun décaissement de trésorerie en dehors des frais de constitution de la nouvelle société éventuelle et des frais de liquidation des sociétés anciennes : la rémunération se fait en droits sociaux.

Nous trouvons deux causes essentielles à la fusion :

- 1) le dynamisme : une entreprise peut manifester une volonté délibérée de développement qui se traduit en termes de dimensions plus vastes : dimension de marché, dimension de l'outil de production, dimension de la recherche mais aussi dimension des moyens de financement. Les moyens de financement ordinaires de l'entreprise - en dehors de son capital de départ, les amortissements, les réserves et les emprunts - peuvent ne plus lui permettre de satisfaire les besoins de financement nécessaires à sa croissance. L'objectif de développement implique dès lors de considérer la fusion parmi les possibilités offertes, au même titre que l'augmentation de capital, évoquée plus haut. La fusion permettra, par exemple, un doublement du chiffre d'affaires sans augmentation parallèle des coûts grâce à la restauration de la rentabilité réalisée au sein de la société nouvelle par la rationalisation des frais administratifs, l'automatisation de la production, l'augmentation du potentiel intellectuel, la répartition des frais de recherche sur une plus grande masse de production.
- 2) la peur de la concurrence : l'entreprise familiale qui a grandi peut ne plus avoir les possibilités de dynamisme nécessaires (management insuffisant, moyens financiers limités). Elle peut alors souhaiter vendre ou fusionner tout en recevant une contrepartie partielle en argent par peur de voir son avoir disparaître. La seconde partie de notre étude montrera que les réactions des entreprises interviewées vont parfaitement dans ce sens et que beaucoup d'entre elles préfèrent même la vente à toute idée de fusion, en raison de leur mentalité individualiste.

(1) G. Depallens, op cit, p 349.

Chap 8 Conclusion

+++++

L'examen des caractéristiques et problèmes des PME, des sources de financement qu'elles sont susceptibles d'utiliser et de leurs limites nous inspirent les hypothèses suivantes que confirmera ou infirmera l'analyse des résultats de l'enquête réalisée au sein des PME :

- 1) Certaines formules de financement permettant une meilleure alimentation en fonds à risque devraient être trouvées. Les entreprises semblent en effet souffrir d'un manque de fonds propres et des insuffisances de l'autofinancement;
- 2) les intermédiaires financiers insistent trop sur la valeur des garanties à constituer et n'attachent pas assez d'attention à la valeur des projets présentés. Ils désavantagent ainsi les jeunes qui voudraient entreprendre une activité professionnelle indépendante. Des techniques nouvelles de financement comme le leasing pourraient répondre à leurs besoins mais elles sont très coûteuses;
- 3) La gestion inadéquate de nombreuses entreprises et leur mentalité par trop individualiste aggravent souvent leurs problèmes. Les insuffisances de gestion ne feront évoluer l'attitude du banquier que dans le sens d'une plus grande rigueur. La mentalité de l'entreprise limitera ses possibilités d'expansion par le refus de concéder la moindre parcelle d'indépendance.

IIe PARTIE ENQUETE AU NIVEAU DES PME D'UN

SECTEUR ECONOMIQUE

Titre 1 Introduction

+++++

1 Les objectifs

L'objectif fondamental de l'enquête est une photographie des PME industrielles d'un secteur économique. Ces PME satisfont au critère du tiers et de la moitié (1)

Après avoir présenté les résultats de l'enquête, nous chercherons à typer les entreprises connaissant des difficultés de financement par rapport aux autres.

2 La méthode

Le secteur choisi pour l'enquête est constitué des PME de la construction métallique, mécanique et électrique de la Province de Namur, à l'exclusion des entreprises occupant moins de 5 personnes et des entreprises de fabrication et réparation de matériel agricole. Parmi ces dernières, 4 seulement sur un total de 13 produisent effectivement du matériel. Les autres se contentent de la vente et de la réparation et peuvent dès lors s'assimiler à des entreprises de services.

La population totale du secteur ainsi défini et limité se monte à 51 entreprises selon les sources fournies par le Bureau Economique de la Province de Namur.

La méthode employée a été l'administration d'un questionnaire auquel 37 entreprises sur les 51 contactées (73 %) ont accepté de répondre.

(1) voir page 8.

Ce questionnaire figure en annexe. Il se divise en 6 parties :

- 1) les caractéristiques générales du secteur
 - l'emploi
 - l'âge
 - le caractère familial, le statut juridique, la propriété.
 - le chiffre d'affaires.
 - le capital et l'avoir social.
 - les études suivies et l'activité préférée.
 - la mentalité.

- 2) les sources de financement utilisées
 - l'augmentation de capital
 - l'autofinancement
 - le crédit à long terme et moyen terme
 - les lois de relance économique
 - les techniques nouvelles de financement
 - le crédit à court terme
 - le financement des installations, de l'équipement, du stock et de la clientèle.

- 3) Les projets d'investissement
 - leurs objectifs
 - les raisons de ne pas investir

- 4) la compétence financière des entreprises
 - la gestion financière
 - la démarche suivie pour investir
 - la connaissance des sources de financement.

- 5) l'avenir des entreprises
 - les améliorations souhaitées
 - la collaboration inter-entreprises
 - la fusion

6) les difficultés de financement et leurs causes.

3. Le travail sur le terrain

L'administration du questionnaire s'est déroulée sous la forme d'interviews dans les entreprises préalablement contactées par lettre et téléphone afin d'obtenir tout d'abord leur consentement et ensuite un rendez-vous formel.

Ces interviews duraient en moyenne une heure. Dans 87 % des cas, le répondant était un responsable de l'entreprise (directeur, gérant, administrateur). La délégation à une personne subalterne, le comptable essentiellement, ne s'est présentée qu'à cinq reprises.

4. Limites

L'enquête se veut une reproduction fidèle de la situation d'un secteur bien déterminé. Vu le caractère spécifiquement industriel des PME interrogées, elle doit cependant permettre de dégager de grandes tendances applicables à l'ensemble de ce genre d'entreprises.

TITRE 2 Présentation des résultats

+++++

Chap 1 Les caractéristiques générales du secteur

+++++

Section 1 L'emploi

Nous distinguerons 4 classes d'entreprises selon le critère du nombre de personnes employées :

- les entreprises occupant - de 5 à 10 personnes
- de 10 à 19 personnes
- de 20 à 49 personnes
- 50 personnes et plus

Les raisons de cette stratification sont les suivantes :

- 1) pouvoir identifier la répartition de l'emploi au sein du secteur
- 2) pouvoir identifier les entreprises pour lesquelles s'applique la loi du 24 mai 1959 sur le crédit professionnel et connaître leurs problèmes en fonction de leur taille
- 3) pouvoir identifier les entreprises occupant plus de 50 personnes, juger de leur importance et voir si leurs difficultés sont identiques à celles des entreprises plus petites.

L'évolution de l'emploi dans le secteur paraît marquée du sceau de la stabilité au cours des années 1969 à 1972 malgré une certaine fluidité des extrêmes due au passage de quelques entreprises d'une classe à une autre. Un regain de dynamisme se dessine durant l'année 1973 : le nombre d'entreprises occupant 10 à 19 personnes et 20 à 49 personnes augmente au détriment des classes d'emploi immédiatement inférieures.

Evolution de l'emploi, au sein des 37 entreprises
interviewées de 1969 à 1973

	1969		1970		1971		1972		1973	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
5 à 10 per- sonnes	13	35,1	13	35,1	14	37,9	14	37,9	12	32,4
10 à 19 per- sonnes	14	37,9	14	37,9	13	35,1	13	35,1	14	37,9
20 à 49 per- sonnes	5	13,5	5	13,5	5	13,5	5	13,5	6	16,2
50 personnes et plus	5	13,5	5	13,5	5	13,5	5	13,5	5	13,5
Total	37	100,0								

Section 2 L'âge

Selon les relations à établir dans la suite, nous emploierons deux notions d'âge distinctes :

- 1) l'âge de la direction de l'entreprise, c'est-à-dire le temps depuis lequel l'entreprise exerce ses activités sous sa direction actuelle.
- 2) l'âge de l'entreprise proprement dit.

27 entreprises sur 37 (73 %) existent depuis plus de 20 ans. Les créations pures d'entreprises au cours de ces 20 dernières années peuvent même se ramener à 7; les 3 entreprises fondées voici moins de 5 ans existaient déjà auparavant. Elles ont été reprises par une direction totalement étrangère à l'ancienne et ont changé de statut juridique.

Si le secteur est âgé, les directions le sont aussi : 54 % des chefs d'entreprises dirigent leur affaire depuis plus de 20 ans.

	AGE DE LA DIRECTION		AGE DE L'ENTREPRISE	
	N	%	N	%
Moins de 5 ans	5	13,5	3	8,1
5 à 10 ans	5	13,5	3	8,1
10 à 20 ans	7	18,9	4	10,8
plus de 20 ans	20	54,1	27	73,0
Total	37	100,0	37	100,0

Rares sont les entreprises agées de moins de 20 ans qui occupent déjà plus de 20 personnes (3). Neuf entreprises de plus de 20 ans sur 27 (33,3 %) occupent toujours moins de 10 personnes. Ce sont des entreprises artisanales aux activités spécifiques qui leur procurent du travail en suffisance.

	Entreprises de moins de 20 ans		Entreprises de plus de 20 ans	
	N	%	N	%
moins de 10 pers.	3	30	9	33,4
10 à 19 pers.	4	40	10	37,0
20 à 49 pers.	2	20	4	14,8
50 pers et plus	1	10	4	14,8
Total	10	100	27	100,0

Section 3 Le caractère familial, le statut juridique,

la propriété

La grande majorité des petites et moyennes entreprises du secteur sont des entreprises familiales :

	<u>N</u>	<u>%</u>
- entreprises familiales	27	73
- entreprises non familiales	<u>10</u>	<u>27</u>
	37	100

7 entreprises non familiales sur 10 ont un statut juridique. Les 3 dernières sont des "one-man businesses" terme anglo-saxon signifiant des entreprises fondées par une seule personne qui est restée seule dans l'affaire, n'y engageant même aucun membre de sa famille.

La majorité des firmes familiales se sont dotées de la personnalité juridique. Leur chef a voulu par là réparer et faciliter la gestion du patrimoine familial ou a opté pour la constitution de l'entreprise en société à l'occasion de problèmes de succession. La plupart des firmes familiales qui ne possèdent pas de statut juridique sont des entreprises âgées qui occupent peu de personnes.

	Entreprises familiales		Entreprises non familiales		Total	
	N	%	N	%	N	%
SA	6	22,3	3	30	9	24,4
SPRL	9	33,3	4	40	13	35,1
PAS STATUT	12	44,4	3	30	15	40,5
TOTAL	27	100,0	10	100	37	100,0

La direction de 19 entreprises sur les 22 dotées de la personnalité juridique détient la majorité des parts de capital de l'entreprise (14 directions d'entreprises familiales sur 15 et 5 directions non familiales sur 7). Les chefs d'entreprise sont donc, en règle générale, parfaitement libres de leurs décisions. Nous rencontrons même un certain nombre de chefs d'entreprises familiales qui détiennent la quasi totalité des actions. Les actionnaires non actifs ne sont présents que pour atteindre le nombre fixé par la loi. Le statut juridique n'est ici qu'un artifice contre le fisc et le risque de faillite, le patrimoine familial n'étant pas totalement engagé dans l'affaire.

Si deux entreprises familiales seulement sur les 27 (7,4 %) ne sont pas propriétaires de leurs installations sous quelque forme que ce soit (entreprise propriétaire ou locataire d'installations, propriété de son chef), 3 entreprises non familiales sur 10 (30 %) sont locataires. L'entreprise non familiale ne se crée pas de la même façon que l'entreprise familiale et la "one-man business". Ces deux dernières démarrent le plus souvent autour d'un homme qui s'installe sur un terrain dont il est propriétaire et améliore ses installations au fil des ans. Quant à l'entreprise non familiale, elle se fonde à l'initiative d'un petit groupe de connaissances amicales ou professionnelles qui doit trouver un lieu où exercer ses activités. Acheter un atelier n'est pas un besoin aussi urgent qu'acquérir un matériel adéquat. Ce sont d'ailleurs les entreprises non familiales les plus âgées qui sont propriétaires de leurs installations.

	Entreprises familiales		Entreprises non familiales (one-man businesses, y compris)		Total	
	N	%	N	%	N	%
PROPRIETAIRE	21	77,8	7	70	28	75,7
DIRECTEUR PROPRIETAIRE	4	14,8	-	-	4	10,8
LOCATAIRE	2	7,4	3	30	5	13,5
TOTAL	27	100,0	10	100	37	100,0

Section 4 Le chiffre d'affaires

Sur les 37 entreprises de l'échantillon, 21 (56,7 %) réalisent en 1973 un chiffre d'affaires au moins égal à 10 millions et 10 (27 %) un chiffre d'affaires compris entre 5 et 10 millions.

Chiffres d'affaires réalisés en
1973 (1)

	<u>N</u>	<u>%</u>
Moins de 5 millions	6	16,2
5 à 10 millions	10	27,0
10 à 20 millions	12	32,4
plus de 20 millions	9	24,4
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Aucune entreprise âgée de moins de 5 ans n'atteint un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions. Passé le cap des 5 premières années, les entreprises évoluent. Si deux entreprises âgées de moins de 20 ans réalisent toujours un chiffre inférieur à 10 millions, les 5 autres atteignent des chiffres assez importants dépassant, même, dans deux cas, les 20 millions.

Les entreprises les plus âgées se partagent en deux groupes : celles qui sont restées à un niveau artisanal avec des chiffres d'affaires inférieurs à 10 millions (11 entreprises) et celles qui se sont développées et réalisent des chiffres plus élevés (plus de 10 millions dans 9 cas, plus de 20 millions dans 7 cas). Les 3 entreprises les plus grandes atteignent ou dépassent un chiffre d'affaires de l'ordre de 100 millions.

(1) Le chiffre d'affaires cité par les entreprises est toujours hors taxe.

Chiffres d'affaires réalisés en 1973 par classe
d'âge

	- de 5 M		5 à 10 M		10 à 20 M		+ de 20 M		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
- de 5 ans	2	33,4	1	10	-	-	-	-	3	8,1
5 à 10 ans	-	-	1	10	1	8,4	1	11,1	3	8,1
10 à 20 ans	-	-	1	10	2	16,6	1	11,1	4	10,8
plus de 20 ans	4	66,6	7	70	9	75,0	7	77,8	27	73,0
Total	6	100,0	10	100	12	100,0	9	100,0	37	100,0

Le chiffre d'affaires moyen de 84 % des entreprises représentant les classes d'emploi 5 à 10 personnes, 10 à 19 personnes et plus de 50 personnes, évolue favorablement et passe entre 1970 et 1973 respectivement de :

- 5,9 millions à 7,3 millions soit un accroissement de 1,4 million en 4 ans (24 %)
- 8,2 millions à 11,7 millions soit un accroissement de 3,5 millions en 4 ans (44 %)
- 54,4 millions à 86 millions soit un accroissement de 31,6 millions en 4 ans (56 %)

L'augmentation du chiffre d'affaires, surtout sensible durant l'année 1973, témoigne d'un regain d'activités dans le secteur : l'inflation seule ne peut expliquer des accroissements aussi sérieux.

Les entreprises de 20 à 49 personnes accusent une stagnation de leur activité au cours de ces 4 dernières années. Leur chiffre d'affaires moyen en 1973 est identique à celui réalisé en 1970, 1971 et 1972.

Evolution du chiffre d'affaires réalisé par chaque
classe d'emploi de 1970 à 1973

	1970		1971		1972		1973	
	CA Moy- en	Nbre d'entr.	CA Moy- en	Nbre d'en- tr.	CA Moy- en	Nbre Entr.	CA Moy- en	Nbre d'entr.
Moins de 10 pers.	5,9 M	13	5,4 M	14	6,5 M	14	7,3 M	12
10 à 19 pers.	8,2 M	14	10,2 M	13	11,2 M	13	11,7 M	14
20 à 49 pers.	23,0 M	5	22,9 M	5	22,9 M	5	23,0 M	6
50 pers. et plus	54,4 M	5	59,4 M	5	64,0 M	5	86,0 M	5

Le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises du secteur augmente de 42 % en quatre ans. Il passe de 578,2 millions en 1970 à 818,8 millions en 1973.

La majeure partie de cette augmentation revient aux 5 entreprises les plus importantes. Leur chiffre d'affaires est en hausse de 58 % par rapport à 1970. Elles réalisent ainsi plus de la moitié du chiffre du secteur (52,5 %) contre 47 % en 1970.

Contribution de chaque classe d'emploi au chiffre d'affaires global

du secteur (1)

	1970		1971		1972		1973	
	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%
moins de 10 pers.	77,0 M	13,2	85,9 M	13,6	94,4 M	13,5	87,2 M	10,6
10 à 19 pers.	114,4 M	19,9	132,5 M	21,0	146,0 M	21,8	163,7 M	20,0
20 à 49 pers.	115,0 M	19,9	114,5 M	18,2	114,3 M	17,0	138,0 M	16,9

(1) le chiffre d'affaires global est la somme des chiffres d'affaires des entreprises interrogées.

50 pers. et plus	271,8 M	47,0	297,2 M	47,2	320,1 M	47,7	429,9 M	52,5
Total	578,2 M	100,0	630,1 M	100,0	670,8 M	100,0	818,8 M	100,0

Les efforts des entreprises de 10 à 19 personnes ne sont pas négligeables pour autant. Elles sont les seules, face aux cinq grands, à maintenir leur contribution au chiffre d'affaires global (19,9 % en 1970 et 20 % en 1973).

Un tableau identique à celui donné ci-dessus mais consacré uniquement aux 32 entreprises de dimensions légales fera mieux apparaître ces efforts.

	1970		1971		1972		1973	
	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%
moins de 10 pers	77,0 M	25,1	85,9 M	25,8	90,4 M	25,8	87,2 M	22,4
10 à 19 pers	114,4 M	37,4	132,5 M	39,8	146,0 M	41,6	163,7 M	42,1
20 à 49 pers	115,0 M	37,5	114,5 M	34,4	114,3 M	32,6	138,0 M	35,5
Total	306,4 M	100,0	332,9 M	100,0	350,7 M	100,0	388,9 M	100,0

Le chiffre d'affaires des PME de moins de 50 personnes augmente de 82,5 millions en 4 ans (27 %) et les 14 entreprises de 10 à 19 personnes se partagent 60 % de cette augmentation.

La baisse de la contribution au chiffre global des entreprises de moins de 10 personnes ne constitue pas un indice alarmant : elle est due à la disparition de deux entreprises de cette classe au profit de la classe supérieure. En même temps, le chiffre d'affaires moyen de la classe ne cesse d'augmenter d'année en année.

Par contre, la situation demeure préoccupante pour les entreprises de 20 à 49 personnes qui n'accusent pas une baisse plus conséquente de leur contribution au chiffre d'affaires global grâce à la croissance d'une entreprise plus petite qui vient les renforcer au cours de l'année 1973.

Section 5 Le Capital et l'Avoir social

Seules les entreprises dotées d'un statut juridique possèdent un capital social. Nous nous contenterons donc simplement de mentionner l'ordre de grandeur de ce capital social et utiliserons dans les développements ultérieurs, la notion d'avoir social, commune à toutes les entreprises.

L'avoir social (Capital + réserves + report à nouveau des exercices antérieurs) correspond à l'actif net de l'entreprise, c'est-à-dire, la différence entre tout ce que l'entreprise possède (immobilisations déduction faite des amortissements, valeurs réalisables etc...) et tout ce qu'elle doit (dettes à long, moyen et court terme) ou dont elle doit tenir compte (subventions) ou qu'elle est susceptible de payer (provisions pour pertes et charges) (1).

	CAPITAL SOCIAL		AVOIR SOCIAL	
	N	%	N	%
Moins de 500.000 F	6	27,4	2	5,4
500.000 F à 1 million	7	31,5	3	8,1
1 à 2 millions	3	13,7	7	18,9
2 à 5 millions	4	18,3	11	29,7
5 à 10 millions	-	-	3	8,1
plus de 10 millions	-	-	6	16,3
ne sait pas	2	9,1	5	13,5
Total	22	100,0	37	100,0

(1) G. Depalleus, op cit, p!104.

Cinq chefs d'entreprise ignorent leurs moyens d'existence, manifestation frappante du manque de compétence financière de certains dirigeants de PME. Il s'agit de techniciens dont les préférences n'ont pas varié : elles sont restées techniques - patrons d'entreprises de moins de 10 personnes (2) et de 10 à 19 personnes (3).

La rentabilité de la majorité des entreprises paraît satisfaisante puisque le ratio chiffre d'affaires/Avoir social donnant la vitesse de circulation de l'avoir propre de l'entreprise n'est que dans 7 cas inférieur à 3. A peine 18,9 % des entreprises apparaissent donc en sous-activité. Ce ratio parfois très élevé traduit cependant un recours trop massif au crédit à court terme qui vient miner les résultats de l'entreprise (18,9 % également).

Section 6 Les études suivies et l'activité préférée

Le secteur est dominé par la technique : 51 % des chefs d'entreprise interviewés ont fait des études techniques. La plupart des patrons dont le bagage scolaire s'est arrêté à l'école primaire ou aux humanités inférieures et la moitié de ceux qui ont accompli le cycle complet des humanités ont appris leur métier sur le tas et préfèrent la technique à l'administratif, au commercial et au financier.

Etudes suivies par les chefs d'entreprise du secteur

	<u>N</u>	<u>%</u>
- Etudes techniques	15	40,5
- Humanités	9	24,4
- Ingénieurs techniciens	4	10,8
- Etudes primaires	4	10,8
- Humanités inférieures	3	8,1
- Université	2	5,4
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

La technique figure d'ailleurs comme l'activité préférée par les chefs d'entreprise. L'entreprise repose souvent sur une idée, une innovation technique de l'entrepreneur qui la développe et l'exploite tout d'abord lui-même au milieu de ses ouvriers. Lorsque l'affaire atteint des dimensions plus grandes, il est contraint

cependant de quitter son atelier pour se consacrer quasi exclusivement à ses autres tâches. Par la force des choses, il mue alors ses préférences techniques initiales en préférences presque toutes commerciales.

<u>Activité préférée</u>	<u>N</u>	<u>%</u>
- Technique	15	40,5
- Commercial	13	35,2
- Pas de préférence	5	13,5
- Technique et commercial	2	5,4
- Financier	1	2,7
- Financier et administratif	1	2,7
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Relation Etudes suivies - Activité préférée

ACTIVITE PREFEREE	ETUDES SUIVIES											
	Humanités		Hum. Infér.		Techniques		Ingén. Tech.		Primaires		Université	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
COMMERCIAL	2	22,2	1	33,3	9	60	-	-	-	-	1	50
TECHNIQUE	4	44,4	1	33,3	4	26,6	3	75	3	75	-	-
FINANCIER	-	-	-	-	1	9,7	-	-	-	-	-	-
TECHN. ET COMM.	1	11,2	-	-	-	-	-	-	1	25	-	-
FIN. ET ADM.	-	-	1	33,4	-	-	-	-	-	-	-	-
PAS DE REF.	2	22,2	-	-	1	9,7	1	25	-	-	1	50
TOTAL	9	100,0	3	100,0	15	100,0	4	100	4	100	2	100

Section 7 La mentalité du secteur

La mentalité du secteur constitue un facteur essentiel dans l'appréciation de sa situation et de son avenir. Elle doit se révéler au travers des objectifs poursuivis par les entreprises, du rôle économique qu'elles pensent jouer et de leur organisation structurelle.

1 Les objectifs poursuivis par les entreprises

Chaque chef d'entreprise présente tout d'abord sous forme de réponse ouverte, l'objectif premier qu'il tente d'atteindre dans son entreprise :

	<u>N</u>	<u>%</u>
- se maintenir et tenir le coup dans la conjoncture actuelle	3	8,1
- se maintenir et si possible se développer	2	5,4
- croître et progresser	8	21,6
- la rentabilité	5	13,5
- maintenir l'emploi	4	10,8
- satisfaire la clientèle	1	2,7
- maintenir l'emploi, satisfaire la clientèle et être rentable	2	5,4
- maintenir un caractère artisanal dans le cadre de la grande entreprise	1	2,7
- payer ses dettes et se maintenir	1	2,7
- lente croissance annuelle sans alourdir les charges	1	2,7
- pas de réponse	9	24,4
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Il convient de s'interroger ici aussi sur la compétence de certains chefs d'entreprise, incapables de définir leurs options fondamentales même si trois d'entre eux déclarent à contrario refuser la croissance qui leur coûterait plus qu'elle ne leur rapporterait. Ce sont tous des patrons d'entreprises de moins de

20 personnes. Ils dirigent l'entreprise depuis plus de 20 ans (7 cas sur 9) et sont de formation technique dans les deux tiers des cas.

Parmi les réponses exprimées, l'idée de maintien de la substance de l'entreprise revient à 12 reprises (43 %), suivie par l'idée de croissance (9 reprises, 32 %) et par l'idée de rentabilité (5 reprises, 18 %).

Nous demandons ensuite à la personne interviewée, de choisir, parmi une liste d'objectifs qui lui est fournie, celui qui se rapproche le plus de ce qu'elle pense être son but.

Les réponses fournies à cette question fermée concordent étroitement avec celles fournies à la question ouverte : il faut en effet tenir compte des entreprises qui ne se sont pas prononcées précédemment. Elles optent maintenant presque toutes pour le maintien de leur indépendance et de leur patrimoine. Cet objectif progresse ainsi d'environ 20 %. La croissance et l'efficacité connaissent une hausse identique de 6 % due aux 7 entreprises qui déclarent poursuivre simultanément plusieurs objectifs.

Objectif premier recherché par l'entreprise (réponse fermée (1))

	<u>N</u>	<u>%</u>
- l'indépendance et le maintien du patrimoine	23	62,1
- l'efficacité avec stabilité	9	24,4
- la croissance des dimensions	10	27,0
- la croissance de la part de marché pour se maintenir	2	5,4
- la croissance de la part de marché pour se développer	2	5,4

2 Le rôle économique

64,9 % des entreprises recherchent l'adaptation au marché. Nous verrons plus loin si cette adaptation est passive ou dynamique, si elle est la preuve d'une mentalité progressiste.

(1) Le tableau indique la fréquence de survenance des objectifs : 7 entreprises, en effet, ont déclaré poursuivre deux ou trois objectifs.

Rôle économique

	<u>N</u>	<u>%</u>
- adaptation au marché	24	64,9
- conquête d'un leadership	6	16,2
- introduction de changements ayant fait la preuve de leur efficacité	2	5,4
- les deux premiers simultanément	5	13,5
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

3 L'organisation structurelle des entreprises

70 % des chefs d'entreprise sont favorables à une délégation des pouvoirs, principalement au niveau de la production. Ils engagent souvent des chefs d'atelier, brillants techniciens, sur lesquels ils peuvent compter pour consacrer ainsi plus de temps aux problèmes complexes auxquels ils sont confrontés dans les autres domaines.

La délégation des pouvoirs n'empêche pas la centralisation de la prise de décisions : 51,1 % des chefs d'entreprise sont seuls à prendre les décisions. De plus, la collégialité n'atteint la plupart du temps que les seuls membres de la famille travaillant dans l'entreprise. Le personnel est rarement intéressé à la bonne marche de l'entreprise malgré les rapports étroits que la direction entretient avec lui.

Ces rapports se matérialisent par l'absence de conflit et la confiance réciproque. Les entreprises connaissent peu de manquements de discipline, toujours réglés à l'amiable. Elles constituent de grandes familles. Le personnel y est attaché depuis de longues années.

L'organigramme de l'organisation structurelle n'existe que dans les trois plus grandes entreprises du secteur.

CHAP 3 Les sources de financement

+++++

Section 1 L'augmentation du capital social

Sur les 22 entreprises possédant un statut juridique, 6 seulement ont déjà recouru à une augmentation de capital au cours de leur histoire (27 %). La raison de l'augmentation du capital n'est liée qu'indirectement à l'investissement.

Dans 3 cas sur 6, l'augmentation s'est réalisée par incorporation de réserves pour permettre au capital une plus grande représentativité par rapport au chiffre d'affaires. L'augmentation devrait ainsi faciliter :

- 1) l'accès au crédit bancaire à court terme
- 2) l'admission dans une classe supérieure d'entreprises en matière de marchés publics pour participer à des adjudications publiques plus importantes.

Dans les trois derniers cas, l'augmentation de capital devait restaurer une situation financière mise à mal par des difficultés chroniques de trésorerie.

Une remarque générale, valable pour l'examen des autres sources de financement, s'impose avant d'examiner les raisons invoquées par les entreprises qui n'ont jamais utilisé l'augmentation de capital : les entreprises justifient peu la non-utilisation d'une source de financement. Il semble qu'elles aient rarement conscience des alternatives de financement et qu'elles se précipitent, sans grande réflexion, sur la source la plus immédiatement disponible. Aussi la raison fournie par les entreprises pour une source non utilisée est-elle souvent; je ne sais pas, je n'en ai pas besoin, ce n'est pas nécessaire ici, etc...

Les entreprises qui ne recourent pas à l'augmentation de capital peuvent cependant se caractériser comme suit :

- un premier tiers se désintéresse complètement des problèmes financiers parce que son patrimoine est important ou parce qu'il est incompetent en ces matières.

- un deuxième tiers, que viendra grossir plus tard plusieurs entreprises sans statut juridique, recourt uniquement à l'autofinancement. Il refuse toute source de financement extérieure et tient avant tout à son indépendance.
- un dernier tiers, enfin, repose sur un seul actionnaire qui ne voit aucun intérêt à une augmentation de capital onéreuse puisque, le cas échéant, il peut consentir des avances à l'entreprise.

Nous avons dit dans la première partie qu'une des principales difficultés des PME était de se procurer de nouveaux fonds à risque pour injecter un tonus nouveau à l'entreprise. Nous croyons, au vu des réponses fournies, que la responsabilité principale en incombe aux chefs d'entreprise qui croient peu aux mérites de l'augmentation de capital (34 %). Comment y croiraient-ils par ailleurs puisque dans leur esprit elle ne peut se réaliser que par incorporation de réserves et grâce à la contribution des actionnaires actuels.

Accueillir des actionnaires extérieurs paraît, en effet, totalement exclu dans 84 % des entreprises. Seules 3 sociétés sur 22 et 3 entreprises sans statut juridique sur 15 envisagent cette solution avec plus ou moins de bienveillance. Elles manifestent d'autres objectifs que leur indépendance : elles recherchent toutes, soit la croissance, soit la rentabilité.

Section 2 L'autofinancement

1 L'amortissement

La quasi-totalité des entreprises (97 %) amortissent le maximum admis par le fisc de manière à payer le moins d'impôts possible et de s'autofinancer au maximum.

Dans la majorité des cas (54,1 %), elles ne se contentent pas de calculer l'amortissement fiscal mais tiennent compte aussi de la valeur de remplacement du matériel à amortir. Elles créent ainsi des provisions destinées à combler le gap entre l'amortissement fiscal et l'usure réelle du matériel.

L'amortissement se calcule toujours de façon linéaire et est parfois doublé lorsque l'entreprise bénéficie de la possibilité d'amortissements accélérés prévue par les lois d'expansion économique.

2 Les réserves

L'autofinancement constitue le moyen de financement privilégié des entreprises du secteur parce qu'immédiatement disponible : 84 % des entreprises interrogées l'utilisent. 65 % d'entre elles ont déclaré mettre au moins 50 % des profits annuels en réserves et 53 % au moins 75 %.

Pourcentages des profits mis en réserves

	<u>N</u>	<u>%</u>
- 0 à 10 %	8	25,0
- 10 à 50 %	3	9,4
- 50 %	4	12,5
- 75 %	3	9,4
- 75 à 100 %	3	9,4
- 100 %	11	34,3
	<u>32</u>	<u>100,0</u>

(NB : 5 entreprises ont refusé de répondre trouvant la question trop indiscrete)

Les entreprises utilisent leurs réserves pour l'achat et le renouvellement de leur équipement, pour l'accroissement de leurs stocks et l'alimentation de leur fonds de roulement.

Malgré les pourcentages élevés de bénéfices réservés, l'autofinancement est souvent insuffisant pour financer les gros investissements comme l'achat de matériel lourd, l'agrandissement ou la construction d'installations. Le crédit est nécessaire. Nous avons souligné les limites de l'autofinancement et nous les retrouvons ici. L'autofinancement seul ne suffit généralement plus. Il est trop lent et peut causer des difficultés de trésorerie.

Malgré cela, 13 entreprises jugent leur autofinancement suffisant et 12 d'entre elles n'ont encore fait appel à ce jour à aucune source de financement extérieure.

Autofinancement suffisant

	<u>N</u>	<u>%</u>
- NON	20	54,1
- OUI	13	35,1
- OUI en dehors des gros investissements	4	10,8

Section 3 Les sources de financement étranger à long terme et à moyen terme

1 L'emprunt privé

L'emprunt privé est un prêt consenti à l'entreprise par son patron, par un membre de la famille ou par une personne de l'entourage amical ou professionnel. 30 % des entreprises l'utilisent surtout par manque d'autres ressources disponibles. Deux entreprises y ont recouru pour reprendre l'affaire après une succession. Pour le reste, il s'agit d'avances de fonds destinées à faire vivre l'entreprise. Le succès de ce moyen de financement réside dans sa rapidité et dans son caractère souvent gratuit.

Les entreprises hésitent cependant à l'employer à cause des risques qu'il comporte : l'entrepreneur en difficultés financières n'est pas prêt à consentir une avance à l'entreprise quand il n'est pas certain de pouvoir la récupérer un jour.

2 L'emprunt hypothécaire

Peu d'entreprises (9, soit 24,4 %) ont utilisé l'emprunt hypothécaire pour acheter leurs installations ou en construire de nouvelles.

Le manque d'intérêt des entreprises pour une source de financement assez aisée à atteindre, s'explique aisément : beaucoup d'entreprises sont propriétaires de leurs installations dès le départ et d'autres ont opté pour la location.

Pour deux entreprises, la raison de la non-utilisation de l'emprunt hypothécaire est son coût et sa contribution insuffisante au financement, limitée à 60 % de la valeur vénale de l'immeuble en cas de vente forcée.

3 Le crédit professionnel et le crédit d'investissement

Sept entreprises utilisent le crédit professionnel, dix le

crédit d'investissement - SNCI et dix le crédit bancaire à moyen terme. Six entreprises combinent cependant à la fois un crédit professionnel ou un crédit SNCI avec un crédit bancaire à moyen terme.

De ving-sept entreprises, nous retombons donc à vingt-deux, représentant tout de même 59,4 % des entreprises du secteur. Le crédit aux PME n'est donc pas aussi fermé qu'on veut souvent le laisser sous-entendre.

Le succès de ce genre de crédit réside dans les limites de l'autofinancement, insuffisant pour beaucoup d'entreprises et dans les avantages offerts : 14 entreprises sur 22 bénéficient des aides prévues par les lois d'expansion économique.

Nous constatons cependant dans les réponses que si certaines entreprises n'ont nul besoin du crédit, d'autres le redoutent ou n'ont pas les possibilités d'y accéder par manque de garanties.

Section 4 Les lois de relance économique

38 % des entreprises ont déjà bénéficié des lois d'expansion économique ou de la loi du 24 mai 1959 sur le crédit professionnel. Les trois-quart de ces entreprises sont situées dans la Basse-Sambre, zone de développement privilégiée par la loi régionale de 1966.

Bénéficiez-vous des lois d'expansion économique ou de la loi du 24 mai 1959 sur le crédit professionnel

	<u>N</u>	<u>%</u>
- OUI	14	37,9
- NON	23	62,1
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

"La" raison de l'aide reçue est évidemment l'investissement. Mais nous voulions connaître le critère en vertu duquel la contribution de l'Etat avait été obtenue. La moitié des entreprises

s'est contentée de citer une exigence imposée par l'Etat pour l'obtention des avantages : l'augmentation de la main d'oeuvre employée. Les sept autres entreprises ont indiqué les motifs qu'elles avaient invoqués. Toutes les entreprises restent cependant assez vagues. Elles ont en effet pour la plupart laissé le soin de la constitution des dossiers nécessaires à leur comptable ou à leur banquier, souvent à l'origine de la demande d'interventions.

Raisons de l'aide reçue

	<u>N</u>	<u>%</u>
- à condition d'une augmentation de l'emploi	7	50,0
- autoriser à l'obtenir dans le cadre des lois existantes	4	28,6
- se trouve dans une zone de développement où règne le chômage	2	14,3
- pour qu'une firme belge fasse le travail et non une firme étrangère	1	7,1
	<hr style="width: 100%; border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 0;"/>	<hr style="width: 100%; border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 0;"/>
	14	100,0

Treize entreprises sur quatorze bénéficient d'une bonification d'intérêt de 2 ou 3 %, parfois cumulée avec une exonération fiscale, une prime d'emploi ou une possibilité d'amortissement accéléré. La dernière entreprise bénéficie uniquement de la garantie de l'Etat couvrant un emprunt de 5 millions.

Incitants reçus

	<u>N</u>
- bonification d'intérêt	13
- amortissement accéléré	2
- prime d'emploi	1
- exonération fiscale	1
- garantie de l'Etat	1

La question essentielle à se poser à propos des lois de relance économique est de savoir si les incitants à l'investissement sont distribués à toutes les entreprises qui en ressentent la nécessité. Aussi, avons-nous demandé aux entreprises non-bénéficiaires, les raisons pour lesquelles elles ne jouissent pas des avantages prévus par les différentes lois.

Raisons pour lesquelles les entreprises ne bénéficient pas de l'aide à l'expansion économique

	<u>N</u>	<u>%</u>
- pas demandée parce que pas nécessaire	15	67,8
- demandée mais pas dans les normes	1	4,6
- paperasseries et tracasseries administratives	2	9,2
- il faut s'installer ailleurs et construire de nouvelles installations	2	9,2
- risque d'intervention extérieure à l'entreprise	1	4,6
- réservée aux entreprises étrangères !	1	4,6
- pas demandée parce que ignorée	0	0
	<u>22</u>	<u>100,0</u>

Les raisons données par les entreprises non-bénéficiaires paraissent indiquer que l'aide de l'Etat est bien dispensée. Les entreprises qui ont besoin de l'aide semblent y recourir sans problème puisqu'une seule entreprise a vu son dossier refusé parce que non conforme aux normes imposées et que deux entreprises seulement y ont renoncé devant la somme de paperasseries et de tracasseries administratives. Il importe cependant de pousser l'investigation plus loin. Nous le ferons au cours de la dernière partie de notre étude.

Section 5 Les techniques nouvelles de financement

1. Le leasing

Le leasing se répand doucement parmi les entreprises du secteur. Neuf entreprises (24 %) l'utilisent et 2 autres attendent l'occasion pour l'adopter.

Le leasing, au sein du secteur, sert essentiellement au financement de l'équipement. Aucune entreprise n'emploie le leasing immobilier.

L'équipement financé par leasing est généralement un matériel d'une valeur inférieure à 500.000 F (des postes de soudure semi-automatiques, par exemple). Deux entreprises seulement ont acquis du gros matériel par leasing.

La raison fiscale figure dans 5 cas sur 11 à la base de l'option. Nous avons vu qu'il n'y avait aucun avantage fiscal au leasing si ce n'est qu'il permet une justification fiscale plus aisée de l'amortissement par les loyers portés au débit du compte d'exploitation qui constituent, avec le contrat de bail, la preuve de cette dépense. Les entreprises se sont donc laissées abusées par cet argument souvent prôné par les démarcheurs.

Les 6 autres entreprises utilisent ou utiliseront le leasing en raison de deux avantages, qui, eux, sont bien réels : la souplesse de trésorerie et la rapidité de cette forme de financement par rapport aux autres.

En dehors des raisons telles que pas nécessaire, pas utile etc... qui sont fournies par 12 entreprises, les motifs de la non-utilisation du leasing sont :

- 1) son coût (7 entreprises, 24 %)
- 2) l'information insuffisante ou l'ignorance (6 entreprises, 20 %)
- 3) la préférence pour l'autofinancement (4 entreprises, 13 %)

2 Le factoring

Le factoring est une technique encore méconnue. 22 % des entreprises - leur direction figure parmi les plus âgées - ignorent de quoi il peut s'agir même après l'explication qui leur était fournie.

Beaucoup d'entreprises (30 %) sont indifférentes au factoring : il ne leur est pas nécessaire; la clientèle paie toujours même si des retards assez longs se font parfois sentir.

27 % des entreprises y sont défavorables par peur de mécontenter le client et de le perdre. L'entreprise s'est depuis très longtemps constituée l'image d'être très large avec sa clientèle.

19 % des entreprises parmi lesquelles les plus jeunes, sont favorables à un nouveau procédé qui leur ferait récupérer leur argent très rapidement et libérerait ainsi une masse importante de capitaux improductifs.

Une entreprise, enfin, ne se prononce pas. Elle voit dans le factoring une arme à deux tranchants. D'un côté l'argent rentre, mais de l'autre, le risque commercial est élevé.

La vie des affaires telle qu'elle s'est organisée et telle qu'elle existe encore de nos jours, rendrait en général le factoring plutôt mal accueilli, de l'avis de la majorité des entreprises. Perdre des clients si la contrepartie de cette perte est une hausse du taux de rotation de leurs capitaux ne fait cependant pas peur à beaucoup d'entre elles.

Section 6 Les sources de fonds étrangers à court terme

1 Le crédit bancaire

Treize entreprises (35 %) se passent de toute forme de crédit bancaire à court terme. Leur fonds de roulement leur suffit. Nous pouvons nous demander si leur tactique est efficace. Elles immobilisent, en effet, beaucoup de ressources qui, employées ailleurs, leur rapporteraient plus que les intérêts à payer au banquier dont on se plaint pourtant de la gourmandise.

Les 24 entreprises restantes utilisent les crédits bancaires à court terme suivants :

	<u>N</u>	<u>%</u>
- Crédit de caisse	12	50,0
- ouverture en compte courant	11	45,8
- crédit d'escompte	10	41,7
- crédit documentaire	2	8,4
- crédit de cautionnement	1	4,2

La remarque formulée par Hinnekens et Vreys (1) sur l'utilisation du crédit bancaire à court terme par les PME se vérifie pleinement dans le secteur : les PME ne demandent ni ne bénéficient des formes de crédit les plus appropriées à leurs besoins : les crédits les plus onéreux - crédit de caisse et ouverture en compte courant - sont ceux qu'elles utilisent le plus.

Dans 88 % des cas, le crédit accordé est suffisant. Cependant, la moitié des entreprises au crédit bancaire soi-disant suffisant, déclarent avoir un fonds de roulement insuffisant. Ces entreprises

(1) confer, première partie, p 58

connaissent parfois des difficultés temporaires liées à leur cycle de production et de commercialisation. Elles ne désirent pas s'endetter plus vis-à-vis des banques auxquelles elles ne recourent d'ailleurs qu'épisodiquement en cas de nécessité expresse et préfèrent plutôt retarder si possible les paiements aux fournisseurs.

2 Le crédit fournisseur

Malheureusement, les fournisseurs réclament très vite leur argent. Les entreprises bénéficient en règle générale d'un crédit de 30 jours fin de mois. Les crédits de 60 ou de 90 jours fin de mois font l'objet de contrats conclus avec certains gros fournisseurs.

Fréquence des paiements aux fournisseurs

	<u>N</u>	<u>%</u>
- au comptant	9	24,4
- 30 jours fin de mois	27	73,0
- 60 jours fin de mois	12	32,4
- 90 jours fin de mois	4	10,8

Si les fournisseurs sont exigeants, les clients le sont aussi et veulent obtenir les délais de paiement les plus longs. Seules 13 entreprises ont ainsi un crédit-clientèle égal ou inférieur au crédit fournisseur. Les entreprises sont contraintes d'accéder aux désirs de tous, clients et fournisseurs, souvent beaucoup plus puissants qu'elles-mêmes.

Dans de nombreux cas (14) leur fonds de roulement ne suffit plus malgré les efforts entrepris pour restreindre le crédit clientèle et adoucir les exigences des fournisseurs.

Pour les entreprises du secteur, le crédit bancaire coûte plus cher que le crédit fournisseur. D'une part, les fournisseurs qui accordent des ristournes pour paiement comptant sont rares. D'autre part, lorsqu'ils accordent la ristourne, celle-ci ne dépasse qu'exceptionnellement 2 %. Le crédit de caisse - dont le taux d'intérêt actuel avoisine les 13 % - est donc plus cher, la ristourne de 2 % correspondant à un taux d'intérêt de 12 % en cas de paiement à 30 jours fin de mois, c'est-à-dire s'étendant pratiquement sur une période de 45 à 60 jours.

Opinions des entreprises du secteur quant aux coûts
du crédit bancaire et du crédit fournisseur

	<u>N°</u>	<u>%</u>
- le crédit bancaire est plus cher	23	62,2
- le crédit bancaire est moins cher	3	8,1
- ne peut se prononcer dans la conjon- - ture actuelle	1	2,7
- ne sait pas	10	27,0
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Section 7 Le financement des installations, de l'équipement,

du stock et de sa clientèle

1 Les installations

Abstraction faite des entreprises locataires, plus de la moitié des entreprises financent leurs installations uniquement par leurs fonds propres. Le crédit vient renforcer l'autofinancement de 12 % des entreprises. Le financement exclusif par emprunt privé ou par crédit auprès d'une institution spécialisée ne se présente que dans 34 % des entreprises.

2 L'équipement (excepté le petit outillage qui se finance toujours par le fonds de roulement)

L'autofinancement règne encore plus sur le financement de l'équipement que sur le financement des installations. Les fonds propres seuls financent l'équipement de 57 % des entreprises tandis que 20 % d'entre elles recourent au crédit pour pallier à leur à leur insuffisance. Les dernières entreprises utilisent le crédit professionnel, le crédit d'investissement ou le leasing.

3 Les stocks

Les stocks sont financés dans 81 % des cas grâce au fonds de roulement de l'entreprise. Les autres entreprises utilisent un crédit bancaire lorsque la nécessité s'en fait sentir.

4 La clientèle

Le crédit à la clientèle est réalisé par l'entreprise dans 78 % des cas. Les autres entreprises bénéficient d'un crédit bancaire utilisé en cas de besoin. Deux entreprises recourent à une agence spécialisée dans la gestion de la clientèle.

CHAP 4 Les projets d'investissement

+++++

La recherche des entreprises qui ont des projets d'investissement, des objectifs poursuivis par ces projets et des raisons qui poussent d'autres entreprises à ne pas investir nous donnera une indication du dynamisme du secteur.

A la question "Je vous demanderai tout d'abord, si, à l'heure actuelle, vous avez des projets d'investissement", les réponses recueillies furent les suivantes :

	<u>N</u>	<u>%</u>
- OUI	18	48,7
- Ils viennent d'être réalisés voici moins d'un an	6	16,2
NON	13	35,1
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

65 % des entreprises interrogées ont donc des projets d'investissement ou viennent d'investir récemment.

Section 1 Les objectifs recherchés par les projets d'investissement et par les investissements réalisés récemment

Sur les 24 entreprises intéressées à la question, 8 ont répondu poursuivre plus d'un objectif. Le tableau ci-dessous traduit donc la fréquence de survenance des objectifs.

	<u>N</u>	<u>%</u>
- augmentation de la productivité	15	62,5
- augmentation de la capacité de production	10	41,3
- diversification des activités	5	20,8
- investissements commerciaux	2	8,3
- recherche	<u>0</u>	
	32	

L'augmentation de la productivité arrive en tête des préoccupations des entreprises du secteur qui cherchent à acquérir un équipement de plus en plus performant afin de réduire sensiblement leurs coûts salariaux en constante augmentation. Cette préoccupation n'est donc pas une preuve de dynamisme. Il en est de même de l'absence d'intérêt pour la recherche de produits ou de procédés nouveaux. Elle peut compromettre l'avenir des entreprises même si certaines d'entre elles possèdent pour l'instant une spécificité technique qui réduit la concurrence à laquelle elles doivent faire face.

Le dynamisme se manifeste surtout auprès des entreprises qui investissent pour augmenter leur capacité de production, pour diversifier leurs activités ou améliorer leur service commercial. Leur mentalité, nous le verrons, est plus progressiste.

Section 2 Les raisons de ne pas investir

Les raisons évoquées par les entreprises pour motiver l'absence de projets d'investissement sont les suivantes :

	<u>N</u>	<u>%</u>
- l'entreprise est déjà équipée	3	23,1
- l'entreprise ne trouve plus de main d'oeuvre suffisamment qualifiée	2	15,4
- la situation financière ne permet pas d'investir	2	15,4
- l'argent est trop cher	1	7,7
- la direction est trop vieille ou ne désire plus agrandir l'entreprise	4	30,7
- l'entreprise n'a plus les commandes nécessaires pour rentabiliser de nouveaux investissements	1	7,7
	<u>13</u>	<u>100,0</u>

On peut résumer ces réponses en deux raisons majeures :

1) Cinq entreprises, parmi les plus âgées, ne désirent pas connaître les soucis supplémentaires qu'impose l'investissement.

Une entreprise avoue d'ailleurs qu'elle ne veut plus rechercher les commandes nécessaires à rentabiliser de nouveaux investissements. Leurs chefs, sans successeur, feront vivre l'entreprise jusqu'à leur retraite ou leur disparition.

- 2) Cinq autres entreprises expliquent leur immobilisme actuel en termes d'équipement suffisant ou de main d'oeuvre qualifiée introuvable. Comme l'avouent deux entreprises, la vraie raison, au vu de l'ensemble de leurs réponses et de leur bilan, est leur situation financière délicate. Ces entreprises, par exemple, ont pour la plupart un fonds de roulement qu'elles estiment insuffisant.

L'obstacle théorique du manque de sources de financement appropriées aux PME n'est mentionné qu'une seule fois par une entreprise qui trouve l'argent trop cher.

CHA 5 La compétence financière des chefs

+++++

d'entreprises

+++++

Nous tenterons dans ce chapitre de mesurer la compétence financière des chefs d'entreprise du secteur au travers de leur gestion financière, de leur démarche pour investir et de leur connaissance des sources de financement.

Section 1 La gestion financière

La gestion financière de l'entreprise peut se résumer en ces termes :

le chef d'entreprise doit s'assurer aux meilleures conditions les fonds nécessaires au financement d'un équipement rationnel et de l'exploitation courante.

Dans ce but, il doit :

- 1) contrôler la rentabilité des opérations auxquelles sont affectés les fonds;
- 2) prévoir les liquidités nécessaires à la bonne marche du cycle de production et de commercialisation. Le fonds de roulement de l'entreprise ne doit pas être trop important de manière à ne pas diminuer une rentabilité d'autant plus élevée que l'entreprise travaille avec peu de capitaux circulants improductifs;
- 3) développer un programme de financement de ses investissements.

1 La rentabilité

La mesure de la rentabilité globale retirée de l'activité est quasi nulle dans la moitié des entreprises interrogées : certaines pensent que si elles existent toujours, c'est parce que leur rentabilité n'est pas mauvaise, pour d'autres, le feeling constitue la seule mesure de rentabilité. Quelques unes affirment que tant que leur situation financière est satisfaisante, leur rentabilité ne doit pas poser de problèmes. Le bilan, enfin, est, pour les dernières entreprises de cette première moitié, leur seul indice de rentabilité, avec tous les inconvénients qu'il comporte et notamment

le retard apporté dans les éventuelles mesures de correction puisque le bilan n'est qu'annuel et tronqué fiscalement.

La seconde moitié des entreprises suit de plus près la rentabilité de ses affaires. Certaines effectuent des contrôles mensuels ou trimestriels, d'autres suivent de près la rentabilité de chaque travail ou de chaque commande en cours.

Le contrôle de rentabilité s'effectue par comparaison des résultats obtenus aux prix de revient théoriques. Cette comparaison indique le profit que l'entreprise réalise ou ne réalise pas par rapport à ce qu'elle avait estimé pour le mois, le trimestre, le travail ou la commande. Lorsque les écarts jouent en défaveur de l'entreprise, la recherche de leurs causes est souvent sommaire : les entreprises réajustent rapidement leurs prix de revient théoriques.

En fait, tous les chefs d'entreprise se préoccupent beaucoup plus de leur gestion quotidienne pour laquelle le travail ne manque pas : calculs d'offres de prix, participations aux soumissions et élaborations des cahiers de charges, gestion des commandes, etc... Leur personnel administratif restreint ou nul leur laisse peu de temps pour s'occuper de leur rentabilité. Selon certains chefs d'entreprise, engager le personnel leur permettrait de calculer la rentabilité plus systématiquement mais il leur en coûterait plus que leur rapporterait l'amélioration de leur rentabilité dont ils sont cependant conscients des lacunes.

La rentabilité est donc laissée assez souvent au hasard. On ne calcule qu'un prix de revient approximatif auquel on accole un pourcentage de frais généraux et un taux de profit différents selon le client, l'importance de la commande, les impératifs de la soumission. On espère, si besoin est, se retrouver par une autre affaire où on n'est sûr d'être pratiquement la seule entreprise intéressée à son exécution.

2 La liquidité et le fonds de roulement

Trop peu d'entreprises suivent de près l'évolution de leur liquidité, également faute de temps. Seules 4 entreprises tiennent à jour une sorte d'échéancier où sont reprises toutes les entrées et les sorties de fonds à un horizon de deux, trois mois. Elles connaissent ainsi formellement leurs besoins et peuvent prendre les mesures nécessaires en temps opportun.

Les autres entreprises se contentent d'un relevé mensuel ou trimestriel ou même ne font que consulter leur compte en banque.

Il est vrai que, dans de nombreux cas, la clientèle est toujours la même, on connaît ses habitudes de paiement et, par conséquent, on peut prévoir aisément et en peu de temps l'évolution de sa liquidité. Instinctivement, beaucoup d'entreprises connaissent à peu près leurs besoins mensuels. De plus, le fonds de roulement, généralement élevé, permet à l'entreprise de ne pas souffrir de gros soucis de trésorerie.

23 entreprises (62,1 %) ont, en effet, un fonds de roulement qu'elles estiment suffisant. Le problème à se poser est, dès lors, de savoir si elles n'immobilisent pas ainsi trop de ressources et si une meilleure estimation ne permettrait pas aussi aux 14 autres entreprises de remédier aux insuffisances de leur fonds de roulement. Elle leur indiquerait tout au moins le volume de leurs besoins.

Nous demandions par ailleurs, à ces dernières entreprises, comment elles envisageaient l'amélioration de leur fonds de roulement. Trois entreprises pensent y arriver grâce au crédit bancaire. Si leurs difficultés ne sont que temporaires, le crédit sera souvent accordé et sera efficace. Il en sera tout autrement en cas de difficultés de trésorerie chroniques. Pour bénéficier d'un crédit, il faut une situation saine. Considérant malgré tout que les entreprises parviennent à obtenir un crédit à court terme, son emploi intensif coûte très cher et n'arrange rien.

Trois autres entreprises évoquent la possibilité d'une augmentation de capital. Malheureusement, elles ne sont pas prêtes à accueillir de nouveaux partenaires qui, de toute façon, seraient peu disposés à risquer leurs capitaux dans des entreprises en difficultés.

Cinq entreprises croient pouvoir rétablir leur fonds de roulement par l'amélioration de leur rentabilité et l'incorporation des résultats obtenus au fonds de roulement. Une autre compte sur la gentillesse de ses fournisseurs et n'envisage donc pas de rétablir sa situation.

Les deux dernières enfin, sont les seules à penser - sans qu'on leur pose la question - le rétablissement du fonds de roulement en termes de resserrement du crédit consenti à la clientèle.

Ce dernier point constituait la manière dont le questionnaire envisageait le redressement du fonds de roulement. La question s'adressait à l'ensemble des entreprises afin de tester la sensibilité du secteur au problème.

Dans leur majorité les entreprises sont favorables à une telle politique :

Pensez-vous qu'un contrôle plus strict de votre
crédit clientèle vous serait néfaste ?

	<u>N</u>	<u>%</u>
- NON	21	56,8
- OUI	7	18,9
- PAS NECESSAIRE	3	8,1
- PAS POSSIBLE	3	8,1
- OUI et NON	2	5,4
- PR	1	2,7
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Certaines entreprises pensent que ce contrôle plus strict n'est pas nécessaire, pas possible, à la fois néfaste et profitable. Il n'est pas nécessaire parce que la clientèle est fidèle et paie toujours à l'échéance. Il n'est pas possible parce que les clients, économiquement plus forts, imposent leurs conditions de paiement. Il est à la fois profitable et néfaste parce que d'un côté il activera les rentrées mais de l'autre, il risquera de faire perdre des clients.

La perte de clientèle est la seule raison des adversaires du contrôle plus strict : il ne faut à aucun prix mécontenter le client avec lequel sont nouées depuis longtemps des relations d'affaires traditionnelles qui lui confient des conditions de paiement fort larges.

Les entreprises favorables au resserrement du crédit y voient un moyen d'améliorer leur fonds de roulement (2 : il y en a une de plus maintenant), d'éliminer les mauvais clients (4), de diminuer le volume de leur crédit bancaire (3), de ne plus permettre à certaines entreprises de se financer en profitant des largesses des autres (7). Quatre entreprises ne donnent aucune raison à leur réponse mais ont toutes un fonds de roulement insuffisant.

3 Le programme de financement des investissements

Deux entreprises à peine prennent le soin d'établir un programme de financement de leurs investissements. La prévision financière est donc quasi nulle dans le secteur. L'entreprise traditionnelle investit lorsque son projet coïncide avec un trop plein de fonds de roulement disponible à ce moment. En cas d'absence de fonds propres, elle n'investit pas. L'entreprise qui recourt au financement étranger fait rarement l'effort de prévoir la masse d'intérêts à payer grâce aux revenus procurés par son projet. La plupart des entreprises se contente finalement d'une gestion au jour le jour.

Section 2 La démarche suivie pour choisir un

investissement

Afin de connaître la démarche suivie par les entreprises pour investir, nous leur posons, après les avoir laissées s'expliquer ouvertement, deux questions :

- 1) Comment prenez-vous conscience de la nécessité de faire un investissement ?
- 2) De quelle manière estimez-vous la rentabilité de l'investissement envisagé ?

1 Comment prenez-vous conscience de la nécessité de faire un investissement ?

La nécessité d'investir provient de 4 raisons principales. Par ordre d'importance :

- 1) l'accroissement du volume des commandes et leur diversification. L'équipement actuel ne permet plus de les satisfaire. Il faut donc acquérir un matériel nouveau et plus productif ou agrandir les installations.
- 2) la nécessité impérieuse de remplacer un matériel usé sous peine de ne plus pouvoir travailler.
- 3) les pertes de temps et donc d'argent causées par l'étroitesse des installations. Leur agrandissement permettra de restaurer et d'accroître la rentabilité.
- 4) l'augmentation des prix de revient consécutive à l'accroissement des charges alors que les prix de vente doivent rester compétitifs.

L'objectif de rationalisation et de productivité n'est jamais absent des préoccupations de l'entrepreneur qui investira dans un matériel réclamant peu de main d'oeuvre qualifiée.

La nécessité d'investir provient surtout de l'environnement externe de l'entreprise : évolution du marché, des charges sociales, de la technique, etc... Si l'entrepreneur ne peut anticiper les changements, il les suit tout de même d'assez près. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre l'adaptation au marché tant recherchée comme rôle économique. Il ne cherche pas tant à adapter une gamme de produits à sa clientèle qu'à réaliser les travaux qu'elle lui demande et à faire évoluer son mode de fabrication au fur et à mesure des contraintes économiques, sociales et technologiques.

2 De quelle manière estimez-vous la rentabilité de l'investissement envisagé ?

Certaines entreprises tiennent réellement compte de la rentabilité de l'investissement sans, cependant, employer de méthodes sophistiquées. Elles estiment le gain de temps probable, l'économie de main d'oeuvre, l'attractivité d'un nouvel emplacement etc... qu'elles comparent au coût des différents matériels proposés ou des différentes possibilités d'agrandissement offertes (simple agrandissement des installations actuelles ou nouvelle implantation).

Mais, comme pour ce qui concerne la rentabilité globale, la majorité des entreprises interrogées envisage peu ou pas du tout la rentabilité de ses projets d'investissement. Pour les unes, le marché est là et il s'agit de saisir l'opportunité tant qu'elle est présente. Pour les autres, investir est une nécessité à moins de disparaître : le matériel usé, ou ne correspondant pas à l'époque, ne permet plus de suivre les prix pratiqués par les concurrents. Le chef d'entreprise se fie alors uniquement à son intuition ou se contente de certains indices comme une estimation grossière de l'économie de main d'oeuvre réalisée.

Cette absence de calcul systématique de rentabilité des investissements est une faiblesse des entreprises gérées par des techniciens peu intéressés par le financier et parfois plus attirés par les performances d'une machine qui ne correspond peut-être pas à leurs besoins réels.

Section 3 La connaissance du coût des sources de

financement

La majorité des chefs d'entreprise n'est cependant pas totalement ignorante des questions financières : elle a une notion exacte du coût des sources de financement et place le crédit, sous quelle que forme qu'il soit, comme source de financement la moins onéreuse.

Source la moins onéreuse

	N	%
- augmentation du capital	2	5,4
- réserves	11	29,8
- emprunts	7	18,9
- crédits d'investissement	7	18,9
- crédits professionnels	4	10,8

	<u>N</u>	<u>%</u>
- autres	2	5,4
- ne sait pas	4	10,8
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Les entreprises fidèles aux réserves sont généralement des entreprises familiales à la direction âgée et qui occupent moins de 20 personnes.

Pour vérifier les connaissances, nous demandions aux chefs d'entreprise comment ils considéraient l'autofinancement par rapport aux autres sources de financement. Nous constatons ici un renversement de la tendance : l'autofinancement est plus prisé.

Les réponses furent en effet les suivantes :

L'autofinancement

	<u>N</u>	<u>%</u>
- est plus économique, plus rentable, l'idéal	14	37,9
- est plus onéreux	5	13,5
- est plus onéreux mais il maintient l'indépendance et est plus facile à manoeuvrer	4	10,8
- est plus sûr, plus sûr et plus rentable	4	10,8
- est plus économique mais trop lent. Il limite l'expansion.	3	8,1
- cause des difficultés de trésorerie	2	5,4
- n'est pas intéressant parce qu'il ne rapporte pas	1	2,7
- ne comporte aucune garantie à donner	1	2,7
- ne sait pas	3	8,1
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Les causes de ce renversement sont de deux ordres :

- 1) à y bien réfléchir, certaines entreprises croient l'autofinancement plus intéressant dans la conjoncture actuelle étant donné la chute des cours des actions et la hausse des taux d'intérêt.
- 2) d'autres entreprises ne résonnent plus ici en termes de coût brut comme auparavant mais en termes de coût d'opportunité : l'autofinancement leur paraît plus avantageux parce qu'immédiatement disponible, plus sûr etc ...

CHAP 6 L'avenir des entreprises du secteur

+++++

Nous mentionnerons tout d'abord les améliorations souhaitées par le secteur dans la politique de l'Etat vis-à-vis des PME et ensuite, l'attitude ou l'avis des entreprises face aux diverses opportunités qui s'ouvrent à elles : sous-traitance, collaboration inter-entreprises, fusion.

Section 1 Les améliorations souhaitées dans la politique

de l'état vis-à-vis des PME

Les entreprises du secteur souhaitent cinq grandes améliorations dans la politique de l'Etat : les trois premières reviennent chaque fois au moins à 11 reprises (30 %), les deux dernières sont un peu moins demandées mais ont tout de même chacune une fréquence d'apparition de quelques 20 %.

- 1) l'allègement des taxes et des contributions dans le but de s'autofinancer plus intensément qu'actuellement.
- 2) la non-discrimination des petites entreprises par rapport aux grandes. L'Etat devrait intervenir à partir de critères plus économiques que politiques et sociaux en aidant les entreprises saines plutôt qu'en faisant vivre des entreprises périssantes même si ces dernières emploient une main d'oeuvre abondante.
- 3) l'allègement des charges sociales.
- 4) l'extension des facilités de crédit par la diminution des taux d'intérêt et du volume de garanties réclamées par les institutions de crédit. Ces garanties paraissent presque toujours trop lourdes. Il semble que la contribution des lois de relance économique soit insuffisante puisque la moitié des entreprises qui réclament cette extension, a déjà bénéficié de l'aide légale à l'investissement.
- 5) la lutte contre l'inertie des parastataux, contre les lourdeurs administratives dans les constitutions de dossiers ou de cahiers de charges, nécessaires à la demande d'intervention de l'état ou à la participation aux soumissions publiques, la lutte contre le manque d'informations et de contacts, contre le peu de compréhension dont font preuve les fonctionnaires, détenteurs de l'information.

Viennent ensuite toute une série d'améliorations, souhaitées chaque fois par seulement une ou deux entreprises qui demandent à l'Etat :

- d'accélérer ses paiements et ceux des collectivités publiques.
- d'alléger leur gestion.
- de ne pas privilégier les zonings industriels. Nous retrouvons la non-discrimination citée plus haut.
- de scinder les PME en entreprises artisanales et entreprises industrielles parce que les premières sont totalement ignorées.
- de tenir ses engagements, la bonification promise ayant été ramenée de 5 à 2 %.

Enfin, 4 chefs d'entreprise ne souhaitent rien. Ils subissent ce qui se passe, n'attendent rien de l'Etat dont ils n'ont nul besoin et veulent rester le plus indépendant possible.

Section 2 La sous-traitance

La sous-traitance tend de plus en plus à se développer parce que la petite entreprise est particulièrement adaptée à l'étude de prototypes ou à la fabrication d'équipements spécialisés. La PME court cependant le risque, en effectuant des travaux de sous-traitance pour le compte de grandes firmes, de se retrouver très vite en état de forte dépendance. La sous-traitance est à la fois une chance de survie et une des principales causes de faiblesse des PME.

Non seulement la majorité des entreprises a compris les avantages à retirer de travaux de sous-traitance (production assurée, service commercial réduit, etc...) mais elle agit également en tant que donneur d'ordres : elle fait exécuter une bonne part de ses travaux par d'autres entreprises, rôle qu'on croirait pourtant réservé aux grandes entreprises. Elle bénéficie ainsi de produits mieux réalisés et moins chers et elle limite du même coup ses investissements d'équipement.

Une partie de vos activités est-elle consacrée à des travaux de sous-traitance exercés pour le compte d'autres sociétés ?

- OUI

<u>N</u>	<u>%</u>
19	51,4

	<u>N</u>	<u>%</u>
- TRES PEU	5	13,5
- NON	13	35,1
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Faites-vous vous-mêmes exécuter certains travaux
par d'autres

	<u>N</u>	<u>%</u>
- OUI	20	54,1
- TRES PEU	5	13,5
- NON	12	32,4
	<u>37</u>	<u>100,0</u>

Section 3 La collaboration inter-entreprises

La collaboration avec d'autres entreprises du même type permet à la petite et moyenne entreprise de se doter de services complexes sans perdre son indépendance. Elle peut s'exercer dans de nombreux domaines (recherche, services informatiques, services commerciaux, etc ...) et lui assurera la fabrication d'un produit fini et sa commercialisation dans de bonnes conditions.

65 % des chefs d'entreprise y sont favorables. Ils la voient se réaliser avant tout dans le domaine de la production et de la technique (71 %), ensuite dans le domaine commercial (33 %), enfin dans le domaine de l'organisation administrative et de la gestion (20 %).

Les avantages reconnus par les entreprises à leur collaboration éventuelle sont :

- des prix plus concurrentiels du fait de l'achat et/ou de la vente en commun.
- la limitation de la gamme de production de chaque entreprise et la création de bureaux d'études communs.

- l'augmentation plus que proportionnelle des chiffres d'affaires réalisés du fait de l'efficacité du regroupement des services commerciaux.
- l'échange des connaissances.

Les inconvénients cités par les adversaires de la collaboration relèvent tous d'une mentalité individualiste exacerbée :

- l'entreprise craint de perdre son indépendance.
- elle pense qu'elle ne sera jamais aussi bien défendue que par elle-même, que dans toute forme de collaboration, il y aura toujours un partenaire désavantagé. Elle cite l'exemple d'un représentant commun à deux entreprises qui ménagera toujours ses efforts et privilégiera les produits les plus aisés à écouler.
- elle trouve enfin son travail trop spécifique pour se prêter à une collaboration avec une ou plusieurs autres entreprises.

Section 4 La fusion

- - - - -

La fusion de deux ou plusieurs entreprises leur permettra souvent de s'accroître beaucoup plus rapidement que si elles étaient restées seules. Elle n'est cependant pas la panacée : les réticences psychologiques sont très importantes et les frais de restructuration des activités des entreprises fusionnées peuvent hypothéquer leurs projets d'investissement et leurs perspectives de développement.

70 % des entreprises sont défavorables à toute idée de fusion. Fusionner signifie, en effet, dans leur esprit, aliéner leur indépendance surtout lorsqu'elles ne sont pas le partenaire privilégié de la fusion.

Les entreprises lui préfèrent le rachat pur et simple par une firme plus importante qui monnayera ainsi la perte d'indépendance.

Titre 3 Essai de typologie des entreprises du secteur

Nous classifierons les entreprises en prenant le plus souvent comme critère les difficultés de financement que ressentent ou non les entreprises. Nous tenterons par là de savoir si les hypothèses formulées en conclusion de la première partie - selon lesquelles les difficultés des PME proviennent du manque de fonds à risque, de la trop grande insistance des intermédiaires financiers sur la logique financière de leurs interventions, de la gestion et de la mentalité des entreprises - se vérifient et pour quelles entreprises elles se vérifient.

Chap 1 Les difficultés de financement et leurs causes

Pour demander aux entreprises si elles rencontraient effectivement des difficultés de financement lors de leurs investissements, nous sommes restés assez vagues afin de ne pas brusquer les répondants. Nous leur demandions si, d'une manière générale, ils estimaient que les PME de leur genre éprouvaient ces difficultés.

Dans l'ensemble, le but nous semble avoir été atteint. Trois entreprises ne se réfèrent pas à leur propre situation et quatre autres refusent de répondre à la question.

Les résultats corrigés après examen des bilans et de l'ensemble des réponses fournies par ces sept entreprises nous donne :

Difficultés de financement

	<u>N</u>	<u>%</u>
- OUI	20	54,1
- NON	<u>17</u>	<u>45,9</u>
	37	100,0

Les causes de difficultés mentionnées par les entreprises sont fort diverses. Nous ne retiendrons que celles qui interviennent à plusieurs reprises dans les réponses. Par ordre décroissant :

- 1) les garanties trop importantes réclamées par les institutions financières. Elles empêchent l'entreprise, surtout à ses débuts, de se procurer les fonds nécessaires à son développement.

- 2) le manque d'organisation de l'entreprise. Celle-ci ne parvient pas à rentabiliser convenablement ses investissements.
- 3) les charges trop lourdes qui affectent les petites entreprises par rapport aux grandes alors que, selon les patrons, la concurrence est plus vive parmi les PME.
- 4) les taux d'intérêt trop élevés pratiqués par les organismes financiers.
- 5) les restrictions de crédit.
- 6) les paiements tardifs de la clientèle.
- 7) les augmentations de prix.

Les difficultés nées de l'absence de garanties constituent un problème réel. Les organismes financiers devraient tenir compte, plus qu'ils ne le font, de la valeur des projets pour lesquels leur aide est sollicitée et de l'efficacité de la gestion de l'entreprise.

Ce dernier point nous amène tout naturellement à la seconde source de difficultés; le manque d'organisation. Même si le problème vient en second rang des causes de difficultés évoquées, trop peu d'entreprises prennent conscience des lacunes de leur organisation et des pertes de rentabilité qu'elles procurent. La plupart des entreprises adoptent, dès leur départ, une routine de gestion qui ne variera que très peu au cours des ans : les tonnerres de mécontentement au moment de l'instauration de la TVA en sont la preuve. Les divers bureaux économiques du pays et l'Institut Economique et Social des Classes Moyennes prestent des services de conseillers d'entreprise et / ou organisent des séminaires de recyclage. Nous n'avons trouvé trace de leur intervention dans le secteur en matière de conseils. Ils se heurtent peut-être à la mentalité des entreprises, comme nous le verrons plus loin, mais ils devraient également étayer leurs efforts de plus de publicité.

Les entreprises souffrent en effet d'un manque d'informations qui touche non seulement leur gestion mais aussi les possibilités offertes quant au financement de leurs investissements. Il n'existe selon elles aucune information systématique. Les bulletins édités par les fédérations professionnelles ou autres organismes publient bien sûr des articles judicieux sur la question. Malheureusement, si toutes les entreprises s'y abonnent, rares sont celles qui les lisent.

Les autres problèmes soulevés par les entreprises ne sont pas dénués de fondement. Le coût du financement est lourd si on ne béné-

ficie pas de l'aide de l'Etat, les restrictions de crédit entravent les opportunités de développement, les injustices sont criantes en matière de charges sociales : la grande organisation peut se permettre de brandir la menace de la mise au chômage ou du licenciement pour obtenir des délais de paiement auprès de l'ONSS, par exemple, alors que le moindre retard accusé par la petite entreprise sera irrémédiablement sanctionné.

Les paiements tardifs de la clientèle et les augmentations de prix non compensées par l'entrepreneur en raison de conventions nationales, limitent aussi les capacités d'investir. Le manque de fonds circulants empêche souvent les projets d'investissement de l'entreprise de se réaliser pleinement : ses moyens sont déjà insuffisants pour financer ses activités quotidiennes : 55 % des entreprises qui estiment ressentir des difficultés de financement estiment aussi avoir un fonds de roulement insuffisant. Par contre, ce dernier apparaît nettement meilleur pour les autres entreprises.

		Difficultés de financement			
		OUI		NON	
		N	%	N	%
FDR SUFFISANT	OUI	9	45	14	82,4
	NON	11	55	3	17,6
		20	100	17	100,0

Peu d'entreprises évoquent la rareté des sources à leur disposition même si elles sont nombreuses à regretter le volume important de garanties à constituer. Les entreprises pensent en effet, à trois exceptions près, qu'aucune source de financement ne leur est à priori interdite. Le prochain chapitre nous indiquera cependant que le manque de sources de financement compte pour beaucoup dans les difficultés des entreprises interrogées.

Chap 2 Difficultés de financement et sources de

++++
 financement utilisées
 ++++

Bien qu'elles ne l'avouent pas, les difficultés rencontrées par les entreprises proviennent fréquemment d'un manque de capitaux propres ou étrangers à long terme ou moyen terme. Elles ont moins accès au crédit - 30 % d'entre elles n'utilisent d'ailleurs aucune source étrangère -, elles s'autofinancent moins (80 % contre 88,2 %) et cet autofinancement est rarement suffisant. Le crédit d'investissement (SNCI, crédit professionnel ou crédit bancaire à moyen terme) est moins répandu parmi les entreprises en difficultés : 10 entreprises se partagent 13 crédits de cette nature alors que 8 entreprises sans difficultés s'en partagent 14. 70 % des entreprises en difficultés, et parmi elles toutes les entreprises qui n'emploient aucune source étrangère, souffrent des insuffisances de leur autofinancement.

Sources de financement utilisées	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
1) <u>Sources externes</u>				
- emprunt privé	7	35	4	23,5
- prêt hypothécaire	6	30	2	11,8
- crédit professionnel	4	20	3	17,6
- crédit d'inv. SNCI	4	20	6	35,3
- crédit banc. MT	5	25	5	24,4
- aucune source	6	30	6	35,3
2) <u>Sources internes</u>				
- autofinancement	16	80	15	88,2
- augm. de capital	5	25	1	5,9

	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
OUI	3	15	10	58,8
NON	14	70	6	35,3
OUI en dehors des gros invest.	3	15	1	5,9
	20	100	17	100,0

Chap 3 Difficultés de financement et compétence

+++++

financière

+++++

Nous avons mesuré la compétence financière du chef d'entreprise en nous référant à sa manière d'estimer rentabilité et liquidité, à sa démarche pour investir et à sa connaissance des sources de financement. Certains patrons, nous l'avons vu, sont conscients des lacunes de leur organisation. Nous pouvons maintenant affirmer que les difficultés de financement atteignent surtout les entreprises les moins compétentes financièrement.

En effet :

- 1) les difficultés de financement touchent plus les entreprises qui négligent le contrôle de leur rentabilité et de leur liquidité.

Comment suivez-vous l'évolution de votre rentabilité ?	Difficultés de financement				
	OUI		NON		
	N	%	N	%	
- par les prix de revient revus périodiquement	6	30	8	40,9	
- par le bilan	5	25	1	5,9	
- par la situation financière	1	5	-	-	
- par des inventaires ou des bilans trimestriels	0	-	2	11,8	
- par le compte en banque	1	5	-	-	
- par un bilan provisoire en milieu d'année	1	5	-	-	
- elle est laissée au hasard	1	5	2	11,8	
- par le feeling ou l'instinct	1	5	1	5,9	
- on ne fait rien dans le domaine	0	-	1	5,9	
- par l'évolution du chiffre d'affaires	2	10	0	-	
- par contrôle mensuel des travaux en cours	2	10	2	11,8	
	20	100	17	100,0	

Comment suivez-vous l'évolution de votre liquidité ?	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
- par l'état du compte bancaire + la liste des rentrées et des paiements à effectuer de façon à constituer les liquidités suffisantes pour 2 mois	0	-	2	11,8
- par une situation mensuelle : somme des entrées et des sorties pour voir où on en est	6	30	2	11,8
- par une comptabilité régulière	0	-	2	11,8
- par un échéancier	1	5	2	11,8
- par le calcul de la limite à ne pas dépasser	0	-	1	5,9
- par des balances trimestrielles	1	5	4	23,3
- par le compte en banque	5	25	2	11,8
- par l'instinct	0	-	1	5,9
- au jour le jour + situation 5 jours avant l'échéance mensuelle	1	5	-	
- par relevé bancaire + situation irrégulièrement	4	20	-	
- on s'arrange pour que le client paye un jour avant sa propre échéance	1	5	-	
- par une situation hebdomadaire	0	-	1	5,9
- ne sait pas	1	5	-	
	20	100	17	100,0

Sur les 17 entreprises qui ne connaissent pas de difficultés de financement, 12 (70,6 %) suivent leur rentabilité d'assez près, soit par le contrôle de leurs prix de revient, soit mois par mois par le contrôle de l'état d'avancement des travaux en cours, soit par des balances trimestrielles.

Ce contrôle sérieux de la rentabilité n'est effectué que dans 8 entreprises en difficultés sur 20 (40 %). Les autres se contentent d'une analyse annuelle d'un bilan que nous savons tronqué fiscalement (5), ou de l'évolution de leur chiffre d'affaires (2), d'une consultation de leur compte en banque (!) ou de leur situation financière partant de l'hypothèse qu'un compte bien garni ou une situation sereine préjugent d'une rentabilité satisfaisante (2). D'autres encore ne font rien ou presque rien.

Seules 3 entreprises sans difficultés de financement sur 17 (17,6 %) négligent leur liquidité, se fondant uniquement sur l'évolution de leur compte bancaire ou sur leur instinct. Par contre, 9 entreprises en difficultés sur 20 (45 %) ne font que consulter leur compte en banque avec pour quelques unes l'établissement irrégulier de leur situation globale. Une entreprise s'arrange pour que ses clients la payent le jour précédant sa propre échéance et une autre ignore comment contrôler sa liquidité.

Nous savons aussi (1) que les chefs d'entreprise estiment leurs fonds de roulement insuffisants beaucoup plus souvent lorsqu'ils éprouvent des difficultés de financement. L'insuffisance du fonds de roulement est due à une gestion de trésorerie fort délaissée qui entraîne à son tour des difficultés de financement. Difficultés de liquidité et difficultés de financement poussent d'ailleurs les entreprises qui les éprouvent à croire plus que les autres aux mérites d'un contrôle plus strict du crédit consenti aux clients.

Contrôle plus strict du crédit aux clients	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
NEFASTE	2	10	5	29,4
PAS NEFASTE	13	65	8	47,0
PAS NECESSAIRE	2	10	1	5,9
PAS POSSIBLE	2	10	1	5,9
BON ET MAUVAIS	0	-	2	11,8
Pas de réponse	1	5	0	-
	20	100	17	100,0

2) Les relations difficultés de financement-prise de conscience de la nécessité d'investir et difficultés de financement-estimation de la rentabilité de l'investissement envisagé ne permettent pas

d'affirmer que la démarche suivie pour investir est nécessairement plus efficace dans les entreprises qui ne connaissent pas de difficultés : la prise en compte assez systématique de la rentabilité de l'investissement projeté est réalisée par à peu près le même pourcentage d'entreprises (35 % contre 29,4 %). Cependant, les difficultés de financement contraignent assez souvent les entreprises à n'investir que pour remplacer un matériel usé (30 % contre 11,8 %).

	Difficultés de financement					
	OUI			NON		
	N	%		N	%	
Comment prenez-vous conscience de la nécessité d'investir ?						
- par l'accroissement du volume des commandes	6	30		4	23,5	
- par l'étroitesse des installations	3	15		4	23,5	
- par l'usure du matériel	6	30		2	11,8	
- par l'augmentation des prix de revient	2	10		1	5,9	
- par l'évolution des goûts de la clientèle	0	-		1	5,9	
- autres	2	10		2	11,8	
- pas de réponse	1	5		3	17,6	
	20	100		17	100,0	
Comment prenez-vous conscience de la rentabilité de l'investissement envisagé ?						
- calculs de gains de temps et de main d'oeuvre	7	35		4	23,5	
- pas de calculs : opportunité à saisir	1	5		1	5,9	
- intuition	2	10		1	5,9	
- emplacement	2	10		-	-	
- inv. est nécessaire - rentab. pas prise en compte	2	10		4	23,5	
- calculs faits mais sommaires	0	-		1	5,9	
- autres	1	5		2	11,8	
- pas de réponse	5	25		4	23,5	
	20	100		17	100,0	

3) Par contre, la compétence financière plus grande des entreprises n'éprouvant pas de difficultés de financement, apparaît nettement au travers de la connaissance du coût des sources de financement. Trois d'entre elles seulement sur 17 (17,6 %) optent pour les réserves comme source la moins onéreuse contre 40 % des autres entreprises.

Source la moins onéreuse	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
augmentation de capital	-	-	2	11,8
réserves	8	40	3	17,6
emprunt	5	25	2	11,8
crédit d'inv.	3	15	4	23,5
crédit profess.	1	5	3	17,6
autres	1	5	1	5,9
ne sait pas	2	10	2	11,8
	20	100	17	100,0

Chap 4 Difficultés de financement et projets

++++
d'investissement
++++

Les difficultés de financement n'empêchent pas 65 % des entreprises de projeter d'investir dans un proche avenir ou d'avoir réalisé leurs projets. Le pourcentage d'entreprises investisseuses est aussi équivalent que les entreprises éprouvent ou non des difficultés de financement.

Cependant, les projets sont souvent empreints d'une plus grande modestie. Ils visent surtout l'augmentation de la productivité par achat de matériel plus performant réalisant des économies de temps et de main d'oeuvre, beaucoup moins l'augmentation de la capacité de production.

Si les entreprises sans difficultés n'investissent pas parce qu'elles ne veulent pas connaître de soucis supplémentaires, la raison de ne pas investir des autres entreprises est leur situation financière délicate (bien qu'elle ne soit avouée que deux fois) : elles ont notamment toutes un fonds de roulement insuffisant qui les empêche de se procurer, par elles-mêmes ou à l'extérieur, les ressources nécessaires pour investir.

Les difficultés financières freinent donc le dynamisme de certaines entreprises contraintes tantôt de limiter l'ampleur de leurs projets, tantôt de ne pas investir du tout.

		Difficultés de financement				
		OUI		NON		
		N	%	N	%	
P R O J E T S	D	OUI	12	60	6	35,3
	I	NON	7	35	6	35,3
	N V E S T	REALISES RECEMMENT	1	5	5	29,4
		TOTAL	20	100	17	100,0

O B J E C T I F S		productivité	9	33,3	6	25,0
		capacité de prod.	3	12,5	7	29,2
		diversification des acti- vités.	2	8,3	3	12,5
		inv. commerciaux	2	8,3	3	12,5

R A I S O N S D E N E	P A S	déjà équipé	3	23,1	-	-
		pas de main d'oeuvre qualifiée	2	15,4	-	-
		situation financière	2	15,4	-	-
	I N V E S T I R	coût de l'argent	0	-	1	7,7
		direction trop vieille ou ne désire pas grandir	0	-	4	30,7
		pas de commandes suffi- santes	0	-	1	7,7

Chap 5 Les difficultés de financement et les
 ++++++
 améliorations souhaitées dans la
 ++++++
 politique de l'Etat
 ++++++

Le manque de sources de financement apparaît très bien au travers des desiderata des entreprises en difficultés. Celles-ci attendent surtout de l'Etat qu'il améliore leur accès aux sources de financement par la non-discrimination des PME par rapport aux autres entreprises et l'extension des facilités de crédit. Elles réclament aussi l'allègement des charges fiscales et sociales de manière à mieux s'autofinancer.

Quant aux autres entreprises, l'absence de problèmes les incite à ne rien attendre de l'Etat, ou à souhaiter payer le moins d'impôts et de charges sociales possible et être mieux informées et mieux comprises.

Améliorations souhaitées	Difficultés de financement			
	OUI		NON	
	N	%	N	%
allègement des charges fiscales	6	30	5	29,4
non-discrimination des PME	8	40	2	11,8
allègement des charges sociales	6	30	5	29,4
extension des facilités de crédit	6	30	2	11,8
information, compréhension, etc...	3	15	4	23,5

Chap 6 Les Etudes suivies et l'activité préférée

+++++

L'influence des études suivies et de l'activité préférée par les chefs d'entreprise sur leurs difficultés de financement apparaît peu. Tout au plus peut-on dire que les difficultés touchent plus les patrons dont la formation scolaire est la moins poussée (études primaires et humanités inférieures) et ceux dont l'activité préférée est commerciale (8 cas sur 13 contre 8 sur 15 pour les préférences techniques).

Les études et l'activité préférée ne préjugent pas de la compétence financière des chefs d'entreprises. Nous trouvons des techniciens aussi compétents que des dirigeants de formation classique, des préférences commerciales aussi compétentes que des préférences techniques. La seule catégorie faisant manifestement preuve d'incompétence est ici aussi constituée par les entrepreneurs de bagage scolaire limité.

Relation Etudes/Activité préférée	Difficultés de financement					
	OUI			NON		
	N	%	N	%		
Humanités et commercial	2	10	0	0		
humanités et technique	2	10	2	11,8		
humanités et technique et commercial	1	5	0	0		
humanités et pas de préférence	0	-	2	11,8		
humanités inf. et commercial	1	5	0	-		
humanités inf. et technique	1	5	0	-		
humanités inf. et fin. et adm.	1	5	0	-		
techniques et commercial	5	25	4	23,4		
techniques et technique	1	5	3	17,6		
techniques et financier	0	-	1	5,9		
techniques et pas de préférence	1	5	0	-		
ing. techn. et technique	1	5	2	11,8		
ing. techn. et pas de préf.	1	5	0	-		
primaires et technique	3	15	0	-		
primaires et techn. et commer.	0	-	1	5,9		
Université et commercial	0	-	1	5,9		
Université et pas de préf.	0	-	1	5,9		
	20	100	17	100,0		

Chap 7 La taille et l'âge des entreprises, causes de

+++++

leurs difficultés

+++++

Section 1 La taille de l'entreprise mesurée selon l'importance de sa

main d'oeuvre, de son chiffre d'affaires et de

son avoir social

Les deux tiers des entreprises employant moins de 10 personnes n'éprouvent aucune difficulté de financement. Ce sont de vieilles entreprises artisanales où le patron travaille lui-même dans l'atelier et qui engagent peu de personnel administratif venant grever les profits. Leurs investissements sont peu fréquents et se limitent souvent à du petit outillage peu onéreux. Leur chiffre d'affaires n'est jamais supérieur à 10 millions.

		Difficultés de financement			
		OUI		NON	
		N	%	N	%
1) <u>emploi</u>	Nbre d'entreprises en 1973				
	N		%		
- de 10 pers.	12	4	33,3	8	66,7
10 à 19 pers.	14	10	71,4	4	28,6
20 à 49 pers.	6	4	66,7	2	33,3
50 pers et +	5	2	40,0	3	60,0
2) <u>CA</u>					
- de 5 M	6	2	33,3	4	66,7

5 à 10 M	10	100	5	50,0	5	50,0
10 à 20 M	11	100	7	63,6	4	36,4
+ de 20 M	10	100	6	60,0	4	40,0

La majorité des entreprises appartenant aux autres catégories d'emploi et de chiffre d'affaires ressentent beaucoup plus intensément les problèmes de financement, à l'exception des entreprises occupant plus de 50 personnes.

Nous citerons particulièrement les entreprises dont l'avoir social est compris entre 2 et 10 millions. Ces entreprises sont au nombre de 14 et 11 d'entre elles (78,6 %) éprouvent des difficultés de financement. Elles sont à la croisée des chemins. Le manque de fonds et de garanties les empêche d'extérioriser plus avant leurs velléités de croissance.

AVOIR SOCIAL	Difficultés de financement					
	OUI		NON			
	N	%	N	%		
- de 0,5 M	1	5	1	5,9		
0,5 M à 1 M	1	5	2	11,8		
1 M à 2 M	2	10	5	29,4		
2 M à 5 M	8	40	3	17,6		
5 M à 10 M	3	15	-	-		
+ de 10 M	2	10	4	23,5		
ne sait pas	3	15	2	11,8		
	20	100	17	100,0		

Section 2 L'âge de l'entreprise

Les difficultés de financement touchent avant tout les jeunes

entreprises : 90 % d'entre elles en éprouvent contre à peine un peu plus de 40 % des vieilles entreprises. De plus, au fur et à mesure que l'âge vient, non seulement s'estompe le nombre d'entreprises en difficultés mais aussi l'acuité de leurs problèmes : plus on vieillit moins se pose l'épineux problème des garanties, condition sine qua non de tout financement étranger.

Difficultés de financement	AGE DE L'ENTREPRISE			
	- de 20 ans		+ de 20 ans	
	N	%	N	%
OUI	9	90	11	40,7
NON	1	10	16	59,3
	10	100	27	100,0

Chap 8 Le pourquoi de l'influence prépondérante de

+++++

l'âge et de l'emploi sur les difficultés

+++++

de financement

+++++

Section 1 La rareté des sources de financement

1) Age de l'entreprise

90 % des jeunes entreprises ressentent des difficultés de financement. Le crédit est rare et l'autofinancement quasiment toujours insuffisant. Sept d'entre elles mettent chaque année moins de 50 % des bénéfices retirés de l'exploitation en réserves. Il est vrai que cinq d'entre elles sont des entreprises non familiales qui doivent rémunérer leurs actionnaires. Les jeunes entreprises doivent souvent trouver les fonds nécessaires à leur développement uniquement grâce au concours de leur patron et / ou de leurs actionnaires par emprunt privé et / ou augmentation de capital.

Sources utilisées	AGE DE L'ENTREPRISE			
	- de 20 ans		+ de 20 ans	
	N	%	N	%
1) <u>sources externes</u>				
- emprunt privé	4	40	7	25,9
- prêt hypothécaire	2	20	6	22,2
- crédit professionnel	3	30	4	14,8
- crédit d'investissement	2	20	8	29,6
- crédit bancaire MT.	3	30	7	25,9
- aucune	2	20	10	37,0

	AGE DE L'ENTREPRISE			
	- de 20 ans		+ de 20 ans	
	N	%	N	%
2) <u>sources internes</u>				
- autofinancement	6	60	25	92,5
- augmentation de cap.	4	40	2	7,4
<u>Autofin. suffisant</u>				
- OUI	1	10	12	44,4
- NON	8	80	12	44,4
OUI en dehors des gros. invest.	1	10	3	11,2

La pauvreté des jeunes entreprises en matière de fonds propres ou étrangers apparaît plus clairement encore lorsqu'on recherche les moyens par lesquels les entreprises financent leurs installations, leur équipement, leurs stocks et leur clientèle. Sur les 6 entreprises fondées voici moins de dix ans, aucune ne finance ses installations par ses fonds propres : deux sont locataires, deux autres recourent à l'emprunt privé, une à l'emprunt hypothécaire et la dernière, la plus florissante, bénéficie d'un crédit d'investissement. Les jeunes entreprises consacrent leurs fonds propres essentiellement à la constitution de l'appareil de production (équipement et stocks) et autant que possible au financement du crédit qu'elles concèdent à leur clientèle pour soutenir la concurrence.

	AGE DE L'ENTREPRISE			
	- de 20 ans		+ de 20 ans	
	N	%	N	%
<u>Fin. des installations</u>				
- moyens propres	2	20	14	51,9
- moyens propres + crédit	1	10	4	14,8
- crédit	2	20	5	18,5
- emprunt privé	3	30	1	3,7
- location	2	20	3	11,1
	<u>10</u>	<u>100</u>	<u>27</u>	<u>100,0</u>
<u>Fin. de l'équipement</u>				
- moyens propres	6	60	15	55,6
- moyens propres + crédit	-	-	3	11,1
- crédit	2	20	7	25,9
- moyens propres et leasing	2	20	2	7,4
	<u>10</u>	<u>100</u>	<u>27</u>	<u>100,0</u>
<u>Fin. du stock</u>				
- FDR	10	100	20	74
- FDR + crédit	-	-	7	26
	<u>10</u>	<u>100</u>	<u>27</u>	<u>100</u>
<u>Fin. de la clientèle</u>				
- FDR	9	90	20	74
- FDR + crédit	1	10	5	18,5
- Agence spécialisée	-	-	2	7,5
	<u>10</u>	<u>100</u>	<u>27</u>	<u>100,0</u>

Les entreprises âgées de plus de 20 ans se divisent en deux catégories :

- 1) une dizaine refuse tout financement étranger soit parce que, bien qu'elles en aient besoin, elles craignent par là de voir leur indépendance compromise, soit qu'elles n'en aient nul besoin, vu l'abondance des ressources accumulées au fil des ans. Ceci est d'ailleurs le cas de la plus grande entreprise interrogée qui vient d'intégralement autofinancer sa nouvelle implantation.
- 2) les autres entreprises recourent au crédit, assorti souvent des avantages des lois de relance économique. Leur âge leur a permis de s'attacher la confiance des organismes financiers surtout lorsqu'elles emploient un personnel déjà assez important.

L'âge de la direction confirme la rareté du crédit aux jeunes entreprises : le financement externe plus important parmi les entreprises de direction jeune provient de la contribution des entreprises âgées à direction rajeunie. Ce rajeunissement a permis un regain d'énergie auprès de ces entreprises qui maintenant, investissent sans attendre d'avoir rassemblé les réserves nécessaires. La jeunesse est un incitant à l'investissement : dans les affaires, comme dans tous les domaines, elle est marquée du sceau du dynamisme et redoute moins le risque. Le patrimoine constitué antérieurement facilite pour un temps l'accès au crédit mais n'empêche pas la moitié des directions jeunes de connaître des difficultés de financement qu'elle solutionne, comme beaucoup d'entreprises jeunes par l'emprunt privé.

Sources utilisées	AGE DE LA DIRECTION			
	- de 20 ans		+ de 20 ans	
	N	%	N	%
<u>1) sources externes</u>				
- emprunt privé	9	53,1	2	10
- prêt hypothécaire	4	23,6	4	20
- crédit professionnel	5	29,5	2	10
- crédit d'investis.	3	17,6	7	35
- crédit bancaire MT	5	29,5	5	25
- aucune	3	17,6	9	45
<u>2) sources internes</u>				
- autofinancement	12	69,8	19	95
- augment. de capital	4	23,6	2	10

Nombre de directions de moins de 20 ans : 17
 Nombre de directions de plus de 20 ans : 20

2) Emploi

Les sources de financement paraissent également manquer aux entreprises de moins de 10 personnes et de 10 à 19 personnes qui connaissent des difficultés de financement.

		Difficultés de financement					
		Total		OUI		NON	
		N	%	N	%	N	%
S O U R C E S	1 <u>entreprises de - de</u> <u>10 personnes</u>						
	<u>Nombre</u>	12	100	4	33,3	8	66,7
	- emprunt privé	3	25,0	1	8,3	2	16,0
	- prêt hypothécaire	3	25,0	2	16,6	1	8,3
	- crédit profes.	4	33,3	1	8,3	3	25,0
	- crédit d'invest.	1	8,3	0	-	1	8,3
	- crédit banc. MT	1	8,3	0	-	1	8,3
	- aucune source ext.	4	33,3	1	8,3	3	25,0
	- autofinancement	10	88,3	3	25,0	7	58,3
	- augm. de capital	1	8,3	0	-	1	8,3
U T I L I S E S	2 <u>entreprises de 10 à 19</u> <u>personnes</u>						
	<u>Nombre</u>	14	100	10	71,4	4	28,6
	- emprunt privé	7	50,0	6	42,8	1	7,2
	- prêt hypothécaire	4	28,6	3	21,4	1	7,2
	- crédit profes.	1	7,2	1	7,2	-	-
	- crédit d'invest.	3	21,4	1	7,2	2	14,3
	- crédit banc. MT	5	35,7	3	21,4	2	14,3
	- aucune source ext.	5	35,7	3	21,4	2	14,3
	- autofinancement	10	71,4	6	42,8	4	28,6
- augment. de capital	1	7,2	1	7,2	-	-	
	3 <u>entreprises de 20 à 49</u> <u>personnes</u>						
	<u>Nombre</u>	6	100	4	66,7	2	33,3
	- emprunt privé	-	-	-	-	-	-

- prêt hypothécaire	-	-	-	-	-	-
- crédit profes.	2	33,3	2	33,3	-	-
- crédit d'invest.	3	50,0	1	16,7	2	33,3
- crédit banc. MT	2	33,3	1	16,7	1	16,7
- aucune source ext.	2	33,3	2	33,3	-	-
- autofinancement	6	100,0	4	66,7	2	33,3
- augm. de capital	1	16,7	1	16,7	-	-
<hr/>						
4 <u>entreprises de 50</u>						
<u>personnes et plus</u>						
<u>Nombre</u>	5	100	2	40	3	60
- emprunt privé	1	20	1	20	-	-
- prêt hypothécaire	1	20	1	20	-	-
- crédit profes.	-	-	-	-	-	-
- crédit d'inv.	3	60	1	20	2	40
- crédit banc MT	2	40	1	20	1	20
- aucune source ext.	1	20	-	-	1	20
- autofinancement	5	100	2	40	3	60
- augm. de capital	3	60	2	40	1	20
<hr/>						

Ces entreprises ne bénéficient que d'un peu plus du tiers des crédits d'investissement (SNCI, professionnels ou bancaires) distribués aux entreprises de moins de 20 personnes (6 sur 15). L'autofinancement y est moins fréquent à cause de leur caractère assez souvent non familial (4 sur 14 : 28,6 %). De plus, elles sont 4 à n'utiliser aucune source étrangère de capital alors qu'elles en ont manifestement besoin.

Par contre, à deux exceptions près, deux entreprises qui ne recourent à aucune source externe, les difficultés de financement des entreprises plus grandes semblent moins liées au manque de fonds : elles s'autofinangent toutes au maximum de leurs possibilités et usent du crédit à peu près dans les mêmes proportions qu'elles éprouvent ou non des difficultés. Deux d'entre elles seulement ont soulevé le problème des garanties. Les grandes entreprises sont du reste les seules à reconnaître les lacunes de leur organisation bien qu'elles soient moins graves que celles des entreprises plus petites. Il ressort de plus des interviews menés dans ces firmes qu'en raison de

l'importance de la main d'oeuvre occupée, elles n'ont généralement que peu de peine à se procurer les fonds qui leur sont nécessaires.

		Emploi							
		- de 10 pers.		10 à 19 pers.		20 à 49 pers.		50 pers et +	
		N	%	N	%	N	%	N	%
B E N.	0 à 50 %	5	41,8	3	21,4	-	-	-	-
	10 à 50 %	2	16,6	-	-	-	-	1	20
M I S	50 %	-	-	4	28,4	-	-	-	-
	75 %	-	-	2	14,4	1	16,7	-	-
	75 à 100%	-	-	1	7,2	1	16,7	1	20
E N	100 %	2	16,6	3	21,4	3	50,0	3	60
	PR	3	25,0	1	7,2	1	16,6	-	-
R E S E R V E S		12	100,0	14	100,0	6	100,0	5	100

Section 2 Les insuffisances des lois d'expansion

L'aide de l'Etat nous était parue, à première vue (1), bien dispensée puisque la demande d'une seule entreprise a été refusée et que deux entreprises seulement ont renoncé à poursuivre la constitution de leurs dossiers de demande devant les paperasseries imposées.

Nous avons dit cependant que nous pousserions l'investigation plus loin. Nous pensions en effet que trop d'entreprises avaient répondu que l'aide légale ne leur était pas nécessaire.

Il n'est pas certain, même si aucune entreprise n'ignore l'existence de la législation, qu'elles en connaissent le contenu exact. Ce manque d'informations a poussé trois entreprises à ne pas

(1) voir page 88

croire en l'utilité de l'aide légale.

D'autre part, les préoccupations politiques et le "pistonnage" ne sont pas absents de l'octroi d'incitants à l'investissement. Plusieurs entreprises ont pu bénéficier de bonifications d'intérêt grâce au concours de personnes bien "placées". Par contre, et c'est plus grave, une entreprise s'est vue refuser l'aide promise parce qu'elle refusait de s'installer dans un zoning nouvellement créé et désespérément vide. Cette entreprise n'avait aucun intérêt à quitter ses installations qui sont sa propriété. Elle demandait simplement une aide pour pouvoir les agrandir.

Ces deux griefs ne condamnent cependant pas les lois de relance économique : toutes les entreprises qui en ont bénéficié ou qui en bénéficient actuellement, sauf une, projettent de nouveaux investissements contre à peine une faible majorité d'entreprises non bénéficiaires. Bien sûr, ces dernières peuvent être équipées ou ne manifester aucune envie de croissance. Cependant, une aide de l'Etat en redynamiserait un certain nombre qui, par exemple, trouvent le coût de l'argent trop onéreux ou qui pensent souffrir d'une pénurie de main d'oeuvre qualifiée.

Enfin, le jeune âge et l'emploi peu important sont deux handicaps majeurs à la recherche de sources de financement avantageuses. Nous avons encore ici confirmation qu'ils sont à la base des difficultés de nombreuses entreprises.

Les lois d'expansion paraissent un remède efficace : 4 entreprises sur les 14 qui en bénéficient éprouvent des difficultés de financement et parmi elles les 3 jeunes entreprises pour lesquelles la contribution de l'Etat n'a jamais dépassé une bonification d'intérêt de 2 %.

Leur application devrait dès lors être plus importante et étendue à un plus grand nombre d'entreprises saines comme le réclament beaucoup de chefs d'entreprises interviewés qui clouent au piloris les gaspillages de la SNI et d'autres institutions au bénéfice d'entreprises en déclin.

		Bénéficiez-vous des lois d'expansion ?			
		OUI		NON	
		N	%	N	%
A G E	- de 20 ans	3	21,4	7	30,4
	+ de 20 ans	11	78,6	16	69,6
	Total	14	100,0	23	100,0
E M P L O I	- de 10 pers	4	28,6	8	34,8
	10 à 19 pers	3	21,4	11	47,8
	20 à 49 pers	4	28,6	2	8,7
	50 pers et plus	3	21,4	2	8,7
	Total	14	100,0	23	100,0
DIFF. DE FINANCE- MENT	OUI	4	28,6	16	69,6
	NON	10	71,4	7	30,4
	Total	14	100,0	23	100,0

Section 3 Les insuffisances de gestion plus fréquentes

auprès des jeunes entreprises et des entrepri-

ses occupant peu de personnel

L'élément essentiel de la PME est constitué par la fonction de direction. Tous les problèmes, qu'ils soient financiers, commerciaux ou techniques, doivent être résolus par la direction, moteur de l'entreprise.

Or, que constate-t-on généralement dans les jeunes entreprises et dans les entreprises plus petites, même si elles ne connaissent pas de difficultés de financement ? Très souvent le patron est seul, cumule toutes les fonctions et exerce son activité en se consacrant à la fonction pour laquelle il possède le plus d'affinités ou de compétence. La direction financière s'exerce sur une base part-time. Le jeune âge et la petitesse des entreprises ne leur permettent pas de s'attacher un département financier et comptable permanent, département que l'on rencontre dans toutes les entreprises qui emploient au moins 35 personnes.

Proportionnellement, ce sont par conséquent les entreprises les plus jeunes et les moins importantes qui négligent le contrôle de leur rentabilité et de leur liquidité, dont la démarche pour investir est la plus rudimentaire et qui ont le moins conscience du coût des sources de financement.

Section 4 La mentalité trop traditionnaliste des

entreprises en difficultés

A première vue, selon le tableau ci-dessous, les jeunes entreprises paraissent posséder une mentalité plus progressiste : l'idée de croissance est partagée par 70 % d'entre elles bien qu'elles soient aussi 80 % à vouloir le maintien de leur indépendance. Elles recherchent l'adaptation au marché dans 70 % des cas. La délégation des pouvoirs et la collégialité des décisions sont cependant tout autant partagées par les entreprises jeunes et les entreprises plus âgées.

		AGE DE L'ENTREPRISE			
		- de 20 ans		+ de 20 ans	
		N	%	N	%
O B J E C T I F S	indépendance	8	80	15	55,5
	efficacité avec stabilité	0	-	9	22,2
	croissance des dimensions	5	50	5	18,5
	croissance de la part de marché	2	20	2	7,4

		' pas de réponse	' -	' -	' 1	' 3,7
R O L E	E C O N O M I Q U E	' s'adapter au marché	' 7	' 70	' 17	' 63,0
		' leadership techni- que	' -	' -	' 6	' 22,2
		' changements à l'ef- ficacité prouvée	' 2	' 20	' 0	' -
		' les deux premiers	' 1	' 10	' 4	' 14,8
DELEGATION						
		' OUI	' 7	' 70	' 19	' 70,4
		' NON	' 3	' 30	' 8	' 29,6
STRUCTURE						
		' CENTRALISEE	' 5	' 50	' 14	' 51,8
		' COLLEGIALE	' 5	' 50	' 13	' 48,2

Cette première impression est trompeuse. En effet,

- 1 il est logique que les jeunes entreprises recherchent la croissance : elles n'ont pas atteint le développement souhaité par leur direction. Cependant, cette idée doit se confirmer dans les faits. Or, les entreprises veulent en même temps maintenir leur indépendance. Elles refusent toutes, à une ou deux exceptions près, l'ouverture à des partenaires extérieurs ou la fusion qui pourraient accélérer cette croissance. Elles souhaitent même moins intensément la collaboration avec d'autres entreprises. Il faut néanmoins comprendre la volonté d'indépendance des jeunes chefs d'entreprise : ils se sont dégagés de la férule d'un patron ou d'une organisation pour monter leur propre affaire et ils ne désirent pas voir disparaître ce qu'ils ont construit par un travail de tous les instants.

		AGE DE L'ENTREPRISE			
		- de 20 ans		+ de 20 ans	
		N	%	N	%
ACTIONNAIRES	OUI	1	10	5	18,5
EXTERIEURS	NON	9	90	22	81,5
=====					
FUSION	OUI	2	20	12	44,4
	NON	8	80	15	55,6
=====					
COLLABORATION	OUI	6	60	18	66,7
	NON	4	40	9	33,3
=====					

2 L'adaptation au marché est surtout passive. Les entreprises n'ont ni la taille ni les moyens de s'assurer une gestion scientifique de leur clientèle impliquant études de marché, possibilités importantes de promotion, remise en cause permanente de produits etc ... Elles se contentent plutôt de suivre d'assez près l'évolution technologique du matériel afin de rester concurrentielles. C'est dans ce sens qu'il faut comprendre leur adaptation au marché.

3 La structure de décisions collégiales ne s'étend en fait qu'aux associés de l'entreprise. Elle n'implique nullement l'intéressement des travailleurs.

La mentalité des vieilles entreprises éprouvant des difficultés de financement et qui occupent peu de personnel est assez semblable à celle des jeunes entreprises. Au nombre de sept, elles recherchent toutes avant tout le maintien de leur indépendance et veulent aussi s'adapter au marché sans en avoir les moyens. Leur structure de décisions est souvent centralisée. Elles sont généralement adversaires à toute idée de fusion ou d'ouverture à de nouveaux partenaires.

Les autres entreprises âgées qui occupent également peu de personnes mais qui ne connaissent pas de difficultés de financement paraissent mieux accepter les idées nouvelles : même si 58 % d'entre elles tiennent fort au maintien de leur indépendance, les idées de fusion et de collaboration y sont beaucoup plus répandues.

Ce sont également les entreprises âgées les plus importantes qui sont les plus ouvertes au progrès. La recherche de l'indépendance y est rare. Elles voient leur rôle économique dans l'adaptation au marché, qu'elles peuvent déjà réaliser vu leur infrastructure, le leadership technique ou leur combinaison. Trois d'entre elles sur huit accepteraient des actionnaires extérieurs, cinq la fusion et 6 la collaboration.

Nous pouvons donc affirmer que la mentalité des jeunes entreprises et de celles qui occupent une main d'oeuvre limitée influe sur leurs difficultés de financement parce qu'elle les incite à ne pas s'ouvrir vers l'extérieur.

		Grandes entreprises	Jeunes entreprises	Vieilles entreprises en difficultés	Vieilles entreprises sans diff.	Total
OBJETIVES	INDEPENDANCE	2	8	7	7	23
	EFFICACITE	3	0	3	3	9
	DIM.	3	5	1	1	10
	PART ME	1	2	-	1	4
	PR	1	0	-	-	1
=====						
ECONOMIQUES	ADAPTATION	3	7	5	9	24
	LEADERSHIP	2	-	2	2	6
	CHANGEMENTS	-	2	2	-	2
	LES II PREMIERS	3	1	-	1	5
=====						
STRUCTURES	CENTRALISEE	6	5	5	3	19
	COLLEGIALE	2	5	2	9	18
=====						

ACT.	OUI	3	1	1	1	6
EXT.	NON	5	9	6	11	31
=====						
FU-						
SION	OUI	5	2	2	5	24
	NON	3	8	5	7	13
=====						
COL-	OUI	6	6	3	9	24
LAB.	NON	2	4	4	3	13
=====						

Conclusion générale

Les PME, et parmi elles les entreprises les plus jeunes et les plus petites, rencontrent plus de difficultés financières. Nous avons constaté que, la plupart du temps, leurs dirigeants ont une formation et des préférences qui les inclinent à trouver rebutant tout ce qui est comptabilité et financier. Par nécessité, suivant l'évolution de leur entreprise, ils se dirigent vers le secteur commercial mais ils ne tiennent que rarement une comptabilité régulière. Leur souci principal semble être toujours de recueillir les données suffisantes pour remplir la déclaration fiscale lorsque l'entreprise n'a pas de statut juridique ou pour établir le bilan fiscal lorsqu'elle s'est dotée de la personnalité morale.

Dès lors, lorsqu'elles font appel à des capitaux étrangers, et donc en ordre principal au secteur bancaire, les PME manquent de données pour répondre à tous les renseignements financiers qui leur sont demandés. La banque, ou l'organisme financier, exige en effet, lorsqu'une demande de crédit lui est soumise, non seulement les bilans des années antérieures, qu'elle sait inexacts, mais aussi les documents comptables détaillés et les perspectives d'avenir ressortant de statistiques diverses sur les ventes, les achats, la rentabilité, etc...

La demande de crédit doit répondre aux critères de l'orthodoxie bancaire. La banque justifiera son intervention éventuelle ou la limitera en fonction des éléments qui lui sont soumis. Elle considère que moins elle dispose de renseignements, plus le risque couru est grand. D'où limitation de l'intervention dans le montant et la durée qui ne rencontrera qu'imparfaitement la demande actuelle de la PME, forcée d'accepter, faute de mieux, les conditions qui lui sont faites.

De plus, en regard des grandes firmes, la PME ne présente qu'une demande de petite envergure pour la banque. Le dirigeant de la PME n'aura l'occasion de rencontrer qu'un directeur d'agence, par exemple, c'est-à-dire un cadre inférieur, qui se doit de respecter les consignes de son comité directeur. Pour aller au-delà, il doit lui soumettre un rapport basé sur la notoriété, l'honorabilité du demandeur et généralement, puisque crédit est synonyme de confiance, sur la sympathie que le demandeur éveille en lui.

Nous nous trouvons à ce moment en pleine subjectivité car il faudra tenir compte aussi de l'audience dont jouit ce représentant de la banque auprès de ses supérieurs.

On aboutira ainsi à un renforcement des conditions imposées pour l'octroi du crédit - garanties, cautions, etc... -, la logique bancaire étant essentiellement basée sur la sécurité des placements à réaliser. Le développement de la PME sera entravé par suite d'un manque de compréhension, de souplesse ou de confiance de la banque dont l'intervention est de plus limitée par la loi.

Il faut donc revoir les conditions d'accès au crédit des PME en leur ouvrant plus largement les portes. Les diverses mesures prises par l'Etat, telles que la création du fonds de garantie légal et les législations de relance économique, et la contribution des institutions spécialisées - la Caisse Nationale de Crédit Professionnel et son réseau - demeurent insuffisantes car trop lentes, trop faibles ou toujours fidèles aux grands principes de l'orthodoxie bancaire.

Certes, on ne peut faire supporter par la collectivité les risques que refusent d'admettre les banques et la première réaction consiste à demander aux PME de faire l'effort de gestion nécessaire pour avoir plus facilement accès au crédit. Il faut cependant tenir compte de trois facteurs :

- 1) le coût d'une organisation administrative et comptable efficace est très élevé.
- 2) le patron d'une PME dispose rarement de collaborateurs valables. Il ne peut généralement compter que sur un comptable, employé d'une grande entreprise ou indépendant, qui constitue rapidement un embryon de comptabilité orienté vers le fiscal et subsidiairement le social. Les enseignements qu'en tirera le patron seront forcément limités et les conseils qu'il pourra recueillir auprès de son comptable seront minces par manque de temps et de formation de ce dernier.
- 3) psychologiquement, le dirigeant s'engagera difficilement dans une voie dont il trouve les frais inutiles. La créativité est le dénominateur commun de la plupart des chefs de petites entreprises ou d'entreprises moyennes : malgré ce qu'en pensent maints technocrates, les PME constituent le terrain de recherche et d'expérimentation privilégié d'idées, de produits et de procédés nouveaux parce que leurs chefs sont novateurs et possèdent le goût du risque. Leur logique est l'action. Elle est freinée et même brimée par des problèmes administratifs. Elle est dès lors hostile à tout ce qui ressemble à la bureaucratie et à ses tracasseries. Elle s'oppose ainsi à la logique de sécurité des organismes financiers parce qu'elle néglige ce que nous pourrions

appeler l'intendance : exigences comptables, présentation rigoureuse des dossiers de demande de crédit, aspects ou conséquences financières qu'entraînent les projets ou les idées etc...

A notre avis, pour remédier à cet état des choses, on devrait intervenir de quatre façons :

- 1) inculquer aux dirigeants des PME l'idée de la nécessité d'une organisation administrative adaptée au développement de leur entreprise. A cet effet, l'intervention des organismes régionaux serait bénéfique. Ils devraient jouir d'une considération et d'un poids accrus auprès des PME grâce à leurs services spécialisés d'aides aux entreprises.
- 2) réglementer l'accession à la profession comptable en fonction des études faites et des capacités professionnelles. La formation de comptable devrait être plus poussée au fur et à mesure du développement de l'entreprise, les problèmes posés évoluant parallèlement à la taille de l'entreprise : elle devrait être tout autant orientée vers la gestion de l'entreprise que vers les enregistrements en comptes.
- 3) élargir le système bancaire en changeant sa mentalité et sa logique financière de façon à ce que la dispensation du crédit soit mieux adaptée au dynamisme des chefs d'entreprise. On pourrait, par exemple, comme le font déjà certaines banques, promouvoir un service consacré uniquement aux PME, formé de gens versés dans les problèmes rencontrés par les entreprises et qui ne craindraient pas leur dynamisme. L'intérêt des banques est en effet d'accélérer l'activité économique des régions où elles sont installées : plus cette activité se développe, plus elles en retirent du bénéfice tant au point de vue octrois des crédits qu'au point de vue dépôts. Les risques courus par la banque qui se départit des règles strictes de l'encadrement des crédits s'annuleraient globalement si le service spécialisé dans le crédit aux petites entreprises est compétent. Il ne rentre cependant pas dans notre esprit de faire commanditer la PME par le système bancaire. L'intervention de ce dernier devrait simplement pouvoir revêtir un aspect de participation adapté aux possibilités de développement et de sérieux qu'offrent les PME solliciteuses.
- 4) En ce sens, le rôle des sociétés de développement régional pourrait également être salutaire. Leur action devrait être orientée vers le développement d'entreprises saines et non vers la sauvegarde d'entreprises en déclin, comme cela se passe trop souvent. Elle sera spécifiquement économique et sociale, à l'exclusion de toute préoccupation politique.

Nous n'avons pas l'impression d'émettre des idées utopiques. Pour les réaliser, il suffirait de rendre concrets ou de faire avancer certains projets en cours. - réglementation de la profession comptable, enseignement mieux adapté de la gestion d'entreprise au niveau du graduat comptable ou des études assimilées -, de définir ou de redéfinir l'orientation d'organismes actuels ou sur le point d'être créés - sociétés de développement régional, système bancaire.

+
+ +
+

ANNEXE : Questionnaire proposé aux chefs d'entreprise du
===== secteur construction mécanique, métallique et
électrique de la Province de Namur.

FIRME INTERVIEWEE : _____

ADRESSE : _____

TEL. : _____

SECTEUR D'ACTIVITES : _____

ACTIVITES : _____

NOM DE L'INTERVIEWE : _____

FONCTION DANS L'ENTREPRISE : _____

NUMERO DE L'ENQUETE : _____

PREMIERE PARTIE

La première partie de notre entretien sera consacrée à des questions d'ordre général qui me permettront de situer votre entreprise dans l'ensemble de l'échantillon.

- 1) Je voudrais tout d'abord connaître le nombre de personnes employées dans votre entreprise au cours des 5 dernières années.

69 70 71 72 73

- moins de 10 personnes
- de 10 à 19 personnes
- de 20 à 49 personnes
- 50 personnes et plus

- 2) Depuis combien de temps l'entreprise exerce-t-elle ses activités sous sa direction actuelle ?

- moins de 5 ans
- de 5 à 10 ans
- de 10 à 20 ans
- plus de 20 ans

- 3) Une partie de vos activités est-elle consacrée à des travaux de sous-traitance exercés pour le compte d'autres entreprises ?

- oui
- non

4) Faites vous vous-mêmes exécuter certains travaux par d'autres ?

- oui
- non

5) Quelle est la forme juridique de l'entreprise ?

- S.A.
- S.P.R.L.
- autre
- pas de personnalité juridique

6) S'agit-il d'une entreprise familiale ?

- oui
- non

7) La direction de l'entreprise détient-elle la majorité des parts de capital ?

- oui
- non

8) L'entreprise est-elle propriétaire ou locataire de ses installations ?

- propriétaire
- locataire

9) il est normal que, dans une PME, le directeur de l'entreprise soit compétent dans tous les domaines puisqu'il en est en quelque sorte l'homme-orchestre. Je vous demanderai cependant vers quelle activité vont vos préférences ?

- le commercial
- le technique
- le financier
- l'administratif

10) Quel est l'objectif premier que vous essayez d'atteindre au maximum dans votre entreprise ?

QUESTION OUVERTE ET ENSUITE FERMEE PARCE QUE OBJECTIF DONNE EST SOUVENT UN MOYEN D'ATTEINDRE UN OBJECTIF PLUS FONDAMENTAL.

- maintenir l'indépendance de l'entreprise et conserver son patrimoine.
- accroître l'efficacité de l'entreprise tout en assurant la stabilité de ses structures et de son organisation
- accroître l'efficacité de l'entreprise avec le profit comme critère souverain quels que soient les changements que cela suppose
- accroître les dimensions de l'entreprise
- augmenter la part relative de marché pour permettre à l'entreprise de se maintenir à sa place
- augmenter la part relative de marché pour permettre à l'entreprise de se développer

II) Quelles sont vos opinions sur le rôle économique de votre entreprise ?

Doit-elle :

- s'adapter constamment aux besoins du marché
- conquérir un leadership technique et / ou commercial en créant dans l'entreprise un esprit d'innovation
- introduire des changements techniques et/ ou commerciaux ayant fait la preuve de leur efficacité

I2) Pourriez-vous me décrire l'organisation structurelle de votre entreprise ?

QUESTION OUVERTE SUIVIE DE 4 QUESTIONS FERMEES

- la délégation des pouvoirs est-elle pratiquée, et comment ?
- la structure est-elle centralisée ou la prise de décisions est-elle collégiale ?
- Qu'arrive-t-il en cas de manquement de discipline ?

- Existe-t-il un organigramme définissant les fonctions dans l'entreprise et leurs relations ?
Est-il étroitement suivi ?

DEUXIEME PARTIE

Nous allons entrer maintenant dans le vif du sujet en commençant par des questions relatives à l'investissement et aux différentes sources de financement possibles. Nous passerons en revue ces différentes sources de financement et nous terminerons par quelques questions relatives au contrôle et à la planification dans l'entreprise.

- 13) Je vous demanderai tout d'abord si, à l'heure actuelle, vous avez des projets d'investissements ?

- oui
- non

Si oui, passer à la question 14

Si non, passer à la question 15

- 14) Quels sont les objectifs recherchés par ces projets ?

- augmentation de la capacité de production
- augmentation de la productivité
- diversification des activités
- recherche
- autres : 1 _____

2 _____

15) Quelles sont les raisons pour lesquelles vous n'avez pas pour l'instant de projets d'investissements ?

16) Pourriez-vous m'expliquer en quelques mots la démarche que vous suivez habituellement pour choisir un investissement ?

SI REPONSE PAS SATISFAISANTE : 2 SOUS-QUESTIONS

- Comment prenez-vous conscience de la nécessité de faire un investissement ?

- De quelle manière estimez-vous la rentabilité de l'investissement envisagé ?

17) Pour tout investissement réalisé ou à réaliser dans l'avenir, existe-t-il des sources de financement qui vous soient quasiment interdites ?

- oui

- non

18) Je vais vous soumettre une liste de sources de financement. A chacune d'elles, vous me répondrez si vous l'utilisez ou si vous ne l'utilisez pas. J'aimerais aussi que vous me disiez pour chacune d'elles, les raisons qui vous poussent à l'utiliser ou à ne pas l'utiliser.

- augmentation de capital
- oui
- non

Raisons du oui ou du non

- les réserves et l'autofinancement
- oui
- non

Raisons du oui ou du non

- l'emprunt hypothécaire
- oui
- non

Raisons du oui ou du non

- l'emprunt privé
- oui
- non

Raisons du oui ou du non

- le crédit professionnel, artisanal ou d'investissement

- oui

- non

Raisons du oui ou du non

19) Quelle est pour vous, la source de financement la moins onéreuse pour financer un investissement ?

- augmentation de capital
- réserves, autofinancement
- emprunt
- crédit d'investissement
- autre : _____

20) A quelles sources de financement recourez-vous pour financer

- vos installations (terrains et immeubles)

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

- votre équipement

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

- vos stocks

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

- vos clients

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

21) D'une manière générale, estimez-vous que des PME comme la vôtre éprouvent des difficultés de financement ?

- oui

- non

Si oui, passer à la question 22

Si non, passer à la question 23 précédée du texte de liaison.

22) Quelles sont ces difficultés et à quoi les attribuez-vous ?

Texte de liaison

Ces dernières questions nous amènent naturellement à parler des différentes sources de financement : autofinancement, augmentation de capital, financement par fonds étrangers, les techniques nouvelles de financement - leasing et factoring - pour terminer par le crédit à court terme.

23) L'autofinancement se divise en deux parties : l'amortissement et la mise en réserve de bénéfices. J'aimerais tout d'abord connaître votre politique en matière d'amortissements. Tout d'abord, quelle méthode utilisez-vous pour calculer vos amortissements ?

- amort. linéaire : %age fixe chaque année
- amort. variable : égal à la dépréciation subie au cours de l'année
- amort. dégressif : important au début, puis de + en + faible
- amort. progressif : faible au début, puis de + en + important

24) Amortissez-vous le maximum admis par le fisc ou restez-vous en deçà ?

- le maximum
- en deçà

25) Dans le calcul de vos amortissements, tenez-vous compte de la valeur de remplacement de l'immobilité à amortir ?

- oui
- non

26) Dans votre politique de distribution de bénéfices, quel est le pourcentage moyen de bénéfice mis en réserves ?

27) L'autofinancement global (amort. + mises en réserves) est-il suffisant pour réaliser vos projets ?

- oui
- non

28) Comment jugez-vous l'autofinancement par rapport aux autres modes de financement ?

QUESTION OUVERTE

REPNSES POSSIBLES : - + économique
- + onéreux
- + onéreux mais indépendance
- autres : 1 _____
2 _____

29) Estimez-vous qu'une augmentation de capital soit utile à votre entreprise ?

- oui
- non

30) Si la firme a un statut juridique

Seriez-vous prêt à financer votre croissance par l'appel à de nouveaux actionnaires ou une augmentation éventuelle du capital devrait-elle se faire grâce au concours des actionnaires actuels ?

- nouveaux actionnaires
- actionnaires actuels

Si la firme n'a pas de statut juridique

Seriez-vous prêt à financer votre croissance par la constitution d'une société, faisant appel ainsi à de nouveaux actionnaires ?

- oui
- non

31) A quelles sources de capitaux étrangers à long ou moyen terme avez-vous déjà fait appel ?

- emprunts privés auprès d'amis, d'associés, de membres de votre famille ou de vous-mêmes
- prêts hypothécaires
- crédit artisanal
- crédit professionnel
- crédit d'investissement
- crédit bancaire à moyen terme
- crédit à l'exportation
- autres : 1 _____
2 _____

32) Bénéficiez-vous des avantages des lois d'expansion économique ou de la loi du 24 mai 1959 sur le crédit professionnel ?

- oui
- non

Si oui, passer à la question 33

Si non, passer à la question 35

33) Pour quelles raisons bénéficiez-vous de ces avantages ?

34) En quoi consiste ces avantages ?

- bonification d'intérêt
- subventions
- exonération d'impôt
- aide à l'exportation
- amort. accéléré (montant autorisé)
- garantie de l'état
(montant de la dette garantie)
- autres : 1 _____
2 _____

35) Pour quelles raisons ne bénéficiez-vous pas de ces avantages ?

- pas demandés pcq pas besoin
- demandés mais pas dans les normes
- pas demandés pcq pas connaissance
- pas demandés pcq risque d'intervention
extérieure à l'entreprise
- autres raisons : 1 _____
2 _____

36) Avez-vous déjà utilisé le leasing qu'on définit comme étant la location durable d'un bien d'équipement ?

- oui
- non

Si oui, passer à la question 37

Si non, passer à la question 38

37) Pour quels investissements et pour quelles raisons ?

- inv. 1 _____
- 2 _____

- raisons 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

38) Pour quelles raisons ?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

39) Quelle est votre attitude vis-à-vis du factoring ?

Le factoring est un contrat par lequel le titulaire d'une créance transfère cette créance à un factor qui va la gérer, en assurer la bonne fin et éventuellement accorder au titulaire des avances sur les créances transférées.

- aucune attitude pcq ne connaît pas
- totalement favorable
- assez favorable
- indifférent
- assez défavorable
- totalement défavorable

40) Quelles formes de crédit bancaire à court terme utilisez-vous ?

- crédit de caisse
- ouverture de crédit en compte courant
- crédit d'acceptation
- crédit d'escompte-clients
- crédit d'escompte-fournisseurs
- crédit documentaire
- autres : 1 _____
- 2 _____

41) Les garanties demandées par les banques vous paraissent-elles

- normales
- trop lourdes
- insuffisantes

42) Estimez-vous que le crédit bancaire qui vous est accordé est suffisant pour vos besoins ?

- oui
- non
- pas de crédit et besoin
- pas de crédit et pas besoin

43) A quelle échéance en moyenne payez-vous vos fournisseurs ?

- au comptant
- dans les 8 jours
- 30 jours fin de mois
- 60 jours fin de mois
- 90 jours fin de mois
- autre : _____

44) Le crédit que vous accordez à votre clientèle est-il inférieur, égal ou supérieur en volume au crédit que vous recevez de vos fournisseurs ?

- inférieur
- égal
- supérieur

45) Le coût du crédit bancaire vous paraît-il supérieur au coût du crédit des fournisseurs ?

- oui
- non

texte de liaison

Les dernières questions qu'il me reste à vous poser sont relatives au planning et au contrôle dans l'entreprise, ainsi qu'aux perspectives d'avenir des PME.

46) Disposez-vous d'un programme de financement à long terme de vos investissements ?

- oui

- non

47) Comment suivez-vous l'évolution de votre liquidité ?

La liquidité est la possibilité de satisfaire à temps à toutes ses obligations financières

48) Comment suivez-vous l'évolution de votre rentabilité ?

La rentabilité est le profit de l'entreprise en %age du capital investi

49) Pensez-vous que si des aléas se présentaient sous la forme d'une baisse de votre chiffre d'affaires ou d'une grève des moyens de transport, vous éprouveriez de sérieuses difficultés à régler vos créances aux échéances prévues ?

- oui

- non

Si oui, passer à la question 50

Si non, passer à la question 51

50) C'est donc que vous pensez avoir un fonds de roulement insuffisant. Comment comptez-vous l'améliorer ?

51) Pensez-vous qu'un contrôle plus strict de votre crédit - clientèle vous serait néfaste ?

- oui

- non

52) Pourquoi oui ?

53) Pourquoi non ?

54) Si l'occasion se présentait, seriez-vous prêt à fusionner ?

- oui
- non

55) Estimez-vous qu'une collaboration avec d'autres vous serait profitable ?

- oui
- non

Si oui, passer à la question 56

Si non, passer à la question 57

56) Dans quels domaines ?

- achat
- vente
- production
- administration
- promotion, publicité
- autres : 1 _____
- 2 _____

57) Pourquoi ?

58) Quelles améliorations souhaiteriez-vous dans le réseau des institutions financières et dans la politique de l'Etat vis-à-vis des PME ?

59) Quels ont été vos chiffres d'affaires réalisés au cours de ces cinq dernières années ?

- 69 _____
- 70 _____
- 71 _____
- 72 _____
- 73 _____

60) A combien se monte le capital social de l'entreprise et son avoir social (capital + réserves) ?

CAPITAL SOCIAL _____

AVOIR SOCIAL _____

61) Pourriez-vous me confier vos deux derniers bilans ? Je vous assure de mon entière discrétion.

EN CAS DE REFUS, DEMANDER : pour 72 et 73

- exigible à MT et LT
- exigible à CT
- Immobilisé total
- bénéfice net
- bénéfice distribué
- bénéfice réservé

	1972	1973
EXIGIBLE A LT ET MT		
EXIGIBLE A CT		
IMMOBILISE TOTAL		
BENEFICE NET		
BENEFICE DISTRIBUE		
BENEFICE RESERVE		

62) Pour terminer, j'aimerais connaître le genre d'études que vous avez suivies.

BIBLIOGRAPHIE

- AYDON C, Financing your company, London, Management Publication, 1972.
- BATES J, The financing of small business, London, Sweet and Maxwell, 1964.
- BONDROIT J-L, Le rôle des PME de production dans une économie de grandes unités, mémoire, Faculté des sciences économiques et sociales, Namur, 1967 - 1968.
- Bulletin D'INFORMATION DE L'INSTITUT ECONOMIQUE ET SOCIAL DES CLASSES MOYENNES
 - n° 1 1966, Van den Abeele, A., Le crédit aux classes moyennes.
 - n° 2 1971, De Breucker R., Comment résoudre le problème du financement des PME.
 - n° 3 1972, Van Bulck G., Le financement : problème n° 1 des petites et moyennes entreprises.
 - n° 10 1970, Laevaert W., Les PME dans le développement économique.
- BULLETIN ECONOMIQUE DU HAINAUT, 3e et 4e trimestre 1971, Pierard R., La nouvelle législation sur l'expansion économique.
- CAHIERS ECONOMIQUES DE BRUXELLES, 1966, Lebeau G., L'importance des PME dans l'économie belge.
- CGER, Compte rendu, 1972.
- CGER, Crédit aux Classes Moyennes, facilités offertes par la loi du 24 mai 1959, note documentaire.
- CNCP, Rapport du Conseil d'Administration 1972.
- CNCP, Le Crédit professionnel belge, Note documentaire.
- CNCP, Le Fonds de Garantie légal, Note documentaire.
- COLLIN P., Le factoring, Séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, octobre - novembre 1973.

- CREDIT HOTELIER, COMMERCIAL ET INDUSTRIEL, Les Moyennes et Petites Industries, expériences et solutions, Paris, Entreprise Moderne d'Édition, 1972.
- DE BOCHGRAVE D'ALTENA A., Le financement par fonds étrangers, Séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, octobre - novembre 1973.
- DE PALLENS G., Gestion financière de l'entreprise, Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1963.
- DE WOOT Ph., La fonction d'entreprise, Louvain, Nauwelaerts, 1962.
- EUROLEASE, Note documentaire sur le leasing, septembre 1972.
- GAL G., La comptabilité dans les PME, base d'une gestion dynamique, les Editions d'organisation - Paris, 1973.
- GELINIER O., Le secret des structures compétitives, Editions Hommes et Techniques, Paris, 1966.
- GRANDGAGNAGE J-P., Le financement de la croissance des petites et moyennes entreprises, mémoire, Faculté des sciences économiques et sociales, Namur, 1968-1969.
- HARVARD BUSINESS REVIEW, Profit planning accounting for small firms, John Dearden, avril 1963.
- HINNEKENS L. et VREYS F., De financierings problematiek van de kleine en middelgrote ondernemingen, Universitaire Boekhandel Uyst ruyst, Louven, 1964.
- HOLLANDER E.D., The future of small business, F.A. Praeger, 1967.
- HOMMES ET TECHNIQUES, Le management et la prise de décision dans les petites entreprises, Thomason et Kills, avril 1968.
- INDUSTRIE, juillet 1972, Laloire M., Du nouveau dans le secteur des PME.
- JOTTRAND PM, les crédits d'investissement et les lois de relance économique, séminaire organisé par le Bureau Economique de la Province de Namur, octobre - novembre 1973.
- KLEE J., Le management des PME, Paris, Fayard-Mame.
- LACKEY L.A., How to start a Small Business, Exposition Press, New-York, 1971.

- LAWYER K. et KELLEY PC, How to organize and operate a Small Business, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1961.
- L'ENTREPRISE ET L'HOMME, n° 9, novembre 1972, numéro spécial sur les PME.
- MINISTERE DES CLASSES MOYENNES, Circulaire TR 10 relative aux conditions d'octroi de la loi du 24 mai 1959.
- MONITEUR BELGE, 6 juin 1959, loi du 24 mai 1959.
- OCOH, Rapports 1972.
- ONSS, Rapports annuels, 1961 et 1971.
- RAES J., Le rôle économique de l'Etat, Acta du Colloque de Cordoba, 1970.
- ROBINSON RI., Financing the dynamic small firm, Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1966.
- SCHRIJVERS AFHC, Enige notities over het klein en middelbedrijf ; overdruk uit Economische Wetenschap en economische politiek, 25e anniversaire de la Katholieke Hogeschool de Tilburg, Pays-Bas, 1963.
- SENAT DE BELGIQUE, Document 354, session 1969-1970, 30 avril 1970 exposé des motifs du projet de loi sur l'expansion économique.
- SNCI, Bilan 1972.
- SNCI, Les diverses formes de crédit octroyées par la SNCI, Note documentaire.
- SWINKELS, Financiering van middelgrote ondernemingen, Nederlandse Participatie Maatschappij, avril 1964.
- VAN ASSCHE F., Cours de marchés financiers, faculté des sciences économiques et sociales, Namur, 1971.
- WOITRIN M. et STAMPA L., Enquête sur la situation des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE, Communauté économique européenne, série concurrence, Bruxelles, 1966.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
Iere PARTIE DES PME ET DE LEUR FINANCEMENT	3
TITRE 1 Les PME, définition, importance, problèmes et place	3
Chap. 1 Les PME, définition	3
section 1 L'entreprise et l'acte d'entreprendre	3
section 2 Les critères qualitatifs	4
section 3 Les critères quantitatifs	6
Chap. 2 L'importance des PME et leur place dans le développement économique	10
Chap. 3 Caractéristiques et problèmes des PME	17
section 1 Caractéristiques	17
section 2 Problèmes	18
TITRE 2 Le financement des PME	21
Chap. 1 Introduction	21
Chap. 2 Les besoins de capitaux des PME	24
Section 1 Besoins de capitaux à long terme	24
Section 2 Besoins à court terme	25
Section 3 Gestion financière rationnelle	26
Chap. 3 Le financement par fonds propres	27
section 1 Les dotations aux amortissements et aux réserves de l'autofinancement	27

Section 2	L'augmentation du capital social	29
Chap. 4	Le financement par fonds étrangers à long terme et à moyen terme en Belgique	32
Section 1	Définition, durée, conditions, importance	32
Section 2	Les organismes du secteur privé	34
Section 3	Les organismes du secteur public	35
§ 1	La Société Nationale de Crédit à l'Industrie (SNCI)	35
§ 2	La Caisse Générale d'Epargne et de Retraite (CGER)	37
§ 3	La Caisse Nationale de Crédit Professionnel et le Réseau du Crédit Professionnel	39
§ 4	L'Office central de crédit hypothécaire (OCCH)	46
Section 4	Les mesures gouvernementales d'expansion économique	50
§ 1	La loi du 24 mai 1959	50
§ 2	La loi du 17 juillet 1959	51
§ 3	La loi du 30 décembre 1970	52
Chap. 5	Le Financement par fonds étrangers à court terme	56
Section 1	Le crédit commercial	56
§ 1	Crédit fournisseur	56
§ 2	Crédit clientèle	57
Section 2	Le crédit bancaire	57
Chap. 6	Les formes nouvelles de financement	59
Section 1	L'achat à tempérament	59
Section 2	Le leasing	59
Section 3	Le factoring	60

Chap. 7	La fusion	62
Chap. 8	Conclusion	63
IIe PARTIE ENQUETE AU NIVEAU DES PME D'UN SECTEUR ECONOMIQUE		64
TITRE 1	Introduction	64
TITRE 2	Présentation des résultats	67
Chap. 1	Les caractéristiques générales du secteur	67
Section 1	L'emploi	67
Section 2	L'âge	68
Section 3	Le caractère familial, le statut juridique, la propriété	70
Section 4	Le chiffre d'affaires	72
Section 5	Le Capital et l'Avoir Social	76
Section 6	Les études suivies et l'activité préférée	77
Section 7	La mentalité du secteur	79
Chap. 3	Les sources de financement	82
Section 1	L'augmentation du capital social	82
Section 2	L'autofinancement	83
Section 3	Les sources de financement étranger à long terme et à moyen terme	85
Section 4	Les lois de relance économique	86
Section 5	Les techniques nouvelles de financement	88
Section 6	Les sources de fonds étrangers à court terme	90
Section 7	Le financement des installations, de l'équipement, du stock et de sa clientèle	92
Chap. 4	Les projets d'investissement	94
Section 1	Les objectifs recherchés par les projets d'investissement et par les investissements réalisés récemment	94

Section 2 Les raisons de ne pas investir	95
Chap. 5 La compétence financière des chefs d'entreprises	97
Section 1 La gestion financière	97
Section 2 La démarche suivie pour choisir un investissement	101
Section 3 La connaissance du coût des sources de financement	102
Chap. 6 L'avenir des entreprises du secteur	105
Section 1 Les améliorations souhaitées dans la politique de l'état vis-à-vis des PME	105
Section 2 La sous-traitance	106
Section 3 La collaboration inter-entreprises	107
Section 4 La fusion	108
TITRE 3 Essai de typologie des entreprises du secteur	109
Chap. 1 Les difficultés de financement et leurs causes	109
Chap. 2 Difficultés de financement et sources de financement autorisées	112
Chap. 3 Difficultés de financement et compétence financière	114
Chap. 4 Difficultés de financement et projets d'investissement	119
Chap. 5 Les difficultés de financement et les améliorations souhaitées dans la politique de l'Etat	121
Chap. 6 Les Etudes suivies et l'activité préférée	122
Chap. 7 La taille et l'âge des entreprises, causes de leurs difficultés	123
Section 1 La taille de l'entreprise mesurée selon l'importance de sa main d'oeuvre, de son chiffre d'affaires et de son avoir social	123

Section 2	L'âge de l'entreprise	124
Chap. 8	Le pourquoi de l'influence prépondérante de l'âge et de l'emploi sur les difficultés de financement	126
Section 1	La rareté des sources de financement	126
Section 2	Les insuffisances des lois d'expansion	132
Section 3	Les insuffisances de gestion plus fréquentes auprès des jeunes entreprises et des entreprises occupant peu de personnel	134
Section 4	La mentalité trop traditionaliste des entreprises en difficultés	135
	Conclusion générale	144
	Questionnaire	149
	Bibliographie	170

XXX

X