



# **Le financement des PME-TPE**

Décembre 2019



## **L'Observatoire du financement des entreprises**

*L'Observatoire du financement des entreprises (OFE) a été créé en 2010.*

*À l'origine, les États généraux de l'industrie ont mis en évidence cette année-là des lacunes en matière d'information sur le financement des entreprises. Pour y remédier, le Gouvernement a alors décidé de créer un observatoire dédié, avec **pour objectif de dégager une vision commune sur les questions du financement des entreprises** et particulièrement des PME.*

*Présidé par le médiateur national du crédit, l'Observatoire regroupe :*

- *les principales organisations représentatives des entreprises (MEDEF, CPME, U2P, etc.) et les réseaux consulaires (CCI, CMA France);*
- *les principales organisations représentatives du secteur financier (FBF, ASF, France Invest, assureurs-crédit, Financement Participatif France, etc.);*
- *des établissements financiers;*
- *des acteurs publics du financement (tels que Bpifrance);*
- *les acteurs du monde comptable (CSOEC);*
- *les principaux pourvoyeurs de statistiques publiques et de diagnostic économique (Banque de France, Insee, direction générale du Trésor, direction générale des Entreprises, Rexecode, etc.).*

*Depuis l'élargissement du périmètre de l'OFE à l'économie sociale et solidaire (ESS) en janvier 2019, ESS France est également représentée à l'Observatoire.*

*Les différents rapports de l'OFE font l'objet d'un consensus entre les institutions qui en sont membres. Ils sont publics et accessibles sur le site de la Médiation du crédit aux entreprises (<https://mediateur-credit.banque-france.fr/>), page « **OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT** ».*



Synthèse	7
<b>Chapitre 1 : Une amélioration progressive de la situation économique et financière des PME et des TPE</b>	<b>15</b>
1. L'amélioration concerne l'ensemble des entreprises, en particulier les PME	16
2. La situation des TPE	22
3. Des nuances sectorielles	28
4. Des indicateurs de démographie d'entreprises bien orientés	30
<b>Chapitre 2 : Un renforcement des fonds propres</b>	<b>37</b>
1. Un renforcement régulier des capitaux propres des PME	37
2. Le capital-investissement continue de progresser rapidement	39
3. Une contribution encore modeste des opérations de marché	43
<b>Chapitre 3 : Un accès au crédit facilité</b>	<b>45</b>
1. Un taux d'endettement en repli sensible pour les PME	45
2. Les sources du financement en dette	48
3. Un coût de financement par dette bancaire en forte baisse	68
4. Des crédits bancaires dynamiques	71
5. Un accès au crédit bancaire globalement satisfaisant	77

Chapitre 4 : Amélioration des relations PME/TPE-banque, mais un besoin accru d'accompagnement du dirigeant	91
1. Une relation « dirigeant de PME/TPE-banquier » globalement bonne et qui s'est améliorée	91
2. L'accompagnement demeure déterminant pour améliorer le dialogue financeur-financé	112
<b>Annexes</b>	<b>127</b>
A1 Éléments de méthodologie pour les données de l'Insee sur les TPE	127
A2 Passage du taux d'endettement brut au taux d'endettement net	131
A3 Analyse bilancielle comparée des PME qui ont obtenu leur crédit et des PME qui ne l'ont pas obtenu	133
A4 Panorama des levées de fonds, par métier de fintech	139
A5 Exemples de fintechs (rencontrées dans le cadre de la réalisation du Rapport)	141
A6 Extraits de publications de l'Observatoire du financement des entreprises et de la Fédération bancaire française	145
A7 Tableau synthétique des différents impacts financiers du mouvement des « gilets jaunes »	149
A8 Actions conduites par Bpifrance suite aux perturbations liées au mouvement des « gilets jaunes »	151
A9 Actions conduites auprès des entrepreneurs par le réseau de la Banque de France	153

Rapport achevé d'être rédigé le 19 novembre 2019

Les derniers panoramas complets de la situation économique et financière des petites et moyennes entreprises (PME) et très petites entreprises (TPE), réalisés par l'Observatoire, dataient de quelques années<sup>1</sup>. Il était important de faire aujourd'hui, dix ans après la crise, un point complet sur le financement des entreprises, centré sur les PME et, plus précisément, les TPE (c'est-à-dire les PME de moins de dix salariés et de moins de 2 millions d'euros de chiffre d'affaires).

**Par rapport au milieu des années 2010, la situation économique et financière des PME-TPE s'est améliorée.** La plupart des différents ratios comptables permettant d'apprécier la santé des entreprises se sont améliorés de façon significative, tout en demeurant généralement à des niveaux moins favorables que dans les années d'avant-crise.

C'est, notamment, le cas des taux de marge ou des différents ratios mesurant la rentabilité des entreprises. L'année 2018 aurait toutefois enregistré une évolution légèrement défavorable au vu des premières données disponibles.

Les capitaux propres des PME se sont renforcés, de façon plus marquée ces dernières années par rapport au début de la décennie. La contribution des résultats joue un rôle déterminant dans cette évolution sur les années 2014 à 2017.

L'effort d'investissement des PME demeure, sur la décennie, en-deçà de ce qu'il était avant-crise, restant donc assez peu dynamique. Toutefois et, en partie, en lien avec le manque de dynamisme de l'investissement, l'autofinancement de ces investissements a progressé de façon sensible, favorisé par la hausse des profits, elle-même permise par l'amélioration des taux de marge et la baisse des charges d'intérêt. De même, la situation en matière de trésorerie s'est sensiblement améliorée, la part de la trésorerie dans le bilan des PME s'étant renforcée. Cette évolution a pu s'opérer dans un contexte de besoin en fonds de roulement relativement stable, « figé », notamment, par des indicateurs en matière de délais de paiement qui n'ont quasiment pas évolué au cours des dernières années.

L'amélioration concerne, en général, l'ensemble des secteurs. Pour le taux de marge, cette tendance est nette pour l'industrie et le commerce. En revanche, pour la construction, l'amélioration est extrêmement limitée en comparaison de la chute observée entre 2007 et 2012. Des évolutions comparables sont observées sur les taux de rentabilité.

<sup>1</sup> Voir les rapports de l'Observatoire du financement des entreprises sur le « Financement des TPE en France » (2014) et le « Financement des entreprises et nouveaux défis de la transformation numérique » (2017).

Les données statistiques nécessaires pour approfondir cette analyse sur les TPE ne permettent pas de retracer de façon rigoureuse dans le temps l'évolution de leur situation <sup>2</sup>. À partir d'un champ très large <sup>3</sup>, le rapport donne une photographie de la situation des TPE en 2017 (distribution du chiffre d'affaires, répartition sectorielle, principaux ratios comptables et économiques, trésorerie). Il semble que la tendance soit relativement comparable à celle des PME. Une variable ne paraît néanmoins pas aller dans le bon sens : les délais de paiement, le « solde commercial » <sup>4</sup> subi par les TPE s'étant détérioré. Par rapport aux PME, la situation globale des TPE est plus dégradée. **Une TPE sur cinq présente des fonds propres négatifs ou nuls, contre 7% des PME.** La part de TPE considérées en difficulté financière, c'est-à-dire présentant une situation dégradée à la fois dans leurs fonds propres et leur trésorerie, est de 14 % (250 000 TPE sur les 1,8 million de TPE retenues dans l'analyse).

**Les données de démographie des entreprises** (essentiellement les TPE compte tenu de leur poids très élevé dans les créations ou les défaillances d'entreprises) **sont particulièrement positives**. Les créations d'entreprises sont en nette croissance depuis la période 2011-2015, portées par les autoentrepreneurs mais aussi par les autres types d'entreprises individuelles et par les sociétés classiques. Le taux de pérennité des entreprises (à un, deux et trois ans) s'améliore nettement au cours de la décennie, les générations d'entreprises créées récemment étant plus pérennes que les générations précédentes. Il est, en revanche, un peu tôt pour savoir si les très nombreuses entreprises créées après 2015 seront aussi pérennes que celles de la génération précédente. Conséquence de ces évolutions, le nombre de défaillances, après avoir augmenté dans la première moitié des années 2010, suite à la crise économique, a chuté à partir de 2015, et ce jusqu'en 2018.

En matière d'endettement et de financement, il convient de noter qu'il existe une forte dispersion dans l'endettement des PME-TPE, avec deux catégories à distinguer : celles qui ont régulièrement recours au crédit et les autres (soit qui s'autofinancent, soit qui, par principe, sont opposées au recours à l'endettement). Globalement, **le taux d'endettement pour l'ensemble des PME baisse régulièrement tout au long des années 2010**, avec une dette financière à peu près équivalente aux capitaux propres depuis les années 2000 et jusqu'en 2012, et ramenée à moins de 80 % des capitaux propres en 2017. Cette baisse a surtout été permise, en début de période, par le tassement de l'endettement et, sur la période récente, par la hausse des capitaux propres. La baisse du taux d'endettement des PME vaut pour l'ensemble des secteurs, en particulier, les services, la construction, dans une moindre mesure le commerce et, de façon marginale, l'industrie.

<sup>2</sup> La méthodologie a évolué et les données aujourd'hui interprétables ne sont pas disponibles pour les années précédentes.

<sup>3</sup> Ce champ regroupe 1,8 million de TPE sur les 3,7 millions de TPE recensées par l'Insee. Il écarte certaines catégories, comme les autoentrepreneurs, les microentreprises au sens fiscal, les TPE des secteurs agricoles, financiers et non marchands et une partie des autres TPE pour lesquelles les informations comptables sont insuffisamment complètes.

<sup>4</sup> Différence entre les délais de paiement des clients et les délais de paiement des fournisseurs.

**Les sources de cet endettement ont très peu évolué pour les PME depuis quinze ans**, à la différence des grandes entreprises (GE) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) pour lesquelles la désintermédiation par le recours au marché s'est poursuivie. En 2017, **85 % des dettes financières des PME sont formées de crédit bancaire** et cette proportion était la même en 2005. La part du crédit-bail demeure significative pour les PME (à la différence des GE et des ETI). Inversement, le financement direct par le marché, marginal en 2005 (2 %), s'est accru (5 % en 2017), bénéficiant plus particulièrement à certaines catégories de PME (de plus grande taille, internationalisées, innovantes).

**Le coût du financement n'a jamais été aussi bas.** C'est, en particulier, le cas du financement bancaire, principale source de financement pour les PME-TPE. Du fait de l'action de la politique monétaire, de sa bonne transmission par les banques et de la forte concurrence entre les réseaux sur ce segment de clientèle, les taux sont à des plus bas historiques, avec un mouvement de baisse assez net entre 2012 et 2017. Ce mouvement concerne : i) toutes les tailles d'entreprises (les taux payés par les plus petites sont un peu plus élevés que ceux payés par les plus grandes, ce qui est cohérent avec leur profil de risques, mais les écarts de taux se sont réduits); ii) toutes les catégories de cotation (les taux payés par les entreprises les moins bien cotées demeurent plus élevés que ceux payés par les mieux cotées) et iii) tous les objets de prêts et maturités de crédit (équipement, immobilier, trésorerie, découverts, avec cependant une baisse moins rapide pour les taux s'appliquant aux découverts). Ce mouvement général de baisse des taux n'est pas propre à la France. Il est commun aux autres pays de la zone euro, mais les taux demeurent plus bas en France.

**Les crédits bancaires**, tels que retracés par les bases de la Centrale des risques de la Banque de France, **sont particulièrement dynamiques depuis quelques années.** Le Haut Conseil de stabilité financière décrit précisément ces tendances et les risques qu'elles font peser sur le plan de l'endettement excessif. En moyenne, la progression sur douze mois des nouveaux crédits aux PME est de + 4 % sur les dernières années, mais ce rythme était de + 2 % en 2014-2015 et il est supérieur à + 6 % depuis mi-2018. Pour les TPE la progression est même plus forte, dépassant + 8 % depuis mi-2018. Elle est tirée par la hausse des crédits immobiliers et, sur la période très récente, par celle des crédits de trésorerie. L'accélération des encours pour les crédits d'équipement est également nette. Au vu de la distribution des crédits aux différentes catégories de cotation des entreprises, il apparaît que le crédit est octroyé à l'ensemble des entreprises (à l'exception des entreprises aux cotations les plus dégradées).

En lien avec l'amélioration de la situation financière des entreprises, **les niveaux d'accès au crédit atteignent des niveaux inédits** sur la période récente, que ce soit pour les PME ou pour les TPE, pour des crédits d'investissement ou de trésorerie. Les niveaux atteints pour les PME peuvent difficilement croître davantage : le taux d'obtention est proche de 90 % en moyenne sur les quatre derniers trimestres pour les crédits de trésorerie et supérieur à 95 % pour les crédits d'investissement. Pour les TPE, ces taux demeurent plus bas, surtout pour

les crédits de trésorerie, pour lesquels le taux moyen d'acceptation est d'environ 70 % sur les quatre derniers trimestres (contre plus de 87 % en moyenne pour les crédits d'investissement sur la même période), mais l'amélioration est nette. Au vu des niveaux d'utilisation des lignes de financement octroyées, il apparaît aussi que l'intensité du tirage des lignes a diminué, ce qui peut s'interpréter comme un desserrement de la contrainte pour les PME concernées. De même, la fréquence des révisions, par la banque, des lignes de financement (par exemple, la dénonciation d'une ligne) s'est légèrement tassée entre 2012-2014 et les années récentes.

**Si des demandes de crédit sont refusées, ce n'est lié** (« toutes choses égales par ailleurs ») **ni à la taille de l'entreprise, ni à son ancienneté** (dès lors que le stade de la création est passé), **ni à son secteur, mais à sa situation financière**, qui peut être résumée par des indicateurs de solvabilité et de rentabilité. Ceci est particulièrement vrai pour les PME. Pour les TPE, la primauté des indicateurs de solvabilité et de rentabilité est également vérifiée. En revanche, l'effet taille peut jouer (les TPE avec un plus grand nombre de salariés ont plus de chances d'obtenir satisfaction à leur demande de crédit) et si aucune différence ne peut être faite entre l'industrie et les services, les TPE du bâtiment obtiendraient, à bilan identique, moins facilement un crédit. L'exigence de garanties, par les banques, pour les PME (lorsque les demandes ont été acceptées) s'est plutôt relâchée au cours de la décennie. La situation est sur ce point moins claire pour les TPE. Il est également confirmé que l'accès au crédit pour des investissements immatériels est plus compliqué pour les PME et les TPE ; dans ces cas, le recours à l'autofinancement est plus fréquent.

Si le crédit bancaire demeure prédominant pour les PME, cela ne doit pas masquer **la diversification des sources de financement apparue après la crise** et favorisée par le législateur.

- Le crédit bancaire lui-même s'est diversifié et il peut prendre des formes différentes, notamment pour les crédits à court terme dont l'offre s'appuie sur différents produits. Par exemple, l'affacturage s'est nettement développé, avec un effort particulier pour toucher davantage de TPE. Le financement des opérations de commerce international évolue aussi<sup>5</sup>. Pour les crédits à moyen terme, la gestion du risque s'est un peu modifiée, avec davantage de cofinancements entre banques pour partager le risque ainsi qu'un recours accru aux contre-garanties des prêts bancaires proposées, notamment, par Bpifrance. L'action de la banque publique s'est, d'une façon générale, sensiblement développée dans les années 2010, notamment, en direction des PME-TPE. La structuration de la filière de l'économie sociale et solidaire (loi ESS de 2014) a également marqué l'écosystème du financement des entreprises et orienté l'action des financeurs concernés, traditionnels ou plus spécialisés. La loi sur la nouvelle organisation territoriale de la République (loi NOTRe, 2015), marquante sur la période, concentre les leviers d'action publics des territoires, en accompagnement et en financement des entreprises, au niveau des régions.

<sup>5</sup> Voir le Rapport de l'Observatoire : « Financement de l'exportation et de la conquête de l'international » (2018).

- *Même s'ils ne concernent qu'une fraction des PME, les produits de dette (comme les fonds de prêts ou le placement privé) font maintenant partie du paysage du financement des entreprises. Le financement participatif, qui avait suscité beaucoup d'attentes au milieu des années 2010, s'est bien développé, sous différentes formes et de façon évolutive, le modèle de ce secteur n'étant pas encore stabilisé. Le crédit-bail s'était déjà beaucoup développé avant la crise, en lien avec des évolutions d'ordre culturel, l'usage d'un bien pouvant apparaître comme plus important que sa possession. Des centaines de fintechs ont également émergé de façon durable et les capitaux investis dans ces entreprises ont fortement crû ces dernières années. Ces fintechs, dont la finance participative est une forme particulière, visent à faciliter le financement des PME-TPE dans quasiment toutes ses dimensions possibles. S'il existait auparavant un clivage entre acteurs « traditionnels » de la finance et fintechs, le secteur a mûri et nombre d'acteurs traditionnels les ont aujourd'hui intégrées dans leur stratégie.*

**Ces possibilités nouvelles, encore peu utilisées par les PME-TPE, font donc désormais partie de la panoplie des outils de financement mis à leur disposition.**

**Compte tenu de ces différents éléments, la question du financement n'est aujourd'hui plus prioritaire** dans les préoccupations des chefs d'entreprise. *Trouver des clients, affronter la concurrence, gérer le coût de la production ou du travail, assimiler la réglementation constituent des problèmes bien plus importants et, surtout, la disponibilité de travailleurs qualifiés, ce dernier sujet étant une préoccupation croissante des dirigeants de PME-TPE. Ce constat n'est pas propre à la France, mais commun aux autres pays de la zone euro.*

**En partie en lien avec ce tableau plutôt favorable, la relation entre les dirigeants de PME-TPE et leurs banquiers est clairement positive.** *Il apparaît cependant que cette relation peut être dégradée même quand l'entreprise « se considère » en bonne santé financière et/ou quand il n'y a pas de tension particulière en matière de financement (comme, par exemple, la dénonciation d'un découvert). La relation insatisfaisante peut résulter d'un déficit de communication avec le banquier (instabilité, manque de suivi) ou d'une tarification jugée trop élevée. Au moment où nombre de groupes bancaires réorganisent leurs réseaux, la question de la proximité de l'agence bancaire apparaît importante, mais pas centrale (« si l'agence est proche tant mieux, si elle ne l'est pas tant pis »). En particulier, lorsque la situation de l'entreprise est dégradée, ce sujet ne ressort pas. De plus, la tendance est davantage à la communication à distance et moins en face-à-face, ce qui correspond aussi à une attente de certains clients. L'enjeu de la proximité physique de l'agence est ainsi à relativiser.*

**Les échanges au sein de l'Observatoire attestent de l'amélioration des relations** entre dirigeants de PME-TPE et banques au cours des dernières années. *Des zones de friction se sont dissipées. Cette amélioration est aussi le fruit d'efforts objectifs accomplis par les acteurs concernés. À ce titre, les travaux de l'Observatoire, partant de certains constats défavorables, avaient conduit à avancer en 2014 et 2016 plusieurs recommandations qui*

ont été reprises à leur compte par les banquiers et les affactureurs (factors) pour améliorer, en particulier, les relations avec les dirigeants de TPE<sup>6</sup>. Il est apparu que des actions avaient bien été entreprises par ces acteurs pour mettre en œuvre les recommandations, même si des points de vigilance importants demeuraient<sup>7</sup>. Les perturbations économiques générées par le mouvement des « gilets jaunes » ont pu mettre à l'épreuve cette relation entreprise-banque. Il apparaît que, du seul point de vue de la qualité de cette relation, le « test » qu'a constitué cette séquence a été plutôt positif.

En revanche, **une difficulté revient régulièrement dans les échanges : le niveau de compétence financière et de gestion d'une partie significative des dirigeants de petites entreprises n'est pas suffisant.** Ce manque de compétence peut gêner le bon pilotage de l'entreprise, en particulier, lorsque des difficultés surviennent ou lorsque des choix de financement doivent être faits pour favoriser le développement de l'entreprise. Il est également gênant dans la relation avec les financeurs. Ces derniers doivent certes faire des efforts de pédagogie et s'adapter à leurs interlocuteurs dont le métier, pour un dirigeant de petite entreprise, n'est pas d'être un expert en produits financiers. Les recommandations passées de l'Observatoire insistent bien sur ce point : nécessité du dialogue, de la transparence, de l'explication (sur les financements, leurs coûts, les décisions prises par la banque), simplification et amélioration de la lisibilité des grilles tarifaires. Il est, néanmoins, également indispensable que les chefs d'entreprise aient tous bien conscience de ce qu'ils peuvent attendre du financeur, comment ils doivent envisager la relation avec celui-ci, aborder leurs problématiques de financement, accepter d'être transparent, etc. Pour cela, ils doivent disposer autant que possible des clés de compréhension minimales des sujets de financement des entreprises. Des marges de progrès significatives existent, de l'avis de l'ensemble des membres de l'Observatoire. Si les créations d'entreprises sont passées d'environ 550 000 par an sur la période 2011-2015 à près de 800 000 aujourd'hui, il est important que ces « nouveaux » dirigeants soient le mieux armés possible pour faciliter la pérennité de leur entreprise.

**Une manière d'apporter ces compétences est d'accompagner les dirigeants dans leurs démarches, tant au moment de la création que par la suite,** notamment pour la gestion courante et la stratégie de développement. L'accompagnement peut prendre différentes formes et les acteurs impliqués sont nombreux et variés. Les organisations concernées conduisent cependant leurs actions avec des moyens contraints à un moment où le nombre d'entreprises s'accroît fortement. Ce contexte constitue, pour ces organisations, un défi pour leur capacité à suivre et accompagner ces entreprises. Ces actions sont pourtant indispensables, en particulier pour aborder la problématique du financement. Le rapport présente quelques initiatives nouvelles au sein de cet écosystème de l'accompagnement pour mettre en œuvre cette priorité visant à renforcer les compétences financières et de gestion des dirigeants. La Banque de France a explicitement inclus cette

<sup>6</sup> Voir les rapports déjà cités de l'Observatoire de 2014 et 2016.

<sup>7</sup> Voir le Rapport de l'Observatoire : « Évaluation de la mise en œuvre des 5 mesures prises par la FBF pour améliorer les relations banques-TPE/PME » (2015).

priorité dans sa stratégie : la toute nouvelle mission (2018) visant à renforcer les compétences financières des dirigeants vient compléter son offre de services aux entreprises, à l'instar de la Médiation du crédit (2008) et des correspondants TPE (2016). Le secteur bancaire lui-même a également mis en place des actions en ce sens.

\*  
\*   \*   \*

En conclusion, la question du financement n'est plus, dans l'ensemble, à ce jour problématique pour les PME et les TPE. La relation PME/TPE-banque est plutôt satisfaisante et s'est améliorée au cours des dernières années.

Les recommandations élaborées par l'Observatoire en 2014 et 2016 ont pu, dans leurs grandes lignes, être mises en œuvre. **Ces recommandations demeurent cependant pertinentes.** Leur bonne mise en œuvre est particulièrement importante si l'on considère le risque d'un retournement futur de conjoncture et/ou d'un durcissement de l'accès au financement. Il convient d'être « prêt » et de prévenir les difficultés qui ne manqueraient pas de survenir alors.

Trois points doivent attirer l'attention :

- **La question des délais de paiement**, qui est suivie par l'Observatoire des délais de paiement, constitue un élément important pour lequel il apparaît indispensable que les pouvoirs publics poursuivent leurs actions pour améliorer la situation des entreprises, en particulier, des PME et surtout des TPE.
- **La priorité qui ressort aujourd'hui est celle du renforcement des compétences financières des dirigeants de petites entreprises, lorsque ces compétences sont insuffisantes.** Les actions conduites par les différentes organisations pour l'accompagnement des entrepreneurs sur cette question sont aujourd'hui essentielles. Si le sujet n'est pas nouveau, il prend une acuité particulière et ressort plus clairement, au moment où d'autres signaux sont passés « au vert » ces dernières années et dans un contexte de forte hausse du nombre d'entrepreneurs.
- **Les dirigeants de PME-TPE font face aujourd'hui à des défis stratégiques majeurs.** Qu'il s'agisse de transformation numérique, d'innovation ou de basculement vers une économie plus soucieuse de l'environnement, leurs besoins évoluent. Dans le même temps, les solutions de financement se sont diversifiées. Cette nouvelle donne doit conduire là aussi le chef d'entreprise à monter en compétence pour tirer le meilleur parti de son nouvel environnement de financement. Il est indispensable que ces priorités de l'entreprise puissent être financées, ce qui pose également la question du bon équilibre entre auto-financement, dette et fonds propres. Le chef d'entreprise doit disposer des bonnes clés de compréhension et d'un accès facilité aux informations et formations pertinentes, s'il veut favoriser la réussite de son entreprise.



# 1

## Une amélioration progressive de la situation économique et financière des PME et des TPE

L'amélioration de la situation concerne toutes les catégories d'entreprises, en particulier, les petites et moyennes entreprises (PME) (cf. section 1) mais aussi les très petites entreprises (TPE) (cf. section 2), même si des différences sectorielles peuvent exister (cf. section 3), avec une tendance favorable de la démographie des entreprises (cf. section 4).

### Encadré 1

#### Catégories d'entreprises <sup>1</sup>

**PME et TPE** : Une microentreprise est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires (CA) ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros. Dans ce rapport, le terme de « très petite entreprise » (TPE) est utilisé pour désigner cette catégorie. Une « petite et moyenne entreprise » (PME) est une entreprise dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total de bilan n'excède pas 43 millions d'euros. Les TPE sont une sous-population des PME.

**GE et ETI** : Une « entreprise de taille intermédiaire » (ETI) est une entreprise qui n'appartient pas à la catégorie des PME, dont l'effectif est inférieur à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont le total de bilan n'excède pas 2 milliards d'euros. Une « grande entreprise » (GE) est une entreprise qui ne peut pas être classée dans les catégories précédentes.

<sup>1</sup> L'article 51 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME) introduit un classement des entreprises en quatre catégories, pour les besoins de l'analyse statistique. Le décret no 2008-1354 du 18 décembre 2008 précise les critères permettant de déterminer l'appartenance à une catégorie d'entreprises.

Sources des données :

- La source du Fichier bancaire des entreprises (FIBEN) de la Banque de France s'appuie sur les données de la comptabilité des entreprises issues des liasses fiscales produites par les entreprises. Les concepts et définitions utilisés sont donc ceux de la comptabilité d'entreprise (au sens du plan comptable général, différents de ceux de la comptabilité nationale). Le champ est celui des entreprises non financières (ENF), hors agriculture. Les données complètes pour toutes les catégories d'entreprises sont disponibles jusqu'en 2017, enrichies de données provisoires pour les PME en 2018.
- La base FIBEN ne rassemble cependant pas les données de bilan de toutes les ENF. Seules les données des entreprises à partir d'une certaine limite de seuil de chiffre d'affaires sont récupérées. En l'occurrence, ce seuil est fixé à 750 000 euros. Par conséquent, cette base ne peut prendre en compte que des TPE dont le chiffre d'affaires est supérieur à 750 000 euros (et inférieur à 2 millions d'euros), soit une fraction d'entre elles, celle des TPE de très grande taille, peu représentative de la population des TPE.
- La source Insee est utilisée pour faire un éclairage particulier, spécifique aux TPE. L'Insee exploite, en effet, l'ensemble des liasses fiscales des entreprises et dispose donc de données pour l'ensemble des TPE.

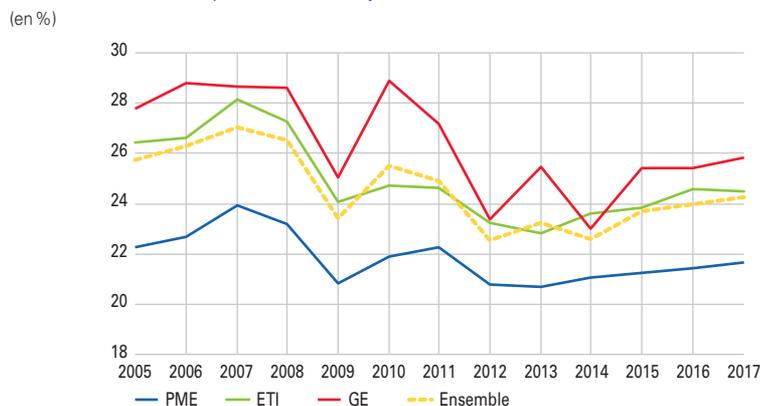
## 1. L'amélioration concerne l'ensemble des entreprises, en particulier les PME

### 1.1 Un taux de marge en progression mais inférieur aux niveaux d'avant-crise

Le taux de marge des entreprises (mesuré par le rapport de l'excédent brut d'exploitation – EBE – sur la valeur ajoutée – VA) atteint 24,2 %, en hausse tendancielle depuis 2012, grâce à un EBE qui a crû plus rapidement que la VA. Cette remontée depuis 2012 est toutefois modérée et le niveau atteint en 2017 reste inférieur aux niveaux d'avant-crise, en lien, notamment, avec la hausse du poids des charges de personnel dans la VA (68,8 % en 2017, contre 65,4 % en moyenne sur 2005-2007). L'amélioration concerne toutes les catégories d'entreprises. Pour les PME, cette amélioration est régulière mais lente.

Pour cette catégorie, le point de 2018 est attendu en baisse, du fait de hausses à la fois sur les impôts à la production et sur les charges de personnel. La baisse du taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), passé de 7 % en 2017 à 6 % en 2018, a également pu jouer en ce sens <sup>1</sup>.

G1 Taux de marge  
(excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée)



Source : Banque de France, base FIBEN.

### 1.2 Une amélioration des rentabilités économique et financière

La rentabilité vise à appréhender la capacité de l'entreprise à créer de la richesse à partir des capitaux investis. Elle est mesurée à travers deux indicateurs : la rentabilité économique <sup>2</sup> et la rentabilité financière <sup>3</sup>. Globalement ces indicateurs ont sensiblement baissé dans les années post-crise, avant d'amorcer une légère remontée dans le courant des années 2010. D'un point de vue théorique, compte tenu de l'évolution des taux, il n'est pas surprenant que les différentes mesures de rentabilité diminuent quand les taux baissent : les liquidités abondantes fournies par les

politiques monétaires accommodantes permettent de financer davantage de projets, y compris

<sup>1</sup> D'après les données de la comptabilité nationale, le taux de marge des sociétés non financières devrait nettement progresser en 2019, en lien avec la réforme du CICE, qui a été transformé, début 2019, en un dispositif d'exonération de cotisations patronales. Un allègement de cotisations maladie de six points remplace le CICE tandis que les entreprises bénéficient également du CICE au titre des salaires de 2018, versé en 2019. Inversement, en 2020, la suppression du CICE versé sur les salaires de 2019 devrait se traduire par un choc de même ampleur sur le taux de marge, à la baisse (Voir *Note de Conjoncture* de l'Insee de juin 2019).

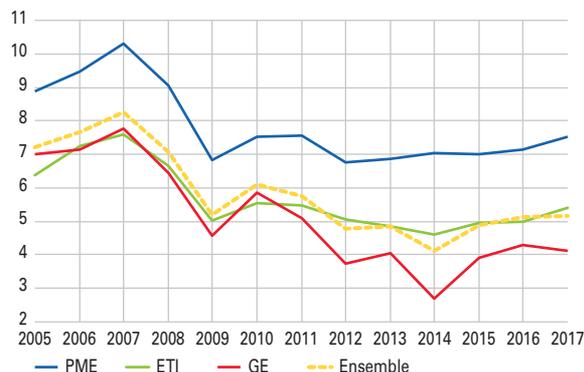
<sup>2</sup> Excédent net d'exploitation (ENE) rapporté à l'actif économique, constitué des immobilisations et du besoin en fonds de roulement (BFR) d'exploitation. L'ENE est obtenu après déduction de l'effort d'investissement opéré par une société. Il s'agit de l'EBE dont on soustrait les dotations aux amortissements.

<sup>3</sup> Rentabilité des capitaux propres : capacité nette d'autofinancement rapportée aux capitaux propres.

## G2 Indicateurs de rentabilité

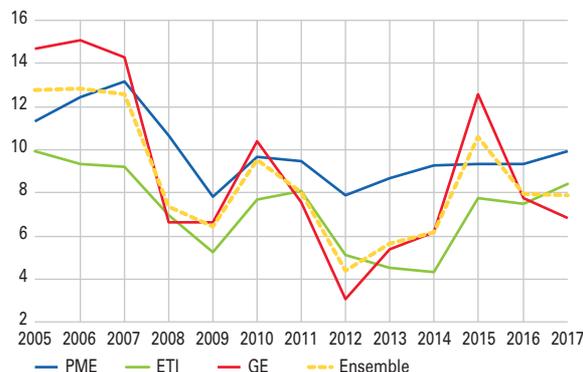
(en %)

a) Rentabilité économique  
(excédent net d'exploitation / capital d'exploitation)



Source : Banque de France, base FIBEN.

b) Rentabilité financière  
(capacité nette d'autofinancement / capitaux propres)



des moins rentables, et cela peut abaisser la rentabilité moyenne des entreprises.

La rentabilité économique (cf. graphique 2a) atteint 5,2 % en 2017, son niveau le plus élevé depuis 2011.

Elle reste néanmoins sensiblement en deçà de ses niveaux d'avant-crise (7,7 % en moyenne sur la période 2005-2007).

Cette tendance est particulièrement vérifiée pour les PME, avec une amélioration continue mais lente sur la période récente (7,5 % en 2017, après un creux en 2012 à 6,8 %, mais ce niveau reste éloigné de celui observé avant la crise, à 9 %-10 %).

La rentabilité financière (cf. graphique 2b) se situe à 9,9 % pour les PME en 2017, soit une amélioration sensible depuis cinq ans. Cependant les niveaux d'aujourd'hui demeurent, comme pour la rentabilité économique, inférieurs à ceux d'avant la crise.

Dans le prolongement de l'analyse du taux de marge, les premières données disponibles pour 2018 indiquent une dégradation de ces mesures de rentabilité pour les PME.

### 1.3 Un taux d'investissement relativement stable

Le taux d'investissement (cf. graphique 3a) est relativement

stable au cours des douze dernières années, à environ 22 % pour l'ensemble des entreprises <sup>4</sup>.

Toutefois, pour les PME, ce taux est de l'ordre de 15 %-16 % depuis 2013

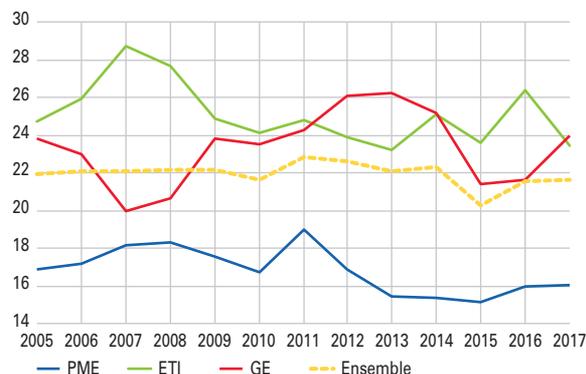
<sup>4</sup> Les données de la comptabilité nationale pour les sociétés non financières, produites par l'Insee, indiquent, au contraire, que le taux d'investissement se situe sur une pente ascendante au cours des années 2010 (Voir *Note de Conjoncture* de l'Insee de juin 2019). Cette divergence semble être due aux différences de champ entre l'investissement comptabilisé par l'Insee et celui figurant dans les bilans d'entreprises. Depuis le système européen des comptes 2010, la recherche et développement est considérée comme un investissement en comptabilité nationale. Une définition plus restrictive de l'investissement en comptabilité d'entreprise conduit à ne pas prendre en compte certaines dépenses d'investissement, notamment celles d'investissement immatériel.

### G3 Investissement et autofinancement

(en %)

#### a) Taux d'investissement

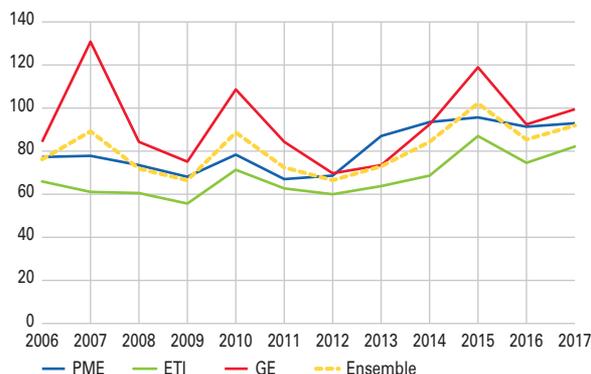
(dépenses d'investissement / valeur ajoutée)



Source : Banque de France, base FIBEN.

#### b) Taux d'autofinancement

(autofinancement / investissement)



(y compris en 2018), soit un niveau clairement en-deçà de celui observé entre 2005 et 2012 (17 %-18 %).

Le taux d'autofinancement (cf. graphique 3b) des investissements progresse de façon sensible depuis quelques années, favorisé par la hausse des profits, elle-même liée à celle des taux de marge et à la baisse des charges d'intérêt. Inversement, la baisse des taux pousse à l'endettement et tend à réduire le recours à l'autofinancement.

Pour les PME, l'essentiel de la hausse du taux d'autofinancement s'est produit entre 2012 et 2014. Ce taux a ensuite peu évolué, se situant à un niveau supérieur à

90 %, inédit depuis une dizaine d'années. Pour les GE et les ETI, la série est un peu plus erratique sur les dernières années.

#### 1.4 L'évolution de la trésorerie et du besoin en fonds de roulement

La part de la trésorerie dans le bilan (cf. graphique 4a) s'est plutôt renforcée au cours des dernières années, sauf en 2017, du fait d'un repli pour les GE.

Pour les PME, cette amélioration est continue et plus franche depuis 2013, le ratio étant revenu au niveau d'avant-crise et même un peu au-delà.

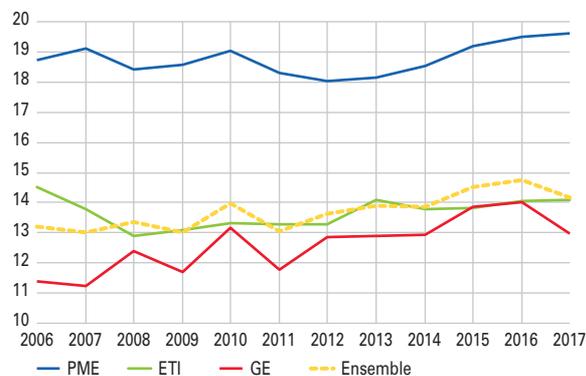
De leur activité, restée soutenue en 2018, les PME ont dégagé des liquidités qui, avec la réduction de leurs dépenses nettes d'investissement, sont venues s'accumuler en trésorerie.

Cette évolution intervient dans un contexte de besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE)<sup>5</sup> relativement stable, à 17 jours de CA pour l'ensemble des entreprises (cf. graphique 4b).

<sup>5</sup> Le besoin en fonds de roulement d'exploitation reflète le besoin de financement à court terme de l'entreprise pour assurer la continuité de son activité.

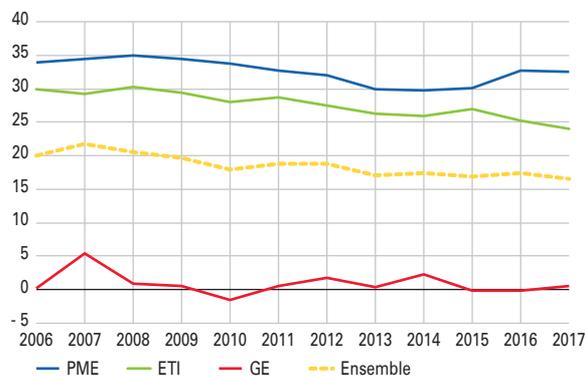
## G4 Trésorerie et besoin en fonds de roulement

a) Part de la trésorerie dans le bilan  
(en %)



Source : Banque de France, base FIBEN.

b) Besoin en fonds de roulement  
(en jours de chiffre d'affaires)



Les PME présentent le BFRE le plus élevé, à 32 jours de CA, tandis que les GE affichent un BFRE quasi nul, celui des ETI est lui de 24 jours, en légère baisse sur la période. Pour les PME, le BFRE était passé d'environ 35 jours il y a dix ans à 30 jours entre 2013 et 2015, mais il a ensuite légèrement augmenté.

Ces résultats vont de pair avec une relative stabilité des différentes composantes du BFRE, en particulier, du solde du crédit interentreprises<sup>6</sup>. Toutefois, sur ce point, il semble que la situation se soit dégradée pour les TPE au cours des cinq dernières années (cf. encadré 2).

<sup>6</sup> Aussi appelé solde commercial et défini comme la différence entre les créances clients et les dettes fournisseurs. Pour davantage de détail sur la dynamique de ce solde, voir Boileau et Gonzalez (2019), « L'année 2017 confirme que les conditions de paiement n'évoluent plus », *Bulletin de la Banque de France*, n° 221/3, janvier-février.

### Encadré 2

#### Stabilité des conditions de paiements des entreprises et, notamment, des petites et moyennes entreprises (PME)

Sur la base des données comptables, les délais de paiement des entreprises sont stables depuis plusieurs années. En 2017, les délais clients sont de 44 jours de chiffre d'affaires (CA), les délais fournisseurs de 51 jours d'achats et le solde commercial de 11 jours de CA. Les délais clients et les délais

fournisseurs ont sensiblement baissé à la fin des années 2000 grâce à la loi de modernisation de l'économie (LME), passant, en moyenne, de 51 jours de CA (délais clients) et 62 jours d'achat (délais fournisseurs) entre 2002 et 2007 à environ, respectivement, 44 jours et 51 jours depuis 2012, date à partir

.../...

## Ta Délais de paiement par taille d'entreprise (2002-2017)

(nombre d'entreprises en unités ; moyennes non pondérées des ratios individuels : délais clients et solde commercial en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)

	Nombre d'entreprises	Délais clients				Délais fournisseurs				Solde commercial			
		2017	2002	2009	2016	2017	2002	2009	2016	2017	2002	2009	2016
<b>Toutes tailles (ensemble de l'économie)</b>	<b>176 180</b>	<b>51,7</b>	<b>45,7</b>	<b>43,8</b>	<b>44,1</b>	<b>63,4</b>	<b>55,0</b>	<b>51,0</b>	<b>51,3</b>	<b>10,3</b>	<b>11,4</b>	<b>11,1</b>	<b>11,2</b>
dont : Grandes entreprises	237	51,6	45,3	47,8	45,2	72,6	66,1	68,3	65,9	6,2	4,0	4,8	3,6
Entreprises de taille intermédiaire	5066	64,9	55,3	53,0	53,3	70,5	63,5	62,1	62,7	19,0	14,7	12,7	12,6
Petites et moyennes entreprises	170877	51,3	45,5	43,6	43,8	63,2	54,7	50,7	50,9	10,1	11,3	11,0	11,2
<i>dont microentreprises</i>	<i>72654</i>	<i>41,5</i>	<i>38,1</i>	<i>36,2</i>	<i>36,4</i>	<i>58,2</i>	<i>51,8</i>	<i>46,3</i>	<i>46,4</i>	<i>0,5</i>	<i>4,6</i>	<i>4,5</i>	<i>4,7</i>

Source : Banque de France, base FIBEN (données à fin octobre 2018).

de laquelle ces délais sont relativement stables. En ce qui concerne le solde commercial en revanche, ces évolutions à la baisse se neutralisent et le solde est stable, oscillant entre 10 et 12 jours de CA depuis quinze ans et se situant à 11 jours de CA en 2017.

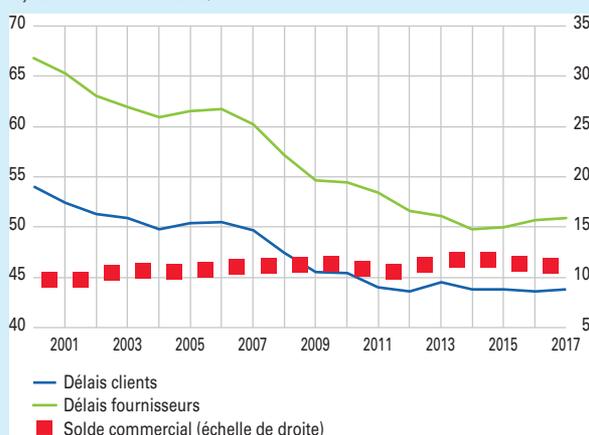
Pour les seules PME, les tendances sont identiques. Les PME, ainsi que les entreprises de taille intermédiaire (ETI), subissent des soldes commerciaux toujours significatifs, leur faisant subir un déficit de liquidité. Ce solde est relativement stable au cours des années récentes.

Concernant la mesure des entreprises réglant sans retard, il est possible de retracer la part de celles dont les créances clients sont réglées en deçà de 60 jours de CA, ainsi que la part des entreprises réglant leurs fournisseurs en deçà de 60 jours d'achat. Le poids des encaissements sans retard s'est beaucoup amélioré avec l'entrée en vigueur de la LME, avec une forte amélioration entre 2007 et 2014. Depuis, en revanche, les chiffres n'évoluent pas.

1 Par exemple, pour les délais clients, lorsque la clientèle d'un secteur donné est constituée d'une part importante de particuliers, réglant généralement leurs dépenses au comptant, ce secteur se trouve dans une situation plus favorable que celle de secteurs pour lesquels les produits/services constituent des intrants dans le processus de production d'autres entreprises. D'autres facteurs peuvent jouer : la répartition par taille des entreprises dans chacun des secteurs ou la nature des prestations fournies et de leur positionnement dans le cycle de production des entreprises clientes, ces deux facteurs influant sur la capacité d'une entreprise à négocier les délais avec ses clients.

### Délais de paiement pour les PME

(en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France, base FIBEN.

Au-delà des effets taille, les différences sectorielles sont importantes. Entre les régions de métropole, des différences peuvent exister mais elles sont souvent liées à des effets sectoriels <sup>1</sup>.

.../...

## Éclairage sur la situation des TPE

La situation des TPE est plus favorable, le solde commercial s'établissant à un peu moins de 5 jours de CA.

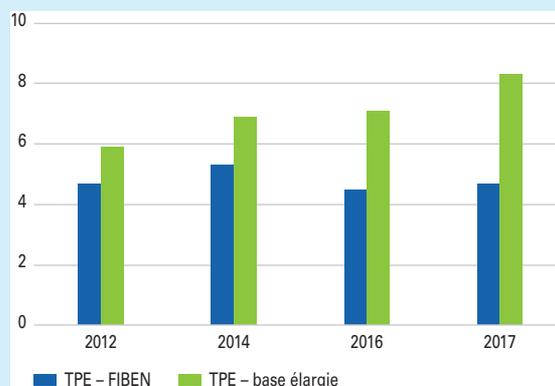
Ces TPE correspondent toutefois à celles présentes dans FIBEN, soit des TPE de très grande taille peu représentatives de l'ensemble des TPE. Une base de données externe a été mobilisée pour apprécier la situation des TPE de façon plus générale. Cette base comprend plus de 200 000 bilans de TPE, dont environ 95 % affichent un CA inférieur au seuil de collecte FIBEN et concernent donc une population non couverte par FIBEN.

Il apparaît que les résultats sont relativement proches de ceux issus de FIBEN, avec cependant une légère augmentation des délais clients et des délais fournisseurs au cours des dernières années (de 2 à 3 jours entre 2012 et 2017), alors que FIBEN indique une certaine stabilité.

Il apparaît aussi que le solde commercial tend à se dégrader alors qu'il est très stable pour l'échantillon FIBEN. Avec l'échantillon élargi, le solde commercial s'est dégradé d'environ 2,5 jours de CA en cinq ans alors qu'il est stable avec l'échantillon FIBEN.

### Solde commercial

(en jours de chiffre d'affaires)



Sources : Banque de France (base FIBEN) et cabinet Van Dijk.

## Tb Statistiques de délais de paiement des TPE, selon deux sources de données

(moyennes non pondérées des ratios individuels : délais clients et solde commercial en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)

	Délais clients				Délais fournisseurs				Solde commercial			
	2012	2014	2016	2017	2012	2014	2016	2017	2012	2014	2016	2017
Microentreprises base externe	34,0	34,6	35,3	35,9	48,8	48,8	51,0	51,6	5,9	6,9	7,1	8,3
Microentreprises base FIBEN	37,0	36,7	36,2	36,4	48,9	45,6	46,3	46,4	4,7	5,3	4,5	4,7

Champ : Unités légales pour les microentreprises de la base externe. Entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME) pour les microentreprises de la base FIBEN.

Note : Tableau issu du *Rapport annuel 2018 de l'Observatoire des délais de paiement*.

Sources : Banque de France (base FIBEN, données à fin octobre 2018) et cabinet Van Dijk.

## 2. La situation des TPE

Les TPE (« microentreprises » au sens de la définition de la LME) sont au nombre de 3,7 millions en 2017, d'après les données de l'Insee. Ce regroupement comprend différentes catégories d'entreprises, par exemple, des sociétés commerciales et des entreprises individuelles (EI), dont, au sein de ces dernières, des autoentrepreneurs.

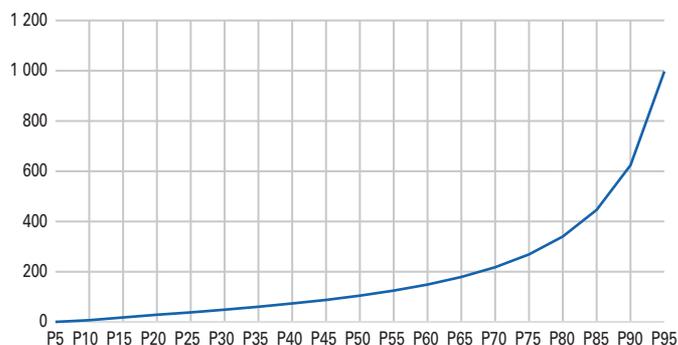
Pour l'analyse statistique qui suit, il n'est pas possible de retenir un périmètre exhaustif, certaines données n'étant pas disponibles pour une partie significative de ce champ. De ce fait, un champ *ad hoc* est ici utilisé pour analyser la population des TPE. Ce champ est appelé (voir, en particulier, les tableaux) « TPE-Insee ». Il comprend environ 1,8 million de TPE, soit près de la moitié de l'ensemble des TPE, et 500 000 EI font partie de ces 1,8 million de TPE (cf. annexe 1 pour toutes les précisions méthodologiques et les données de cadrage du champ retenu).

### 2.1 Le champ des TPE

- Près d'une TPE sur deux du champ retenu affiche un CA inférieur à 100 000 euros.

### G5 Dispersion du chiffre d'affaires des TPE en 2017

(en milliers d'euros)



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.  
Source : Insee, Esane (données individuelles).

- Un peu plus de deux TPE sur trois affichent un CA inférieur à 200 000 euros.
- Inversement, moins de 5 % des TPE présentent un CA supérieur à 1 million d'euros.

### T1 Éléments de cadrage sur les TPE – structure sectorielle en 2017

(nombre en milliers, effectifs en milliers d'ETP, chiffre d'affaires en milliards d'euros)

Catégorie d'entreprise	Secteur d'activité	Nombre	Effectifs salariés	Chiffre d'affaires
TPE-Insee	Industrie	133 (7 %)	228 (11 %)	37 (8 %)
	Construction	277 (15 %)	399 (19 %)	74 (16 %)
	Commerce	375 (21 %)	533 (25 %)	171 (38 %)
	Transports	73 (4 %)	69 (3 %)	13 (3 %)
	Services marchands (non financiers)	933 (52 %)	871 (41 %)	156 (35 %)
	<b>Ensemble</b>	<b>1 791 (100 %)</b>	<b>2 100 (100 %)</b>	<b>450 (100 %)</b>
PME hors TPE-Insee	Industrie	24 (18 %)	787 (22 %)	167 (20 %)
	Construction	22 (16 %)	485 (14 %)	96 (12 %)
	Commerce	35 (26 %)	796 (22 %)	344 (41 %)
	Transports	7 (5 %)	238 (7 %)	37 (4 %)
	Services marchands (non financiers)	47 (35 %)	1 239 (35 %)	189 (23 %)
	<b>Ensemble</b>	<b>135 (100 %)</b>	<b>3 543 (100 %)</b>	<b>834 (100 %)</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.  
Source : Insee, Esane (données individuelles).

Du point de vue de la structure sectorielle (cf. tableau 2), si l'on compare les TPE et les PME, il ressort qu'en proportion, l'industrie a un poids plus de deux fois supérieur pour les PME que pour les TPE (quel que soit le critère). Les services marchands sont sensiblement plus représentés au sein des TPE (plus d'une TPE sur deux relève de ce secteur) qu'au sein des PME (35 %). Les écarts en parts relatives sont moindres pour les autres secteurs.

## 2.2 La situation économique des TPE

Les principaux ratios économiques relatifs aux TPE se distinguent clairement, en niveau, de ceux relatifs aux PME, mais les différences demeurent relativement modérées.

Le taux de marge des TPE (28 %) est plus élevé que celui des PME (21 %). Des effets sectoriels peuvent expliquer cet écart. Les taux d'investissement sont assez proches pour les TPE et les PME (respectivement 17 % et 14 %) et le taux d'autofinancement est plus élevé pour les TPE (149 %, contre 123 % pour les PME).

Les taux de rentabilité économique et de rentabilité financière

## T2 Taux de marge, d'investissement et d'autofinancement en 2017

(en milliards d'euros, taux en %)

Catégorie d'entreprise	Excédent brut d'exploitation	Valeur ajoutée au coût des facteurs	Taux de marge
TPE-Insee	44,6	160,8	28
PME hors TPE-Insee	50,8	240,1	21
<b>Ensemble</b>	<b>95,3</b>	<b>400,9</b>	<b>24</b>
Catégorie d'entreprise	Investissements corporels bruts hors apport	Valeur ajoutée hors taxe	Taux d'investissement
TPE-Insee	28,7	166,3	17
PME hors TPE-Insee	34,8	249,2	14
<b>Ensemble</b>	<b>63,5</b>	<b>415,6</b>	<b>15</b>
Catégorie d'entreprise	Capacité d'autofinancement	Investissements corporels bruts hors apport	Taux d'autofinancement
TPE-Insee	42,7	28,7	149
PME hors TPE-Insee	42,8	34,8	123
<b>Ensemble</b>	<b>85,5</b>	<b>63,5</b>	<b>135</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

## T3 Taux de rentabilité économique et de rentabilité financière en 2017

(en milliards d'euros, taux en %)

Catégorie d'entreprise	Excédent brut d'exploitation	Total des immobilisations brutes non financières	Taux de rentabilité économique
TPE-Insee	44,6	307,0	15
PME hors TPE-Insee	50,8	564,6	9
<b>Ensemble</b>	<b>95,3</b>	<b>871,6</b>	<b>11</b>
Catégorie d'entreprise	Résultat comptable	Fonds propres	Taux de rentabilité économique
TPE-Insee	33,7	215,9	16
PME hors TPE-Insee	30,9	402,9	8
<b>Ensemble</b>	<b>64,6</b>	<b>618,8</b>	<b>10</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

sont calculés différemment de ceux calculés à partir des données FIBEN <sup>7</sup>. Ces taux apparaissent sensiblement plus élevés pour les TPE que pour les PME.

**7** Le taux de rentabilité économique revient ici à rapporter l'EBE au total des immobilisations brutes non financières alors qu'il est calculé comme le rapport de l'excédent net d'exploitation au capital d'exploitation avec les données FIBEN. De même, le taux de rentabilité financière s'entend ici comme le rapport du résultat net comptable aux fonds propres alors qu'avec les données FIBEN il correspond au rapport de la capacité nette d'autofinancement aux fonds propres.

## T4 Trésorerie des PME et des TPE en 2017

(en milliards d'euros, taux en %)

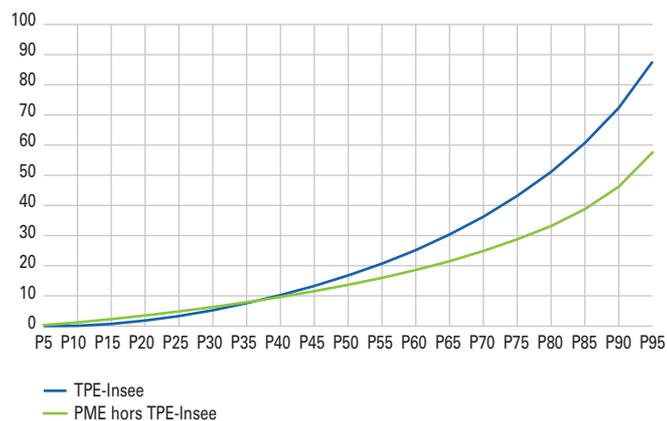
Catégorie d'entreprise	Trésorerie	Total de bilan	Taux de rentabilité économique
TPE-Insee	118,5	578,0	21
PME hors TPE-Insee	148,9	983,2	15
<b>Ensemble</b>	<b>267,4</b>	<b>1561,2</b>	<b>17</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

## G6 Dispersion du ratio trésorerie / total du bilan en 2017

(en %)



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

## T5 Fonds propres des PME et des TPE en 2017

(en milliards d'euros, ratio en %)

Catégorie d'entreprise	Fonds propres	Total de bilan	Ratio fonds propres / bilan
TPE-Insee	215,9	578,0	37
PME hors TPE-Insee	402,9	983,2	41
<b>Ensemble</b>	<b>618,8</b>	<b>1561,2</b>	<b>40</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

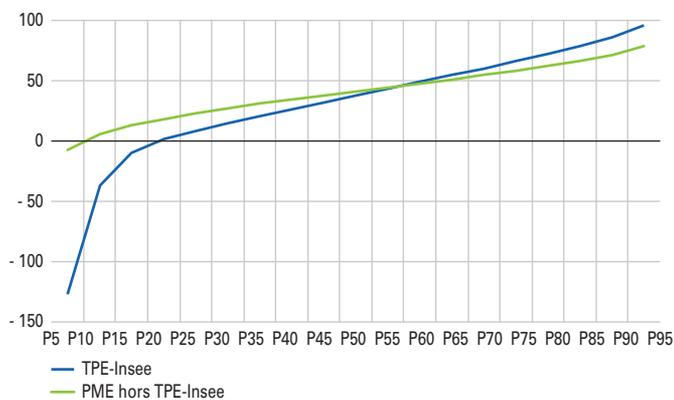
Source : Insee, Esane (données individuelles).

La trésorerie des TPE est, en moyenne, plus élevée que celle des PME. Le ratio moyen de la trésorerie sur le total de bilan est, en effet, de 21 % pour les TPE et de 15 % pour les PME. Toutefois, pour les populations de TPE et de PME qui présentent les ratios de trésorerie les plus bas (cf. première moitié du graphique 6), il y a très peu de différences entre TPE et PME. En revanche, parmi les TPE et les PME affichant les ratios les plus élevés, le ratio trésorerie / bilan des TPE est supérieur à celui des PME et ce, de plus en plus à mesure que les ratios sont élevés.

La situation moyenne en matière de fonds propres est relativement proche entre les TPE et les PME, mais néanmoins un peu plus favorable pour les PME. Le ratio des fonds propres rapportés au bilan est, en effet, de 37 % pour les TPE alors qu'il est de 41 % pour les PME. Pour les TPE, la dispersion du ratio est, en revanche, sensiblement plus forte. Globalement, la situation des 60 % de TPE affichant les ratios les plus défavorables est nettement plus dégradée que celle des 60 % de PME affichant les ratios les plus défavorables. *A contrario*, la situation des 40 % de TPE affichant les ratios les plus favorables est meilleure que

### G7 Dispersion du ratio fonds propres / total du bilan en 2017

(en %)



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.  
Source : Insee, Esane (données individuelles).

celle des 40 % de PME affichant les ratios les plus favorables, avec toutefois un écart moins important.

On peut également relever que 7 % des PME ont des fonds propres négatifs, contre 20 % des TPE.

### 2.3 Estimation de la part de TPE en difficulté financière

Il n'existe pas de définition faisant référence pour définir des TPE « en difficulté financière ».

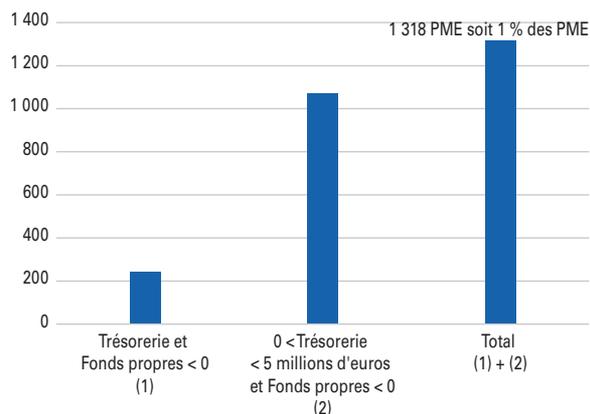
Sont recensées ici les TPE et les PME :

- dont les capitaux propres sont négatifs ou nuls,
  - pour lesquelles la trésorerie est négative ou nulle, ou bien positive mais inférieure à 5 000 euros.
- Ces critères avaient déjà été utilisés dans les précédents rapports de l'Observatoire.

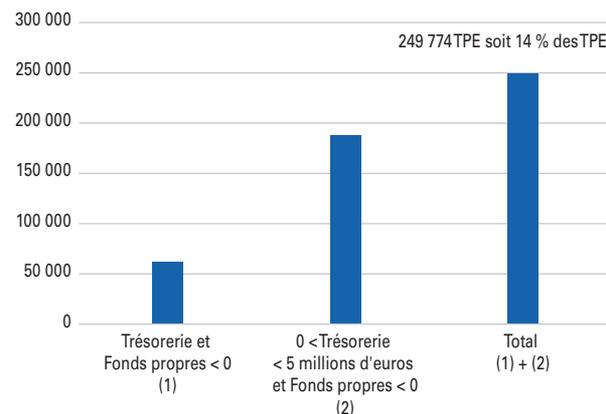
### G8 PME et TPE « en difficulté financière » en 2017

(en unités)

a) PME



b) TPE



Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.  
Source : Insee, Esane (données individuelles).

Il apparaît que 14 % des TPE et quasiment 250 000 TPE (sur près de 1,8 millions de TPE examinées), se trouvent en situation de difficulté

financière. Cette proportion est marginale pour les PME, se limitant à peine à 1 %<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Ceci peut être lié au fait que 5 000 euros en trésorerie ne « représentent » pas la même somme pour une TPE et pour une PME. Le CA moyen d'une PME est 5,6 fois plus élevé que le CA moyen d'une TPE. Toutefois, si, à la place de 5 000 euros, on retenait 28 000 euros (soit  $5\,000 \times 5,6$ ), la part de PME « en difficulté financière » serait à peine plus élevée, de l'ordre de 2%.

### Encadré 3

#### La situation des très petites entreprises vue à partir d'une enquête réalisée par la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA)

Le chiffre d'affaires des très petites entreprises (TPE) a progressé de 1,6 % en 2018, après + 0,9 % en 2017, d'après une étude de la FCGA parue en octobre 2019 sur la base de 131 000 entreprises analysées dans onze secteurs<sup>1</sup>. Les bénéfices nets sont très stables (- 0,2 % en 2018, après + 0,2 % en 2017).

Huit secteurs sur onze affichent une progression du chiffre d'affaires (transport, prestataires de services divers et artisans de l'automobile, en particulier). En revanche, l'hôtellerie-restauration, l'habillement et l'artisanat du bâtiment affichent des baisses.

Le résultat net courant moyen des entreprises de moins de dix salariés s'est élevé, en moyenne, en 2018, à 35 000 euros et à un peu moins de 30 000 euros si on exclut le secteur de la santé (la pharmacie tire fortement la moyenne vers le haut). Un peu plus d'une TPE sur quatre a réalisé un bénéfice net inférieur au Smic annuel net (arrondi à 14 000 euros), sachant que pour certaines entreprises

individuelles, ce revenu fait vivre l'entrepreneur et son conjoint. Les pharmaciens réalisent un bénéfice net moyen de 141 290 euros, loin devant les opticiens (60 570 euros), les ambulanciers (59 980 euros) et les buralistes (53 033 euros). Le secteur où les bénéfices sont les plus bas est celui de la coiffure à domicile (11 443 euros), mais il s'agit fréquemment de temps partiels. Viennent ensuite les secteurs de la mercerie (12 901 euros) et du toilettage pour animaux (13 092 euros). En variation, le repli sensible du secteur de l'habillement en 2018 (- 4,2 %) a tiré à la baisse le chiffre global. Les secteurs de la culture et des loisirs, de l'artisanat automobile et de l'hôtellerie-restauration sont, en revanche, en hausse.

La FCGA note que « *pour la deuxième année consécutive, les investissements et l'endettement sont nettement orientés à la baisse* ». Les évolutions de la marge brute et de la valeur ajoutée suivent de près la progression de l'activité. Les charges de personnel sont maîtrisées. Les capacités d'autofinancement s'accroissent.

<sup>1</sup> Voir la revue *Chiffres et commentaires* de la FCGA (<https://cgadiffusion.fcga.fr/boutique/statistiques/chiffres-et-commentaires/>).

## Encadré 4

Résultats de l'enquête sur le financement des entreprises dans l'artisanat <sup>1</sup>

(voir également l'encadré 3 du chapitre 4 pour une présentation plus développée des résultats de cette enquête)

L'artisanat représente 1,4 million d'entreprises et 2,1 millions de salariés. Une très petite entreprise (TPE) sur trois relève de ce secteur. Ces entreprises sont pour moitié des entreprises individuelles (EI) et pour moitié des personnes morales. Un dirigeant sur deux de ces entreprises dispose d'un niveau CAP.

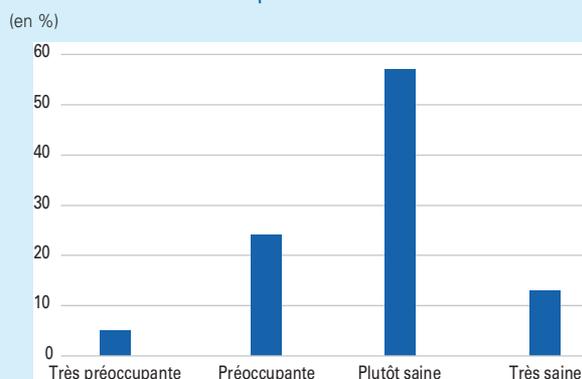
L'enquête pose la question de l'appréciation par le dirigeant de la « situation financière » de son entreprise. Cette enquête est particulièrement intéressante pour documenter la situation des TPE car elle a été réalisée à une échelle relativement grande et porte sur une population d'entreprises d'un secteur important et faisant partie du champ des TPE (élargi toutefois dans cette enquête aux entreprises de 10 à 19 salariés), comprenant des sociétés ainsi que des EI.

Si la grande majorité des répondants jugeaient « saine » ou « très saine » leur situation financière, 29 % la jugeaient « préoccupante » (24 %) ou « très préoccupante » (5 %).

Il apparaissait également que plus petite est la taille de l'entreprise et plus grande est la proportion d'entreprises jugeant préoccupante leur situation financière. Ces résultats sont relativement cohérents avec les observations statistiques.

<sup>1</sup> Cette enquête, réalisée par la direction générale des Entreprises (DGE) et l'Institut supérieur des métiers (ISM), porte sur 1 600 entreprises artisanales (hors microentrepreneurs) interrogées fin 2016/début 2017. Les résultats sont comparés à ceux de l'enquête précédente, réalisée en 2013 (uniquement pour les entreprises de trois ans et plus). Les analyses sont effectuées par secteur, par ancienneté (inférieure à trois ans, supérieure à trois ans) et par taille (0 salarié, 1 à 9 salariés et 10 à 19 salariés).

## « Actuellement, comment considérez-vous la situation financière de votre entreprise ? »



Source : Enquête Direction générale des Entreprises-Institut supérieur des métiers.

29 % des entreprises ont des difficultés de trésorerie, les difficultés étant relativement moins importantes quand la taille de l'entreprise augmente (31 % des entreprises sans salarié, 27 % des entreprises de 1 à 9 salariés et 22 % des entreprises de 10 à 19 salariés), ces difficultés étant fréquentes ou permanentes (21 %) ou bien ponctuelles (8 %). Là aussi, ces résultats sont relativement cohérents avec les observations statistiques. En revanche, la situation de trésorerie et les marges des entreprises dont les dirigeants ont été interrogés se sont détériorées entre 2013 et fin 2016, les raisons expliquant ces difficultés étant liées, par ordre décroissant d'importance, à une baisse du CA, des délais ou retards de paiement, des marges en baisse, etc.

### 3. Des nuances sectorielles

L'amélioration des taux de marge des PME concerne l'ensemble des grands secteurs économiques. Toutefois, cette tendance ne se décline pas de la même manière selon les différents secteurs. Sont ici retenues les quatre grandes familles de secteurs non financiers : l'industrie, la construction, le commerce et les autres activités (autres services, transport, etc.)<sup>9</sup>.

L'amélioration du taux de marge (cf. graphique 9a) est particulièrement nette pour l'industrie et le commerce, qui retrouvent quasiment leurs niveaux relativement élevés

de 2007 et 2008. 2017 marque une cinquième année d'amélioration ininterrompue pour l'industrie et une quatrième année pour le commerce. En revanche, dans la construction, le taux de marge a régulièrement baissé et de manière prononcée tout au long de la période allant des années 2007-2008 à 2012-2013 (s'établissant respectivement à 20 % et 14,3 %). Cette dégradation s'est interrompue et la courbe s'est très progressivement inversée ensuite, de façon plus nette en 2017. Mais le niveau atteint en 2017 (15,2 %) est à peine plus élevé que celui observé quatre ans auparavant. Dans la catégorie « autres secteurs » il n'y a pas d'amélioration : le taux

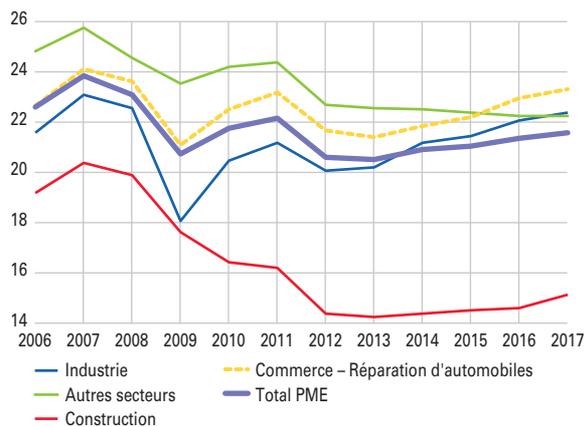
de marge a sensiblement baissé entre 2007 et 2012 (s'établissant respectivement à 25,7 % et 22,7 %), et depuis il n'évolue quasiment pas (il continue même de se tasser très légèrement).

9 « Industrie » : industrie manufacturière, industries extractives, production et distribution d'énergie, production et distribution d'eau, assainissement, traitement des déchets ;  
« construction » : construction ;  
« commerce » : commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles ;  
« autres secteurs » : transports et entreposage, hébergement et restauration, information communication, activités immobilières, activités spécialisées scientifiques et techniques, activités de services administratifs et de soutien, enseignement, santé humaine et action sociale, arts spectacles et activités récréatives et ensemble des autres services.

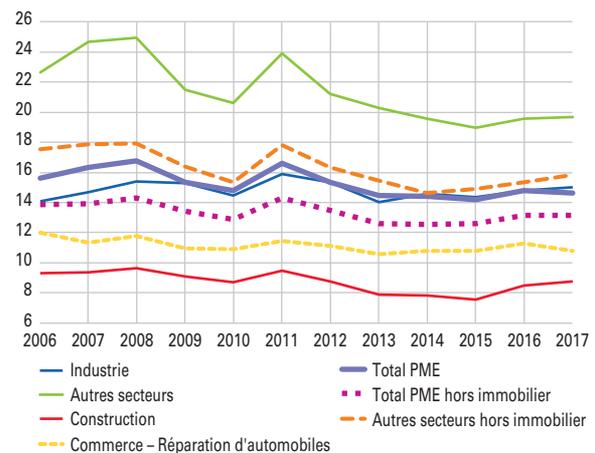
#### G9 Taux de marge et taux d'investissement des PME, par secteur

(en %)

a) Taux de marge



b) Taux d'investissement



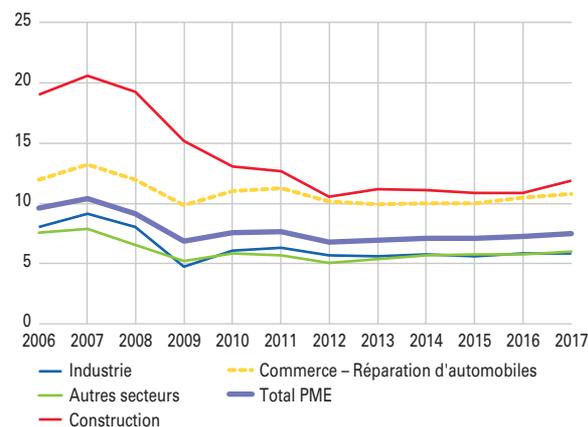
Source : Banque de France, base FIBEN.

## G10 Rentabilité économique et rentabilité financière des PME, par secteur

(en %)

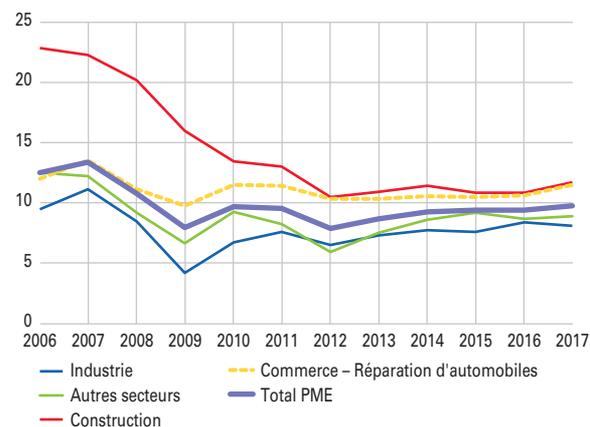
### a) Rentabilité économique

(excédent net d'exploitation / capital d'exploitation)



### b) Rentabilité financière

(capacité nette d'autofinancement / capitaux propres)



Source : Banque de France, base FIBEN.

Pour ce qui est du positionnement relatif, les conséquences de ces évolutions sont importantes. Le décrochage du taux de marge pour la construction s'est accentué : entre la moyenne globale des PME et la construction l'écart était stable, d'un peu plus de trois points sur les années 2005-2009, et il est passé, de manière également assez stable depuis 2011, à un peu plus de six points. De même, les « autres secteurs », dont le taux de marge dépassait systématiquement et de façon sensible celui de l'industrie et du commerce jusqu'en 2014, sont en 2017 au même niveau que l'industrie et en deçà du commerce.

En matière de taux d'investissement (cf. graphique 9b), il est important de distinguer le secteur de l'immobilier de l'ensemble des entreprises. Ce secteur est marqué par des hauts niveaux d'investissement pour des valeurs ajoutées relativement faibles, conduisant à des taux sensiblement élevés. Les différents secteurs évoluent de façon relativement parallèle. Ces taux sont assez stables sur les dernières années et restent légèrement inférieurs à ce qu'ils étaient avant-crise.

La rentabilité économique des différents secteurs est très stable au cours des dernières années

(cf. graphique 10a), en très légère amélioration et sensiblement en deçà des niveaux d'avant-crise.

La baisse observée en 2007-2012 avait été très marquée pour la construction, le taux de rentabilité passant de 20 % à 10 %. Une partie du terrain perdu a été regagnée depuis, mais de façon limitée (12 %).

L'évolution est comparable en considérant un indicateur de rentabilité financière (cf. graphique 10b) mais l'amélioration apparaît plus nettement.

Tant en matière de rentabilité financière que de rentabilité économique, la chute de l'indicateur de rentabilité de la construction a mis fin à une période marquée par une situation plus favorable de ce secteur sur le plan de la rentabilité, comparativement aux autres secteurs de l'économie. Parmi ceux-ci, le commerce ressort de manière relativement positive.

Compte tenu de la façon dont est construit l'indicateur de taux de rentabilité économique, l'écart de rentabilité économique entre deux secteurs peut être décomposé en une contribution de l'écart de taux de marge, une contribution du poids des amortissements dans la valeur ajoutée (VA) et une contribution de la productivité du capital<sup>10</sup>. Il apparaît que la rentabilité économique dans le commerce est plus élevée que dans l'industrie, avec un taux de marge plus élevé, un poids des dotations aux amortissements inférieur et une productivité du capital supérieure. Il en est de même dans la construction, avec un taux de marge plus faible, ce qui est compensé par un poids des dotations aux amortissements inférieur et, surtout, une productivité du capital bien plus élevée. La rentabilité économique

des « autres secteurs » diffère peu de celle de l'industrie.

De même, alors que la progression du taux de marge de l'industrie est la plus forte des quatre catégories de secteurs d'activité, la stagnation du taux de rentabilité de ce secteur vient d'évolutions relatives aux dotations aux amortissements et à la productivité du capital qui sont moins favorables à la progression du taux de rentabilité économique.

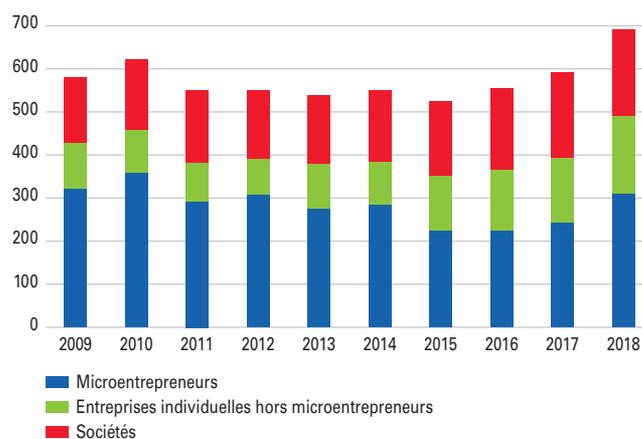
## 4. Des indicateurs de démographie d'entreprises bien orientés

### 4.1 Les créations d'entreprises au plus haut depuis dix ans

Le rythme annuel des créations d'entreprises, d'environ 550 000 de 2011 à 2016, a sensiblement augmenté sur la période récente pour atteindre près de 700 000 créations en 2018.

#### G11 Créations d'entreprises

(en milliers)



Champ : Ensemble des activités marchandes non agricoles.  
Source : Insee.

<sup>10</sup> Si on note  $DA$  la dotation aux amortissements des investissements, le taux de rentabilité économique ( $Tx_{re}$ ) peut se décomposer de la façon suivante :  $Tx_{re} = ENE / K = (EBE - DA) / K = EBE / K - DA / K = (EBE / VA) \times (VA / K) - DA / K$ .  $EBE / VA$  est le taux de marge (noté  $Tx_m$ ) et  $VA / K$  la productivité du capital ( $prod_K$ ). On a donc  $Tx_{re} = Tx_m \times prod_K - DA / K$ . L'écart de rentabilité économique entre l'industrie et un autre secteur peut donc être décomposé en une contribution de l'écart de taux de marge brute (positive si le taux de marge du secteur est supérieur à celui de l'industrie), une contribution du poids des amortissements dans la VA (négative si ce poids dans le secteur est supérieur à celui de l'industrie) et une contribution de la productivité du capital (positive si cette productivité dans le secteur est supérieure à celle de l'industrie).

Cette accélération concerne de façon très limitée les créations de sociétés, mais beaucoup plus significativement les autres formes d'entreprises, les micro-entrepreneurs et, plus généralement, les EI. La hausse de 28 % du nombre de microentrepreneurs en 2018 par rapport à 2017 est, en partie, liée aux évolutions législatives entrées en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2018, avec, notamment, le doublement des seuils de CA permettant d'accéder au régime fiscal simplifié de la microentreprise.

Au premier semestre 2019, la hausse s'est poursuivie, avec 412 508 créations entre janvier et juin (soit un rythme annuel supérieur à 800 000), portées prioritairement par les créations de microentreprises, puis par celles des autres types d'EI et, dans une moindre mesure, par les créations de sociétés.

Pour les sociétés, en ce qui concerne la forme juridique, la part des sociétés anonymes simplifiées (SAS) s'est sensiblement renforcée au cours des cinq dernières années alors que celle des sociétés anonymes à responsabilité limitée (SARL), unipersonnelles ou non, s'est effritée <sup>11</sup>.

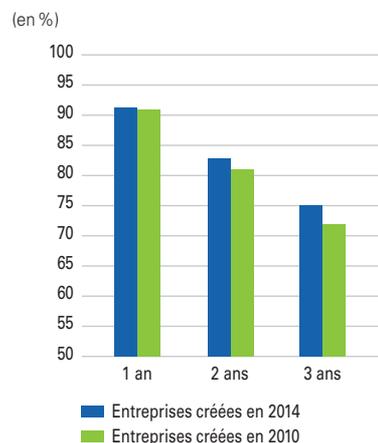
## 4.2 Amélioration de la pérennité des entreprises

L'enquête « Sine » de l'Insee permet de suivre des cohortes d'entreprises créées à différentes années <sup>12</sup>. La dernière enquête décrit les principales caractéristiques des entreprises créées en 2014, trois ans après leur création (soit, en 2017) et les compare à celles des entreprises

**11 La part des SAS est passée de 20 % en 2014 à 37 % en 2018, quand celle des SARL est passée de 57 % à 36 %.**

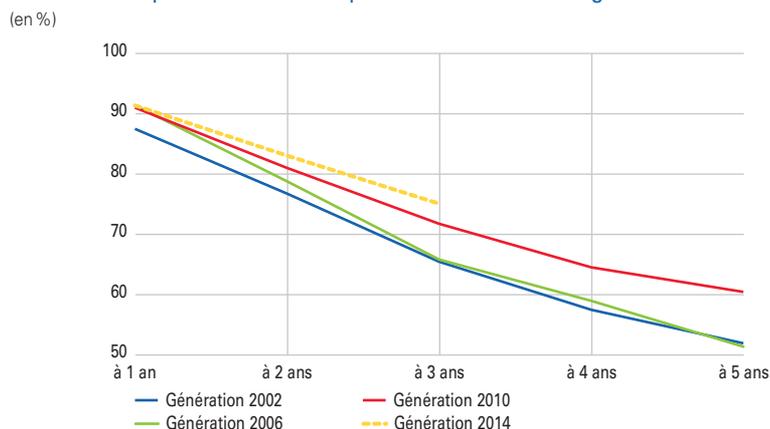
**12 Le Système d'information sur les nouvelles entreprises (Sine) est un dispositif permanent d'observation d'une génération de nouvelles entreprises tous les quatre ans. Voir *Insee Première* n° 1751 d'avril 2019.**

### G12 Taux de pérennité à 1, 2 et 3 ans des entreprises créées en 2010 et en 2014



Champ : Entreprises des secteurs marchands non agricoles créées au premier semestre de l'année de référence, hors autoentrepreneurs.  
Lecture : 91,5 % des entreprises créées au premier semestre 2014 sont encore actives un an après leur création.  
Source : Insee.

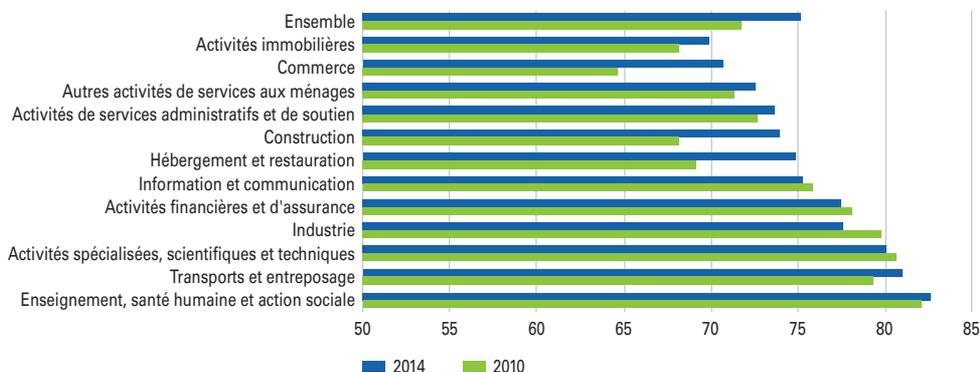
### G13 Taux de pérennité des entreprises selon différentes générations



Source : Insee.

## G14 Taux de pérennité à 3 ans par secteur

(en %)



Champ : Entreprises des secteurs marchands non agricoles créées au premier semestre de l'année de référence, hors autoentrepreneurs.

Lecture : 74,0% des entreprises de la construction créées en 2014 sont pérennes au moins trois ans.

Source : Insee, enquêtes Sine 2010 et 2014.

créées en 2010, trois ans après leur création (soit, en 2013). Il s'agit ici essentiellement de TPE (sociétés ou EI hors microentrepreneurs).

Il apparaît que la pérennité des entreprises créées récemment est plus élevée que celle des entreprises créées dans la période précédente. Ainsi, le taux de pérennité à trois ans des entreprises créées en 2014 est de 75 %, contre 72 % pour celles créées en 2010 <sup>13</sup>. L'amélioration de la conjoncture économique explique en grande partie ce résultat. La comparaison pour d'autres indicateurs (activité, situation financière) est également plus favorable à la cohorte d'entreprises la plus récente.

Le *Rapport de l'Observatoire du financement des entreprises* d'octobre 2017 reprenait les résultats de l'enquête Sine relatifs aux cohortes de 2010 et 2006, et déjà la cohorte de 2010 présentait des taux de pérennité supérieurs à ceux de la génération 2006, celle-ci ayant été frappée de plein fouet par la crise de 2008-2009.

L'amélioration de la pérennité des entreprises, singulièrement des TPE, est donc continue depuis quinze ans.

Sur les dernières années, cette amélioration concerne l'ensemble des secteurs économiques, mais elle est particulièrement marquée dans les secteurs de la

construction, du commerce et de l'hébergement-restauration. Au-delà des évolutions, globalement, la pérennité est structurellement plus élevée dans la santé, dans le transport ainsi que dans le soutien aux entreprises (par exemple, les activités spécialisées, scientifiques et techniques).

Les sociétés sont beaucoup plus pérennes que les EI. 83 % des sociétés sont toujours actives trois ans après leur création, contre 63 % des EI. L'écart, de vingt points, s'est même accru <sup>14</sup>. La pérennité

<sup>13</sup> *Ibid.*

<sup>14</sup> Pour la cohorte de 2010, l'écart était de seize points (78 % de taux de pérennité à trois ans pour les sociétés et 62 % pour les EI).

est encore plus élevée pour les SAS. Une analyse « toutes choses égales par ailleurs », tenant compte de toute une série de facteurs pouvant influencer la pérennité d'une entreprise, permet de dégager les effets propres à chacun de ces facteurs. Cette analyse confirme l'effet du statut juridique : pour l'Insee, « à caractéristiques identiques, une société a très nettement plus de chances d'être pérenne à trois ans qu'une entreprise individuelle classique ». De même, plus les moyens engagés au démarrage de l'activité sont importants et plus les entreprises concernées sont pérennes. Cette tendance s'observe pour les sociétés mais plus encore

pour les EI<sup>15</sup>. Le capital humain, en particulier l'expérience du créateur d'entreprise, est également un facteur clé pour apprécier le taux de pérennité de l'entreprise.

### 4.3 Des défaillances d'entreprises en chute libre depuis 2015, mais cette évolution s'est interrompue en 2018

Les défaillances d'entreprises<sup>16</sup> ont, au contraire des créations, accusé un repli marqué depuis 2015, après avoir atteint des niveaux élevés, à plus de 60 000 par an, dans les années 2013-2015. Fin 2018 et sur douze mois glissants, elles s'élevaient à environ 54 000, soit

une baisse de près de 10 000 par rapport aux points hauts précédents et un retour à ce qui était observé avant 2008. Toutefois, en lien avec le ralentissement de l'activité, l'année 2018 a marqué un tournant et la baisse tendancielle des défaillances s'est interrompue, laissant place à une évolution plus heurtée, sans tendance significative à ce stade. Ainsi, en août 2019, le

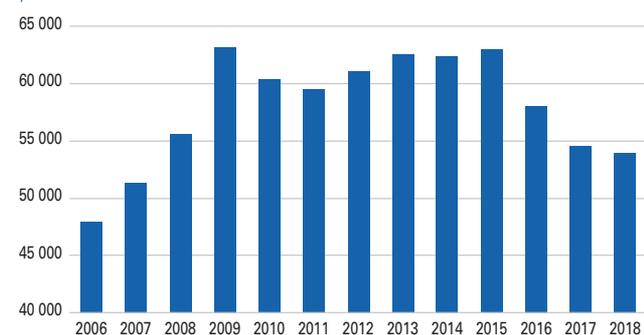
**15** Celles qui ont investi plus de 40 000 euros à la création ont un taux de pérennité proche de 75 % alors que celles qui ont investi moins de 4 000 euros ont un taux de pérennité proche de 60 %.

**16** Ces chiffres concernent quasi exclusivement les PME (99,9 %) et même, plus précisément, les TPE (94,6 %).

## G15 Défaillances d'entreprises

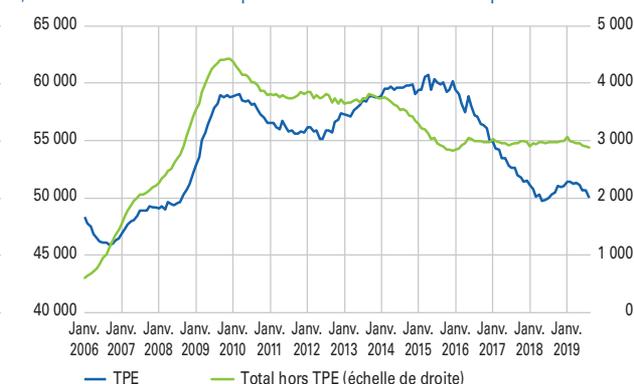
(en unités)

### a) Nombre annuel de défaillances



Note : Cumul sur douze mois en fin d'année.  
Source : Banque de France.

### b) Nombre de défaillances pour les TPE et les autres entreprises



Note : Données mensuelles. Cumul sur douze mois en fin d'année.  
Source : Banque de France.

## T6 Nombre de défaillances

(en unités)

Catégorie d'entreprise	Total
TPE	49 966
PME hors TPE	2 835
GE et ETI	38

Note : Cumul sur douze mois (dernier point : août 2019).  
Source : Banque de France.

nombre de défaillances s'inscrivait en hausse sur les douze derniers mois (par rapport aux douze mois précédents), à + 1,0 %. Mais, en glissement sur les trois derniers mois <sup>17</sup>, ce nombre s'inscrivait en baisse (- 2,5 %). Les projections pour fin 2019, notamment pour l'assurance-crédit, font apparaître une relative stabilité du nombre de défaillances en 2019 par rapport à 2018 (voire une légère baisse, - 1,7 % d'après la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur - Coface).

Si près de 95 % de ces défaillances concernent des TPE, 5 %, soit une défaillance sur vingt, concerne une PME de 10 à 249 salariés (les ETI et les GE représentent une fraction marginale du total). Pour ces PME, la hausse des défaillances avait été très marquée à la fin des

années 2000, pour culminer à près de 4 500 fin 2009. Un reflux s'est ensuite enclenché en 2010, puis en 2014-2015, ramenant le nombre de défaillances à environ 3 000 par an, chiffre relativement stable depuis quatre ans.

Compte tenu des créations d'entreprises et donc du « stock » d'entreprises, il est possible de calculer un taux de défaillance global (cf. graphique 16).

D'après la Coface, ce taux a baissé très régulièrement depuis les années 2011-2013, où il se situait

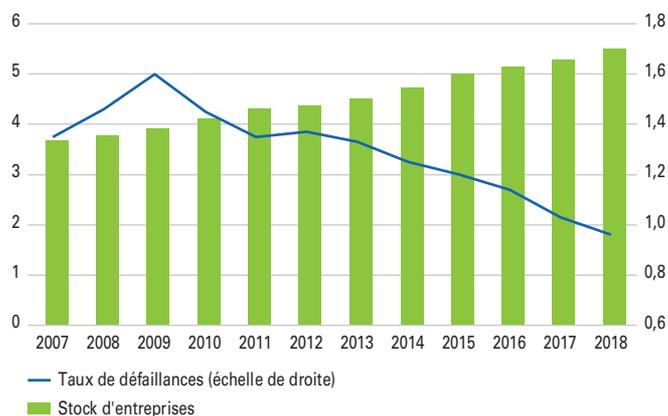
autour de 1,35 %, pour passer sous la barre de 1 % en 2018 (0,96 %).

La chute des défaillances entre 2014 et 2018 a mécaniquement entraîné un repli du poids des crédits portés par des entreprises défaillantes dans le montant global des crédits, ce poids passant d'un maximum de plus de 0,5 % en 2013-2014 à un petit peu plus de 0,3 % en 2018 (cf. graphique 17).

**17 C'est-à-dire : juin-juillet-août 2019 par rapport à mars-avril-mai 2019.**

## G16 Taux de défaillance et stock d'entreprises

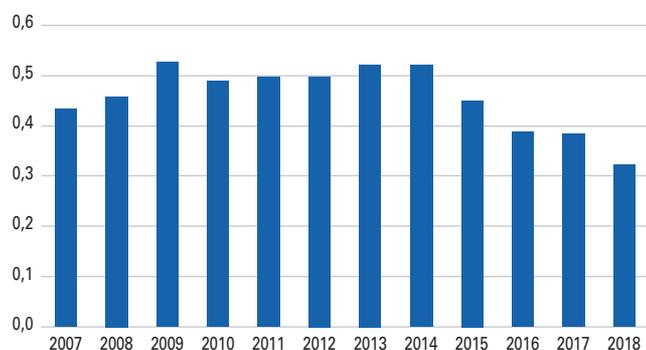
(en % et en millions)



Sources : Ellipsène, Insee, Coface.

### G17 Poids des défaillances en matière de crédit

(en %)



Source : Banque de France.

Cette réduction vaut pour toutes les catégories d'entreprises. En niveau, la part des crédits portés par les entreprises défaillantes reste inférieure à 0,2 % pour les GE et les ETI. Pour les PME, les parts sont proches pour les différentes catégories d'entreprises comprises entre 0 et 49 salariés, avoisinant 0,4 % (0,5 % dans entre 2012 et 2014) et cette part est plus élevée pour les PME de 50 à 249 salariés, avec un taux de 0,8 % (1,4 % entre 2012 et 2014).



# 2

## Un renforcement des fonds propres

### 1. Un renforcement régulier des capitaux propres des PME

La tendance déjà apparente dans le Rapport de l'Observatoire d'octobre 2017 sur la progression des capitaux propres des PME, avec un renforcement d'abord permis par l'accumulation des résultats, se confirme au vu des dernières données disponibles.

Le taux de variation des capitaux propres des PME est sensiblement supérieur à + 6 % sur les années 2014-2017, contre + 5 % environ sur la période 2009-2013.

Le taux de progression de 2017 est le plus fort taux observé depuis 2006-2007.

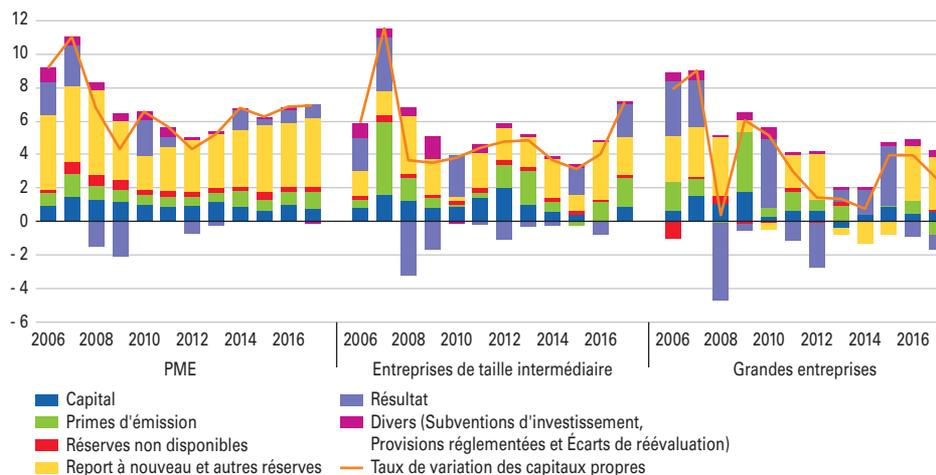
La contribution des résultats et du report à nouveau jouent un rôle déterminant dans ces évolutions.

Pour les résultats, cela fait quatre années consécutives qu'ils contribuent positivement à l'évolution des capitaux propres.

Au-delà des fonds propres générés par la propre marche de l'entreprise, du capital externe peut venir renforcer les fonds propres. Ce capital peut venir des actionnaires de l'entreprise, mais aussi de sources externes à celle-ci. Il peut s'agir du capital

### G1 Ventilation de la variation des capitaux propres

(en %)



Source : Banque de France, base FIBEN.

## T1 Décomposition des capitaux propres en 2017 pour l'ensemble des entreprises

(montant en milliards d'euros, part en %)

	Montant	Part
Capital social (ou individuel)	1 304	37,8
Prime d'émission de fusion, d'apports	845	24,5
Écarts de réévaluation	15	0,4
Réserves	640	18,5
Report à nouveau	170	4,9
Résultat de l'exercice comptable	296	8,6
Subventions, investissements	103	3,0
Provisions réglementées	80	2,3
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>3 451</b>	<b>100,0</b>

Source : Insee (données semi-définitives).

inter-entreprises, c'est-à-dire des réallocations de capital entre entreprises, les PME constituant la catégorie d'entreprises la plus concernée par ces réallocations<sup>1</sup>. Le capital externe peut venir également de financeurs, avec le capital-investissement, l'entrée en bourse, l'appel au marché financier, etc. Pour

les PME, les apports externes en capital contribuent, au cours des dix années examinées, de manière relativement stable et dans des proportions modestes mais significatives et régulières.

Pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les grandes

entreprises (GE), il est plus difficile de dégager une tendance particulière au cours des années récentes, la volatilité dans les différentes contributions étant plus élevée. Globalement, sur l'ensemble de la période 2006-2017, la croissance des capitaux propres a été plus modérée pour ces entreprises, en particulier pour les GE, que pour les PME (+ 3,8 % par an, en moyenne, pour les GE, contre + 5,0 % pour les ETI et + 6,7 % pour les PME).

En matière de contributions à ces taux de croissance, le capital externe occupe une place plus importante pour les ETI et les GE que pour les PME. Ainsi, plus de 40 % du taux de croissance des capitaux propres des GE et ETI vient du capital externe, contre 27 % pour les PME. Pour les PME, 62 % de la croissance est liée aux résultats.

## T2 Contributions du capital externe et des résultats à la croissance des capitaux propres

(contribution en point de pourcentage, part en % – moyenne globale sur 2006-2017)

	PME	ETI	GE
Contribution des « Résultats » <sup>a)</sup>	4,1	2,3	2,0
Contribution du « Capital externe » <sup>b)</sup>	1,8	2,1	1,5
Contribution des « Autres postes » <sup>c)</sup>	0,7	0,7	0,3
<b>Total (taux de croissance global)</b>	<b>6,7</b>	<b>5,0</b>	<b>3,8</b>
<i>Part du « Capital externe » dans la croissance</i>	<i>27</i>	<i>42</i>	<i>40</i>
<i>Part des « Résultats » dans la croissance</i>	<i>62</i>	<i>45</i>	<i>52</i>

a) Résultat + Reports à nouveau + Autres réserves.

b) Capital + Primes d'émission.

c) Réserves non disponibles + Divers (Subventions d'investissement, Provisions réglementées et Écarts de réévaluation).

Note : Concernant les primes d'émission, lors d'une augmentation de capital, les nouveaux investisseurs apportent une somme correspondant au montant nominal des actions – qui ouvrent ainsi des droits similaires à ceux des actionnaires déjà présents au capital de l'entreprise – et une prime d'émission, qui permet de tenir compte de la valorisation de la société depuis sa création, sans ouvrir de droits supplémentaires. La prime d'émission permet un apport en capital qui évite ou limite la dilution de l'actionnariat en place puisque celle-ci ne confère en contrepartie aucun droit à l'apporteur.

Source : Banque de France, base FIBEN.

**1 Ces réallocations interviennent souvent à des moments précis de la vie de l'entreprise (transmission, cession, conséquences de difficultés de l'entreprise, accompagnement du développement ou de l'internationalisation, etc.) – cf. CAE (2015), « Faire prospérer les PME », Les notes du conseil d'analyse économique, n° 25, octobre.**

## G2 Capitaux propres dans le total des ressources

(en %)



Source : Banque de France, base FIBEN.

Ces données sont relativement stables entre la première moitié de la période et la seconde, en particulier pour les PME. Pour les ETI et les GE, la part du capital externe dans la croissance des capitaux propres était plus élevée sur la période 2006-2012 que sur la période 2013-2017.

Le renforcement des capitaux propres pour les PME se voit également bien lorsqu'on rapporte le niveau des capitaux propres aux ressources de l'entreprise<sup>2</sup>. Le poids des capitaux propres augmente de façon régulière au cours de la décennie.

Il paraît difficile d'appliquer cette grille de lecture à la sous-population des TPE. La situation de cette

catégorie d'entreprises quant aux fonds propres a été examinée dans la partie 1 (section 2).

*Sur les apports en capital externe, les deux parties suivantes visent à éclairer le rôle de deux sources importantes : le capital-investissement, soit les placements des fonds d'investissement, et les actions cotées. Comme cela a été indiqué, d'autres sources peuvent alimenter ce capital externe : investissements directs des ménages, d'autres entreprises, etc.*

## 2. Le capital-investissement continue de progresser rapidement

Les levées de capital-investissement ont atteint 18,7 milliards d'euros en 2018. Suite à la crise financière des années 2008-2009, les levées avaient été divisées par deux, passant d'environ 10 milliards d'euros en 2006-2008 à 5 milliards en 2009-2012. Depuis 2012, elles progressent régulièrement et rapidement, à un rythme moyen de plus de 2 milliards d'euros par an. Cette progression concerne l'ensemble des catégories de souscripteurs, et près de la moitié des capitaux levés en 2018 provenaient d'investisseurs étrangers, cette part étant en augmentation sur les dernières années.

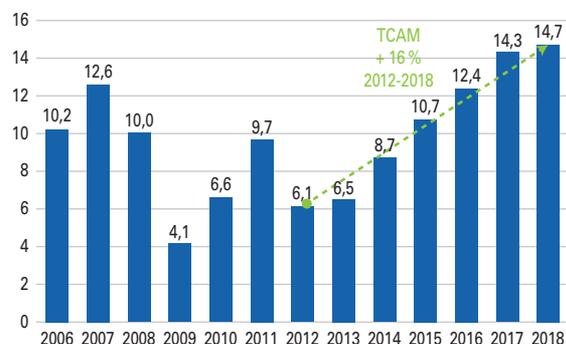
En face de ces levées, plus de 2 200 entreprises, dont 84 % d'entreprises françaises (pour 75 % des montants), ont bénéficié de ces investissements, pour un montant global de 14,7 milliards d'euros en 2018. La progression

<sup>2</sup> Total des ressources = total des capitaux propres augmenté des provisions pour risques et charges et pour dépréciation et des amortissements (hors frais d'établissement) + total de l'endettement financier (bancaire, obligataire et intragroupe).

### G3 Le capital-investissement dans les entreprises

#### a) Montants investis

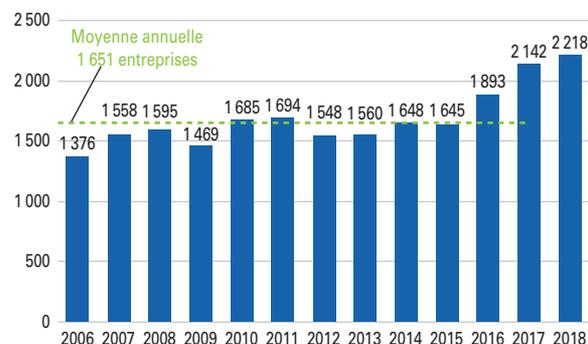
(en milliards d'euros)



Note : En graphique a), TCAM désigne le taux de croissance annuel moyen.  
Sources : France Invest et Grant Thornton.

#### b) Nombre d'entreprises accompagnées

(en unités)



des investissements est elle aussi régulière et rapide depuis 2012, à un rythme moyen d'un peu plus de 1,5 milliard d'euros par an. Le nombre d'entreprises accompagnées était relativement stable sur la période 2007-2015, à environ 1 600 entreprises, et a augmenté sensiblement depuis 2015.

Les fonds levés demeurent largement supérieurs aux fonds investis, ce qui peut s'interpréter de plusieurs manières :

- les investisseurs disposent de capacités importantes pour des investissements à venir (soit un « *dry powder* »<sup>3</sup> élevé), phénomène qui ne paraît pas propre à la France pour ce qui est des années récentes

au vu des données publiées en mai 2019 par Invest Europe ;

- les sociétés de gestion françaises attirent massivement des capitaux, notamment de souscripteurs étrangers, mais ces capitaux peuvent ensuite être investis depuis des bureaux étrangers (ces sommes investies ne sont donc pas reprises dans les statistiques d'investissements ci-dessus).

Les entreprises investies relèvent essentiellement de quatre secteurs : « informatique et numérique », « biens et services de consommation », « biens et services industriels » et « médical et biotechnologies ». En montant, le capital-transmission est, de loin, le type d'investissement privilégié<sup>4</sup>. Toutefois, sur le plan de l'accompagnement des

entreprises, le capital-innovation et le capital-développement arrivent devant<sup>5</sup>. Le capital-retournement demeure marginal.

La taille n'est connue, pour ces entreprises investies, que pour une partie d'entre elles et il est donc délicat de distinguer les investissements par taille d'entreprise.

- Les données sur les échantillons disponibles indiquent qu'en 2018

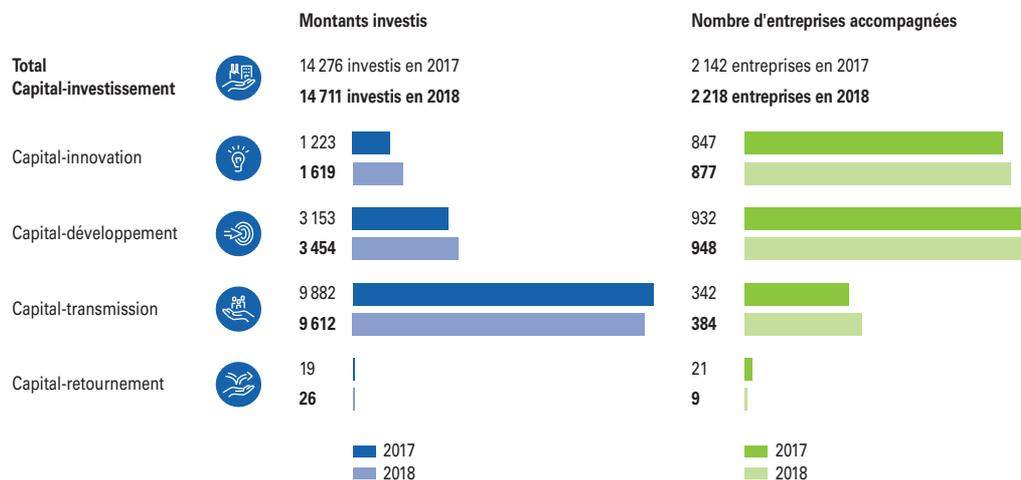
3 Appellation usuelle empruntée à la poudre à canon qu'il convient de garder sèche.

4 62% en moyenne sur dix ans, contre 29% pour le capital-développement et 8% pour le capital-innovation.

5 Avec des parts, respectivement, de 29% et 52%, contre 18% pour le capital-transmission.

## G4 Typologie du capital investi

(montant en millions d'euros, nombre en unités)



Sources : France Invest et Grant Thornton.

15 % des opérations (en nombre, pas en montant) se sont portées sur des TPE, 63 % sur des PME (hors TPE), 20 % sur des ETI et 1 % sur des grandes entreprises non cotées. Si on s'intéresse à l'ensemble du stock investi on retrouve à peu près ces chiffres avec, par conséquent, plus de trois entreprises investies sur quatre qui sont des PME-TPE<sup>6</sup>.

• En revanche, la taille des « tickets » investis est bien connue et il est possible de dire quelle est la part des tickets inférieurs à 5 ou 1 million d'euros, ce qui a priori concerne davantage les PME et les *start-up*. 80 % du nombre des investissements réalisés portent sur

des tickets de moins de 5 millions d'euros (environ 1 700 entreprises), mais, compte tenu d'opérations de montants très élevés, ces opérations ne portent que sur 14 % de l'ensemble des montants investis (un peu moins de 2 milliards d'euros). Les tickets de moins de 1 million d'euros représentent la moitié des entreprises investies (un petit peu plus de 1 000) et 2 %-3 % du montant (349 millions d'euros en 2018).

L'essentiel des plus de 2 000 entreprises qui ont bénéficié de capital-investissement en 2018 sont donc des PME et, parmi elles, la proportion de TPE est limitée mais significative (a priori,

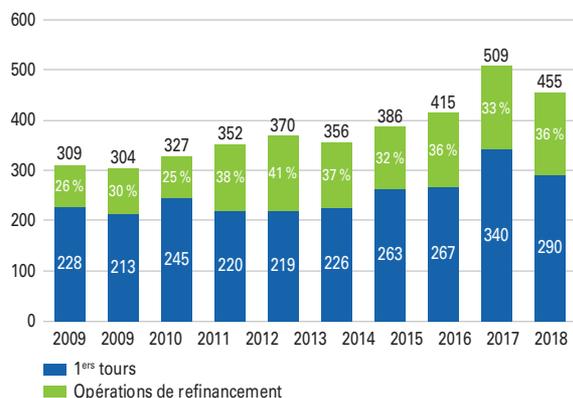
plutôt des *start-up*). En montant, ces PME-TPE captent une fraction limitée de l'ensemble des investissements consentis.

<sup>6</sup> Il est probable que les entreprises pour lesquelles la taille n'est pas indiquée (et qui ne sont donc pas intégrées dans ces pourcentages) soient plutôt des PME-TPE que des ETI-GE. Par conséquent, si on devait considérer l'ensemble des entreprises investies (celles pour lesquelles on dispose des données relatives à la taille et celles pour lesquelles on n'en dispose pas), les chiffres indiqués plus haut, de 15 % (TPE) et 63 % (PME), seraient vraisemblablement ajustés à la hausse.

## G5 Les investissements des *business angels*

### a) Nombre d'opérations

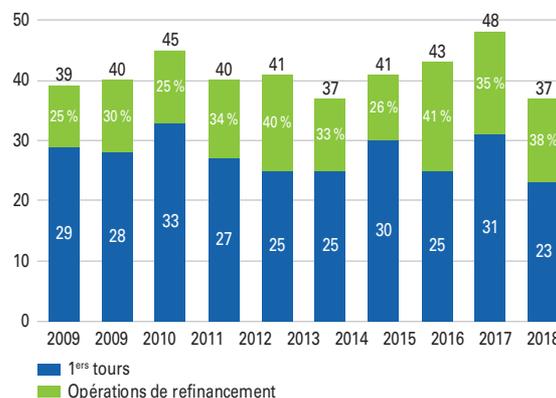
(nombre en unités, part en %)



Note : En graphique a), plusieurs opérations peuvent porter sur la même entreprise.  
Source : France Angels.

### b) Montants investis

(montant en millions d'euros, part en %)



Par ailleurs, la France présente un retard au niveau de l'amorçage par les personnes physiques : les *business angels* (BA) y sont moins nombreux que dans les pays leaders et leurs réseaux y sont plus faibles<sup>7</sup>. Le nombre d'opérations réalisées par des BA a diminué en 2018, à 455, après une année 2017 particulièrement dynamique. Les montants investis s'inscrivent également en baisse. Les secteurs « informatique et numérique » et, dans une moindre mesure, « médical

et biotechnologies » et « biens et services de consommation » bénéficient plus particulièrement de ces investissements. Ceux-ci portent essentiellement (60 %) sur des opérations inférieures à 100 000 euros (ces opérations captant 26 % de l'ensemble des montants investis). Le remplacement de l'impôt sur la fortune (ISF) par l'impôt sur la fortune immobilière (IFI) à partir de l'année 2018 a pu, d'un point de vue conjoncturel, expliquer en partie l'écart entre 2017 et 2018.

<sup>7</sup> *Ibid.* Les investissements des BA ont représenté en 2013 0,17 % du PIB en France, contre 0,20 % en Allemagne, 0,44 % au Royaume-Uni et 0,46 % en Suède. La France se distinguait également à cette date par les faibles montants investis par les BA, l'investissement moyen d'un BA en France étant deux fois moins important qu'un BA au Royaume-Uni et 2,5 fois moins important qu'un BA en Allemagne. Dans les années 2015-2016, il y avait 4 500 BA en France, investissant 43 millions d'euros (en 2016), contre 20 000 BA au Royaume-Uni, investissant 300 millions d'euros (en 2015).

### 3. Une contribution encore modeste des opérations de marché

Les marchés financiers s'adressent majoritairement aux grandes entreprises, mais ils peuvent aussi concerner les ETI et les PME. Ces entreprises (capitalisations boursières inférieures à 1 milliard d'euros) sont, notamment, accompagnées au sein du groupe Euronext par Enternext. Lancée en mai 2013, cette initiative a pour vocation d'assurer, y compris au niveau des régions, la promotion de l'ensemble des services à destination des PME et ETI, en regroupant les

compartiments de marché B et C et d'autres marchés comme Alternext. Ce dernier, créé en 2005, a pour objectif de répondre aux besoins des plus petites capitalisations et, parmi celles-ci, notamment, des entreprises innovantes. Les obligations de communication financière y sont assouplies.

Au global, les opérations concernées sont au nombre d'un peu plus de 100 par an. En 2016 et 2017 ce nombre a été supérieur, mais il a reculé en 2018. Ces opérations de marché contribuent au financement d'un nombre très modeste de PME.

*L'Observatoire du financement des entreprises a intégré dans son programme de travail la préparation d'un rapport spécifique sur les fonds propres des PME et des TPE : évolutions, sources de financement, comparaisons européennes, problématiques posées par le niveau de ces fonds propres dans le fonctionnement de l'entreprise et son accès au financement, acteurs et perspectives. Ce rapport est prévu pour l'année 2020.*

#### T3 Nombre et volume des augmentations de capital des entreprises cotées en France

(nombre en unités, volume en milliards d'euros, moyenne en millions d'euros)

Actions		Coût	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Augmentations de capital	Nombre d'opérations		140	109	101	100	99	139	144	98	930
	Volumes (en milliards d'euros)		4,2	7,7	17,3	15,1	14,9	12,4	24,5	7,8	103,9
	Moyenne (en millions d'euros)		30	71	172	151	151	89	197	80	117,6
Introductions en bourse	Nombre d'opérations		20	21	17	21	18	13	14	16	140
	Volumes (en milliards d'euros)		0,2	0,3	1,4	3,7	5,1	0,8	2	0,4	14
	Moyenne (en millions d'euros)		12	12	82	174	282	65	160	25	102
<b>Total</b>	<b>Nombre d'opérations</b>		<b>160</b>	<b>130</b>	<b>118</b>	<b>121</b>	<b>117</b>	<b>152</b>	<b>158</b>	<b>114</b>	<b>1 070</b>
	<b>Volumes (en milliards d'euros)</b>		<b>4,5</b>	<b>8</b>	<b>18,7</b>	<b>18,7</b>	<b>20</b>	<b>13,2</b>	<b>26,5</b>	<b>8</b>	<b>118</b>
	<b>Moyenne (en millions d'euros)</b>		<b>28</b>	<b>61</b>	<b>159</b>	<b>155</b>	<b>171</b>	<b>87</b>	<b>168</b>	<b>77</b>	<b>116</b>

Sources : Thomson Reuters et calculs direction générale du Trésor.



# 3

## Un accès au crédit facilité

Les données relatives à la comptabilité des entreprises font apparaître que, pour les petites et moyennes entreprises (PME), le taux d'endettement s'est inscrit en repli sensible au cours des années 2010 (cf. section 1). Pour financer leur endettement, les entreprises ont eu recours à différentes sources de financement (cf. section 2). Le coût de ce financement, en particulier, pour les PME (crédit bancaire) est bas (cf. section 3) et ces crédits sont dynamiques sur les dix dernières années (cf. section 4) et accessibles (cf. section 5).

### 1. Un taux d'endettement en repli sensible pour les PME

Le taux d'endettement des entreprises peut se mesurer de différentes façons.

#### L'une d'elles rapporte l'endettement financier aux capitaux propres

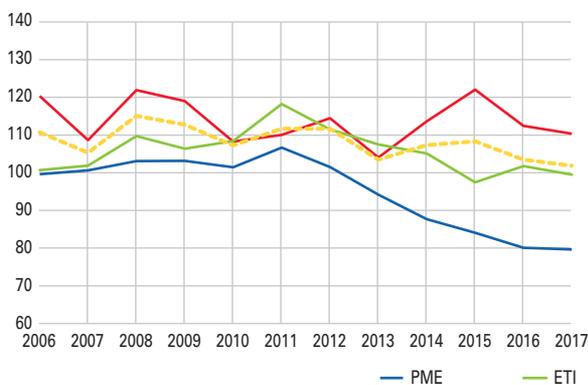
De ce point de vue, le taux est globalement stable pour l'ensemble des entreprises, à un peu moins de 110 %, depuis plusieurs années. Toutefois, on constate une grande

hétérogénéité entre les tailles d'entreprises. Le taux d'endettement des grandes entreprises (GE) évolue de façon heurtée mais a plutôt tendance à croître depuis les années 2010-2013. À l'inverse, il diminue pour les entreprises de taille intermédiaire (ETI) depuis le pic de 2011 et, de façon prononcée, pour les PME. Pour ces dernières, la baisse est régulière : entre 2006 et 2012, le taux était relativement stable et un peu supérieur à 100 %, une diminution s'est amorcée à partir de 2012 et se poursuit jusqu'en 2017, avec un repli cumulé du taux d'endettement

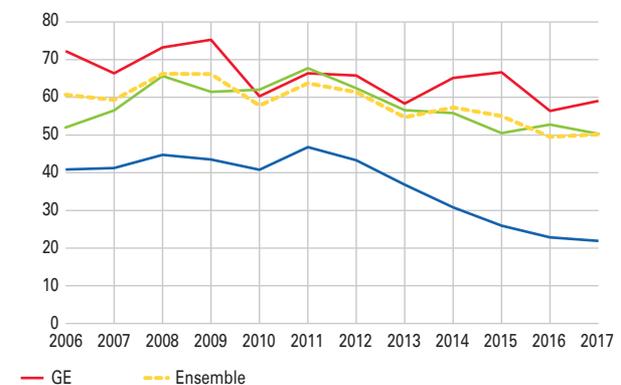
### G1 Taux d'endettement – A (endettement financier / capitaux propres)

(en %)

#### a) Taux d'endettement brut



#### b) Taux d'endettement net



Source : Banque de France, base FIBEN.

de 27 points en six ans entre 2011 et 2017. La baisse de cet indicateur est principalement liée, sur la période 2012-2014, au niveau d'endettement qui s'est tassé et, sur la période 2015-2017, à la hausse des capitaux propres.

Si on considère un taux d'endettement net, c'est-à-dire un taux semblable au précédent mais en ayant retiré de l'endettement financier les disponibilités dont dispose l'entreprise, comme sa trésorerie (cf. plus précisément en annexe 2 comment on passe du taux brut au taux net), les taux apparaissent à des niveaux nettement plus bas mais les tendances sont globalement

comparables. Pour les PME, on passe d'un taux de 47 % en 2011 à 22 % en 2017 (- 25 points, contre - 27 pour le taux brut).

### Il est également possible d'approcher la notion de taux d'endettement en rapportant l'endettement financier à la valeur ajoutée de l'entreprise et non ses fonds propres

L'image globale des tendances est assez différente, tant pour leur niveau que pour leur évolution.

- Le taux est plutôt à la baisse pour les GE sur les dernières années, mais cela fait suite à une période où il a augmenté pendant dix ans, entre

le milieu des années 2000 et 2014.

- Pour les ETI, le taux est relativement stable depuis 2009.

- Pour les PME, l'évolution des taux (brut et net) apparaît moins baissière que selon l'indicateur précédent. Ils ont augmenté sur 2006-2011 et ont ensuite baissé :

- de façon relativement limitée, pour le taux brut (passant de 95,7 % en 2011 à 86,5 % en 2015), soit des taux qui restent plus élevés que ceux observés avant-crise ;

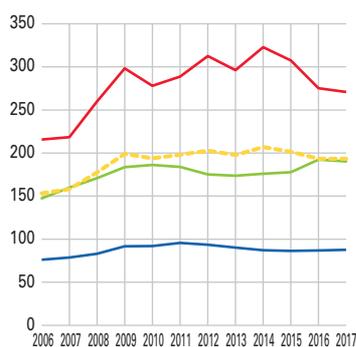
- de façon marquée, pour le taux net (passé de 42 % en 2011 à 24 % en 2017), soit des taux sensiblement plus bas que ceux des années d'avant-crise ;

- ces baisses semblent marquer le pas en fin de période.

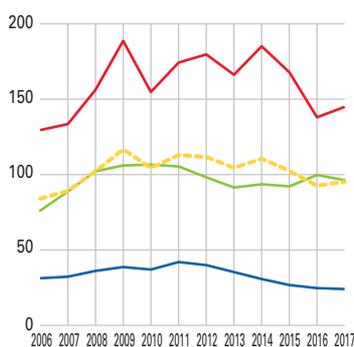
## G2 Taux d'endettement – B (endettement financier / valeur ajoutée)

(en %)

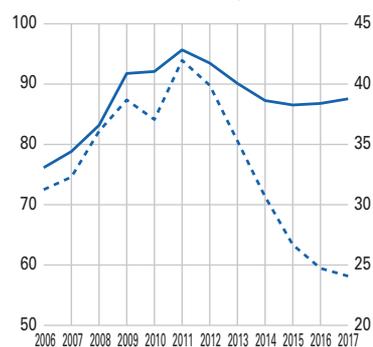
a) Taux d'endettement brut



b) Taux d'endettement net



c) Taux d'endettement des PME, brut et net



— PME — ETI — GE — Ensemble

Source : Banque de France, base FIBEN.

Globalement, sur la période 2011-2017, cet indicateur a donc perdu 8 points pour le taux brut et 18 pour le taux net, soit des baisses marquées mais moins que pour l'indicateur précédent, *a priori* en lien avec une évolution des capitaux propres plus favorable que celle de la valeur ajoutée.

### L'ensemble des secteurs participant à la baisse du taux d'endettement des PME

En matière sectorielle, la tendance à la baisse du taux d'endettement (endettement financier / capitaux propres) des PME est générale.

- Le secteur immobilier biaise néanmoins la tendance générale. Hors immobilier, la diminution des taux entre les années 2006-2011, où ils étaient assez stables, et les années 2016-2017, est de 14 points (23 avec l'immobilier). D'ailleurs, le nouveau repli du taux en 2017 (- 1 point) n'est dû qu'à l'immobilier (hors immobilier, le taux a augmenté de 0,4 point).
- La baisse globale (hors immobilier) au cours des dernières années a été la plus forte pour les services (hors commerce), la construction et le commerce et a été très limitée pour l'industrie.

### T1 Ampleur de la baisse du taux d'endettement (hors immobilier) entre les années 2006-2011 et 2016-2017

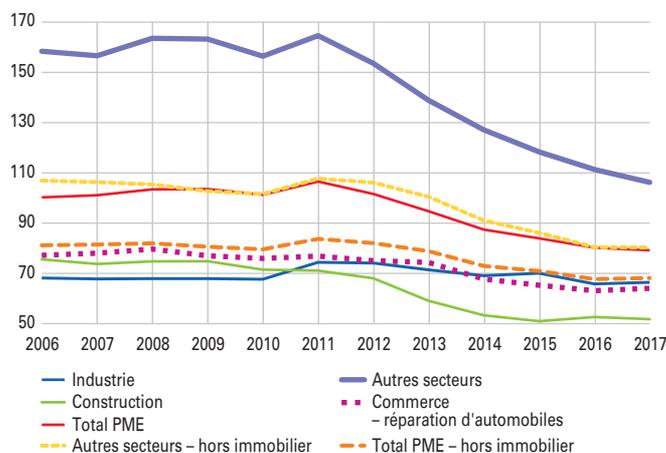
(en points de pourcentage)

Total	Industrie	Commerce	Services	Construction
14	3	14	25	21

Source : Banque de France, base FIBEN.

### G3 Taux d'endettement des PME, brut et par secteur

(en %)



Source : Banque de France, base FIBEN.

### Au vu des données de l'Insee, le taux d'endettement des TPE est légèrement supérieur à celui des PME

Le taux d'endettement des TPE ressort à 79 %, se situant à un niveau un peu plus élevé que celui des PME (75 %).

### T2 Taux d'endettement des PME et des TPE en 2017

(en milliards d'euros et taux en %)

Catégorie d'entreprises	Dettes financières	Fonds propres	Taux d'endettement
TPE-Insee	171,4	215,9	79
PME hors TPE-Insee	302,9	402,9	75
<b>Ensemble</b>	<b>474,3</b>	<b>618,8</b>	<b>77</b>

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors microentrepreneurs et hors régime fiscal de la microentreprise. Hors unités imputées.  
Source : Insee, Esane (données individuelles).

## 2. Les sources du financement en dette

Les sources telles qu'elles sont retracées dans cette partie n'intègrent pas l'une des composantes majeures mais bien spécifiques du financement des entreprises, à savoir le crédit interentreprises. Sur une année, il représente environ 700 milliards d'euros, constitué de crédits commerciaux et de créances (sans évoquer ici les crédits qui peuvent exister au sein d'un groupe, entre une société mère et ses filiales par exemple).

### 2.1 Le crédit bancaire reste la source quasi exclusive du financement des PME et TPE

Pour l'ensemble des entreprises, les sources de financement en dette se répartissent de manière assez équilibrée en 2017 entre le recours au marché (dettes obligataires et assimilées) et le crédit bancaire. La désintermédiation du financement, c'est-à-dire le recours direct au marché, s'est accentuée au cours de la décennie écoulée : alors que la part des dettes obligataires était en deçà de 40 % dans la seconde moitié des années 2000, elle est passée à quasiment 50 % en 2017. Ce mouvement concerne

plus particulièrement les grandes entreprises et les ETI. Il n'est pas spécifiquement français.

Les situations des différentes catégories d'entreprises sont toutefois très contrastées.

- Les **GE** se financent majoritairement directement sur le marché et ce, depuis longtemps. Ce mouvement s'est accentué dans les années 2010.

- L'évolution pour les **ETI** est marquée. Ces entreprises se finançaient sur le marché mais dans des proportions modestes dans les années 2000. Par rapport à ces années, le taux de recours au marché a doublé, passant à 30 % en 2017.

- En revanche, pour les **PME**, la situation n'a quasiment pas changé au cours des quinze dernières années. Le financement bancaire demeure le mode de financement quasi exclusif et sa part est stable, à 85 %. Pour cette catégorie, le crédit-bail est aussi un mode de financement significatif, quoique de façon légèrement moins prononcée qu'au milieu des années 2000, en proportion du total. Le recours au marché demeure très limité. Toutefois, il est en augmentation entre la seconde moitié des années 2000, où il était marginal (2 %), et 2017 (5 %).

Ce type de financement concerne plutôt des PME présentant certaines caractéristiques, éventuellement cumulatives : grande taille, innovantes, internationalisées, etc.

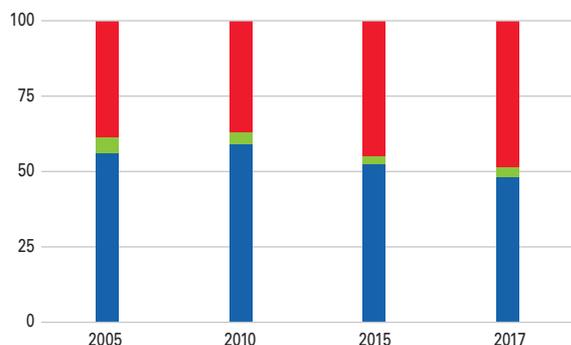
- Les données ne sont pas disponibles pour les **TPE**. Cependant, pour ces entreprises, de façon *a priori* encore plus marquée que pour les PME, les crédits bancaires constituent la source de financement quasi exclusive. Les résultats des différentes enquêtes existantes vont dans ce sens.

L'assèchement des marchés interbancaires lors de la crise de 2008-2009 et, parallèlement, le renforcement de la réglementation encadrant l'activité des banques auraient pu se traduire par des conséquences négatives sur la distribution du crédit bancaire aux entreprises et, en particulier, aux PME. Cela n'a pas été le cas. Les PME ont continué d'avoir accès au crédit bancaire et ce, de plus en plus et dans des conditions toujours plus favorables. Quant aux autres catégories d'entreprises (GE-ETI, une petite partie des PME), le recul de la part du crédit bancaire et la désintermédiation dans les années 2010 ne s'expliquent pas par un accès plus difficile au crédit (les enquêtes montrent le contraire). La raison est à chercher dans une

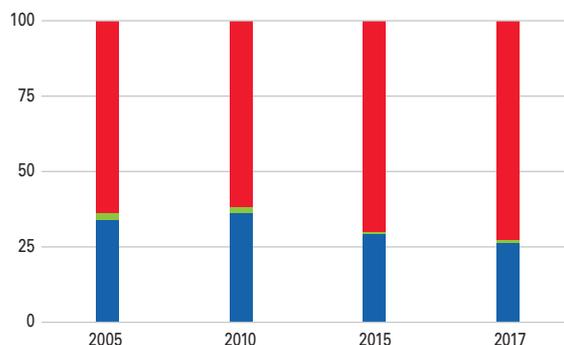
## G4 Répartition des dettes bancaires, obligataires et de crédit-bail

(en %)

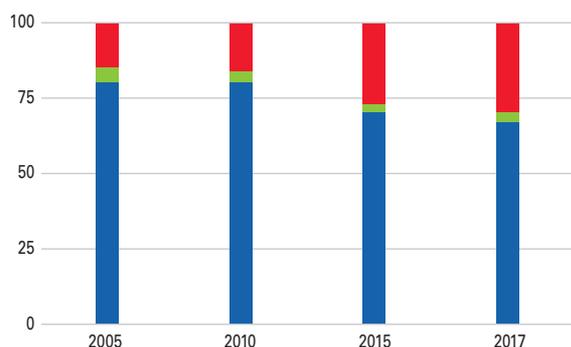
a) Pour l'ensemble des entreprises



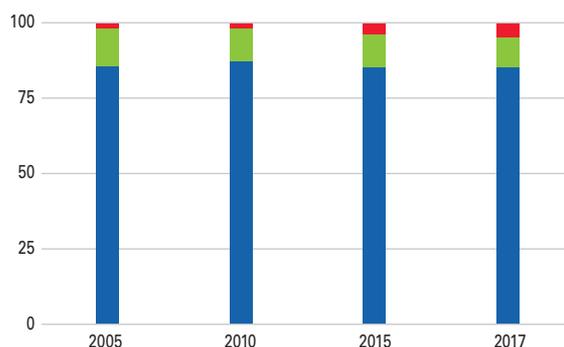
b) Pour les GE



c) Pour les ETI



d) Pour les PME



■ Crédit bancaire ■ Crédit-bail ■ Dettes obligataires et assimilées

Champ : Entreprises non financières.  
Source : Banque de France, base FIBEN.

orientation assumée de ces acteurs à se porter vers des formes de financement non bancaire, compte tenu des avantages qu'elles peuvent présenter et aussi des évolutions de la législation visant à encourager le financement alternatif (fonds de prêt à l'économie, financement participatif, prêts interentreprises, etc.).

Selon le secteur bancaire, l'évolution de la réglementation européenne pourrait modifier les équilibres actuels et rendre plus difficile le financement, en particulier, des PME (cf. encadré 1 *infra*). Pour les banques il peut paraître contradictoire de leur demander, d'un côté, de financer largement l'économie, l'immatériel,

le long terme, sans garantie et, d'un autre côté, de supporter des efforts toujours accrus en termes de mobilisation de ressources et de prises de garantie à des fins prudentielles.

## Encadré 1

### Les enjeux pour le financement des entreprises de l'évolution de la réglementation européenne pour la gestion des « prêts non performants »

Aujourd'hui, si un emprunteur est dans l'impossibilité de rembourser son emprunt, la banque doit corriger la valeur comptable du prêt inscrite à son bilan et parfois même la ramener à zéro (elle « déprécie » son prêt). Il s'agit d'un « prêt non performant » (« *Non Performing Loan* – NPL »<sup>1</sup>). Les banques constituent des provisions pour faire face à ces dépréciations. Plus les provisions sont importantes, moins les banques disposent de ressources pour octroyer de nouveaux prêts.

Compte tenu de la crise économique et financière d'il y a dix ans, certaines banques au sein de l'Union européenne présentent des niveaux élevés de NPL. Les textes européens adoptés en 2019 visent, en cas de défaillance du débiteur, à renforcer les contraintes réglementaires pour inciter les banques à déprécier davantage leurs NPL. Les banques seront ainsi poussées à saisir et céder les actifs en garantie ou à transférer ces créances à d'autres acteurs spécialisés non régulés.

Les règles en matière de dépréciation sont moins exigeantes s'il existe un collatéral, mais les critères de reconnaissance de ce collatéral sont stricts. La période de trois ans (date, en partant du moment où le prêt est déclaré « non performant », à partir de laquelle le taux de dépréciation atteindrait 100 %) est jugée très courte par les représentants du secteur bancaire. Pour eux, ces dispositions, qui engendreront des

frais de gestion accrus, pourraient inciter les établissements à privilégier les prêts bénéficiant d'un collatéral reconnu par le régulateur. Pour les représentants des banques, si les plus grandes entreprises pourront choisir de se financer sur les marchés financiers, les PME dépourvues de sûretés pourraient avoir un accès plus limité au crédit bancaire. En cas de difficultés financières, les banques devront privilégier les solutions à court terme : soit saisir le collatéral et le vendre, ce qui conduira souvent à l'arrêt de l'activité de l'entreprise, soit céder leurs créances à des entités spécialisées (comme les *hedge funds*) dont le seul objectif est la rentabilité à court terme. Pour les emprunteurs, il sera donc nécessaire, selon les représentants des banques, d'anticiper les difficultés de remboursement en renforçant encore plus le dialogue avec son banquier et, éventuellement, en renégociant les conditions de remboursement du prêt. Dans la mesure où très peu de collatéraux seront éligibles, cette évolution réglementaire pourrait aussi être de nature à favoriser le financement par crédit-bail.

En conclusion, deux points doivent retenir l'attention : d'une part, la question des garanties, qui pourrait devenir plus prégnante dans les politiques d'octroi de crédit, et, d'autre part, les conséquences des éventuelles cessions de portefeuilles sur les relations entre la banque et les entreprises concernées.

<sup>1</sup> On parle de « prêt non performant » lorsqu'un prêt bancaire présente des impayés de plus de 90 jours ou ne sera probablement pas remboursé par l'emprunteur étant donné certaines indications (impayé sur un autre prêt du client, nécessité de modifier le contrat de prêt pour éviter un impayé).

## 2.2 Des formes alternatives de financement se sont cependant développées pour les PME et TPE, en particulier au cours des années 2010

Le tableau 3 ci-dessous présente différentes sources de financement en dehors du crédit bancaire et leur place en fonction de l'objet financé dans l'actif et le passif. Il n'est pas exhaustif (on n'y trouve pas, par exemple, le *crowdfunding*).

### Les dettes obligataires et assimilées

Au-delà du crédit bancaire tel qu'il est présenté dans la partie précédente, il apparaît que, comme cela a été indiqué, le recours au marché s'accroît aussi pour les PME. Ce mode de financement demeure très limité mais la progression est notable.

Le législateur a encouragé au cours des dernières années la diversification des sources de financement, se traduisant, notamment, par le

développement de ce type de financement direct des entreprises. Cela peut passer par les obligations d'entreprises « classiques » mais aussi :

- par des fonds de prêt. Les fonds de prêts à l'économie (FPE) ont été lancés par la réforme du Code des assureurs en 2013 ;
- par le placement privé (PP)<sup>1</sup>. La charte EuroPP, élaborée en avril 2014 et mise à jour en octobre 2019, facilite l'utilisation de cet outil et des « contrats-types » ont été établis (en format prêt ou

### T3 Présentation didactique et non exhaustive des financements autres que le crédit bancaire

Bilan comptable – exemples de financements pour une gestion active de l'actif et du passif

ACTIF	PASSIF
<b>Actifs immobilisés</b> Fonds spécialisés sur le refinancement des entreprises porteuses d'équipement ou de machines financées en crédit-bail	<b>Capitaux propres</b> Fonds d'amorçage, de capital risque, de développement, etc.
<b>Actifs circulants</b> STOCKS : Financement sur stocks CLIENTS : Affacturage, fonds spécialisés dans le rachat de créances clients ÉTAT : Fonds spécialisés dans le rachat de créances fiscales (par exemple, le crédit d'impôt recherche – CIR)	<b>Quasi-fonds propres</b> Fonds d'obligations convertibles
<b>Trésorerie active</b>	<b>Dettes</b> <b>Dettes senior</b> Fonds de dette obligataire <b>Dettes subordonnées</b> Fonds de dette mezzanine (dette remboursable quand la dette senior est remboursée)
	<b>Trésorerie passive</b>

Note : Les financements mentionnés à l'actif ont en commun d'assurer leur offre sur des collatéraux qui sont des postes d'actifs et garantissent la solvabilité des débiteurs à l'échéance.

Source : MEDEF, cf. document « Répertoire des fonds dédiés au financement des TPE-PME-ETI, Guide pratique à l'usage des dirigeants », MEDEF, février 2019 : <https://www.medef.com/fr/actualites/financement-des-tpe-pme-eti-au-vert-guides-pour-accompagner-votre-financement>

<sup>1</sup> Le placement privé (PP) désigne une émission de titres (ou un prêt) qu'une entreprise décide de réserver à un nombre limité d'investisseurs. Il constitue une alternative à l'endettement bancaire ou à une opération faisant appel à l'épargne publique. Pour les entreprises, le PP est beaucoup moins contraignant qu'une offre au public de titres financiers, soumise au contrôle de l'AMF et impliquant un recours à la publicité. Il correspond à une opération de financement à moyen ou long terme entre une entreprise et un nombre limité d'investisseurs. L'opération est souvent organisée par un « arrangeur » (banque, etc.). Cette solution est intéressante pour les entreprises qui n'ont pas accès aux marchés obligataires conventionnels et qui voient dans cette formule une bonne façon de placer leurs dettes à long terme sans devoir dévoiler des informations financières parfois sensibles comme en cas d'appel public à l'épargne. Il est également apprécié des investisseurs institutionnels (assureurs, gestionnaires d'actifs, banques, etc.).

obligataire) en 2015 ;

- par le *crowdfunding*, dont une partie vise la souscription d'obligations. L'ordonnance du 30 mai 2014 a créé une réglementation encadrant, de façon plus générale, la finance participative (cf. *infra* l'encadré 5 sur le financement participatif) ;
- par des prêts aux entreprises octroyés par certains fonds d'investissement, suite à la loi Sapin 2 du 8 octobre 2016.

Les montants minimaux, ciblés par les acteurs financiers, pour que les entreprises puissent mobiliser ces outils restent généralement élevés (hors *crowdfunding*), ce qui explique qu'ils concernent plutôt des ETI et des PME de grande taille. Toutefois, des acteurs, dont des fintechs, s'efforcent de les démocratiser <sup>2</sup>.

Dans le *crowdfunding*, une sous-catégorie de bons de caisse, les minibons <sup>3</sup>, a été créée en 2016. Ces derniers peuvent être proposés au public sur les plateformes de financement participatif et ont, notamment, pour objet de favoriser l'accès au financement de marché des PME (qui n'ont parfois pas la capacité de participer au marché obligataire traditionnel, cf. *supra*). Par exemple, les SARL peuvent désormais émettre des minibons,

dans la limite d'un plafond annuel de 8 millions d'euros, souscrits par des personnes morales ou physiques.

Comme cela a été indiqué, certains acteurs anticipent une moindre capacité du système bancaire traditionnel à financer, à l'avenir, les entreprises, du fait des contraintes prudentielles accrues. Ce scénario, qui va à rebours de la situation actuelle, n'est pas consensuel. Pour ces acteurs, la moindre capacité de financement pourrait concerner les ETI et, surtout, les PME. Le coût du financement bancaire pourrait de ce fait s'accroître, notamment, pour les PME affichant une solvabilité moins bonne que la moyenne des PME : Euler Hermes a chiffré le relèvement du coût de financement à 100 points de base d'ici 2022 pour les PME les moins solvables <sup>4</sup>. Pour les ETI et les PME de grande taille, le financement alternatif, par le marché en particulier, pourrait donc se développer et cette catégorie constituerait une cible potentielle importante. D'après des données d'Euler Hermes Rating, globalement, le volume des fonds de dette privée a fortement augmenté au cours des dix dernières années en Europe <sup>5</sup> (mais les niveaux demeurent modestes comparés au

<sup>2</sup> Cf. les fintechs suivantes, par exemple : PrefX (plateforme d'EuroPP), dans l'obligataire : Firmfunding, Wesharebonds, Fidor Bank (Allemagne), Linkoln, Vatel Direct, Finple.

<sup>3</sup> Les bons de caisse sont des titres octroyés en contrepartie d'un prêt pouvant être émis par toute société commerciale (ils ne sont pas des obligations, dans la mesure où un bon de caisse ne peut conférer les mêmes droits de créance pour une même valeur nominale). Les minibons sont en fait assez dérogatoires par rapport au droit commun des bons de caisse : ils sont inter-médiés, contrairement aux bons de caisse classiques, par un prestataire de services d'investissement (PSI) ou un conseiller en investissements participatifs (CIP) au moyen d'une plateforme (*crowdfunding*). Seules les sociétés anonymes (SA) et sociétés à responsabilité limitée (SARL) dont le capital est intégralement libéré peuvent en émettre – contrairement à un vivier large d'émetteurs de bons de caisse (établissements de crédit, personnes physiques et sociétés qui exercent en qualité de commerçant et ont établi le bilan de leur premier exercice commercial). Ils peuvent conférer un droit de créance identique pour une même valeur nominale – ce en quoi ils se rapprochent des obligations.

<sup>4</sup> Voir l'étude d'Euler Hermes Economic Research, publiée en juin 2019 : [https://www.eulerhermes.com/en\\_global/economic-research/insights/European-regulatory-changes-will-make-banks-less-willing-to-lend-to-SMEs.html](https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/insights/European-regulatory-changes-will-make-banks-less-willing-to-lend-to-SMEs.html)

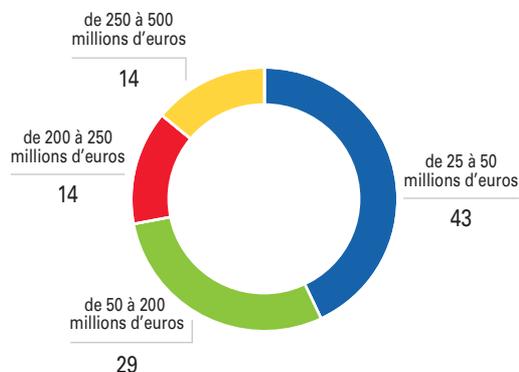
<sup>5</sup> À mi-2017 sur un an, ce volume atteignait 144 milliards d'euros, soit un montant très modeste comparé au crédit bancaire mais en forte augmentation, avec une hausse, sur 2013-2017, plus rapide qu'aux États-Unis, où la taille du marché atteint néanmoins 400 milliards d'euros. Les fonds de prêts directs aux entreprises représentaient près de la moitié de ce volume.

crédit bancaire) et ces tendances devraient se poursuivre : d'un côté, les acteurs sont moins régulés et contraints que les banques et, d'un autre côté, les investisseurs institutionnels ont un intérêt marqué <sup>6</sup>.

Euler Hermes cite dans la même étude une source allemande récente (avril 2019) présentant les résultats d'une enquête auprès d'entreprises ayant obtenu des financements de fonds de dette. L'enquête ne vaut que pour l'Allemagne et le taux de réponse est bas, mais Euler Hermes considère que les résultats apportent un éclairage intéressant sur la taille des entreprises concernées. Pour 43 % d'entre elles, le chiffre d'affaires (CA) serait compris entre 25 millions et 50 millions d'euros. « *Les coûts associés au financement et les critères recherchés par les fonds imposent un seuil minimal d'environ 25 millions d'euros* », indique l'étude. Toutefois, les entreprises de 25 millions à 50 millions d'euros sont des PME et constituent la part (en nombre d'entreprises) la plus importante des entreprises ayant reçu ces financements. Pour Euler Hermes, des fonds nouvellement lancés « *ont l'intention de ne cibler que le segment des PME* ».

### G5 Taille des entreprises financées par des fonds de dette

(parts en %)



Sources : Bundesverband Alternative Investments et Euler Hermes Rating.

Une variable clé va être, pour les investisseurs et gestionnaires des fonds, la capacité à développer des stratégies performantes et à évaluer correctement le risque associé aux portefeuilles de prêts : si, pour les GE, l'analyse est facilitée, celle-ci est plus compliquée pour les entreprises de moindre taille.

### Le crédit-bail

La location de véhicules ou de matériels pour les entreprises, comme des machines ou des biens d'équipement, a beaucoup crû depuis 25 ans, en particulier, dans les années 1990 et 2000. Les évolutions se sont stabilisées à la suite de la crise des années 2008-2009 (peut-être en lien avec une capacité

d'acquisition de ces biens plus élevée dans les années *post-crise*) mais cela ne remet pas en cause la tendance, observée sur longue période, à louer davantage les biens concernés, « *l'usage d'un produit* » apparaissant comme « *plus important que sa possession* » <sup>7</sup>. Les données avancées par la profession attestent de la dynamique générale du secteur.

<sup>6</sup> *European regulatory changes will make banks less willing to lend to SMEs*, étude (juin 2019) de TRIBRating Credit Research.

<sup>7</sup> Voir *Insee Première* n° 1645 d'avril 2017 « *Pelleteuses, voitures, smartphones ... : louer plutôt qu'acheter ?* ».

Environ 30 milliards d'euros ont été financés par le crédit-bail pour l'équipement des entreprises (*leasing*) en 2018, soit une tendance qui continue d'être relativement dynamique.

La location avec option d'achat (LOA) a représenté environ un quart des investissements en crédit-bail des entreprises en biens manufacturés, contre 22,4 % en moyenne sur les 30 dernières années. Cette forme de crédit-bail tend à progresser plus rapidement que les autres formes de crédit-bail (location longue durée ou LLD, location financière).

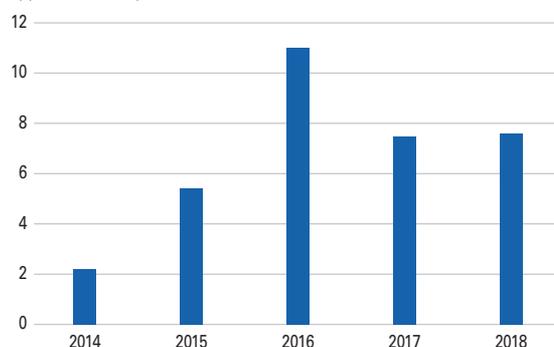
La moitié de la production concerne les PME (hors TPE), les autres segments concernés étant les ETI et les TPE.

La production en crédit-bail immobilier a été légèrement supérieure à 4 milliards d'euros en 2018, permettant de renouer avec une progression de cette activité après deux années de repli (ce rebond se confirmant au premier semestre 2019).

Les professionnels du crédit-bail immobilier mettent en avant l'intérêt de cette forme de financement dans la période actuelle et à venir

### G6 Production annuelle pour le *leasing*

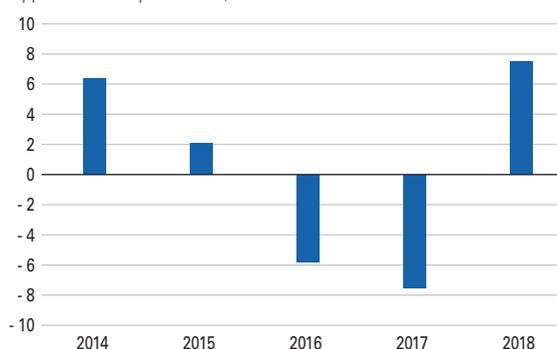
(variation en % par rapport à l'année précédente)



Source : Association française des sociétés financières.

### G7 Production annuelle pour le crédit-bail immobilier

(variation en % par rapport à l'année précédente)



Source : Association française des sociétés financières.

marquée par les défis de la transition énergétique. La rénovation et la mise aux normes des bâtiments peuvent être concernées et l'avantage pour les entreprises clientes est de pouvoir s'appuyer sur des équipes expertes, pour un coût aujourd'hui relativement bas.

Pour ce qui est des PME de l'industrie manufacturière, dans les années 2010, la part du crédit-bail dans l'investissement corporel total s'est tassée, au vu des données de FIBEN (cf. encadré 2), en lien, en partie, avec un repli pendant quelques années du crédit-bail immobilier.

## Encadré 2

Part de l'investissement par crédit-bail dans l'industrie manufacturière <sup>1</sup>

L'industrie manufacturière concentre une part importante de l'investissement corporel. Un substitut possible au financement d'un actif corporel par prêt bancaire est le recours au crédit-bail : il permet de financer un actif corporel sans apport, tout en réduisant l'assiette fiscale de l'impôt sur les bénéfices et en limitant l'endettement apparent de l'entreprise.

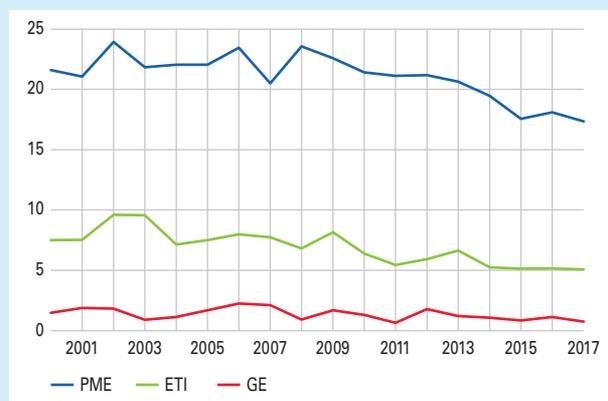
L'investissement par crédit-bail est privilégié par les PME relativement aux autres tailles d'entreprises. Si on définit l'investissement corporel total <sup>2</sup>, comme la somme de l'investissement corporel et de l'investissement par crédit-bail, ce dernier représente 21 % de l'investissement corporel total des PME en moyenne sur 2000-2017, contre seulement 7 % pour les ETI et 1 % pour les GE.

Ce recours des PME à l'investissement par crédit-bail semble moins fréquent ces dernières années. L'investissement par crédit-bail représentait 22 % de l'investissement corporel total des PME en moyenne sur 2000-2009, contre moins de 18 % sur les années 2015-2017. Cette baisse est,

en particulier, tirée par le crédit-bail immobilier jusqu'en 2017 (le crédit-bail immobilier a rebondi en 2018).

## Part de l'investissement financée par crédit-bail

(en %)



Champ : Entreprises non financières définies au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME).

Note : Les pourcentages représentent la part de l'investissement par crédit-bail sur l'investissement corporel total. L'investissement corporel total se définit comme la somme de l'investissement corporel et de l'investissement par crédit-bail.

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2018.

<sup>1</sup> Voir le *Bulletin de la Banque de France* n° 221/2 – janvier-février 2019 : <https://publications.banque-france.fr/la-situation-des-entreprises-en-france-en-2017>

<sup>2</sup> Y compris les postes sur lesquels les biens immobiliers doivent être comptabilisés : terrains, constructions, installations techniques.

En matière de coût, l'environnement marqué par les taux bas se répercute sur les tarifs affichés par les crédits-bailleurs et, de ce point de vue, les conditions sont quasiment identiques entre passer par un crédit-bail et par un crédit bancaire pour acquérir le bien.

**Le crédit « bancaire »**

Concernant les PME, la vision, monocolore, d'un financement en dette qui serait essentiellement bancaire doit être nuancée et affinée. Les données relatives à la dynamique des encours de crédits

sont présentées plus loin dans le rapport (cf. section 4), mais il est ici important de montrer le caractère diversifié de cette source bancaire, comprenant différents outils.

Pour ce qui est du crédit bancaire lui-même, différents types de

produits sont concernés : des prêts à moyen terme et des crédits à court terme, ces derniers constituant une catégorie diversifiée regroupant des produits assez différents<sup>8</sup>. De ce point de vue, il existe une certaine diversification des produits bancaires utilisés et la situation concernant le poids de ces différents outils n'est pas figée. D'un point de vue statistique elle est cependant difficile à retracer de façon précise compte tenu du contexte et des règles en matière de *reporting* qui existent aujourd'hui. Toutefois, on dispose d'éléments, par exemple, indiquant que l'affacturage s'est sensiblement développé au cours des dernières années (cf. *infra*). Pour les crédits documentaires (CREDOC), il semble que la tendance soit, au contraire, à moins utiliser ce type d'outil<sup>9</sup>.

Pour les crédits de moyen terme, les modalités de financement tendent aussi à évoluer et on voit plus souvent, pour des demandes de crédit relativement modestes (500 000 euros par exemple), des cofinancements entre plusieurs

banques là où, auparavant, une seule banque aurait été impliquée. On constate également davantage de contre-garanties Bpifrance (ou d'un organisme de cautionnement mutuel, comme la SIAGI) pour sécuriser le prêt. Le renforcement des règles prudentielles et l'évolution de la politique de gestion du risque par les banques sont, en partie, à l'œuvre derrière ces mouvements.

Pour les TPE, en particulier, en phase de création, les organismes octroyant des prêts d'honneur (sans intérêts et sans garanties demandées) sont également aujourd'hui importants, comme l'Association pour le droit à l'initiative économique – ADIE (qui distribue surtout du microcrédit), Initiative France ou le Réseau Entreprendre. Le fonctionnement et l'attribution de ces prêts d'honneur est très souvent l'objet de partenariats avec les réseaux bancaires. Plus généralement, au-delà des financements débloqués, l'examen et la validation d'un dossier de financement par ce type d'organisme présente un effet de levier

intéressant en facilitant l'approbation d'autres financeurs, comme des banques commerciales. Il en est de même pour l'octroi de garanties de crédits bancaires par France Active (et de financements directs sous forme d'investissement dans des entreprises de l'économie sociale et solidaire ou indirects via l'abondement à des fonds associatifs). Lorsque des garanties France Active sont mobilisées les banques doivent, en contrepartie, exclure ou limiter la prise de cautions personnelles. En fonction de la nature du projet, la quotité de la garantie est comprise entre 50 % et 80 % maximum pour une durée de sept ans maximum, avec un montant maximal garanti compris entre 50 000 et 200 000 euros.

<sup>8</sup> Découvert, facilité de caisse, crédit à court terme et crédit de campagne, escompte, mobilisation de créances professionnelles dit « Dailly », affacturage, crédits liés à des opérations de commerce international, comme les crédits documentaires (CREDOC).

<sup>9</sup> Cf. le *Rapport de l'Observatoire du financement des entreprises sur le financement de l'exportation et de la conquête de l'international paru en septembre 2018*.

## Encadré 3

## L'action de France Active

Un peu moins de 7 000 entreprises ont été financées par France Active en 2018, contre 6 000 en 2010. Le soutien s'est très légèrement accru pour les entreprises « classiques » (5 200 en 2010 et 5 500 en 2018) et a sensiblement augmenté pour les entreprises de l'économie sociale et solidaire (800 en 2010 et 1 400 en 2018). Les garanties bancaires octroyées sont passées de 62 millions en 2010 à 133 millions d'euros en 2018.

**99,5 % des entreprises classiques accompagnées sont des TPE, dont 96 % pour des entreprises de moins de cinq salariés. Près d'un quart de ces entreprises classiques accompagnées sont des entreprises individuelles. La quasi-totalité des soutiens ont lieu soit au moment de la création (71 %) soit au moment de la reprise/transmission (28 %).**

L'attention portée à certains critères sociaux des porteurs de projet est également importante. Les projets « je m'engage », dont les caractéristiques apparaissent dans le tableau ci-dessous, constituent 93 % des projets accompagnés pour les entreprises classiques.

**Ensemble des porteurs de projets « je m'engage » en création (entreprises classiques) en 2018**

(en %)

Part des femmes créatrices	49
Part des demandeurs d'emploi créateurs	88
Bénéficiaires de minima sociaux créateurs (BMS)	30
« Jeunes » de moins de 30 ans, créateurs	29
Niveau d'étude le plus élevé = BAC (ensemble des projets soutenus pour les entreprises classiques)	57

Source : France Active.

### Le cas particulier de l'affacturage

L'affacturage est comptabilisé comme crédit bancaire dans la typologie des sources de financement en dette. Cet outil s'est sensiblement développé au cours des dernières années, particulièrement au profit d'une frange d'entreprises plus petites (TPE-PME), cf. encadré 4. Cette

progression peut témoigner d'un besoin de ce type de financement de court terme mais aussi d'une plus grande facilité à y souscrire grâce aux innovations technologiques. Les évolutions réglementaires ont également poussé les banques à optimiser leur consommation de fonds propres en privilégiant des lignes de crédit garanties par des sûretés personnelles ou réelles ou

bien s'appuyant sur des créances commerciales. L'affacturage répond à cette préoccupation, cette offre étant pour la banque moins consommatrice en fonds propres et pouvant parfois être envisagée en substitution, au moins partielle, d'un découvert autorisé qui, lui, en revanche, est un financement sans garantie.

## Encadré 4

## Évolution de l'affacturage

La « production » de l'affacturage (factures achetées par les affactureurs ou *factors*) a atteint 320 milliards d'euros en 2018, dont 224 milliards pour l'activité domestique (opérations du commerce international exclues). Environ 41 000 clients, dont 95 % de PME ou de TPE ont bénéficié de ce service. Au cours des années 2010 le rythme de progression de l'affacturage a été rapide.

Cette hausse a été tirée par l'activité à l'international mais les rythmes de progression sont également très dynamiques pour le seul affacturage domestique, compris entre + 4 % et + 8 % chaque année. En dix ans, l'activité pour l'affacturage domestique a doublé (environ 110 milliards d'euros de factures en 2008-2009 et un peu plus de 220 milliards en 2018). Globalement, pour l'affacturage, entre 2008 et 2018, le nombre de clients est passé de 28 764 à 41 093, soit une augmentation supérieure à 40 %.

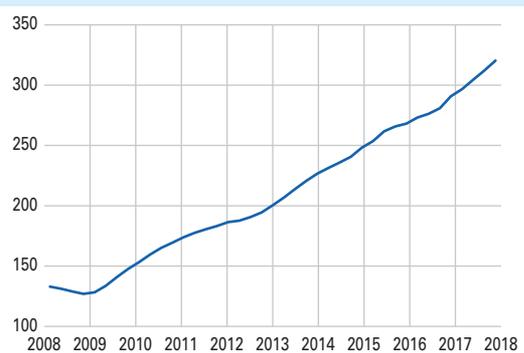
La France est depuis fin 2018 le premier marché européen et le deuxième marché mondial, derrière la Chine (411 milliards d'euros de production en 2018 – Source *Factors Chain International*). Les affactureurs français figurent parmi les plus importants acteurs internationaux du métier.

D'après une enquête de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) en 2015, 96 % des clients des affactureurs étaient des PME (32 %) ou des TPE (64 %). En encours total, les PME et TPE représentent 43 % de l'ensemble (35 % pour les PME et 8 % pour les TPE).

L'augmentation des factures traitées vient des clients importants, qui apportent davantage de factures et d'un montant plus élevé, mais aussi d'une augmentation du nombre de clients, en particulier, des PME-TPE. Des gains en attractivité et en lisibilité de l'offre (notamment,

## Ga Production d'affacturage en France

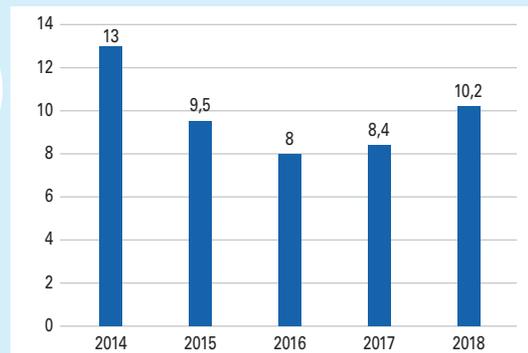
a) Montants en milliards d'euros



Source : Association française des sociétés financières.

Créances  
achetées en 2018 :  
**320,4**  
milliards d'euros

b) Taux de croissance en %



.../...

en lien avec les travaux de l'OFE sur la lisibilité en 2016) ont permis de pénétrer la cible des TPE. Des offres spécifiques, au forfait, ont été créées. Les professionnels souhaiteraient continuer de pénétrer ce marché de la petite entreprise.

Aujourd'hui, selon l'Association française des sociétés financières (ASF), dans les différents produits de crédit de trésorerie, l'affacturage et le découvert sont « au coude à coude » pour constituer la première source de financement à court terme des entreprises.

## Gb Production d'affacturage domestique

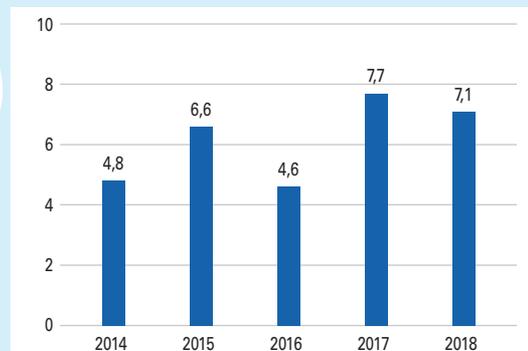
a) Montants en milliards d'euros



Source : Association française des sociétés financières.

Créances  
achetées en 2018 :  
**223,8**  
milliards d'euros

b) Taux de croissance en %



L'importance de l'affacturage en France est confirmée par les résultats des enquêtes SAFE de la Banque centrale européenne<sup>10</sup>. Au vu des résultats de la dernière enquête, 10 % des PME de la zone euro considéraient que l'affacturage pouvait être pertinent pour leur entreprise et 6 % l'avaient utilisé dans les six derniers mois. Ces chiffres étaient, respectivement, de 14 % et

10 % pour la France. Inversement, les découverts et lignes assimilées (*credit line or overdraft*) étaient considérés comme pertinents par 49 % des PME de la zone euro et utilisés au cours des six derniers mois par 33 % d'entre elles et ces parts étaient, respectivement, pour la France de 45 % et 28 %. Au vu de ces différents chiffres, l'intérêt relatif des PME françaises pour l'affacturage paraît plus fort.

### Le secteur des fintechs (y compris la finance participative)

Les financements apportés ou permis par les fintechs, dont la finance participative (ou *crowdfunding*) relève, ne peuvent

<sup>10</sup> Enquête semestrielle, cf. *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*. [https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb\\_surveys/safe/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html)

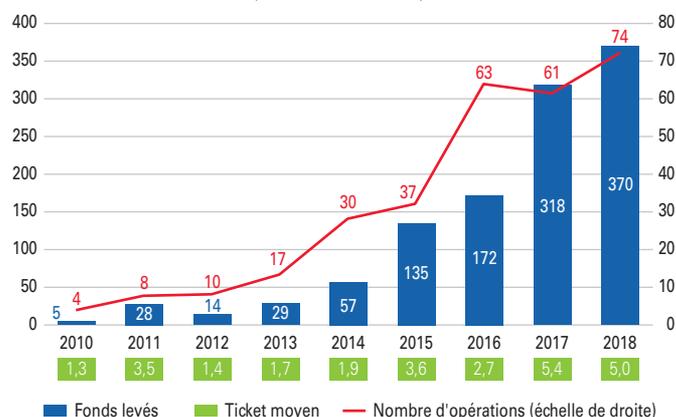
pas être spécifiquement classés entre crédit bancaire, crédit-bail, dette non bancaire ni même capital. Une même fintech peut développer plusieurs activités portant sur différents segments du marché. Statistiquement, les financements (lorsqu'ils existent) correspondant à ces fintechs, notamment, à la finance participative, peuvent être ventilés entre plusieurs catégories.

Les fintechs se sont beaucoup développées au cours des années 2010. Elles seraient un peu plus de 800 début 2019, d'après une étude KleinBlue – Pôle Finance Innovation. La finance participative (ou *crowdfunding*) fait partie des fintechs, mais le stade de maturité de ces entreprises est globalement plus élevé. Plus généralement, s'il existait un clivage entre « acteurs traditionnels » et fintechs au début de la phase de développement, le secteur a commencé à mûrir et de nombreux acteurs traditionnels ont aujourd'hui intégré les fintechs au cœur de leur stratégie.

Il est difficile de mesurer l'ampleur du développement des fintechs au cours des dernières années, mais une manière d'en rendre compte est de suivre les financements investis dans ces entreprises. KPMG publie

## G8 Financement des fintechs

(fonds levés en milliards d'euros, nombre d'opérations et ticket moyen)



Source : KPMG Practice Fintech sur la base de données publiques.

chaque année une étude sectorielle (*Pulse Fintech France*). Ces études rendent compte de la forte croissance du secteur (cf. annexe 3 sur le panorama des levées de fonds en 2018 pour les différentes fintechs, classées par métier).

KPMG avance cinq raisons principales pour expliquer leur développement dans les années 2010 :

- « une évolution des modes de consommation des services en général ;
- une défiance vis-à-vis des établissements financiers traditionnels notamment suite à la crise de la fin des années 2000 ;
- des attentes des consommateurs

*de plus de simplicité dans les usages et de transparence dans la tarification [...]* ;

– *un abaissement des barrières à l'entrée rendu possible par différents assouplissements réglementaires (notamment, pour les activités de paiement, de financement, de néobanque) ;*

– *des ressources de financement importantes disponibles pour assurer un grand nombre de financements.* »

Ces fintechs sont généralement complémentaires des autres acteurs du financement, en particulier les banques, et s'intéressent à une grande diversité de marchés. Plusieurs d'entre elles ont été auditionnées ou rencontrées dans le cadre de la réalisation de

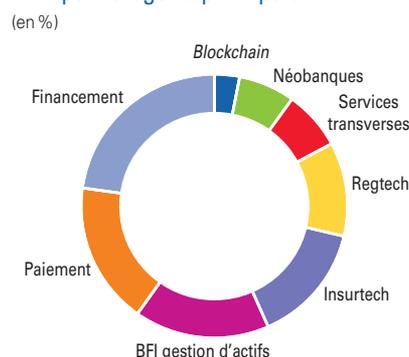
ce rapport, en particulier, grâce à l'appui du Pôle Finance Innovation, nouveau membre de l'Observatoire depuis 2018 <sup>11</sup>.

Certaines de ces fintechs (cf. annexe 3) s'intéressent aux moyens de paiement et à l'aide au pilotage financier des dirigeants de TPE. En matière de financement, au-delà des plateformes de la finance participative, certaines fintechs se rapprochent de l'affacturage, du crédit-bail ou de la gestion des délais de paiement des clients, d'autres ont plus à voir avec la recherche plus générale de financement et la mise en relation avec les

banques, le financement des stocks, la dette obligataire, le cautionnement interentreprises, le préfinancement du crédit impôt recherche (CIR),

etc. Certaines sont apparues pour financer l'achat de marchandises entrant dans le processus de production d'un bien d'une entreprise.

### G9 Répartition des fintechs par catégorie principale



Source : KleinBlue – Pôle Finance Innovation.

**11** Finance Innovation, créé par l'État et sous l'impulsion de la Place financière de Paris en 2007, est un pôle de compétitivité dédié à l'accompagnement et à la croissance des projets innovants pour la compétitivité de l'industrie financière française. S'appuyant sur un large réseau, il fédère un écosystème à travers six filières stratégiques (banque, assurance, gestion d'actifs, métiers du chiffre et du conseil, immobilier, finance durable et finance verte) et labellise des projets (R&D) collaboratifs et individuels innovants, en vue de les accompagner avec ses membres dans la structuration de partenariats commerciaux et capitalistiques.

#### Encadré 5

### Le *crowdfunding* en 2018 et bilan des quatre dernières années depuis son lancement dans les textes réglementaires

En 2018, 402 millions d'euros ont été collectés pour financer des projets de *crowdfunding*, après 336 millions d'euros en 2017. Au total, sur quatre ans, le *crowdfunding* a permis de collecter 1,4 milliard d'euros auprès de particuliers. Ces montants ne concernent que les financements octroyés par les particuliers et ne prennent donc pas en compte les cofinancements débloqués par les fonds de prêts associés à certaines plateformes <sup>1</sup>. En 2018, la plus grande partie de

ces financements concerne le prêt, en particulier dans sa forme obligataire.

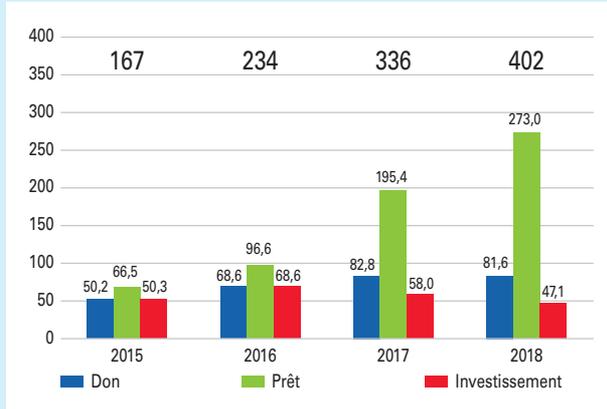
Par rapport aux « 1 000 » milliards d'euros de crédits aux entreprises (dont un peu plus de 400 aux PME-TPE), cette contribution demeure très modeste, mais elle se développe, sous différents modèles.

<sup>1</sup> Les fonds de prêts apportent un cofinancement à hauteur de 100 millions d'euros approximativement à côté des particuliers (il s'agit essentiellement du fonds d'October et de celui de Tikehau pour Credit.fr).

.../...

### Ga Les montants collectés par la finance participative

(en millions d'euros)



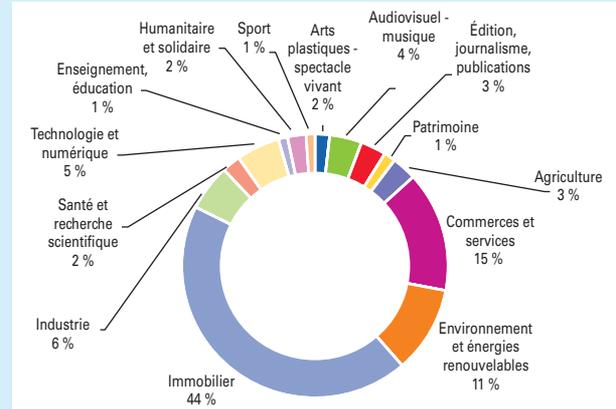
Source : Baromètre du *crowdfunding* 2018, réalisé par KPMG pour Financement Participatif France.

Les trois quarts des financements se portent sur des PME-TPE de tous types, le quart restant bénéficiant, notamment, aux *start-up* et à l'économie sociale et solidaire (ESS). Plus généralement, l'essentiel des financements relève du secteur économique et, au sein de ce secteur, l'immobilier (surtout la promotion immobilière résidentielle) constitue une composante importante, en nette augmentation sur les dernières années. Pour l'immobilier, comme pour les énergies renouvelables (ENR), également en croissance, la forme de placement est surtout obligataire. Cela permet aux porteurs de projets de renforcer leurs quasi-fonds propres et, ce faisant, de lever plus facilement des financements bancaires. De ce point de vue, la complémentarité du *crowdfunding* avec l'offre des banques est forte.

- Sur le financement en prêt « classique » (*crowdlending*) des PME-TPE, le contexte des taux d'intérêt proposés aujourd'hui par les banques aux entreprises a des

### Gb Que finance le financement participatif ?

(en %)



Source : Baromètre du *crowdfunding* 2018, réalisé par KPMG pour Financement Participatif France.

conséquences sur l'attractivité des plateformes pour les dirigeants.

- Sur le *crowdfunding* sous forme d'investissement, la suppression du dispositif d'ISF-PME a fait perdre un certain nombre d'investisseurs, notamment, sur les plateformes ciblant des particuliers aisés. De plus, compte tenu du cycle d'investissement de l'investisseur particulier, les premiers investissements ont eu lieu il y a quelques années et on peut observer une pause de la part des investisseurs, qui sont en attente de retours. Au total, cette forme de *crowdfunding* s'inscrit en retrait entre 2017 et 2018.

Le *crowdfunding*, avec 6,6 millions de souscriptions entre 2016 et 2018, touche un large public et contribue d'une certaine manière à l'éducation financière, à une meilleure compréhension et appréhension du risque. Autour de cette activité, de nombreuses activités induites ont vu le jour.

.../...

Le *crowdfunding* contribue aussi à la cohésion territoriale, l'utilisation des plateformes se faisant à distance et certaines d'entre elles ayant une vocation purement locale, à l'échelle d'un territoire. L'organisation représentant, en France, le *crowdfunding*, Financement Participatif France (FPF<sup>2</sup>), conduit de nombreuses actions pour aller dans le sens de la professionnalisation des différents acteurs. Celle-ci est un élément clé pour construire de la confiance autour de cette forme de financement, la confiance (auprès du public comme des entreprises) étant elle-même la clé du succès de cette forme de financement.

En France, 194 plateformes existent sous différents statuts. Le cadre législatif distingue le financement participatif sous forme de prêt (*crowdlending*) ou de don de celui sous forme de titres (*crowdinvesting*) :

Les **intermédiaires en financement participatif** (IFP) mettent en relation, au moyen d'un site internet, les entreprises et les particuliers ; ces derniers ne peuvent prêter avec intérêts qu'au plus 2 000 euros (5 000 euros pour des prêts sans intérêts) pour financer des projets d'un montant maximal de 1 million d'euros.

S'agissant des offres en titres, opèrent également par le biais d'un site internet :

- les **conseillers en investissement participatif** (CIP ; les offres ne peuvent excéder 8 millions d'euros) et ;
- les **prestataires en services d'investissement** (PSI ; il n'existe pas de limitation du montant de l'offre mais une obligation de production d'un prospectus au-delà d'un certain seuil d'émission, soit 8 millions d'euros depuis le 20 juillet 2018).

Au 31 décembre 2018, sur 194 plateformes, 154 avaient le statut d'IFP (dont 84 uniquement pour du don et les autres pour du prêt), 57 le statut de CIP (dont 19 sont à la fois IFP et CIP) et 2 celui de PSI. Certaines ont fusionné, d'autres ont été rachetées par des banques ou des fonds. La structuration de la filière se poursuit.

Les principales raisons poussant une entreprise à aller vers une plateforme sont i) le type de dépense à financer (en particulier, l'immatériel) ; ii) la rapidité et l'agilité de la réponse en provenance de la plateforme au porteur de projet ; iii) l'absence de garantie demandée (mais les taux d'intérêt sont plus élevés) ; iv) la conviction de certains porteurs de projet, qui peuvent souhaiter construire une communauté d'investisseurs, prête à les suivre dans le temps, et voient cette forme de financement comme le moyen de faire de la communication. Le taux d'acceptation des dossiers transmis par les porteurs de projet est inférieur à 5 %. Les durées des prêts peuvent aller de 2-3 ans pour des prêts classiques ou moins sur l'immobilier, à 4-5 ans ou même 6-7 ans pour les ENR.

Sur les perspectives, il sera essentiel pour le secteur du *crowdfunding* de capter davantage de flux. Pour cela il faut convaincre plus d'entreprises et également capter plus d'épargne des particuliers. Le modèle doit se développer dans un mode de co-construction avec les autres partenaires financiers, en particulier, bancaires. Certains segments ont un potentiel de développement important (ESS, agriculture, ENR). Si la consolidation de la filière peut paraître assez peu avancée, avec près de 200 plateformes, elle est en réalité déjà relativement forte puisque 20 plateformes réalisent 98 % de l'activité globale. La restructuration va se poursuivre mais il restera toujours dans les prochaines années différents modèles qui coexisteront.

2 Depuis 2018, FPF est un nouveau membre de l'OFE et la Médiation du crédit aux entreprises a renouvelé, le 18 février 2019, une convention avec FPF (accessible à l'adresse suivante : [https://mediateur-credit.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/convention-fpf\\_mediateur-national-du-credit\\_2019\\_1.pdf](https://mediateur-credit.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/convention-fpf_mediateur-national-du-credit_2019_1.pdf)).

D'autres catégories de financeurs sont également présentes, dont des financeurs publics. C'est le cas de Bpifrance. Les collectivités locales constituent aussi un acteur important, ainsi que les régions, tout particulièrement depuis la loi NOTRe de 2015 (cf. encadrés 6 et 7 ci-dessous).

## Encadré 6

## Bpifrance : renforcement du soutien aux TPE et PME, en garantie, prêt ou capital

Bpifrance constitue un acteur important dans le financement des PME, jouant un rôle de banque de place en cofinçant les TPE et PME aux côtés des banques ou en partageant le risque avec les banques sur une partie des crédits que distribuent ces dernières aux TPE et PME. Bpifrance soutient les projets d'innovation des PME via la distribution de subventions et d'avances remboursables. Bpifrance soutient également le financement en fonds propres dans les TPE- PME, via des fonds de capital innovation et de petit capital développement directement gérés par Bpifrance ou à travers les fonds de la place dans lesquels elle souscrit, à partir de fonds de fonds. Les montants investis par les fonds gérés par Bpifrance ou souscrits par ses fonds de fonds sont pris en compte dans les données présentées *supra* issues de France Invest.

Vis-à-vis des PME et, en particulier, des TPE, son action s'est intensifiée ces dernières années, que ce soit en matière de garanties, de prêts, d'aides à l'innovation ou en capital. Bpifrance a soutenu au total près de 340 000 TPE et PME françaises depuis 2013, contribuant directement ou indirectement via les banques et les fonds d'investissements de la place française à plus de 84 milliards d'euros de financement et d'investissement en fonds propres.

1 Au sens « unité légale ».

En 2018, ce sont près de 71 000 TPE et PME <sup>1</sup> qui ont été soutenues directement et indirectement, soit 91 % des entreprises sur la période.

Action de Bpifrance en faveur des TPE et PME en 2018 <sup>a)</sup>

(nombre en unités, poids en %)

Dispositifs	Phases de vie des entreprises	
	Nombre de TPE et PME	Poids des TPE et PME dans le total
<b>Création</b>		
Aides à l'innovation	730	96
Capital investissement	430	62
Crédits à l'investissement avec ou sans garantie	790	82
Garanties	25900	100
<b>Développement</b>		
Aides à l'innovation	2700	85
Capital investissement	310	64
Crédits à l'investissement avec ou sans garantie	5000	81
Garanties	8300	100
<b>Transmission</b>		
Capital investissement	150	65
Garanties	15300	100
<b>Trésorerie</b>		
Garanties	4300	100
Financements de court terme	11200	78

a) Une entreprise peut bénéficier de plusieurs dispositifs au cours d'une même année. Source : Bpifrance.

.../...

<b>Aides à l'innovation</b>	Dispositif visant le soutien de projets d'innovation portés par des entreprises au stade de la faisabilité ou du développement
<b>Capital investissement</b>	Prise de participation par un fonds d'investissement dans une entreprise qui permet de financer leur démarrage, leur croissance, leur transmission, parfois leur redressement et leur survie
<b>Crédits à l'investissement avec ou sans garantie</b>	Dispositif permettant le financement des investissements matériels et immatériels ou à faible valeur de gage d'entreprises financièrement saines
<b>Garantie</b>	Dispositif facilitant l'accès au crédit en partageant le risque avec les banques
<b>Financement de court terme</b>	Dispositifs de mobilisation de créances et préfinancement du CICE (jusqu'en 2018)

Source : Bpifrance.

En nombre d'entités accompagnées, les TPE représentent près de 68 % des soutiens annuels de Bpifrance, soit environ 53 000 bénéficiaires en 2018. Certaines de ces TPE sont des entreprises individuelles (EI). Sur l'ensemble des bénéficiaires, 47 500 le sont via l'outil de garantie, soit 90 % (85 % sur la période 2013-2018).

Principal outil de soutien au financement des TPE, la garantie facilite l'accès au crédit bancaire afin de financer plusieurs types de projets, souvent plus risqués. En 2018, 54 % des garanties octroyées aux TPE (soit près de 29 000 bénéficiaires) concernaient des projets de création, 29 % (soit plus de 15 000 bénéficiaires) des projets de transmission (reprises de fonds de commerce, rachats de part), 12 % (soit 6 500 bénéficiaires) des projets d'investissements corporels et incorporels et 5 % (près de 3 000 bénéficiaires) des soutiens à la liquidité de court terme.

Afin de faciliter l'accès des entreprises (et notamment des TPE) aux garanties Bpifrance et d'accélérer la décision d'octroi du crédit par le partenaire bancaire, la décision d'octroi a progressivement été déléguée aux banques pour les crédits de petite taille : lorsque le montant de la

garantie est inférieur à un seuil donné, la banque peut décider de bénéficier de la garantie de Bpifrance<sup>2</sup>. Au fil du temps, ce seuil a été rehaussé pour atteindre 200 000 euros en 2015. Le nombre de TPE soutenues sur une année a ainsi progressé d'environ 25 % (+ 9 000) entre 2013 et 2018, où plus de 9 garanties sur 10 en faveur des TPE ont été déléguées aux banques.

Les soutiens en faveur du financement de l'immatériel et de l'innovation des TPE se sont également fortement développés depuis la création de Bpifrance :

- plus de 2 200 TPE ont bénéficié d'aides à l'innovation en 2018 pour plus de 200 millions d'euros, soit une hausse d'environ 75 % du nombre de bénéficiaires par rapport à 2013 ;
- environ 200 TPE ont bénéficié d'investissements en fonds propres pour plus de 200 millions d'euros en 2018<sup>3</sup> ;
- près de 1 800 TPE ont bénéficié de crédits d'investissement en cofinancement avec les banques (à hauteur de plus de 330 millions d'euros). 1 550 d'entre elles ont bénéficié de prêts sans garantie pour financer l'immatériel, en hausse d'environ 75 % par rapport à 2013 (hors prêts

<sup>2</sup> Sans avoir à obtenir d'accord préalable et à la condition de respecter les critères de la convention signée entre la banque et Bpifrance.

<sup>3</sup> Estimation : les données d'investissements réalisés en 2018 par le biais des fonds partenaires ne sont pas encore disponibles : hypothèse du maintien de l'activité des fonds partenaires en 2018 par rapport à 2017.

.../...

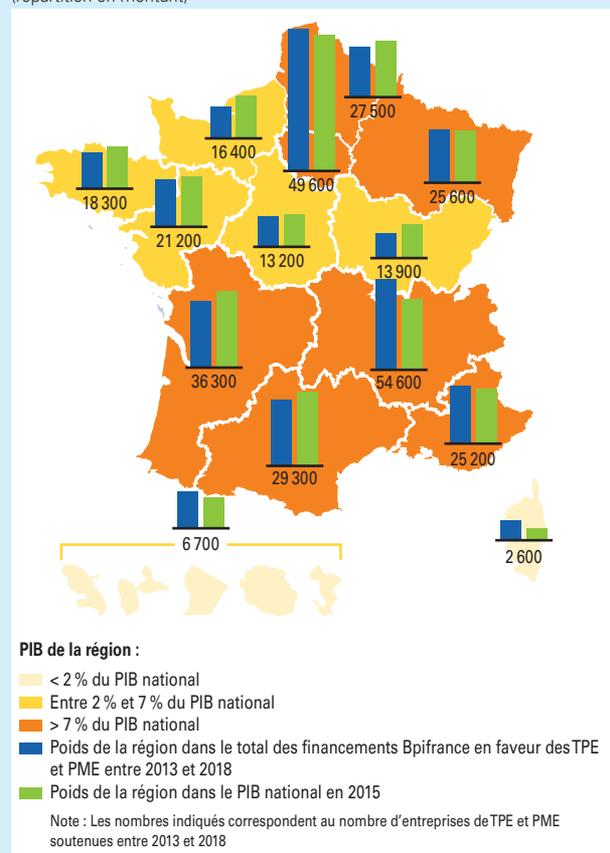
à la création d'entreprise). Dans les différents produits concernés, on peut noter que les TPE ont bénéficié de « Prêts Croissance TPE » et, depuis juin 2019 en Bretagne et dans les Hauts-de-France, de « Prêts Flash TPE ». Ces deux prêts, conçus en lien avec les régions, devraient être davantage distribués suite aux mesures décidées dans le cadre de la « Stratégie nationale pour l'artisanat et le commerce de proximité »<sup>4</sup>.

Ces soutiens sont apportés sur l'ensemble du territoire : 85 % des TPE-PME soutenues le sont hors de l'Île-de-France.

4 Mesures annoncées le 11 octobre 2019. Cf. <https://www.entreprises.gouv.fr/secteurs-professionnels/strategie-nationale-pour-artisanat-et-commerce-de-proximite>

### Répartition des interventions de Bpifrance et du PIB français

(répartition en montant)



Source : Bpifrance.

## Encadré 7

Témoignage d'un financeur public, la région Centre-Val de Loire <sup>1</sup>

La loi NOTRe (2015) a attribué aux régions de nouvelles compétences en matière de développement économique. Le budget de la région est de 1,4 milliard d'euros par an et 70 millions d'euros sont alloués au développement économique pour environ 500 bénéficiaires par an.

Quatre outils sont mis en place par la région, en bonne complémentarité avec les outils déjà existants du secteur privé :

- des prêts et subventions ;
- des outils de garantie ;
- des investissements en capital ;
- un fonds pour prendre directement des participations ou réaliser des acquisitions, notamment, dans l'immobilier.

Dans le volet « Prêts et subventions », il existe un fonds de prévention pour les entreprises en difficulté qui peut, notamment, être activé dans le cadre de procédures amiables. En prêt, le CAP Croissance TPE permet de financer le développement de TPE, là, en particulier, où la réponse des banques peut être insuffisante (40 millions d'euros d'encours). L'objectif des fonds régionaux de garantie existants (FRG) est d'éviter le recours à des cautions personnelles. Ces garanties sont mises en œuvre via Bpifrance et la SIAGI. En capital, les actions sont intermédiées et s'appuient sur des sociétés de gestion mais

la région dispose aussi d'un outil propre, avec une société de capital risque régionale, pour des tickets modestes, de 80 000 à 500 000 euros, de façon à intervenir sur des segments peu occupés par le marché.

Concernant les retours d'expérience des chefs d'entreprise, le souhait de simplification et d'optimisation des aides régionales revient régulièrement. La région s'oriente vers une diversification de ses outils (moins de subventions et plus d'ingénierie financière). La question de la simplification de l'offre est délicate : elle pose la question de sa lisibilité et de sa plus grande diffusion afin de toucher davantage d'entreprises. En même temps, il paraît difficile d'envisager un schéma qui soit extrêmement simple, dans la mesure où les besoins des entreprises sont aussi très variés et qu'il faut pouvoir calibrer les outils au plus près des besoins. Un maillage territorial fin est également nécessaire pour bien informer sur les outils (des antennes départementales existent).

Des échanges entre les régions sont organisés afin d'identifier les bonnes pratiques, en particulier, dans le cadre de l'association Régions de France et ces échanges ont un prolongement au niveau européen, en lien avec la DG REGIO de la Commission européenne qui permet de comparer les régions européennes.

<sup>1</sup> Alban Marché, directeur de l'Économie à la région Centre-Val de Loire.

### 3. Un coût de financement par dette bancaire en forte baisse

Les taux des crédits bancaires aux entreprises ont fortement baissé après la crise de 2008-2009, notamment, sous l'effet des mesures de politique monétaire. Toutes les tailles d'entreprises ont profité à plein de cette baisse. En moyenne, le taux des nouveaux crédits aux grandes entreprises s'établit à 1,1 % au premier semestre

de 2019, à 1,2 % pour les ETI, à 1,5 % pour les PME (hors TPE) et à 1,7 % pour les TPE.

Ces taux sont globalement stables depuis 2017. Entre le « pic » de 2011 et la période récente (2017-début 2019), les taux payés ont perdu 116 points de base (pdb) pour les GE, 125 pour les ETI, 166 pour les PME (hors TPE) et 192 pour les TPE.

Ceci signifie également que les *spreads* ou écarts de taux entre

les différentes catégories d'entreprises se sont resserrés. Par rapport aux GE, les PME (hors TPE) devaient payer des taux plus élevés, à hauteur de 77 pdb, sur la période 2011-2014 et de 38 pdb aujourd'hui. Pour les TPE, la baisse du *spread* est encore plus marquée (il passe de 136 à 63 pdb). Des écarts significatifs demeurent cependant entre ces catégories d'entreprises, suggérant que la perception du risque de crédit par les banques évolue, en moyenne, avec la taille de l'entreprise.

#### G10 Taux des crédits aux entreprises

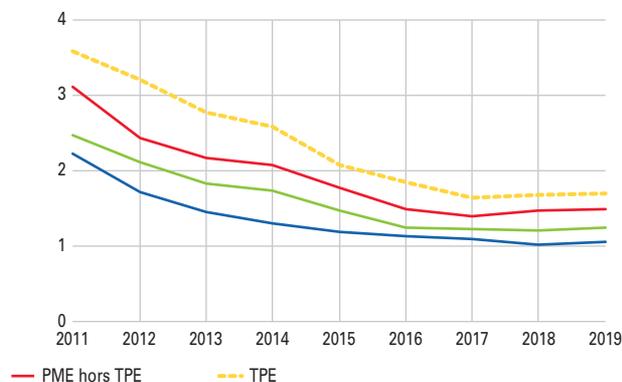
(en %)

a) Moyennes mensuelles sur longue période



Note : Taux d'intérêt pour les crédits nouveaux (hors découverts, toutes maturités).  
Source : Banque de France.

b) Moyennes annuelles depuis 2011



Note : Pour 2019, moyenne annuelle sur janvier-avril.

## Encadré 8

## Taux d'intérêt des crédits aux PME-TPE, une comparaison européenne

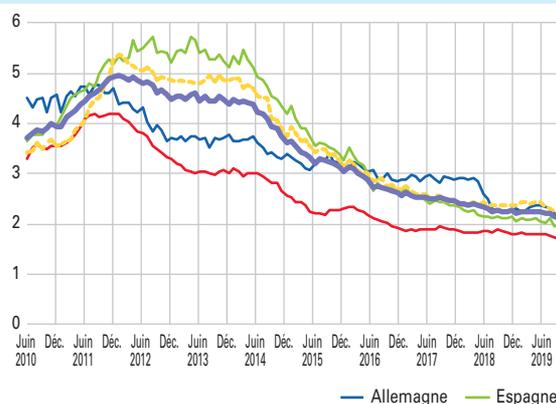
Il n'est pas possible de comparer les taux des crédits de différentes catégories de taille d'entreprises entre plusieurs pays européens. Il est, en revanche, possible de comparer ces taux pour différentes fourchettes de crédits octroyés.

Ci-dessous sont ainsi représentés les taux pour des crédits inférieurs à 250 000 euros ainsi que pour des crédits compris entre 250 000 et 1 million d'euros. Ces crédits sont *a priori* plus fréquemment distribués à des TPE et des PME.

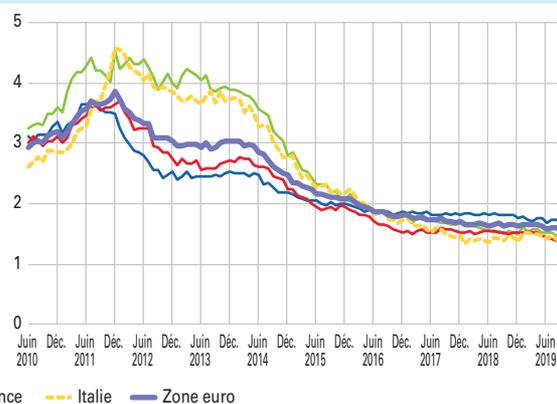
## Taux d'intérêt des crédits aux PME-TPE

(en %)

a) Pour les crédits inférieurs à 250 000 euros



b) Pour les crédits supérieurs à 250 000 euros et inférieurs à un million d'euros



Source : Banque de France.

Il apparaît que la baisse des taux est générale aux pays de la zone euro. Pour les crédits d'un niveau relativement modeste, inférieurs à 250 000 euros, les entreprises

françaises concernées paient un taux plus bas que les entreprises des autres pays de la zone euro.

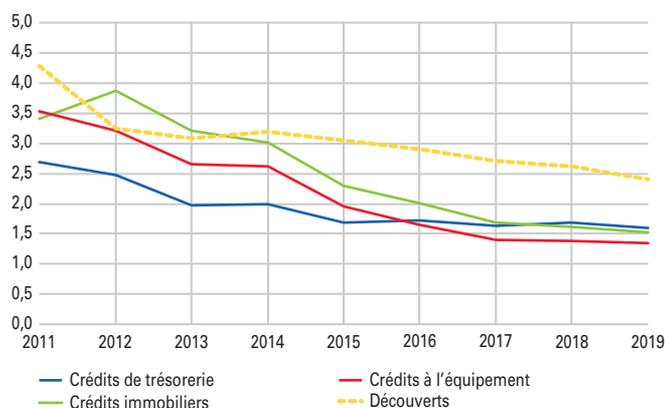
La baisse des taux d'intérêt concerne l'ensemble des produits de financement proposés, qu'il s'agisse de produits de court ou de moyen terme <sup>12</sup>.

Les taux pratiqués pour les découverts demeurent sensiblement plus élevés que pour les autres produits et ce, de manière relativement marquée depuis 2015.

Il est possible de comparer les taux d'intérêt payés par des entreprises selon leur cotation en matière de risques en utilisant la base FIBEN. Les taux payés par les PME disposant des meilleures cotations (3++ à 3) sont comparés ici à ceux des PME ayant des cotations moins favorables (4 et 4+ puis 5, 5+ et 6) et à ceux des PME ayant les cotations les plus défavorables (7 à 9).

### G11 Taux d'intérêt par objet

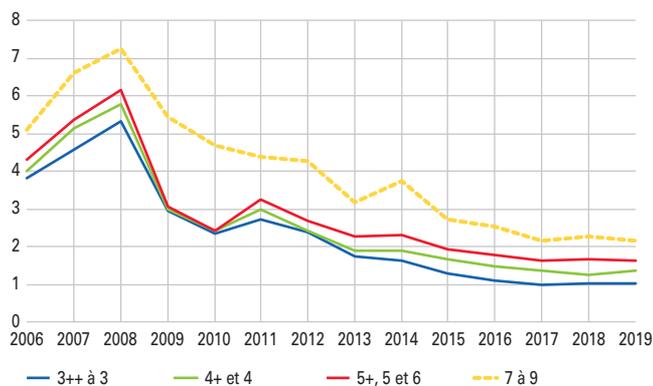
(en %)



Note : Pour 2019, moyenne des trois premiers trimestres.  
Source : Banque de France.

### G12 Taux d'intérêt sur les nouveaux crédits accordés aux PME, selon la classe de risque

(en %)



Source : Banque de France, base FIBEN.

Le mouvement de baisse des taux sur les dernières années concerne l'ensemble des entreprises dès lors qu'elles ont reçu un nouveau crédit, que ces entreprises soient bien ou mal cotées. Globalement, la hiérarchie dans les cotations se retrouve dans celle des taux d'intérêt, une entreprise relativement bien cotée payant des taux plus bas. Hormis la période très spécifique 2009-2010, les écarts de taux (*spreads*) sont à peu près stables sur la période.

**12 Découverts :** utilisations de découverts (comptes ordinaires débiteurs) et de crédits permanents. **Escompte :** escompte et instruments assimilés, mais aussi financements sur loi Dailly et autres créances commerciales. **Trésorerie échéancée :** ensemble des crédits de trésorerie hors découverts et escompte (au sens des catégories ci-dessus). **Immobilier :** prêts immobiliers classiques et crédit-bail immobilier. **Autres crédits d'investissement :** autres crédits à la clientèle, des prêts subordonnés, ainsi que du crédit-bail mobilier.

## 4. Des crédits bancaires dynamiques

Les crédits octroyés aux entreprises ont progressé de façon rapide au cours des dernières années. Sur longue période, les évolutions sont assez différentes entre les GE, d'un côté, et les ETI et PME, d'un autre côté. Les à-coups conjoncturels, notamment, liés à la crise de 2008-2009, de même que la possibilité d'arbitrer, importante pour les GE, entre financement bancaire et sur le marché peuvent expliquer ces trajectoires dissociées.

Depuis le milieu des années 2010, les rythmes de progression entre GE, ETI et PME se sont

globalement rapprochés. Depuis janvier 2015, les taux de croissance moyens (glissement annuel) sont de + 4,9 % pour les ETI, + 4,2 % pour les PME et + 3,2 % pour les GE.

Concernant les PME, comme pour les autres catégories d'entreprises, le rythme de progression des crédits a chuté suite à la crise de 2008-2009.

Par la suite, après un palier aux alentours de + 4 %, la progression des crédits s'est à nouveau tassée, à un niveau relativement stable de + 2 % de mi-2013 à mi-2015. En revanche, depuis cette date, les crédits ont accéléré, la progression dépassant les + 4 % en octobre 2017 puis les + 6 % depuis juin 2018. À partir d'une

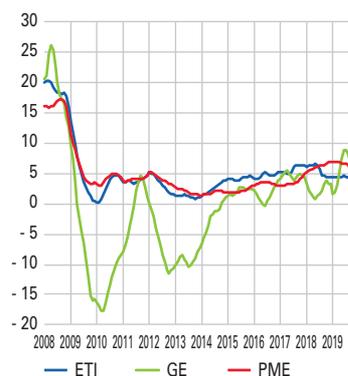
enquête réalisée chaque trimestre depuis 2014, la progression des crédits alloués aux TPE peut être connue. Dans les années 2014-2016, la progression des crédits était de l'ordre de 3 % à 4 %, puis elle s'est accrue, d'abord légèrement et assez fortement à partir de la mi-2018. La progression a atteint un petit peu plus de 9 % en glissement annuel fin 2018/début 2019 (avant de se replier à + 8,4 % au deuxième trimestre 2019). La croissance des crédits aux TPE aurait donc suivi la même trajectoire que pour les PME mais avec un rythme plus rapide, sur l'ensemble de la période. La répartition par type de crédit est la suivante :

- les crédits immobiliers (47 % des crédits aux TPE) augmentent

### G13 Taux de croissance des crédits aux entreprises

(données mensuelles sur les nouveaux crédits mobilisés, taux en glissement annuel, en % – moyenne mobile)

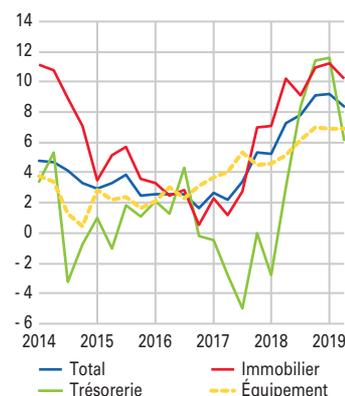
a) Longue période



b) PME



c) TPE



Source : Banque de France.

selon la même tendance, mais à un rythme plus dynamique, de près de 2 points au-dessus de la progression moyenne ;

- inversement, l'accélération est également nette pour les crédits d'équipement (46 % des crédits), mais, globalement, la croissance de ces crédits est inférieure à la progression moyenne ;

- les crédits de trésorerie (7 % des crédits), dont l'affacturage, sont beaucoup plus volatils. Sur la fin de période ils accélèrent fortement. Au total, les encours de crédit à mi-2019 s'élevaient à 1 033 milliards d'euros <sup>13</sup>, dont 177 pour les sociétés civiles immobilières (SCI) et divers et la répartition suivante était constatée

pour les différentes catégories d'entreprises : 147 milliards pour les GE (pour 284 entreprises), 280 milliards pour les ETI (6 451 entreprises) et 429 milliards pour les PME (1 117 135 entreprises). Au sein des PME, l'encours de crédit aux TPE atteignait 288 milliards début 2019.

La part des encours accordés aux PME les mieux cotées dans la base FIBEN (de 3++ à 4+) a légèrement progressé en 2017-2018 et celle des PME les moins bien cotées a légèrement diminué. Pour les cotations moyennes, la situation est mitigée (baisse pour les années 2016-2017-2018 par rapport à 2014-2015 pour les PME cotées

4 mais augmentation sur les mêmes périodes pour les PME cotées 5+). Globalement, les banques françaises financent l'ensemble des PME, quelle que soit leur cotation (à l'exception des entreprises dont les cotations sont très dégradées) <sup>14</sup>.

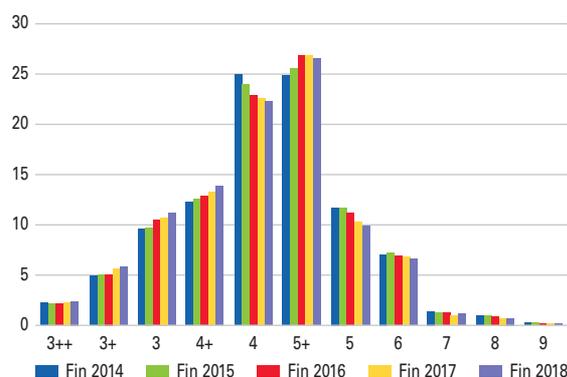
<sup>13</sup> Source : Banque de France. Pour les entreprises ayant un encours de crédit déclaré de plus de 25 000 euros.

<sup>14</sup> C'est-à-dire les PME dont la situation financière est déséquilibrée, avec une capacité à honorer leurs engagements financiers plus ou moins menacée.

### G14 Encours de crédit aux PME par cotation FIBEN

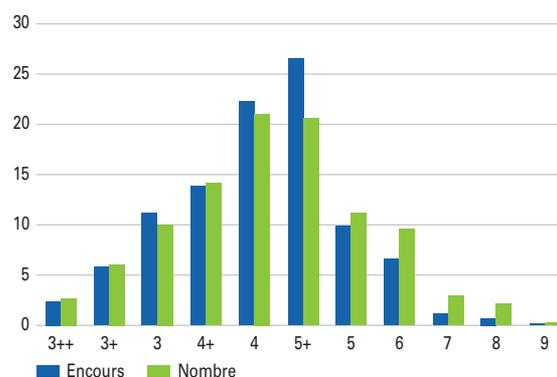
(données mensuelles sur les nouveaux crédits mobilisés, glissement annuel, en %)

a) Évolution



Source : Banque de France.

b) Encours et nombre de PME par cotation, à fin 2018



## Encadré 9

## Les origines sectorielles de l'accélération des crédits aux PME

Sur les 432 milliards d'euros d'encours aux PME (mai 2019), les activités immobilières captent un quart de ce montant (110 milliards). Le commerce, l'agriculture, l'industrie et le soutien aux entreprises suivent, avec des encours de 38 à 61 milliards d'euros (soit de 9 % à 14 % du total) puis viennent la construction, le secteur de l'enseignement, santé humaine, action sociale et autres services, l'hébergement-restauration et les *holdings*, avec des encours de 25 à 29 milliards d'euros (6 % à 7 % du total). Les secteurs transports et entreposage (13 milliards d'euros, 3 %) et information et communication (7 milliards d'euros, 2 %) complètent le panorama sectoriel. Les données relatives aux *holdings* sont assez difficiles à interpréter. Si elles apparaissent de cette manière c'est que les liens financiers de ces *holdings* ne sont pas connus et il n'est donc pas possible de savoir à quel groupe elles sont rattachées ni de quels secteurs elles dépendent. Le secteur information et communication comprend des entreprises innovantes, en particulier, des *start-up*.

Les crédits aux PME ont progressé de façon rapide au cours des derniers trimestres, en particulier, sur la

période 2017-2019. C'est particulièrement le cas de trois secteurs : *holdings*, soutien aux entreprises et information et communication.

Globalement, entre janvier 2017 et mai 2019, l'encours de crédit aux PME a augmenté de près de 15 %. Pour les *holdings*, cet encours a crû de 62 % et, pour les secteurs information et communication et soutien aux entreprises, de respectivement 39 % et 36 %. Inversement, pour des secteurs plus traditionnels, comme l'agriculture, l'industrie, le commerce et l'« enseignement, santé humaine, action sociale et autres services », les progressions sont sensiblement plus modestes que la moyenne globale.

Concernant la contribution à la croissance globale des crédits, l'immobilier, compte tenu du poids (un quart) et de la dynamique des crédits, contribue pour 3 points (sur les + 15 %), le soutien aux entreprises pour 2,7 points, les *holdings* pour 2,5 points. Il s'agit des trois contributions les plus élevées. En raison de son poids très modeste (2 %), le secteur information et communication ne contribue que pour 0,5 point.

## Encadré 10

## PME : un crédit bancaire dynamique et un taux d'endettement en baisse ?

## Éclairage statistique – rapprochement des données de crédits SCR et BILAN

La Banque de France dispose de plusieurs sources d'information sur le crédit aux entreprises et deux d'entre elles sont particulièrement utilisées dans ce rapport. Il s'agit en premier lieu de la collecte mensuelle effectuée par le Service central des Risques (SCR) des concours accordés par des établissements de crédit, dès lors que ces concours atteignent le seuil de 25 000 euros par bénéficiaire déclarable et ce, quel que soit le guichet ou la nature de déclaration. En second lieu il s'agit des données de bilans (liasses fiscales), collectés pour les entreprises réalisant au moins 750 000 euros de chiffre d'affaires (CA) par an et qui recensent au passif les encours d'emprunts et dettes auprès des établissements de crédit. Ces informations font partie du fichier FIBEN.

La confrontation de ces deux sources amène à distinguer deux ensembles d'entreprises :

- celles pour lesquelles on a à la fois un bilan dans FIBEN et une déclaration au SCR et ;
- celles pour lesquelles on a une déclaration au SCR mais pas de bilan.

L'existence de ce second ensemble s'explique par le fait qu'il existe des entreprises bénéficiant d'un régime fiscal qui ne donne pas lieu à l'établissement d'une liasse fiscale<sup>1</sup>. Il faut y ajouter les entreprises recensées au SCR avec un encours de crédit de plus de 25 000 euros mais qui réalisent moins de 750 000 euros de CA, seuil de collecte du bilan dans FIBEN. Enfin, pour les entreprises qui effectuent une déclaration

simplifiée, leurs emprunts et dettes auprès des établissements de crédit ne sont pas identifiables isolément : la déclaration fiscale portant sur l'ensemble agrégé des emprunts et dettes assimilées, ils sont considérés ici comme manquants.

Au total, seule la moitié des encours recensés au SCR le sont auprès d'entreprises dont on dispose aussi d'un bilan dans FIBEN.

Pour ces entreprises, le rapprochement des deux sources est assez cohérent, en particulier pour les PME, dont les encours de crédits au bilan et au SCR ne diffèrent pas de plus de 4 % en moyenne et dont les évolutions sont également très proches sur l'ensemble de la période. Pour les ETI et surtout les GE, on observe des écarts de niveaux et de croissance entre les deux sources mais, pour ces catégories d'entreprises, il est cohérent de trouver au bilan des encours de dettes plus élevés que les déclarations au SCR, ces entreprises pouvant se financer auprès d'établissements étrangers qui ne sont pas soumis aux déclarations au SCR. Par ailleurs, la répartition du financement entre entités résidentes et non résidentes pour les entreprises internationalisées peut aussi expliquer des dynamiques différentes d'autant plus marquées que la taille d'entreprise est grande.

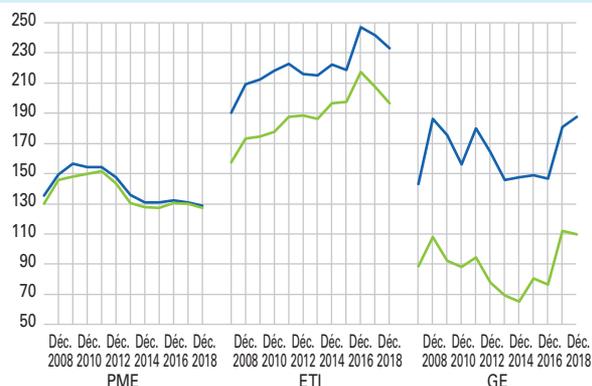
Au total, pour les entreprises présentes à la fois au SCR et dans FIBEN-BILAN et quelle que soit la source d'information, le diagnostic d'ensemble est le même : toutes tailles

<sup>1</sup> Régime d'impôt sur le revenu ou régime fiscal des microentrepreneurs.

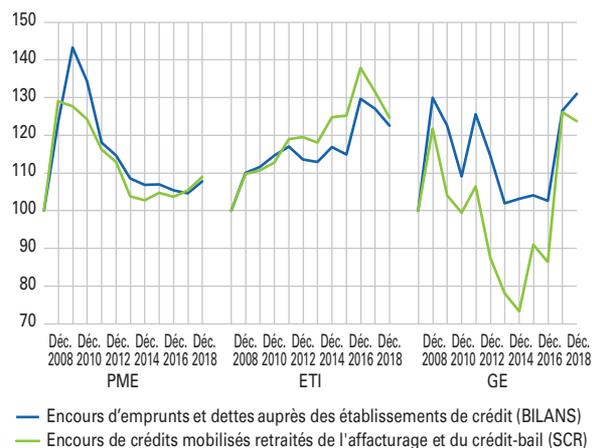
.../...

### Ga Encours de crédits sources SCR et FIBEN-BILAN

a) Montants en milliards d'euros



b) Évolution (2007 = 100)

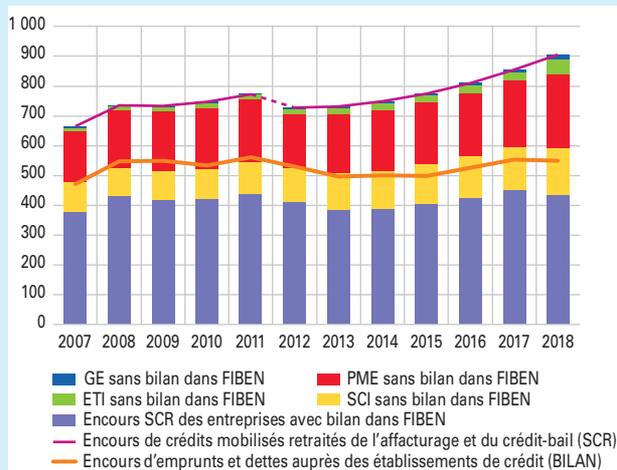


Source : Banque de France.

confondues ces entreprises se sont désendettées entre 2011 et 2013 (baisse d'encours). Leur encours de crédit est ensuite resté relativement stable entre 2013 et 2015, avant d'augmenter de 2015 à 2017 sur un rythme de croissance annuelle moyen de 3 % à 4 % selon la source. L'année 2018 marque un arrêt de cette évolution.

### Gb Répartition du total des encours de crédits mobilisés (SCR) (corrégés de l'affacturage et du crédit-bail)

(en milliards d'euros)



Note : Toutes les données d'encours sur ce graphique sont celles du SCR. L'affacturage et le crédit-bail sont traités hors-bilan en comptabilité d'entreprise et doivent donc être retirés des encours de crédits mobilisés recensés au SCR pour rendre comparables les encours issus des deux sources. À compter de fin mars 2012 et en application des dispositions de la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, les déclarants au SCR ont cessé de déclarer les encours privés des entrepreneurs individuels (EI), pour ne déclarer que les encours de crédits liés à leur activité professionnelle, d'où une légère discontinuité entre 2011 et 2012 liée au traitement statistique de cette catégorie des EI.  
Source : Banque de France.

Le deuxième ensemble d'entreprises, celles recensées au SCR mais sans bilans dans FIBEN, porte l'autre moitié de l'encours total de crédits mobilisés. Outre ce supplément d'encours, cette population d'entreprises est responsable de l'écart de croissance avec la source bilans, la croissance de l'encours total recensé au SCR pour ces entités étant continue depuis 2012, de l'ordre de + 4 % par an en moyenne. Cet ensemble d'entreprises est constitué principalement de PME (en particulier, de TPE) et de sociétés civiles immobilières – SCI (y compris des sociétés de gestion patrimoniale de particuliers)

.../...

pour lesquelles on peut comprendre qu'il n'y ait pas nécessairement de bilan dans FIBEN. Pour les SCI, ce sont les plus grandes d'entre elles – de par l'encours de crédit – qui portent la dynamique de la catégorie.

Pour les PME, les données du SCR complètent de façon très importante les données de bilans puisque les encours recensés au SCR pour les PME avec bilan dans FIBEN ne représentent actuellement qu'un tiers de l'encours PME total du SCR (cf. graphique suivant). Dans cet ensemble de PME sans bilan, les entrepreneurs individuels (EI) portent un encours très important en début de période, jusqu'à plus de 70 milliards d'euros avant 2012, mais la fin de la déclaration des encours privés au SCR a entraîné une réduction d'encours de 50 milliards. Hors EI, les entreprises concernées sont essentiellement des TPE.

Pour ces entreprises, sans bilan dans FIBEN, on peut noter les éléments suivants d'un point de vue sectoriel.

- Les entreprises agricoles sont très présentes, du fait des exploitants agricoles soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéficiaires agricoles. L'endettement de ces exploitants agricoles a donc fortement augmenté, ce qui est bien retracé dans les données du SCR mais pas dans FIBEN.
- Il en est de même dans le secteur de la construction, l'endettement des TPE concernées ayant également fortement crû, ainsi que dans le secteur du soutien aux entreprises.
- Mais il reste que les PME sans bilan dans FIBEN du secteur des activités immobilières apportent la principale contribution, de par la dynamique et le volume d'encours de

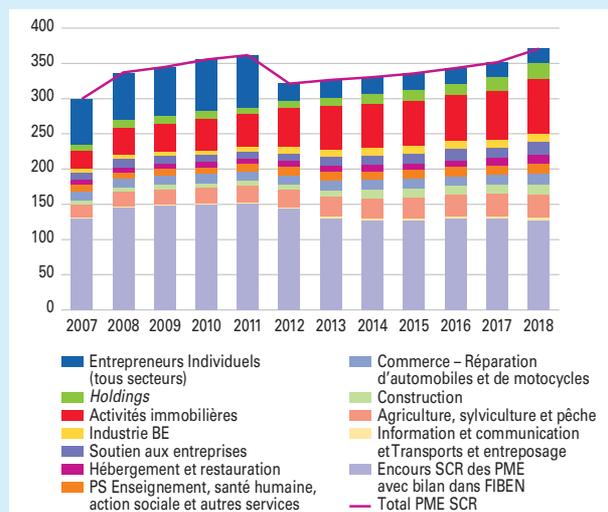
crédits qu'elles portent (près de 80 milliards d'euros en 2018, en croissance de 7 % par an en moyenne depuis 2008) <sup>2</sup>.

- Dans une moindre mesure, mais également présents et extrêmement dynamiques, se trouvent les encours de crédits des *holdings* (environ 20 milliards d'euros en 2018).

Pour les entreprises de ces deux derniers secteurs, si l'information disponible conduit à les catégoriser en PME, il peut néanmoins s'agir d'entités appartenant à un groupe (nécessairement pour une *holding*), éventuellement de la taille d'une PME, mais éventuellement aussi de taille plus grande, de celle d'une ETI voire d'une GE.

#### Gc Répartition des encours de crédits mobilisés PME (SCR) (corrigés de l'affacturage et du crédit-bail)

(en milliards d'euros)



Note : L'ensemble représente l'encours total de crédit mobilisé par les PME, recensé au SCR, corrigé de l'affacturage et du crédit-bail.  
Source : Banque de France

2 Ce regroupement comprend les activités de bailleurs, d'agents et/ou de courtiers dans l'un ou plusieurs des domaines suivants : vente ou achat de biens immobiliers, location de biens immobiliers, prestation d'autres services liés à l'immobilier tels que l'évaluation de biens immobiliers ou l'activité d'agent fiduciaire en immobilier. Les activités peuvent être effectuées sur des biens propres ou loués, éventuellement pour le compte de tiers. Est également comprise la promotion immobilière en vue d'une exploitation propre. Ce regroupement comprend aussi les gestionnaires de biens immobiliers.

## 5. Un accès au crédit bancaire globalement satisfaisant

### 5.1 Des taux d'obtention des crédits demandés particulièrement élevés et en progression, avec toujours des écarts entre PME et TPE

La Banque de France réalise depuis 2012, à un rythme trimestriel, une enquête auprès des entreprises sur l'accès au crédit. Cette enquête permet de recueillir l'avis des entreprises <sup>15</sup> sur les conditions d'octroi des crédits bancaires. Le dernier point connu dans l'analyse qui suit est le troisième trimestre 2019.

#### Crédits de trésorerie

Entre 6 % et 8 % des PME-TPE font des demandes de crédit de trésorerie dans les trois mois qui précèdent l'enquête. Ce chiffre est particulièrement stable depuis plusieurs années. Pour les PME près de 90 % des demandes étaient satisfaites <sup>16</sup>, en moyenne, au cours des quatre derniers trimestres. Ce chiffre augmente de façon régulière depuis 2012. Pour les TPE, ce taux est nettement plus bas, à environ 70 % au cours des derniers trimestres, mais il s'inscrit également sur une pente ascendante. La tendance haussière est un

peu plus marquée pour les PME que pour les TPE. En moyenne, l'écart entre TPE et PME est d'environ 16-17 points de pourcentage.

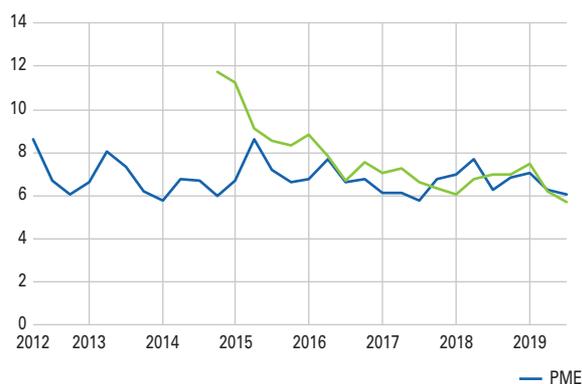
<sup>15</sup> Ces entreprises ont une autonomie de décision (en l'occurrence, une capacité à négocier de façon autonome des crédits). La classification PME-TPE repose uniquement ici sur le critère des effectifs de la définition LME. Concernant les TPE, depuis le quatrième trimestre 2014, l'enquête a été enrichie avec de nouvelles données provenant de la Fédération des centres de gestion agréés. Au total, 4 100 PME (hors TPE) ainsi que 2 200 TPE (y compris des entreprises individuelles) sont interrogées.

<sup>16</sup> Au sens où 100 % ou au moins 75 % du montant demandé a été obtenu.

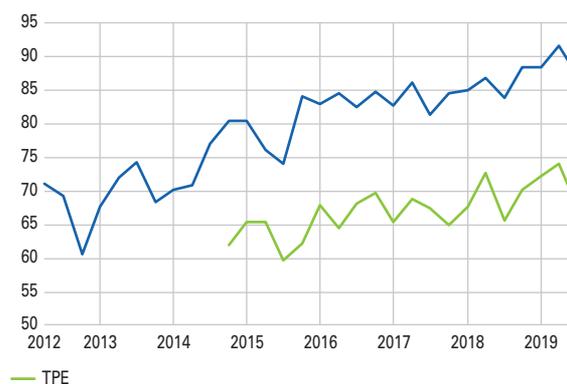
#### G15 Demande et obtention de nouveaux crédits de trésorerie par les PME et TPE

(données trimestrielles, en %)

##### a) Demande



##### b) Obtention



Source : Banque de France.

## Crédits d'investissement

Près d'un quart des PME interrogées ont fait une demande de crédit d'investissement dans les trois mois qui précèdent l'enquête (chiffre quasi stable sur la période 2015-2019 et plus haut que dans la période 2012-2015 où il était plutôt de l'ordre de 20 %). Ce chiffre est nettement plus bas pour les TPE, à environ 10 % (stable depuis 2015). La tendance à demander un crédit d'investissement est donc plus marquée pour les PME que pour les TPE et cet écart s'est accru. Par rapport aux demandes de crédits de trésorerie, celles de crédits d'investissement sont 3,5 fois plus élevées pour

les PME mais seulement 1,5 fois plus élevées pour les TPE.

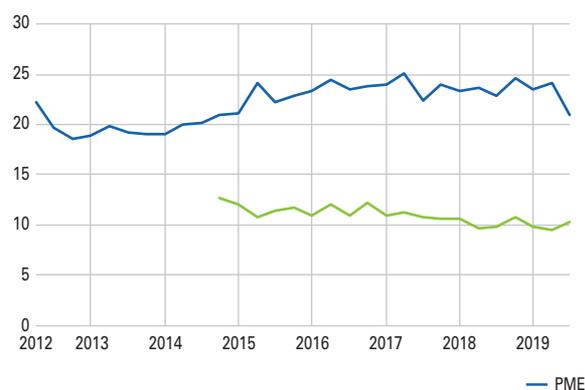
La quasi-totalité des PME obtient le crédit demandé (96 % au troisième trimestre 2019). Les chiffres ont toujours été très élevés mais ils atteignent depuis la fin 2017 des valeurs inédites peu susceptibles de s'élever encore (ils étaient légèrement inférieurs à 90 % dans les années 2012-2013). Les taux d'obtention pour les TPE oscillaient autour de 83 % sur la période 2015-2018, mais ils se sont élevés récemment pour se hisser à environ 90 %. Ce faisant, l'écart entre PME et TPE, qui était, à l'avantage des PME, de l'ordre de 10-12 points sur l'ensemble de la période, a sensiblement diminué.

Les taux d'obtention sont notablement plus élevés pour les crédits d'investissement que pour les crédits de trésorerie. Ceci peut s'expliquer par les caractéristiques des entreprises faisant ces demandes, relativement plus favorables pour les crédits d'investissement, et par le fait qu'un crédit d'investissement offre généralement une garantie à mettre en face du prêt, ce qui n'est pas le cas d'un crédit de trésorerie (le risque est donc plus faible pour la banque). L'analyse d'un dossier pour un crédit d'investissement est également, en règle générale, plus aisée (par exemple, l'impact sur un compte prévisionnel) que celle d'un dossier pour un crédit de trésorerie. Ces éléments expliquent

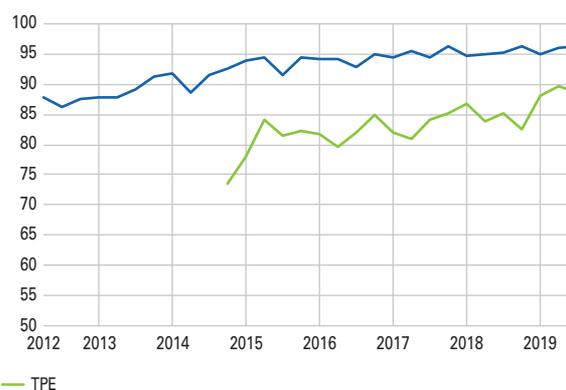
### G16 Demande et obtention de nouveaux crédits d'investissement par les PME et TPE

(données trimestrielles, en %)

#### a) Demande



#### b) Obtention



Source : Banque de France.

aussi le fait que l'écart entre les taux d'obtention pour les PME et pour les TPE soit moins creusé pour les crédits d'investissement que pour les crédits de trésorerie.

La fragilité financière globalement plus élevée des TPE peut expliquer l'écart avec les PME en matière d'obtention du crédit (cf. *infra*). Au-delà de cet élément objectif, l'analyse des dossiers traités dans le cadre de la Médiation du crédit aux entreprises met en évidence un niveau de qualité de dossier, y compris sur le seul plan formel (documentation) et d'argumentation, plus bas que pour un dirigeant de PME : un dirigeant de TPE est souvent seul, ne dispose pas d'un

directeur financier et sa culture économique et financière peut être insuffisamment développée, les outils de gestion financière sont également moins présents.

Uniquement pour les PME, l'enquête de la Banque de France permet de suivre l'obtention des demandes de « lignes de crédit », c'est-à-dire des lignes demandées par les entreprises (ce qui comprend, par exemple, les crédits de trésorerie, comme les découverts), mais qui ne sont pas forcément ensuite « mobilisées » (utilisées) à la hauteur des autorisations accordées par la banque. Ici, la demande d'une ligne de crédit est appréciée sur les douze mois précédant l'enquête.

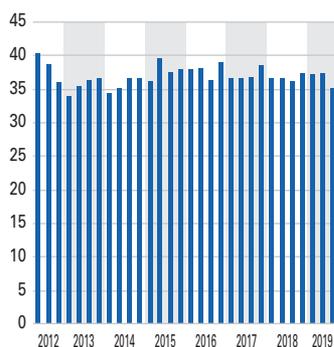
De 36 % à 39 % des PME ont fait une demande de ligne de crédit dans les douze mois précédant l'enquête et ce chiffre est assez stable.

Depuis mi-2018, ces demandes ont été satisfaites dans 95 % des cas. Il s'agit d'un chiffre particulièrement élevé (il était de 90 % en début de période). Le niveau d'utilisation (au cours des trois mois précédant l'enquête) s'est, lui, abaissé tout au long de la période, passant d'une moyenne de 66 % sur 2012-2016 à 61 % sur 2017-2019. Cette diminution peut s'interpréter comme un desserrement de la contrainte de financement pour les PME concernées.

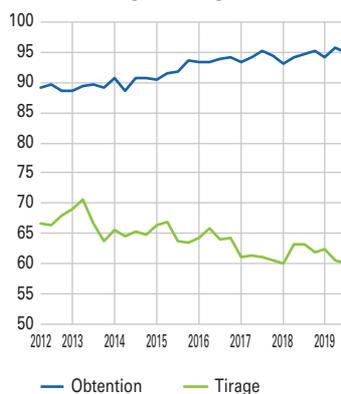
## G17 Demande et obtention de lignes de crédit par les PME

(en %)

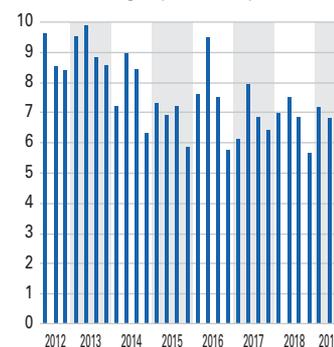
a) Demande



b) Obtention et tirage sur la ligne obtenue



c) Révision de la ligne par la banque



Source : Banque de France.

Lorsque les lignes ont été obtenues, elles ont donné lieu, dans les trois mois précédant l'enquête, à une révision (suppression ou révision à la baisse du montant autorisé) dans 6 % à 7 % des cas. Ce taux de révision a très peu évolué depuis 2015, mais il se situait plutôt vers 9 %-10 % en début de période.

### Pourquoi un chef d'entreprise ne sollicite-t-il pas de crédit ?

La question est aussi posée, chaque semestre, de savoir pour quelle raison, le cas échéant, l'entreprise interrogée n'a pas demandé de crédit.

- La raison principale est l'absence de besoin (70 %).
- La réponse consistant à indiquer que les « *critères du prêteur sont trop sélectifs* » peut être une mesure de l'autocensure et elle ressort à 1 %-2 %, soit un niveau très faible, stable dans le temps, identique pour les crédits de trésorerie et

d'investissement, pour les PME et pour les TPE.

- Le refus de s'endetter parce qu'il s'agit d'une « *question de principe* » se rencontre assez fréquemment chez les TPE (15 % environ, chiffre stable), alors que cette raison est rarement avancée par les PME (moins de 4 %). La culture financière moins développée chez certains dirigeants de TPE peut expliquer ce décalage.
- Le sentiment que la situation de l'entreprise n'est pas jugée suffisamment favorable pour pouvoir demander un crédit est un peu plus répandu chez les dirigeants de TPE que chez ceux de PME.

### Les principales raisons des rejets de demandes de crédit par les banques

Au-delà de l'appartenance à la population des PME (hors TPE) ou des TPE, différents facteurs peuvent jouer sur le niveau d'acceptation des demandes de financement exprimées par une entreprise auprès de sa banque.

- À partir d'une analyse économétrique, il apparaît que, pour les PME, il n'y a globalement pas d'effet de taille, de secteur ni d'ancienneté pour expliquer l'obtention d'un crédit, une fois prises en compte les données de bilan. La rentabilité et la solvabilité de l'entreprise sont, en revanche, les deux principaux déterminants pour expliquer l'obtention d'un crédit.
- Concernant les TPE, on retrouve à peu près les mêmes résultats que pour les PME. La solvabilité est le principal déterminant pour l'obtention d'un crédit d'investissement et le taux d'endettement est le principal déterminant pour l'obtention d'un crédit de trésorerie. Par ailleurs, il semble que les entreprises du secteur du bâtiment obtiennent moins facilement un crédit (une fois les données de bilan neutralisées) que les entreprises relevant des autres secteurs économiques, à savoir, pour cette enquête, l'industrie et les services marchands.

## Encadré 11

## Analyse bilancielle comparée des PME selon qu'elles ont obtenu ou non leur crédit

Analyse réalisée à partir des données de l'échantillon utilisées pour l'enquête Accès au crédit sur la période 2012-2017. Des indicateurs de rentabilité et de solvabilité spécifiques sont utilisés dans ce focus <sup>1</sup> (cf. graphiques et tableaux en annexe 3).

Concernant les crédits de trésorerie (CT), la rentabilité des entreprises ayant essuyé un refus de la part de leur banque est sensiblement inférieure à celle dont la demande a été acceptée. Pour ces entreprises, l'excédent brut d'exploitation (EBE) moyen est fortement négatif et seule une minorité d'entre elles ont un EBE positif. En matière de solvabilité, les écarts sont aussi très forts, presque du simple au double.

Les niveaux des ratios et l'écart entre ces ratios pour les entreprises qui ont obtenu, ou pas, leur crédit est globalement stable dans le temps : il n'y a donc pas de relâchement ni de resserrement apparent des conditions d'acceptation, par les banques, des demandes formulées par les entreprises.

Concernant les crédits d'investissement (CI), les mêmes faits saillants se dégagent sur l'analyse de l'écart entre les entreprises dont la demande a été acceptée/refusée : écart important et stable. De plus, le niveau de rentabilité moyen des entreprises ayant obtenu un CI est sensiblement plus élevé que celui des entreprises ayant obtenu un CT

(parallèlement, celles qui n'ont pas obtenu un CI ont une rentabilité plus élevée que celles qui n'ont pas obtenu un CT) : la situation des entreprises ayant obtenu (ou pas) un CI est donc plus favorable que celle des entreprises ayant obtenu (ou pas) un CT. Ceci vient vraisemblablement des caractéristiques de la population des entreprises demandant un CI, qui doivent être plus favorables que celles de la population des entreprises demandant un CT. De même la solvabilité moyenne des entreprises dont la demande de CI a été acceptée (ou non) est sensiblement plus élevée que celle des entreprises dont la demande de CT a été acceptée (ou non).

En moyenne, la situation des entreprises ayant essuyé un refus est, au vu de ces indicateurs, sensiblement plus défavorable que celle des entreprises dont la demande a été satisfaite. Il se peut cependant qu'une partie des entreprises ayant essuyé un refus présente un ratio (sur les trois ratios examinés) meilleur que le ratio médian correspondant aux entreprises ayant eu satisfaction.

- Si on regarde un seul des indicateurs (l'un des deux indicateurs de rentabilité ou celui relatif à la solvabilité), une partie minoritaire mais significative des entreprises considérées dont la demande (de crédit de trésorerie ou d'investissement) a été refusée présentaient, pour cet indicateur, un ratio supérieur au ratio médian des entreprises dont la demande a été acceptée.

<sup>1</sup> La rentabilité, qui mesure la capacité d'une entreprise à générer un revenu à partir de ses ressources, est appréhendée à partir de deux indicateurs :  $EBE / \text{Total actif}$  ou  $\text{capacité d'autofinancement (CAF)} / \text{Total actif}$ . La solvabilité, qui décrit l'autonomie financière d'une entreprise en mesurant l'importance des financements internes rapportés aux financements totaux, est mesurée par le ratio  $\text{Capitaux propres} / \text{Total actif}$ .

.../...

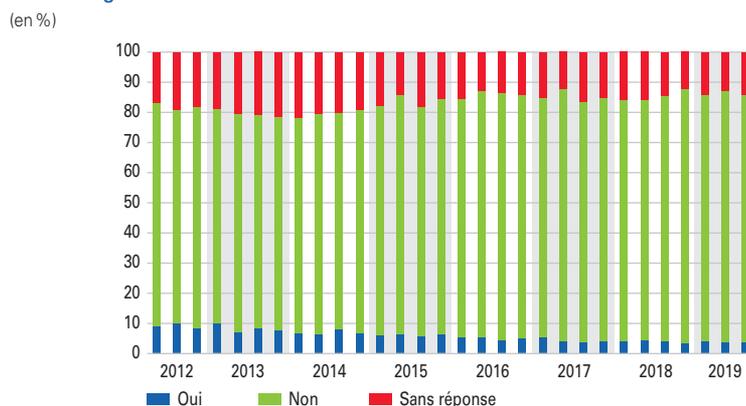
- En revanche, si on regarde simultanément la combinaison d'un indicateur de rentabilité et de l'indicateur de solvabilité, alors une fraction très limitée des entreprises qui se sont vu refuser leur demande de crédit avaient un ratio supérieur au ratio médian (pour ces deux indicateurs) des entreprises dont la demande a été acceptée. Cette fraction devient marginale lorsque l'on considère en plus un troisième indicateur qualifiant la rentabilité selon une autre définition.

En résumé, les PME pour lesquelles une demande de crédit est refusée sont généralement des entreprises qui présentent des indicateurs de rentabilité et de solvabilité nettement défavorables, en particulier, des résultats d'exploitation négatifs et des capitaux propres insuffisants.

L'enquête permet de savoir si la banque exige plus ou moins de garanties. Il convient d'interpréter ces données avec prudence. Il s'agit ici d'une enquête qualitative et donc d'un ressenti qui est mesuré. La proportion des *Sans réponse* est importante.

Au vu des résultats, pour les PME, on peut constater que, globalement, sur la période couverte, il y aurait eu un relâchement des demandes de garanties. Le taux de *Oui* est, en effet, de 7 % à 10 % sur 2012-2014 et de l'ordre de 4 % depuis la mi-2017. La baisse des *Sans réponse* ne s'est pas traduite par une hausse des *Oui* mais par une augmentation des *Non*, passés de 72 % environ sur 2012-2014 à plus de 80 % ces dernières années.

### G18 Demandes de garanties par les banques « Vos demandes de crédit ont-elles été assorties de nouvelles demandes de garanties ? » – PME



La question est également posée aux TPE mais compte tenu de la volatilité des réponses, y compris des *Sans réponse* et du caractère récent de l'enquête, il est difficile de tirer

des conclusions. Il semble *a priori* se dégager une certaine stabilité dans la part des TPE qui répondent positivement à la question.

Encadré 12

Enquête de conjoncture sur les PME, de Bpifrance – Questions sur l'accès au crédit

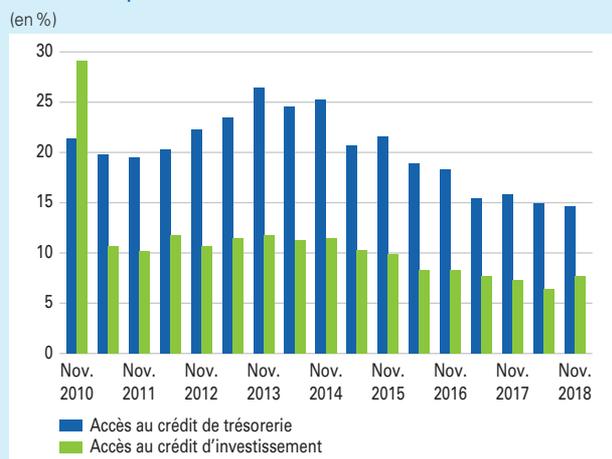
L'amélioration de l'accès au crédit est confirmée par d'autres enquêtes que celle de la Banque de France.

Par exemple, l'enquête de conjoncture semestrielle sur les PME réalisée par Bpifrance rend également compte d'une amélioration de cet accès.

Sur la distinction entreprise innovante/non innovante, il apparaît que les PME innovantes disposent :

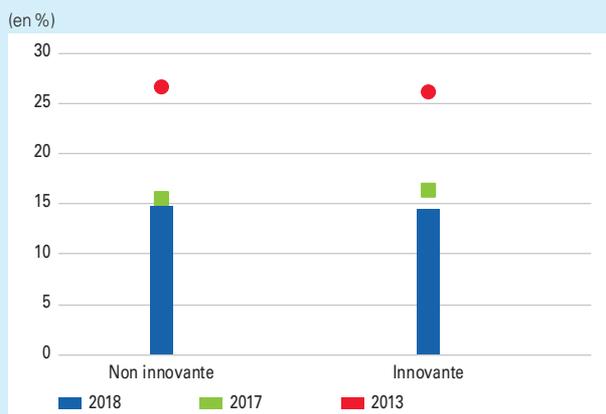
- d'un accès au crédit qui est le même que celui des PME non innovantes pour les crédits de trésorerie mais ;
- d'un accès un peu plus difficile pour les crédits d'investissement, ce qui pourrait traduire la difficulté de ces entreprises à financer de l'investissement immatériel.

Ga PME ayant des difficultés d'accès au crédit



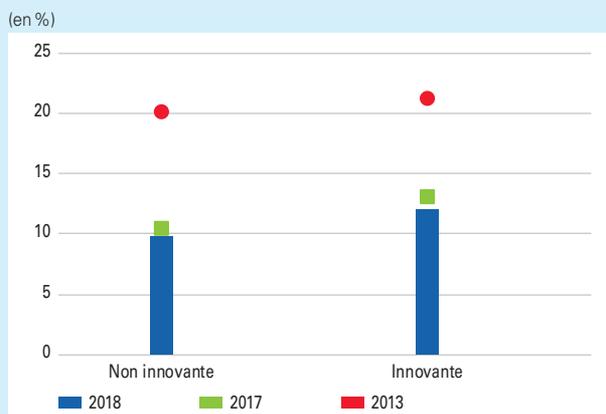
Source : Bpifrance.

Gb Difficultés d'accès au crédit de trésorerie



Source : Bpifrance.

Gc Difficultés d'accès au crédit d'investissement



Source : Bpifrance.

.../...

L'enquête permet aussi de différencier les résultats selon d'autres facteurs (taille, secteur, dynamisme du chiffre d'affaires (CA), caractère exportateur, trésorerie) <sup>1</sup>.

Une enquête ponctuelle sur les besoins d'investissement des TPE, réalisée en 2018 <sup>2</sup> par Bpifrance, a permis d'apprécier l'importance du sous-investissement ressenti et de voir dans quelle mesure l'investissement immatériel se distingue des autres types d'investissements, notamment, concernant l'accès au financement. Globalement, le

sous-investissement (ressenti) apparaît plus nettement dans l'immatériel, quelle que soit la catégorie de l'entreprise, et cela est particulièrement le cas des « *entreprises de croissance* ». Ces investissements immatériels sont très largement autofinancés (78 %) à la différence des investissements en équipement (52 %) et immobiliers (37 %). Lorsque la TPE sollicite un crédit bancaire pour ce type d'investissement, elle essuie un refus dans un tiers des cas, soit le double par rapport à une demande relative aux autres types d'investissements.

1 L'amélioration de l'accès au crédit est nette pour les entreprises en forte croissance (progression d'au moins 10 % du chiffre d'affaires). Le lien entre difficultés d'accès au crédit et situation de trésorerie est net : pour les PME dont la situation de trésorerie est « aisée » les difficultés d'accès sont quasi nulles et, pour les PME dont la situation est « difficile », l'accès est compliqué.

2 Cible : TPE 1-9 salariés et de plus de trois ans, hors autoentrepreneurs/microentreprises au sens fiscal, *holdings*, professions libérales et activités immobilières. Résultats reposant sur un échantillon représentatif de 1 600 répondants.

## 5.2 L'amélioration de l'accès au financement est également notable dans les autres pays de la zone euro

L'enquête SAFE de la BCE permet de connaître plus largement les conditions d'accès au crédit des entreprises et, au-delà même des problématiques de financement des entreprises, de connaître quelles sont les principales préoccupations des dirigeants des entreprises, à un moment donné (l'enquête est semestrielle).

G19 Principal problème rencontré par les PME et TPE en France

(en %)

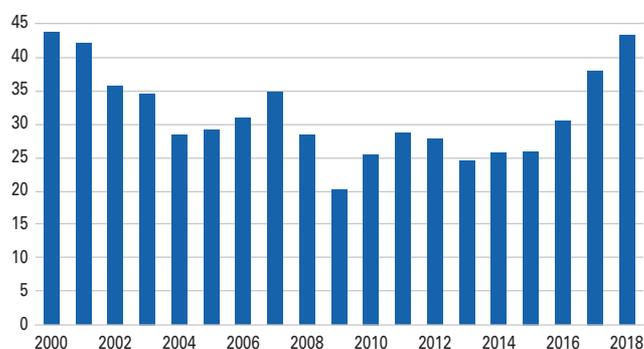


Source : Enquête SAFE de la BCE (période : avril 2011-mars 2019).

Lorsque les chefs d'entreprise de PME-TPE<sup>17</sup> françaises sont interrogés sur les différentes sources de difficulté possibles pour leur entreprise, ils ont le choix entre plusieurs items. La question de l'accès au financement était relativement importante au début des années 2010. Cette problématique a perdu beaucoup de son importance dans les années suivantes si bien que, depuis 2017, moins de 10 % des dirigeants citent l'accès au financement comme le principal problème rencontré par leur entreprise et ce chiffre a continué de diminuer. Il s'agit, de loin, de la question jugée la moins problématique des six items proposés. *Trouver des clients, la concurrence, le coût de la production ou du travail* ou encore *la réglementation* constituent des problèmes plus importants et, surtout, la *disponibilité de travailleurs qualifiés* apparaît comme la principale difficulté et ce, pour une part croissante des dirigeants. Globalement, les différences sont très faibles entre TPE et PME, même si, sur certaines périodes, notamment, pour l'accès au financement par exemple, cette question a pu sembler plus prégnante aux dirigeants de TPE que de PME.

## G20 Part des PME ayant rencontré des difficultés de recrutement

(en %)



Source : Bpifrance.

La difficulté croissante sur le recrutement se voit également dans les résultats de l'enquête de conjoncture semestrielle de Bpifrance, qui présente un peu plus de profondeur.

Le baromètre annuel sur l'emploi de l'Union des entreprises de proximité (U2P) rend compte de la même préoccupation pour les entreprises de leur réseau, essentiellement des TPE : au premier semestre 2019, 30 % des entreprises de proximité se heurtaient à d'importantes difficultés de recrutement, contre 23 % un an plus tôt.

Lorsque l'on interroge les chefs d'entreprises des autres pays de la zone euro, la question de l'accès au financement a perdu là aussi beaucoup de son importance

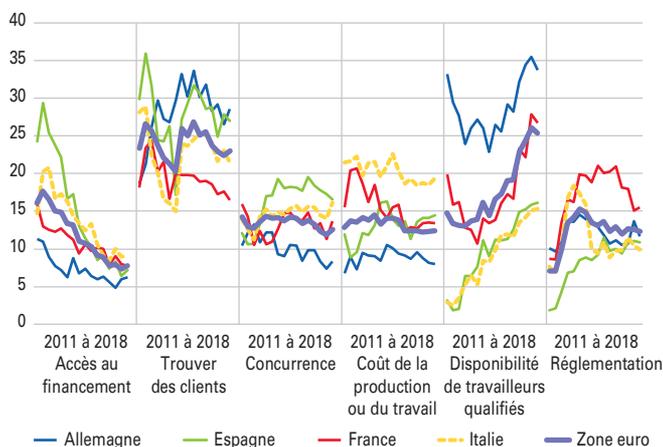
dans la hiérarchie des difficultés rencontrées. En cohérence avec l'évolution de la conjoncture financière européenne, les écarts qui pouvaient être significatifs au début des années 2010 entre les grands pays de la zone euro<sup>18</sup> se sont fortement estompés dans les dernières années. Il s'agit de nouveau du problème jugé le moins important au sein des six items

<sup>17</sup> Dans cette enquête, seuls les critères de taille d'effectifs sont retenus pour classer les entreprises en différentes catégories de taille (le CA et la taille du bilan n'interviennent pas). Pour les critères de taille d'effectif, les mêmes seuils sont retenus (10 et 250) pour les TPE et les PME.

<sup>18</sup> L'accès au financement étant considéré comme un problème relativement important en Espagne et, dans une moindre mesure, en Italie alors qu'il était considéré comme relativement moins important en Allemagne et, dans une moindre mesure, en France.

### G21 Principal problème rencontré par les PME en zone euro

(en %)



Source : Enquête SAFE de la BCE (période : avril 2011-mars 2019).

pour les cinq pays comparés <sup>19</sup>. *A contrario*, la disponibilité de travailleurs qualifiés apparaît comme un problème particulièrement

important en Allemagne et, dans une moindre mesure, en France. En Espagne et en Italie, il s'agit d'une préoccupation qui reste

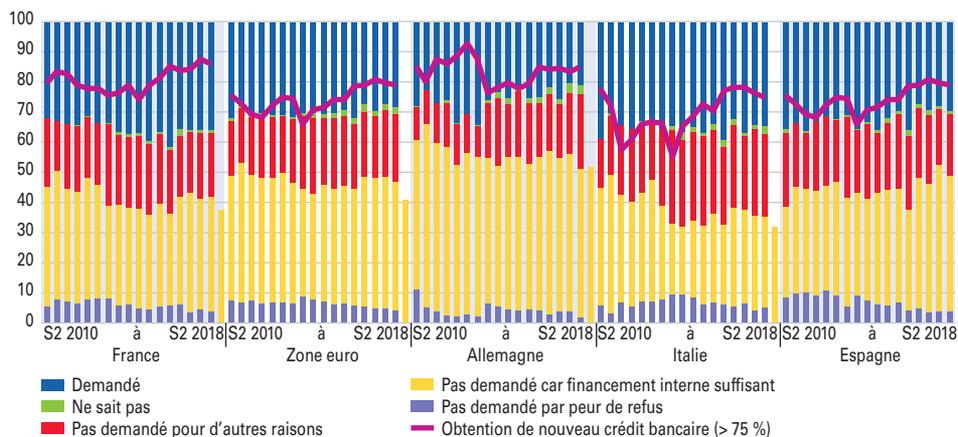
moyennement importante mais dont le poids, quasi inexistant au début des années 2010, a fortement progressé dans les années 2010.

Globalement les taux d'obtention des crédits se sont accrus au cours des dernières années par rapport à leurs niveaux du milieu des années 2010. Toutefois, en Allemagne, au début de la décennie, les taux d'obtention étaient un peu plus élevés qu'aujourd'hui. Les raisons de

**19** Toutefois, les écarts sont parfois faibles dans certains pays : en Allemagne, les questions de la concurrence et du coût de la production ou du travail sont également des problèmes relativement peu importants, de même que la question de la réglementation en Italie.

### G22 Demande ou raison de la non-demande de crédit/obtention

(en %)

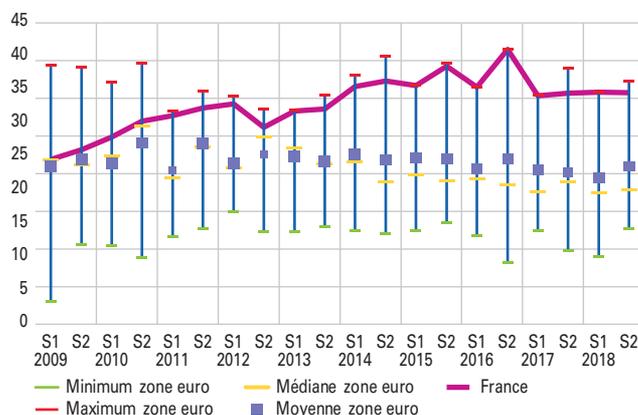


Source : Banque centrale européenne.

non demande de crédit sont intéressantes. Les données des différents pays sont relativement stables. L'une des raisons est la suivante : « *Pas demandé car financement interne suffisant* ». Il s'agit de la principale explication avancée pour ne pas demander de crédit. Il apparaît sur ce point que c'est en Allemagne que la proportion de cette explication est la plus élevée : 52 %, contre seulement 38 % en France, 36 % en Espagne et 32 % en Italie.

Il apparaît également au vu du graphique 22 que la demande de crédit est relativement élevée en France. Si on s'intéresse à l'ensemble de la zone euro, le taux de demande des PME françaises correspond très souvent au taux maximal observé dans la zone euro

**G23 Taux de demande de crédit des PME au cours des six derniers mois**  
(en %)



Source : Banque centrale européenne.

(c'est le cas pour six des huit derniers semestres). Dix ans plus tôt, la situation de la France correspondait plutôt à la médiane de la zone euro. Ces éléments soulignent la tendance (plus

affirmée qu'ailleurs) des PME françaises à se tourner vers leurs banques pour demander un financement.

### Encadré 13

#### Le cas de la création d'entreprise, enjeu de la question du financement

Une étude de la direction de l'Animation de la recherche, des Études et des Statistiques (Dares) du ministère du Travail, publiée en juin 2019, s'est intéressée aux créateurs d'entreprise, selon différentes thématiques<sup>1</sup>. La Dares

distingue plusieurs populations de créateurs : les créateurs « classiques » et les autoentrepreneurs et elle distingue également les créateurs selon leur situation au regard de l'emploi juste avant la création (créateurs « en emploi »

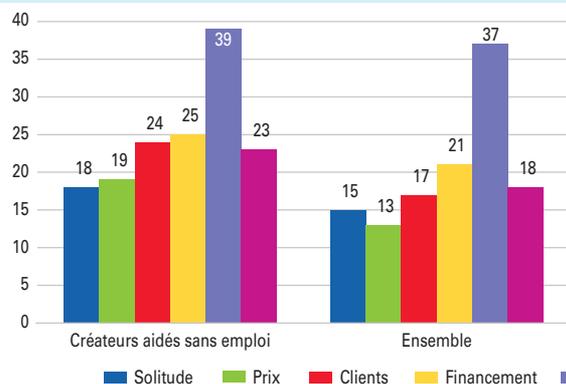
<sup>1</sup> DARES analyses n° 026 de juin 2019 « Les créateurs d'entreprise : quels profils, quel accompagnement et quelles difficultés à la création ? ». Cette étude s'appuie principalement sur les résultats de l'enquête Sine de l'Insee (cf. section 4 du chapitre 1).

.../...

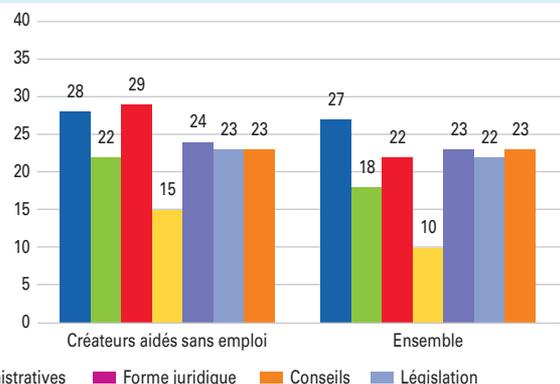
## Difficultés le plus souvent rencontrées par les créateurs d'entreprise en 2014

(en %)

a) Créateurs classiques



b) Autoentrepreneurs



Champ : France entière. Ensemble des activités marchandes non agricoles.

Lecture : En 2014, pour 27 % des autoentrepreneurs, effectuer seul leurs démarches a été une difficulté au moment de la création.

Note : Les enquêtés doivent cocher, dans une liste de difficultés, celles auxquelles ils ont été confrontés au moment de la création de leur entreprise (ils peuvent cocher toutes les difficultés). La liste de difficultés n'est strictement pas identique : huit difficultés sont communes aux créateurs classiques et aux autoentrepreneurs, mais les créateurs classiques sont interrogés sur deux difficultés spécifiques (choix d'une forme juridique, embauche de personnel qualifié) et les autoentrepreneurs sur trois difficultés spécifiques (connaître la législation en vigueur, obtenir des conseils ou renseignements, trouver une assurance).

Dans ces graphiques ne sont affichées que les difficultés qui ont été cochées par au moins 10 % des enquêtés.

Source : Enquêtes Sine « classiques » et « autoentrepreneurs » 2014.

et créateurs « sans emploi » et, au sein des créateurs « sans emploi », ceux qui sont « aidés » dans leur projet sont distingués de ceux qui ne le sont pas<sup>2</sup>).

Que ce soit en 2006, 2010 ou 2014, environ 70 % des créateurs d'entreprise ont connu au moins une difficulté au moment de la création. Les créateurs « classiques » ont rencontré principalement des difficultés administratives et de financement. En revanche, les problèmes de financement sont moins prégnants pour les autoentrepreneurs (ceux-ci « *peinent surtout à effectuer seuls des démarches et connaissent des difficultés à obtenir des conseils et des renseignements pour mener à bien leur projet* »).

Ainsi, pour 21 % des créateurs d'entreprise « classiques » la question du financement constitue un problème au moment de la création. Ce chiffre « tombe » à 10 % pour les autoentrepreneurs. Dans les deux cas, le fait d'être sans emploi juste avant la création accroît la difficulté perçue liée au financement. Pour les créateurs classiques, les démarches administratives constituent, de loin, le principal problème, mais, parmi toutes les autres sources possibles de difficultés, celle liée au financement arrive juste après.

Une analyse « toutes choses égales par ailleurs » permet de mieux comprendre les difficultés des créateurs et de neutraliser les différents effets possibles de certaines variables

2 Trois dispositifs sont retenus dans cette analyse : l'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'une entreprise – Accre (184 000 bénéficiaires en 2016), l'Aide à la reprise ou à la création d'entreprise – Arce (40 000 bénéficiaires) et le Nouvel accompagnement pour la création ou la reprise d'entreprise – Nacre (18 000 bénéficiaires).

.../...

pour faire ressortir l'impact d'une variable en particulier.

- *Statut du créateur* : Les créateurs d'entreprise sans emploi qui ont perçu une aide à la création d'entreprises ont environ 10 % de « chances » en moins de considérer le financement comme une difficulté par rapport à ceux qui ont reçu une aide (et même 20 % de chances en moins pour les créateurs « en emploi »). Les autoentrepreneurs ont 10 % de chances en moins de considérer le financement comme une difficulté par rapport aux créateurs d'entreprises « classiques ».
- *Sexe et âge* : Les femmes ont 10 % de chances en moins (que les hommes) de considérer le financement comme une difficulté. La question de l'âge est importante : par rapport à la population des 25-49 ans, les plus jeunes (moins de 25 ans) ont 10 % de chances en plus de considérer le

financement comme une difficulté alors que les plus âgés (plus de 50 ans) ont 30 % de chances en moins de considérer le financement comme une difficulté.

- *Nationalité* : Les créateurs étrangers (hors Union européenne – UE) ont 50 % de chances en plus de considérer le financement comme une difficulté, par rapport à leurs homologues français (en revanche, les créateurs étrangers venant de l'UE ont 10 % de chances en moins de considérer le financement comme une difficulté). Pour la Dares, le fait que les créateurs étrangers hors UE aient plus de difficultés « *pourrait s'expliquer par le fait qu' [il leur est attribué] un risque plus élevé, en anticipant par exemple de plus grandes difficultés à recouvrer les fonds en cas d'échec du projet, ou qu'ils soient l'objet de discrimination* ».



# 4

## Amélioration des relations PME/TPE-banque, mais un besoin accru d'accompagnement du dirigeant

### 1. Une relation « dirigeant de PME/TPE-banquier » globalement bonne et qui s'est améliorée

La question de la relation entre le dirigeant et le banquier est déterminante pour envisager un parcours du client professionnel intéressant du point de vue de la banque et, inversement, un accompagnement financier optimal de l'entreprise. La qualité du dialogue, la transparence, le suivi et la régularité de la relation sont des éléments importants pour construire la confiance des deux côtés. Il ressort des échanges de l'Observatoire que le dialogue, selon les organisations représentatives des entreprises membres de l'Observatoire, s'est globalement amélioré au cours des dernières années.

#### 1.1 Une relation de confiance entre dirigeants de PME-TPE et leurs banques

Des enquêtes permettent de préciser la nature de cette relation et ses points forts comme ses marges de progression.

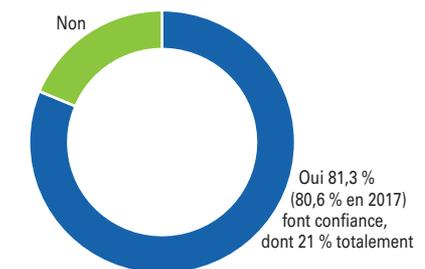
##### Le niveau de confiance des dirigeants de TPE envers leurs banques

Mi-2018, une enquête sur le niveau de confiance des dirigeants de très petites entreprises (TPE) envers leurs banques a été réalisée par le cabinet In Extenso.

Un peu plus de 80 % des dirigeants de TPE font confiance à leur banque professionnelle (cf. graphique 1).

#### G1 Niveau de confiance des dirigeants de TPE vis-à-vis de leur banque professionnelle

(en %)



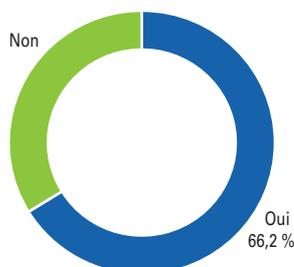
Source : In Extenso.

Deux dirigeants sur trois sont satisfaits ou très satisfaits de leurs banques, 21,9% sont moyennement satisfaits et 11,9 % sont peu satisfaits ou pas du tout satisfaits (cf. graphique 2 *infra*).

Les résultats de l'enquête font ressortir l'importance des facteurs

## G2 « Êtes-vous satisfait de votre banque professionnelle ? »

(en %)



Source : In Extenso.

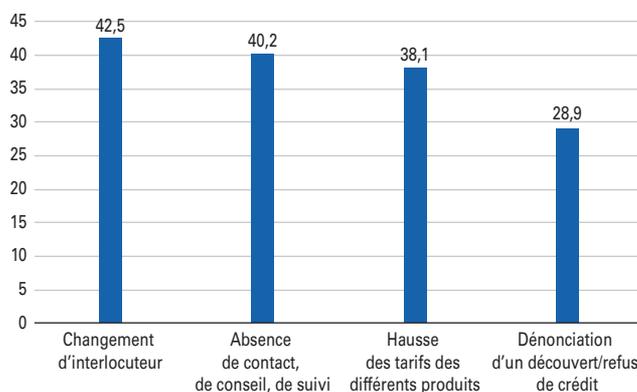
humains dans l'appréciation par le dirigeant de TPE de la relation qu'il peut développer avec son banquier. Avoir une personne physique en face de soi, à l'écoute, compétente et qui comprend les problématiques du dirigeant est essentiel. La question des tarifs est, à côté de ces points, secondaire.

Pour les dirigeants qui ont fait part d'une perte de confiance dans leur banque en 2018, un « changement d'interlocuteur », une « absence de contact, de conseil, de suivi » et, au-delà de la question purement relationnelle, une « hausse des tarifs » ont justifié cette perte de confiance (cf. graphique 3).

En revanche, une « dénonciation d'un découvert/refus de crédit » est moins à l'origine de cette perte de confiance.

## G3 « Pour quelles raisons faites-vous moins confiance à votre banque professionnelle ? »

(en %)



Source : In Extenso.

## G4 Principale raison du changement de banque professionnelle

(en %)

Pour les 79% de TPE qui ont déjà changé de banque ces deux dernières années, les raisons ont été :

**66,9 %**

Manques au niveau du conseiller (de compétence, de suivi, etc.)

**35,1 %**

Refus de financement (professionnel/privé)

**16,0 %**

Offre (prix des services, offre concurrente plus attractive)

Source : In Extenso.

Dans la suite logique de ce qui précède, dans la grande majorité des cas, si un dirigeant de TPE décide de changer de banque c'est avant tout parce qu'il existe des manques au niveau du conseiller (de compétence, de suivi, etc. ; cf. graphique 4).

Au contraire, si la relation est bonne, le dirigeant va être encouragé à confier davantage de projets au banquier et à le recommander.

Concernant la nature du contact, les dirigeants sont preneurs, en

priorité, de contacts directs, dans leur agence. Un contact à distance peut cependant également donner satisfaction.

En cas de fermeture de leur agence de proximité, les dirigeants considèrent que quinze minutes est le temps de trajet maximal acceptable pour se rendre dans une agence (cf. graphique 5).

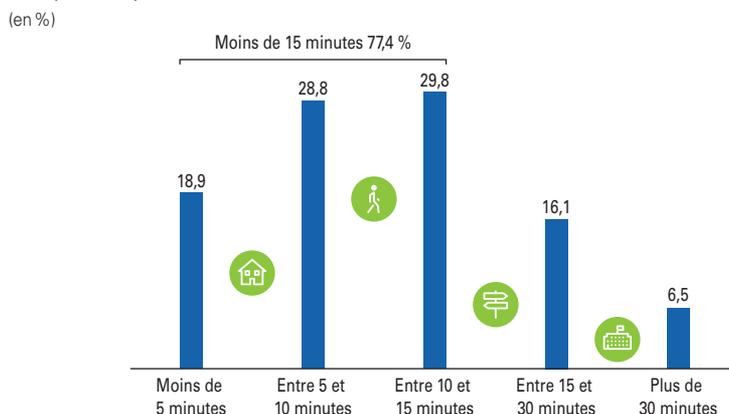
Il paraît compréhensible que les dirigeants qui n'ont pas confiance dans leur banque soient ceux dont les entreprises sont en difficulté financière. La situation est plus complexe.

Les entreprises qui se trouvent dans une « mauvaise situation financière »<sup>1</sup> affichent un niveau de confiance qui reste clairement majoritaire, alors que l'on aurait pu s'attendre à un niveau de confiance plus dégradé. Le rapport (« confiance » rapporté à « méfiance ») est de deux, à comparer toutefois à un rapport de plus de cinq pour les entreprises en « bonne situation financière ».

Une autre lecture possible est de dire que sur 100 TPE, 19 affichent une « méfiance » envers leur banque et, sur ces 19, 12 sont « en bonne santé financière » (et 7 dans une « mauvaise situation financière »).

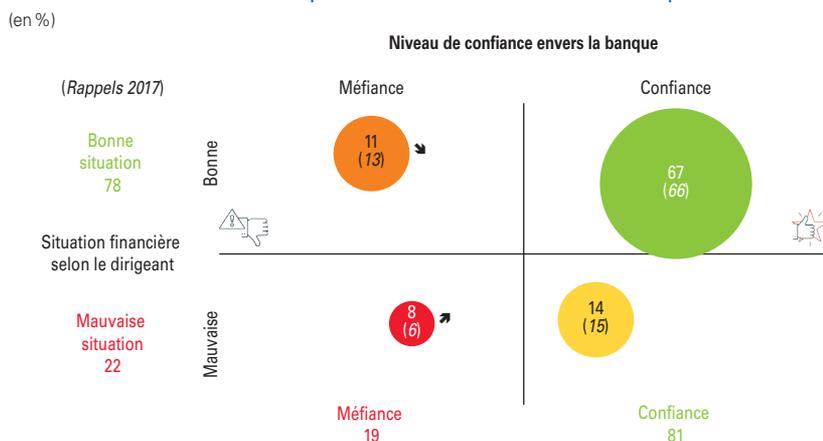
### G5 Temps de trajet

« Dans le cas où votre agence de proximité fermerait, quel temps de trajet seriez-vous prêt à parcourir pour avoir accès à vos services bancaires ? »



Source : In Extenso.

### G6 Confiance envers la banque et situation financière de l'entreprise



Source : In Extenso.

Ce n'est donc pas parce qu'on est en « mauvaise situation financière » que l'on n'a pas confiance dans sa banque (il y a même deux fois plus de « confiants » que de « méfiants »); la majorité des dirigeants « méfiants » sont (ou, en

tout cas, se considèrent) en « bonne santé financière » (cf. graphique 6).

<sup>1</sup> Selon l'appréciation personnelle du dirigeant. Ceci ne reflète pas nécessairement une approche tout à fait objective, correspondant à la réalité de l'entreprise.

## Encadré 1

## La question des fonds propres

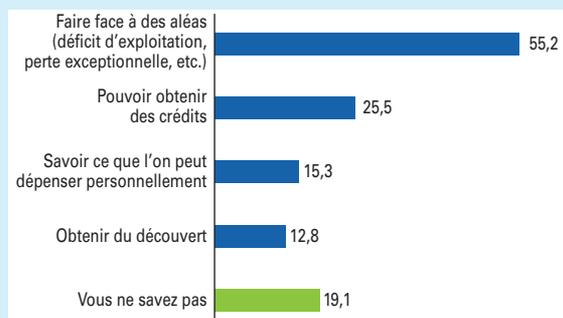
L'appréhension des dirigeants de TPE sur les fonds propres  
et le dialogue avec la banque sur ce sujet

Les questions posées sur les fonds propres montrent qu'une partie des dirigeants connaissent mal leur rôle, ce qui pose la question plus générale de l'amélioration des connaissances financières des dirigeants.

Un dirigeant sur cinq n'est pas en mesure de choisir l'une des réponses proposées pour dire à quoi servent les fonds propres (cf. graphique a).

## Ga « Concernant les fonds propres de votre entreprise, pour vous cela sert surtout à ... »

(en %)



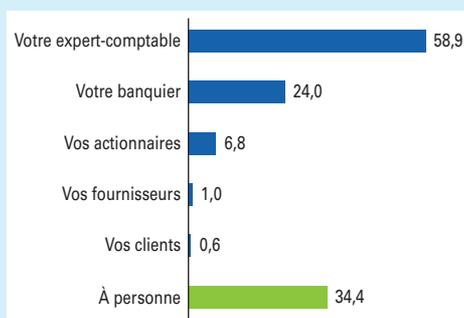
Source : In Extenso.

S'ils parlent de ce sujet (plus d'un dirigeant sur trois n'en parle à personne) c'est avec l'expert-comptable et peu avec le banquier (cf. graphique b).

Sur l'effet de levier possible, très peu de dirigeants (8 %) ont entendu parler de ratio à ne pas dépasser. Ils ne sont donc quasiment jamais informés du fait que leur ratio de fonds propres est un élément déterminant pour accéder à du financement.

## Gb « Avec qui parlez-vous des fonds propres de votre entreprise ? »

(en %)



Source : In Extenso.

## Les PME sont également globalement satisfaites de leurs banques

Le baromètre PME Bpifrance Le Lab-Rexecode attestait lui aussi début 2019 d'un haut niveau de satisfaction des dirigeants de petites et moyennes entreprises (PME) envers leurs banques <sup>2</sup>. Il convient cependant de noter que les deux enquêtes, Bpifrance Le Lab-Rexecode et In Extenso, ne sont pas directement comparables <sup>3</sup>.

84 % des chefs d'entreprise sont « satisfaits » de leur banque.

Les dirigeants qui en sont les moins satisfaits sont ceux qui rencontrent des difficultés pour financer leur exploitation courante (59 % d'entre eux sont « insatisfaits » ou « très insatisfaits »). Ceux dont l'entreprise ne rencontre pas de telles difficultés ne sont insatisfaits qu'à hauteur de moins de 10 % (cf. graphique 7).

Par rapport à l'enquête In Extenso sur les TPE, les résultats sont ici plus marqués (mais certaines raisons peuvent expliquer ces différences).

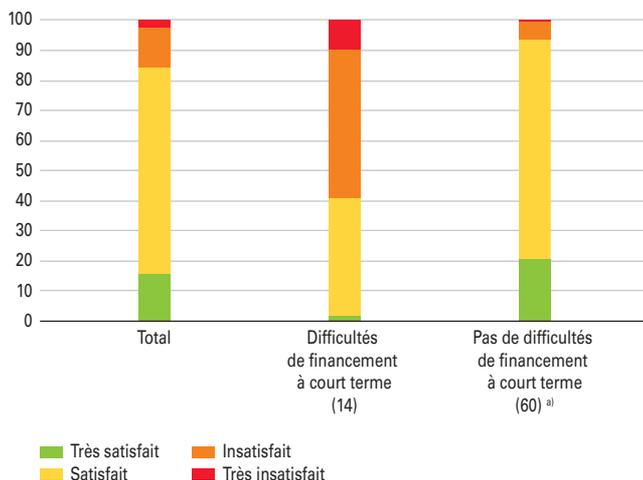
Il en ressort davantage de taux de satisfaction et davantage de

dichotomie entre les entreprises, entre celles dont les dirigeants précisent qu'elles ont des difficultés [*et pour lesquelles les dirigeants sont largement insatisfaits de leur banque*] et celles dont les dirigeants précisent qu'elles ne présentent pas de difficultés [*et pour lesquelles les dirigeants sont quasi-exclusivement satisfaits de leur banque*].

Pour l'ensemble des répondants, les axes d'amélioration portent sur une meilleure tarification des produits et services proposés et, un peu derrière, sur la qualité du suivi de leur entreprise.

### G7 « Êtes-vous satisfait de votre banque ? »

(en %)



a) Le total ne somme pas à 100 % car 26 % des chefs d'entreprise ont répondu « sans objet » à la question relative au financement de l'exploitation courante.

Source : Bpifrance Le Lab – Rexecode.

<sup>2</sup> Baromètre trimestriel réalisé sur la base d'une enquête effectuée en février 2019. L'analyse porte sur les 436 premières réponses jugées complètes et fiables reçues. Champ : PME des secteurs marchands non agricoles. Cette enquête comprend une partie fixe relative à la conjoncture des PME et une partie thématique. Pour cette seconde partie, des questions ont pu être intégrées sur les relations chef d'entreprise – banque afin d'alimenter les travaux de l'Observatoire.

<sup>3</sup> La taille et la composition des échantillons diffèrent : plus large pour In Extenso et centré sur les TPE, alors que les PME constituent le champ de l'enquête Bpifrance Le Lab-Rexecode (la part des TPE n'est pas suffisante pour extraire des résultats sur les seules TPE). Pour distinguer les PME satisfaites (ou pas) de leurs banques, deux sous-populations sont distinguées : celles qui font l'expérience de « difficultés de financement à court terme » et celles qui n'en font pas l'expérience. L'enquête d'In Extenso distingue, elle, les TPE dont les dirigeants estiment que la « situation financière » est « bonne » ou « mauvaise ».

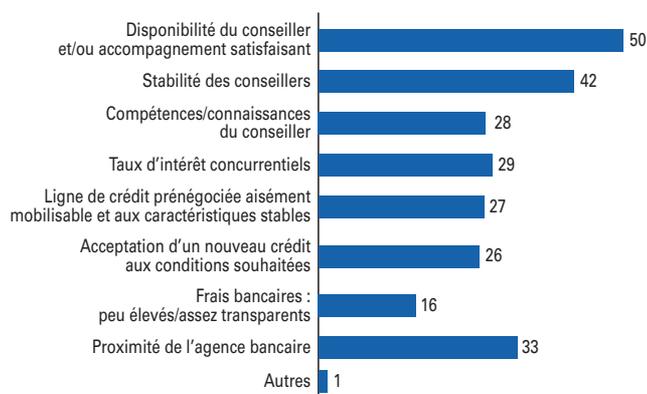
Pour les dirigeants satisfaits de leurs banques, les principales raisons expliquant cette satisfaction sont liées à la qualité du suivi (trois premiers items, cf. graphique 8).

La proximité de l'agence bancaire est également un point important puis viennent des items liés aux conditions de financement et de frais bancaires.

Inversement, les dirigeants insatisfaits de leur banque mettent en avant, de loin, les frais bancaires pour expliquer leur insatisfaction. Viennent ensuite, de manière plus générale, les conditions de financement et, enfin, la qualité du suivi.

### G8 « Pour quelles raisons êtes-vous satisfait ? » (trois modalités de réponse maximum)

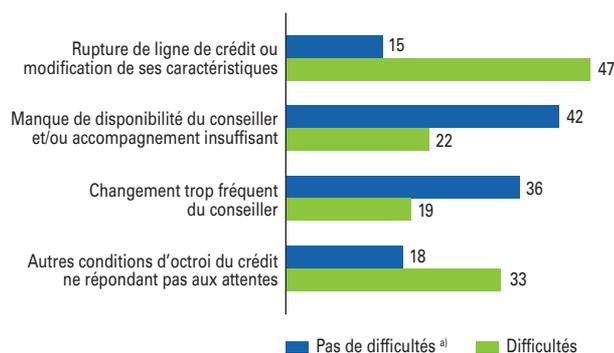
(en %)



Champ : Répondants satisfaits de leur banque.  
Source : Bpifrance Le Lab – Rexecode.

### G9 Motifs d'insatisfaction comparés entre les dirigeants confrontés aux difficultés d'accès au crédit de trésorerie et les autres

(en %)



a) Pas de difficultés ou ayant répondu « sans objet » à la question relative aux difficultés de financement de l'exploitation courante.  
Champ : Répondants non satisfaits de leur banque.  
Source : Bpifrance Le Lab – Rexecode.

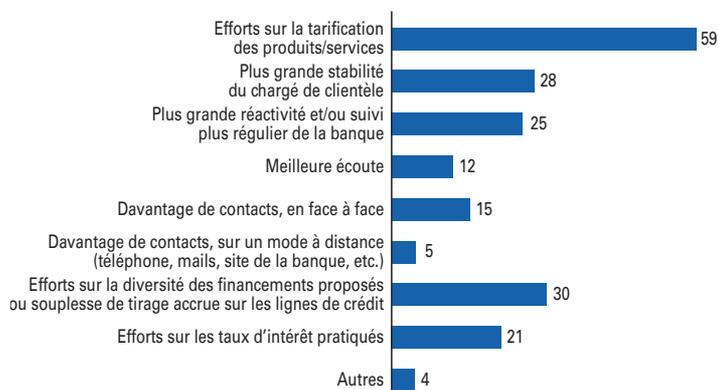
Pour ces dirigeants insatisfaits, il peut être intéressant de distinguer ceux qui ont des difficultés d'accès à un financement de court terme et les autres.

L'insatisfaction liée aux tarifs est du même niveau pour ces deux catégories mais ce qui distingue particulièrement les entreprises connaissant des difficultés, c'est, sans surprise, le poids des items relatifs aux conditions de financement (la dénonciation d'un financement explique largement l'insatisfaction). Les entreprises ne connaissant pas de difficultés sont, elles, plutôt insatisfaites par la relation humaine et le suivi (cf. graphique 9).

Les « axes d'amélioration » selon les dirigeants interrogés sont : un effort à faire sur la tarification, davantage de souplesse pour l'utilisation des financements existants et améliorer la relation avec le chargé de clientèle, qui doit être plus stable

### G10 « Quels sont les axes d'amélioration possibles ? » (trois modalités de réponse maximum)

(en %)



Champ : Ensemble des répondants.  
Source : Bpifrance Le Lab – Rexecode.

sur son poste, assurer un suivi régulier et faire preuve de réactivité (cf. graphique 10). Inversement, les scores les plus bas concernent certains aspects de la thématique de la relation avec le chargé de clientèle : peu d'amélioration paraît nécessaire en matière de qualité d'écoute et de mode de contact

(en face à face ou à distance). Ce dernier item affichant un score assez bas, le dirigeant y paraît relativement indifférent. Il existe toutefois un écart : 15 % des dirigeants ont cité l'item avoir « davantage de contacts en face à face », soit trois fois plus qu'avoir « davantage de contacts sur un mode à distance ». S'il y a

une attente sur cette dimension c'est donc plutôt en matière de rendez-vous physique que de relation sur un mode dématérialisé.

Le point sur le mode d'échange avec le chargé de clientèle n'est pas sans lien avec la question de la proximité de l'agence bancaire. Sur cette question, il apparaît que pour les dirigeants de PME qui sont satisfaits de leur banque, le fait que l'agence bancaire soit proche est important et porté à l'actif de la banque (cet item arrive en troisième position sur neuf items). En revanche, pour ceux qui ne sont pas satisfaits de leur banque, cet item arrive en dernière position. La proximité est donc un « plus » et elle est clairement appréciée, mais elle n'est pas un « moins » : quand la relation n'est pas bonne, l'éventuel éloignement de l'agence bancaire n'est pas un problème, celui-ci est ailleurs.

## Encadré 2

## Travaux de recherche (Banque de France) relatifs à la problématique du financement des PME dans un contexte de réduction du nombre d'agences bancaires

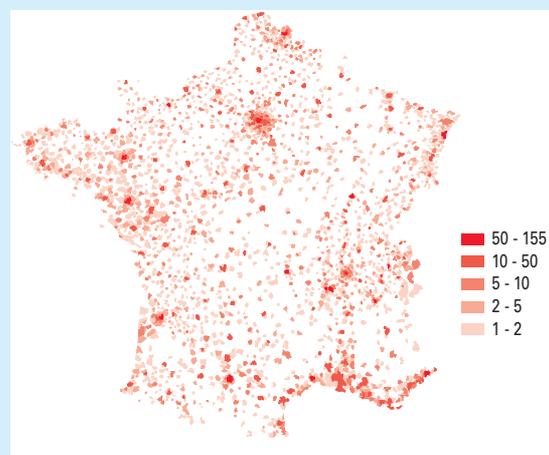
Des travaux de recherche actuellement conduits à la Banque de France sur le financement des petites et moyennes entreprises (PME) dans le contexte de réduction du nombre d'agences bancaires<sup>1</sup> ont été présentés à l'Observatoire. Ces travaux s'intéressent moins aux conséquences de la fermeture des agences<sup>2</sup> qu'au fait que ce contexte particulier permet d'apporter de l'information sur la relation entre une entreprise et une agence bancaire et de caractériser cette relation. Les résultats et graphiques présentés *infra* concernent un échantillon d'étude limité aux agences bancaires octroyant du crédit à des PME (hors micro-entreprises et entrepreneurs individuels) ayant un encours de crédit supérieur à 25 000 euros.

L'annonce d'une fermeture se produit environ quatorze mois avant la fermeture définitive. L'impact de la fermeture a un effet sur l'encours de crédit, qui diminue de 4,6 % en moyenne sur trois ans. Cet effet estimé est d'ampleur relativement limitée, mais il est statistiquement très significatif et constitue une valeur moyenne.

Cet effet est net sur les deux premières années, mais s'atténue ensuite.

## Ca Nombre d'agences bancaires octroyant des crédits à des PME à fin 2016

(en unités)



Source : Carte établie par les auteurs pour l'Observatoire du financement des entreprises.

Il semble que lorsqu'une deuxième agence, relevant d'un autre réseau bancaire, est en relation avec l'entreprise une partie du moindre financement reçu de la part de l'agence qui a fermé est récupérée par l'agence qui n'a pas fermé.

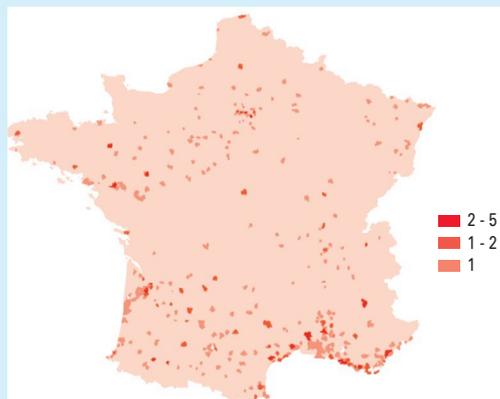
1 Cf. Duquerroy (A.), Mazet-Sonilhac (C.), Mésonnier (J.-S.) et Paravisini (D.), contribution aux travaux de l'Observatoire du financement des entreprises. L'étude n'a pas encore été publiée.

2 En l'occurrence, guichets où du crédit est distribué à environ 100 000 PME de 10 à 250 personnes, soit 37 261 guichets en 2016, c'est-à-dire 500 environ de moins qu'en 2010, au vu de la base de données sur laquelle s'appuie l'étude. La PME médiane a un encours de crédit de 150 000 euros et se situe à 20-30 km de son agence.

.../...

## Cb Géographie de la réduction du nombre d'agences entre 2010 et 2016

(en unités)



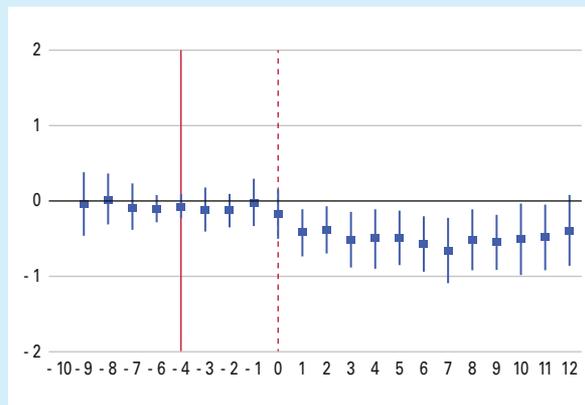
Source : Carte établie par les auteurs pour l'Observatoire du financement des entreprises.

Il est possible que le repli du crédit soit lié à une perte d'information de la banque, dont l'agence a fermé, sur l'entreprise ou encore au fait que l'agence qui a fermé présentait une certaine spécialisation (correspondant à l'activité ou à la taille de l'entreprise) et que la fermeture de l'agence s'est traduite par une nouvelle relation, avec une agence qui ne présente pas cette spécialisation.

Les groupes bancaires conduisent des stratégies assez variées en matière d'organisation territoriale de leurs réseaux et de restructurations. Les statistiques descriptives et les résultats globaux qui ressortent de

## Dynamique de l'encours de crédit d'une entreprise dont l'agence bancaire ferme

(axe des abscisses : nombre de trimestres; axe des ordonnées : évolution de l'encours de crédit, en %)



Note : Ligne verticale continue : annonce de la fermeture; ligne verticale en pointillé : fermeture effective.

Source : Graphique établi par les auteurs pour l'Observatoire du financement des entreprises.

cette étude correspondent donc à une situation « moyenne » synthétisant une situation particulièrement hétérogène en matière de stratégies bancaires. La question soulevée interfère également avec la problématique du mode de suivi de la relation dirigeant-banquier. Par exemple, l'éloignement de la nouvelle agence traitante (suite à la fermeture de l'agence historique de l'entreprise) se traduit-il par une substitution d'une relation à distance à une relation en vis-à-vis et cette relation à distance ne générerait-elle pas *in fine* une réduction du financement? Des hypothèses vont être testées par les auteurs et les résultats de ces travaux seront connus *a priori* début 2020.

Les relations avec la banque ont pu être examinées de façon assez précise, grâce à une enquête, dans le

secteur de l'artisanat. Les résultats, assez significatifs et représentatifs, tendent à confirmer certaines

conclusions déjà présentées mais aussi à en nuancer d'autres.

## Encadré 3

## Résultats d'une enquête sur le financement des entreprises dans l'artisanat

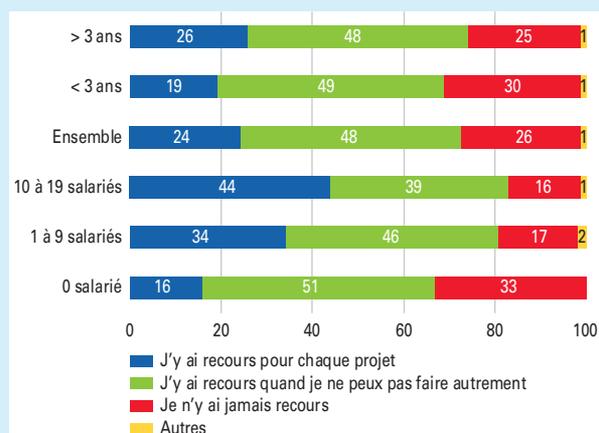
Cette enquête, réalisée par la direction générale des Entreprises (DGE) et l'Institut supérieur des métiers (ISM), porte sur 1 600 entreprises artisanales (hors micro-entrepreneurs) interrogées fin 2016/début 2017. Les résultats sont comparés à ceux de l'enquête précédente, réalisée en 2013 (uniquement pour les entreprises de 3 ans et plus). Les analyses sont effectuées par secteur, ancienneté (< 3 ans, > 3 ans) et taille (0, 1 à 9 et 10 à 19 salariés). L'artisanat représente 1,4 million d'entreprises et 2,1 millions de salariés. Une très petite entreprise (TPE) sur trois relève de ce secteur. Ces entreprises sont pour moitié des entreprises individuelles et pour moitié des personnes morales. Un dirigeant sur deux de ces entreprises dispose d'un niveau CAP (certificat d'aptitude professionnelle).

70 % des entreprises jugent leur situation financière « saine » ou « très saine ». Les entreprises sans salarié sont plus souvent dans une situation « préoccupante » et, inversement, pour les entreprises de 10 à 19 salariés. En revanche, la situation de trésorerie et les marges se sont détériorées entre 2013 et fin 2016. 29 % des entreprises ont des difficultés de trésorerie (31 % des 0 salarié, 27 % des 1 à 9 salariés et 22 % des 10 à 19 salariés). Les raisons expliquant ces difficultés sont les mêmes en 2013 et 2016-2017, dans l'ordre : chiffre d'affaires en baisse, délais ou retards de paiement, marges en baisse.

24 % des entreprises ont régulièrement recours à un prêt bancaire pour financer un projet d'investissement (cf. graphique). Les autres entreprises peuvent y avoir recours mais « quand elles ne peuvent pas faire autrement »

## « Concernant les prêts bancaires, diriez-vous ? »

(en %)



Sources : Direction générale des Entreprises (DGE) et l'Institut supérieur des métiers (ISM).

ou bien elles n'ont jamais recours au prêt bancaire, ce qui peut renvoyer au fait qu'elles ne peuvent pas avoir accès à ce type de financement compte tenu de leur situation financière (ou bien qu'elles n'y ont pas recours par principe). La maîtrise des problématiques du financement est peut-être insuffisante dans ce secteur, qui utilise parfois mal ou trop peu les possibilités existantes en matière de financement. Ce point rejoint la question de l'approfondissement des compétences financières des dirigeants.

Le recours aux financements externes est cependant plus important en 2016-2017 qu'en 2013 : 39 %, contre 35 % pour le recours au découvert ; 24 %, contre 19 % pour le recours à un prêt bancaire et 12 %, contre 7 % pour le recours à une solution de *leasing*.

.../...

## Schéma 1 Faits saillants dans les relations PME – banques



Sources : Direction générale des Entreprises (DGE) et l'Institut supérieur des métiers (ISM).

Concernant les relations avec les banques, les faits saillants sont exposés dans le schéma 1.

82 % des entreprises de l'enquête sont mono-bancarisées. Néanmoins, pour les entreprises de plus de 3 ans, la multi-bancarisation progresse.

Dans une large majorité des cas les relations entre l'artisan et sa banque sont « sans problème », mais dans 31 % des cas des difficultés existent, en particulier, pour les entreprises sans salarié. La qualité du dialogue s'améliore avec la taille de la structure.

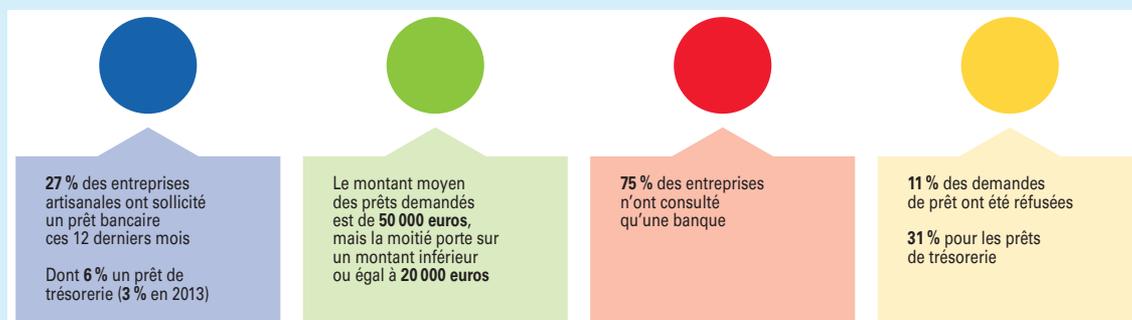
Entre 2013 et 2016-2017, la situation en matière de niveau des taux d'intérêt s'est améliorée, en lien avec le mouvement de baisse des taux sur cette période, mais les conditions

relatives aux frais bancaires et à l'exigence de garantie se sont durcies. Sur les exigences de garantie, ce résultat va à rebours de celui issu des enquêtes de la Banque de France sur l'accès au crédit.

Les pourcentages d'obtention de prêt sont assez proches de ceux résultant des enquêtes de la Banque de France. En revanche, l'enquête artisanat montre (pour les entreprises de plus de 3 ans) un taux de refus de près de 10 % en 2016-2017, contre 7,5 % en 2013, alors que les résultats des enquêtes de la Banque de France font état d'une amélioration des taux d'accès au crédit. Les taux de refus les plus élevés sont observés pour les entreprises de 0 salarié ainsi que de 10 à 19 salariés et pour les entreprises du bâtiment. De plus, 83,4 % des artisans dont la demande de prêt a été rejetée rencontrent des difficultés de trésorerie.

.../...

## Schéma 2 Accès au crédit bancaire



Sources : Direction générale des Entreprises (DGE) et l'Institut supérieur des métiers (ISM).

L'enquête pose la question de l'autocensure, c'est-à-dire, ici, le choix délibéré de ne pas solliciter un prêt bancaire pour le financement d'un projet « par anticipation d'un refus de la banque ». Le taux d'autocensure apparaît à 8,8 % (soit un niveau plus élevé que ce qui ressort des enquêtes de la Banque de France). Il est plus fort dans les secteurs de l'alimentation et du bâtiment et plus faible dans ceux de la fabrication et des services. Il décroît avec la taille (près de 12 % pour les entreprises sans salarié, 6,3 % pour les 1 à 9 salariés et moins de 4 % pour les 10 à 19 salariés). Ce sont également les entreprises rencontrant des difficultés de trésorerie qui sont le plus touchées par ce comportement : 15 % d'entre elles se sont autocensurées, contre 5,5 % pour celles qui ne rencontrent pas de difficultés.

Suite à un travail économétrique pour expliquer le taux de refus d'un prêt <sup>1</sup>, il apparaît que ni le secteur, ni la taille, ni la catégorie juridique, ni l'ancienneté de l'entreprise, ni le montant du prêt n'expliquent le taux de refus d'un prêt bancaire. En revanche, il apparaît que les difficultés de trésorerie constituent le principal facteur de rejet des demandes de prêt bancaire. Ce résultat paraît cohérent avec ceux issus des exploitations des données de l'enquête de la Banque de France. Par ailleurs, une demande de prêt de trésorerie a plus de risque de se voir refuser qu'une demande de prêt pour financer un investissement et le fait d'avoir déjà (au moins) un crédit en cours de remboursement favorise l'acceptation d'une nouvelle demande de prêt par la banque.

<sup>1</sup> À partir des données des 557 entreprises (sur 1 600) qui ont fait une demande de prêt au cours des douze derniers mois.

## 1.2 La relation entre dirigeants et banquiers s'est améliorée

Les enquêtes présentées précédemment de même que les différents échanges entre les membres de l'Observatoire tendent à montrer que les relations entre les dirigeants et leurs banquiers sont globalement satisfaisantes et plutôt en amélioration.

- D'un côté, l'amélioration de la situation des entreprises et la facilitation de l'accès au financement expliquent, en partie, cette amélioration. Le crédit est abondant, très peu cher, et des sources alternatives de financement, qui se sont plus ou moins développées, sont apparues. L'accès au crédit n'a jamais été aussi aisé et, si des demandes de crédit ne sont pas satisfaites, la raison

est généralement à trouver dans la qualité des comptes et bilans produits par l'entreprise.

- D'un autre côté, des éléments plus matériels, concrets, différents des critères indiqués *supra*, ont également contribué à l'amélioration de la relation PME/TPE-banque. Sur ce plan, les travaux de l'Observatoire conduits depuis 2014 ont pu contribuer à favoriser cette amélioration.

### Encadré 4

#### Travaux de l'Observatoire visant à améliorer la relation PME/TPE-banque

Le 27 juin 2014, dans son Rapport sur le financement des TPE en France, l'Observatoire considérait que « la relation entre les chefs d'entreprise TPE [très petite entreprise] et leurs chargés de clientèle [devait] pouvoir être améliorée » et avait émis cinq recommandations précises. Le détail de ces recommandations est présenté en annexe 7.

Elles portaient sur les points suivants.

- 1/ « L'Observatoire propose que les directeurs d'agence des banques accordent systématiquement, en cas de refus de crédit, un entretien au chef d'entreprise s'il en fait la demande. »
- 2/ « L'Observatoire propose que les banques réaffirment leur démarche de donner leur réponse systématiquement dans des délais de 15 jours maximum. »

- 3/ « Dans la mesure où la Médiation du crédit n'est pas connue de toutes les TPE, et notamment de celles qui pourraient être en situation d'avoir à y recourir, l'Observatoire demande aux différents réseaux [... d']inscrire systématiquement sur l'ensemble des lettres de dénonciation la possibilité de recours à la Médiation du crédit aux entreprises. »

- 4/ « L'Observatoire recommande aux établissements de crédits de veiller à ce que les chargés de clientèle TPE soient en capacité de proposer aux TPE des produits de financement qui conviennent le mieux à leurs besoins. »

- 5/ « L'Observatoire propose que l'ensemble des réseaux bancaires retiennent pour objectif des durées de poste d'au moins quatre ans pour les chargés de clientèle TPE. »

.../...

Dans un communiqué de presse du 27 juin 2014 (cf. annexe 7), la Fédération bancaire française (FBF) a annoncé que les banques adhérentes de la FBF avaient « *décidé de mettre en œuvre [des] propositions [...], sur la base des recommandations du Rapport de l'Observatoire du Financement des Entreprises* » et le communiqué reprenait les propositions du rapport.

Il était prévu que l'Observatoire revienne sur ce sujet dans un délai de deux ans, soit avant juin 2016, pour évaluer la mise en place de ces cinq bonnes pratiques. Aussi, le 25 novembre 2015, l'Observatoire a-t-il remis aux ministres des Finances et de l'Économie un rapport sur cette évaluation <sup>1</sup>. Ce rapport notait « *en conclusion* » que « *l'annonce des 5 mesures par la FBF en juin 2014 a conduit à une action des banques en faveur d'une amélioration du dialogue entre les banques et les TPE et PME* » (cf. annexe 7 pour le détail de cette évaluation). Des améliorations avaient donc pu être clairement constatées même si quelques points de vigilance demeuraient et s'il existait des marges de progrès <sup>2</sup>. Certaines des recommandations avaient également entre-temps été inscrites sous forme d'engagements dans l'accord de

place de la Médiation du crédit aux entreprises signé en janvier 2015 et renouvelé en juillet 2018 (cf., en particulier, les articles 13 et 14).

### Autres travaux

Un rapport remis aux ministres des Finances et de l'Économie le 4 juillet 2016 sur la *Lisibilité des produits de financement utilisés par les TPE* a permis d'élaborer avec les représentants du secteur bancaire et de l'affacturage des solutions de nature à améliorer la lisibilité des grilles tarifaires de ces produits et donc à faciliter le dialogue entre le dirigeant de TPE et son banquier, à lui permettre de mieux comprendre et anticiper les coûts de ses produits de financement et, en amont, de comparer plus facilement les offres des établissements.

Sur la question du financement de l'immatériel (et donc de la transition numérique des entreprises), très sensible, comme le montrent d'ailleurs de nouveau certaines enquêtes commentées dans ce rapport, l'Observatoire a publié le 5 octobre 2017 un rapport spécifique, comprenant un certain nombre de préconisations, concertées avec les acteurs concernés.

1 Cf. le rapport *Évaluation de la mise en œuvre des 5 mesures prises par la FBF pour améliorer les relations banques-TPE/PME*.

2 Nécessité que les banques poursuivent leurs efforts pour répondre aux demandes de crédit en moins de quinze jours ; souhait que les banques informent les entrepreneurs lors des entretiens oraux de refus de crédit, lorsqu'une incompréhension est détectée, de la possibilité de s'entretenir avec un responsable de la banque ; caractère indispensable d'informer systématiquement en cas de refus de crédit – par écrit ou oralement – les entrepreneurs de la possibilité de recourir à la Médiation du crédit aux entreprises ; souhait que les efforts engagés en matière d'une plus grande stabilité des chargés de clientèle soient poursuivis.

En 2019, des axes de progression demeurent nécessairement dans la relation PME/TPE-banque mais de l'avis des différents acteurs il apparaît que des améliorations ont

bien eu lieu. La séquence relative au mouvement des « gilets jaunes » a d'ailleurs constitué un « test » sur la qualité de cette relation. La conclusion de cette séquence

(pour la période fin 2018-été 2019) est plutôt favorable quant au point précis concernant la relation PME/TPE-banque (cf. encadré 5).

## Encadré 5

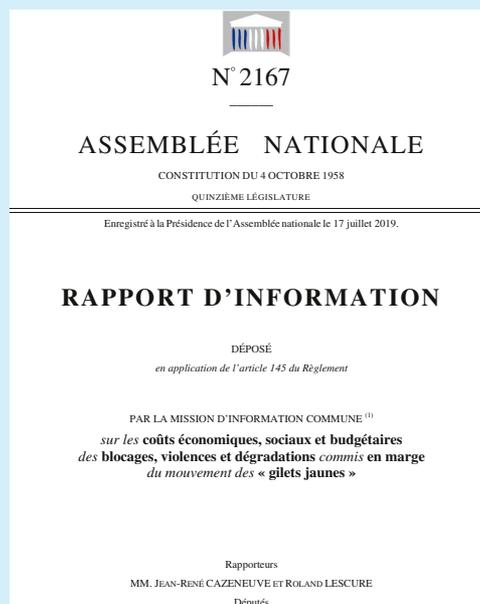
## La relation entreprises-banques à l'épreuve du mouvement des « gilets jaunes »

Les perturbations économiques liées au mouvement des « gilets jaunes », à partir de novembre 2018 et au premier semestre de l'année 2019, ont plus particulièrement concerné les centres-villes de certaines grandes villes ainsi que les centres commerciaux à proximité de zones de blocage de la circulation automobile. Ces perturbations étaient multiformes : vandalisme, fermeture de commerces lors des journées d'actions ou de façon préventive, ouverture mais impossibilité pour une partie de la clientèle de se rendre dans les commerces, effets indirects sur certains secteurs d'activité (par exemple, tourisme et activités culturelles), etc.

Un rapport de l'Assemblée nationale, publié le 17 juillet 2019, fait un récapitulatif de ces perturbations et de leurs effets économiques ainsi que des mesures prises pour accompagner les entreprises touchées <sup>1</sup> (cf. en annexe 6 le tableau synthétique des différents impacts financiers du mouvement des « gilets jaunes »).

Il apparaît que, globalement, le niveau d'accompagnement des entreprises touchées par leurs partenaires bancaires a été satisfaisant. Dès les débuts du mouvement, la Fédération bancaire française s'était engagée au nom de ses adhérents à faire preuve de « *bienveillance* » auprès des clients qui subiraient des difficultés. Elle a insisté sur la nécessité du dialogue à avoir avec son banquier « *au plus vite en cas de difficulté* » pour les chefs d'entreprise concernés. Concrètement, les agences bancaires impliquées ont mis

<sup>1</sup> Rapport d'information de l'Assemblée nationale du 17 juillet 2019 sur « *les coûts économiques, sociaux et budgétaires des blocages, violences et dégradations commis en marge du mouvement des "gilets jaunes"* », rapporteurs : Jean-René Cazeneuve et Roland Lescure, députés.



Communiqué de presse du 9 décembre 2018 de la Fédération bancaire française (FBF)

« [...] *les banques tiennent à réaffirmer leur engagement à examiner avec bienveillance et au cas par cas les situations des artisans, des commerçants et des entreprises, impactées dans leurs activités, et rechercher des solutions appropriées. À cet égard, la Fédération bancaire française a mobilisé et sensibilisé l'intégralité de ses réseaux nationaux et territoriaux. Nous recommandons aux entreprises de se rapprocher de leur conseiller au plus vite en cas de difficulté.* »

.../...

en place des différés d'échéance, des facilités de caisse ou encore des avances sur les remboursements d'assurance.

De façon générale, même s'il existe une certaine disparité de niveau et de qualité de réponses apportées par le secteur bancaire, la mission d'information de l'Assemblée nationale note que « *peu de difficultés bancaires importantes [lui] ont été signalées* » et qu'« *il semblerait que la majorité des demandes [aient pu] être traitées au niveau local par les agences selon les processus habituels.* » Les acteurs bancaires ont travaillé de manière bien coordonnée avec les autres organismes pouvant apporter un appui financier et qui ont joué un rôle important dans le soutien aux entreprises concernées, en matière financière (pouvoirs publics, en particulier, services fiscaux et Unions de recouvrement des cotisations de Sécurité sociale et d'allocations familiales [Urssaf], collectivités territoriales) ou d'accompagnement (réseaux consulaires). Bpifrance a également joué un rôle dans ce dispositif, grâce à l'octroi aux entreprises concernées de niveaux de garanties plus importants pour faciliter leur financement bancaire (cf. annexe 7).

Ces analyses de la mission d'information sont confirmées par ce qui a pu être indiqué dans le cadre des travaux de l'Observatoire. Pour certaines organisations représentant les entreprises, la « crise des gilets jaunes » a montré que les banques avaient bien accompagné les entreprises affectées par les perturbations. Des organisations socioprofessionnelles ont parfois dû faire le lien entre les entreprises concernées et leurs banques mais, globalement, *in fine*, l'accompagnement a été satisfaisant. Dans certains cas, les perturbations liées aux « gilets jaunes » ont été l'élément qui a pu faire

basculer l'entreprise dans le rouge, dans la mesure où des difficultés structurelles profondes existaient déjà. Il est difficile dans ce type de situation de faire porter la responsabilité des graves difficultés de l'entreprise aux perturbations sociales.

Dès le début du mouvement, la Banque de France a mobilisé son réseau pour apporter sur l'ensemble du territoire une aide de proximité aux entreprises situées dans les zones perturbées. La Médiation du crédit était directement potentiellement concernée afin de s'assurer du respect par les banques de leur engagement d'apporter une écoute bienveillante face aux difficultés rencontrées par leurs clients entrepreneurs dans les régions touchées par les manifestations et en recherchant, en particulier, les solutions les plus appropriées en matière de besoins de financement à court terme. Les médiateurs territoriaux ont immédiatement été sensibilisés sur les mesures d'accompagnement des entreprises qui ont été annoncées. Ils se sont tenus prêts à une prise en charge rapide des dossiers pour lesquels ils seraient saisis et il leur a été demandé d'alerter la médiation nationale de toutes difficultés particulières qui pourraient apparaître dans la mise en œuvre des engagements des banques. Au cours de toute la période, les médiateurs territoriaux n'ont pas fait état d'une recrudescence particulière des réceptions de dossiers, ni d'un changement de leur nature.

Au-delà de la Médiation du crédit, la Banque de France n'a pas noté d'effet majeur lié aux perturbations occasionnées par le mouvement des « gilets jaunes », notamment, en matière de défaillances d'entreprises ou encore de choc négatif sur la cotation des entreprises impactées.

.../...

Pour autant, il apparaît que certains commerçants concernés ont eu tendance à ne pas mobiliser les différents instruments mis en place par les pouvoirs publics ni à profiter des mesures de soutien. De même et vis-à-vis des banques des entreprises concernées, la mission d'information de l'Assemblée nationale note que, selon des organisations représentant les commerçants, « certains [des] adhérents [de ces organisations] préféreraient ne pas signaler leurs difficultés de trésorerie à leur banque, de peur de voir leur relation-client et les caractéristiques de leur contrat évoluer négativement ».

Pour la mission d'information, une attention particulière devra être accordée à de potentiels « effets retard » qui ne pourront être observés que « dans quelques mois, lors des remises de bilan et de comptes de résultat des entreprises », dans la mesure où, « selon plusieurs fédérations professionnelles [...], les pertes subies sont largement irréversibles, et les rattrapages parfois observés ne sont pas d'une ampleur suffisante pour compenser les pertes ».

Lors des échanges entre les membres de l'Observatoire, il a été indiqué que, concernant la stabilité du chargé de clientèle, sujet qui demeure toujours assez haut placé dans les retours des dirigeants dans les enquêtes qualitatives, des efforts continuaient d'être conduits mais qu'il pouvait être difficile de contraindre des personnes à rester en place. Il y a sans doute aussi une différence à faire entre la région parisienne, où il peut être plus compliqué d'établir une relation stable, et les autres régions.

Le mouvement de diminution des agences bancaires en France peut, sur ces questions de relation avec les banques, constituer un élément nouveau. Les réductions du nombre

d'agences relèvent pour l'essentiel d'une rationalisation de la présence bancaire, notamment, par des regroupements sur les centres urbains. De ce point de vue, il convient de noter le caractère relativement atypique de la France en Europe, caractérisé par un grand nombre d'agences<sup>4</sup>. Cette réduction doit aussi être rapprochée de ce qui se passe pour les autres lieux de consommation, la localisation des services publics (etc.), le mouvement relatif aux agences bancaires ne pouvant pas être isolé d'une évolution plus générale. Par rapport à ce reformatage des réseaux, il existe des solutions techniques de nature à « abolir » la distance (mise en place de services de banque à distance pour les professionnels, applications 24h/24h).

Compte tenu des évolutions technologiques, il y aura quoi qu'il en soit moins de relations en mode face à face et davantage en mode à distance. L'enjeu de la proximité de l'agence peut d'ailleurs être relativisé : s'il apparaît dans les enquêtes que la proximité d'une agence est appréciée par le dirigeant il apparaît aussi que ce n'est pas l'éloignement d'une agence (y compris consécutivement à la fermeture de l'agence historique de l'entreprise) qui expliquerait la relation difficile d'une entreprise avec sa banque,

<sup>4</sup> Les données de la BCE attestent de la moindre amplitude en France du phénomène de réorganisation des réseaux (nombre d'agences bancaires : - 4,7 % en France, contre - 26,4 % pour l'Union européenne entre 2009 et 2018).

mais d'autres problèmes plus aigus. La question du niveau de délégation est également, de ce point de vue, importante : si une agence est proche mais que le chargé de clientèle ne dispose pas de la délégation pour décider, le dirigeant ne sera pas satisfait et préférera s'adresser à un interlocuteur différent (qui sera en situation de pouvoir décider), même s'il est situé plus loin.

Au-delà de la perspective de changer de chargé de clientèle et/ou d'agence, il apparaît aussi que les dirigeants sont désormais plus à même de changer spontanément de banque et, pour cette catégorie de dirigeants, le changement de relation bancaire n'est pas problématique. De même, notamment, par rapport au mode de relation avec son interlocuteur bancaire (à distance vs. en face à face) la question de la génération du dirigeant n'est pas neutre.

Il conviendrait d'avoir davantage de recul afin de pouvoir apprécier plus fondamentalement les conséquences de ces mouvements de redimensionnement des réseaux sur la qualité de la relation.

La relation PME/TPE-banque s'est donc améliorée sur deux dimensions : des facteurs macroéconomiques ont

facilité cette amélioration et des éléments plus microéconomiques ont également évolué, par certains côtés, dans la bonne direction. Pourtant une partie significative des dirigeants demeurent mécontents de la relation avec leur banque.

- Si l'origine du mécontentement vient du fait que la banque a refusé un financement, il est difficile de le faire refluer. Comme cela a déjà été indiqué, si des demandes de crédit ne sont pas satisfaites (notamment, de crédits de trésorerie pour les TPE), l'origine du motif réside généralement dans la solidité financière de l'entreprise (avec, d'un point de vue sectoriel, une nuance concernant le secteur du bâtiment, l'obtention d'un crédit pour les entreprises de ce secteur pouvant être un peu plus compliquée que dans les autres secteurs). Il est alors difficile d'envisager que cette part de dirigeants mécontents se réduise significativement sauf à imaginer que les établissements octroieraient des crédits à ces entreprises, ce qui ne paraît pas souhaitable d'un point de vue prudentiel, ni responsable du point de vue de la gestion des risques. L'important ici est, pour la banque, de bien expliquer les raisons du refus du crédit et de présenter les voies de recours. On revient ainsi aux recommandations exprimées

par l'Observatoire en 2014 que les banques se sont engagées à mettre en œuvre. L'enjeu en matière de dialogue se trouve dans la bonne transmission de l'information par le banquier.

- L'origine du mécontentement, comme l'ont montré les enquêtes, ne vient pas forcément d'un « problème » d'accès au financement<sup>5</sup>. Il s'agit plutôt d'insatisfactions liées à la qualité du suivi, la relation avec le chargé de clientèle, la tarification, la flexibilité liée aux financements, etc., points exposés précédemment et dont une partie (par exemple, la stabilité du chargé de clientèle ou encore la transparence sur la tarification) a déjà été abordée par l'Observatoire.

Les déterminants d'ordre macroéconomique de la qualité de la relation PME/TPE-banque tiennent largement à la conjoncture économique. En effet, un resserrement des conditions monétaires et financières, des effets possibles

<sup>5</sup> De fait, partant du constat qu'une entreprise sur deux environ n'a pas de financement ni de besoin de financement bancaire, le représentant d'une des banques membres de l'Observatoire signalait que, lorsque la question est celle du financement, la relation avec le banquier se passe généralement très bien. Des problématiques différentes de celle de l'accès au financement expliquent la dégradation de relation.

de réglementation sur la distribution du crédit par les banques, un climat économique plus dégradé pour les entreprises, etc., sont autant de facteurs qui peuvent modifier le cadre actuel très favorable. Aujourd'hui, la question du financement est quasiment l'une des moins problématiques pour les dirigeants. Bien d'autres sujets sont plus préoccupants. Cette appréciation peut évoluer. C'est aussi pour cette raison que les « fondamentaux » plus structurels et « micros » de la relation doivent être les plus sains possibles et que les efforts pour faire progresser la qualité de cette relation ne doivent pas s'interrompre.

Dans les sujets qui peuvent structurer aujourd'hui le dialogue PME/TPE-banque, la question des garanties et celle des frais bancaires et de la tarification reviennent fréquemment. Elles ne touchent donc pas directement au financement (abondant et facile d'accès), ni à son coût « direct » (les taux n'ont jamais été aussi bas), mais à l'une des modalités du financement et, au-delà et plus généralement, aux coûts liés à la relation d'affaires avec la banque.

- Les garanties représentent un sujet sensible pour les banques. Les évolutions réglementaires

tendent à renforcer la présence de ces garanties dans les demandes de financement. Pour les chefs d'entreprise, les enquêtes déjà analysées dans ce rapport suggèrent qu'elles ne sont pas devenues un sujet plus problématique que lors des années passées. Il semblerait, *a priori*, que ce soit le contraire (ce point doit être nuancé en ce qui concerne les résultats de l'enquête sur l'artisanat). La question des garanties revient néanmoins souvent. Le développement de certaines formes de financement alternatif (fonds de dette, *crowdfunding*) qui n'exigent pas de garanties (mais affichent des taux plus élevés) ou de financements de type prêt sans garantie de Bpifrance ou octroyés par des réseaux d'accompagnement à des créateurs d'entreprises montre que, pour les chefs d'entreprise, ce sujet est particulièrement délicat.

- Les frais bancaires sont également un sujet sensible, comme l'ont montré les échanges au sein de l'Observatoire. Il existe un besoin d'information récurrent sur les types de financement et les frais afférents. Ces sujets sont assez peu documentés et les données statistiques agrégées inexistantes. Ils ont été traités par l'OFE. Les banques et les *factors* (affactureurs) ont fait des efforts en matière de lisibilité

des coûts et de pédagogie, suite aux travaux de l'OFE de 2016 pour simplifier les plaquettes tarifaires, faire converger les terminologies utilisées et renforcer la comparabilité des tarifs entre les différentes banques<sup>6</sup>, ce qui doit aussi, notamment, faciliter la mise en concurrence des banques par les entreprises.

La question du dialogue avec son banquier est centrale : pour anticiper des difficultés ou un éventuel refus de financement bancaire ou pour apprécier le coût des financements, y compris lorsque l'entreprise connaît des difficultés et utilise mal les financements autorisés. Un bon dialogue en amont, c'est-à-dire avant la survenance des difficultés, de même qu'un dialogue transparent sur les produits de financement utilisés, la façon dont ils sont utilisés de manière effective et les coûts qu'ils génèrent (ou pourraient générer selon leur utilisation), permettrait de limiter les difficultés que peuvent rencontrer les chefs d'entreprise au

<sup>6</sup> Par exemple, les banques et les *factors* adressent chaque début d'année à leurs clients « entreprises » un récapitulatif des frais occasionnés par l'utilisation de produits de financement. Le *Glossaire des produits de financement bancaire court terme et de leurs principales composantes tarifaires* a également été réalisé par la Fédération bancaire française (FBF).

moment où la situation se détériore. L'anticipation et la transparence sont donc déterminantes.

Pour avoir un dialogue de bonne qualité, il faut que les deux parties autour de la table « parlent le même langage ». Cette question est centrale. La difficulté à se comprendre est particulièrement nuisible : elle crée des malentendus

quand ce ne sont pas des tensions, freine la transparence et réduit la communication. Si un chef d'entreprise considère que le dialogue est vain, il ne sera pas enclin à prendre rendez-vous avec son banquier et, le cas échéant, ce sera sans doute pour lui annoncer de mauvaises nouvelles ou avancer des demandes irréalistes qui ne feront qu'accroître la tension entre les deux

interlocuteurs. Des chercheurs se sont intéressés, y compris d'un point de vue sémantique, à ce dialogue. Les mêmes mots n'ont apparemment pas la même signification selon qu'ils sont employés par les dirigeants ou par les banquiers. Le niveau de compréhension orale mutuelle se détériore lorsque l'entreprise concernée connaît des difficultés (cf. encadré 6).

#### Encadré 6

### Banquiers et dirigeants de TPE parlent-ils le même langage ?

#### Étude académique s'appuyant sur une analyse textuelle

*Une équipe de chercheurs de l'université de Bordeaux et de Kedge Business School<sup>1</sup> a lancé un programme de recherche dont les résultats devraient permettre de mieux appréhender les caractéristiques du dialogue entre un dirigeant d'entreprise et son banquier, en particulier, dans les situations où il existe une tension financière dans l'entreprise. Les éléments qui suivent relèvent d'une étude exploratoire, les premières publications prévues de ce travail de recherche académique étant prévues à partir de 2020<sup>2</sup>.*

Le décalage de présentation dans l'expression du dirigeant et dans celle du banquier est directement lié, en particulier en phase de tension financière, à la différence

des préoccupations que peuvent avoir ces deux acteurs. Le dirigeant s'oriente vers des objectifs de (re-)conquête de marché et le banquier vers une gestion maîtrisée du risque de crédit. La réussite de la communication repose donc sur une compréhension mutuelle qui est loin d'être évidente, tant les représentations mentales, dans une situation de difficultés et donc à un moment où il existe une certaine tension, peuvent diverger.

Pour tenter de mesurer ce décalage, trois dirigeants de TPE traversant une période de difficultés financières ont été interrogés ainsi que trois banquiers ayant déjà été confrontés à ce type de dossiers. Pour comparer la façon dont ces six interlocuteurs se représentent leur relation

<sup>1</sup> Tatiana Bouzdine (Kedge Business School), Julien Cusin et Vincent Maymo (université de Bordeaux).

<sup>2</sup> Les éléments de cet encadré s'appuient sur un article de trois chercheurs paru dans *The Conversation* en septembre 2019.

.../...

en cas de difficulté entrepreneuriale, une série de dix questions rigoureusement identiques leur ont été posées, et les réponses ont été analysées à l'aide d'un logiciel de statistiques textuelles.

Compte tenu de la modestie de l'échantillon, les résultats ne peuvent pas être généralisés, mais ils apportent un éclairage intéressant. Selon les auteurs de l'étude :

- d'un côté, l'entrepreneur rattache la difficulté à des éléments externes (c'est-à-dire sur lesquels il n'a pas le contrôle : des factures impayées, par exemple) et s'attend dès lors à ce que la banque fasse preuve d'une certaine compréhension face à cette situation et le soutienne à travers la mise à disposition de produits bancaires. De ce point de vue, l'entrepreneur est davantage à la recherche d'une solution technique et ponctuelle que d'un accompagnement dans la durée<sup>3</sup>. Le banquier n'est donc pas vraiment appréhendé comme un partenaire par l'entrepreneur en difficulté.
- d'un autre côté, le banquier cherche à compléter ses informations objectives sur le chef d'entreprise par des informations plus directement liées à la situation de difficulté que traverse l'entrepreneur et plus qualitatives. Il s'appuie sur un dialogue transparent, précis et réaliste<sup>4</sup>. Le banquier

s'évertue, notamment, à comprendre précisément ce qui s'est passé afin d'appréhender le niveau de responsabilité du chef d'entreprise. De son interprétation des « signaux » envoyés par l'entrepreneur dépendra sa volonté (ou non) de mettre en place un accompagnement dans la durée.

L'analyse souligne qu'un sens différent peut être donné à des mots identiques. Par exemple, des termes tels que « transparence », « confiance » ou « compréhension » n'ont pas la même signification dans la bouche d'un entrepreneur que dans celle d'un banquier. La « compréhension » renvoie, chez le banquier, au sens donné à la situation d'échec du chef d'entreprise alors qu'elle est plutôt synonyme de droit à l'erreur ou de seconde chance chez le chef d'entreprise.

Il en découle, pour les auteurs, que le chef d'entreprise doit apprendre à « professionnaliser » sa gestion de la relation bancaire, en l'envisageant comme une forme de dialogue continu avec le banquier. Pour faire la meilleure impression possible, et afficher sa résilience, il doit, notamment, être capable de montrer et de convaincre qu'il a tiré les enseignements de difficultés passées et qu'il est capable d'entreprendre des actions correctives, au lieu d'être dans une forme d'attente passive – mais très forte – d'aide du banquier face à une situation dégradée, dont il ne se sent pas responsable.

<sup>3</sup> Les termes « accompagner »/« accompagnement » ne sont utilisés que trois fois par les entrepreneurs, contre vingt-deux fois par les banquiers.

<sup>4</sup> Les termes « dialogue »/« dialoguer » sont utilisés onze fois par les banquiers, aucunement par les entrepreneurs.

Pour améliorer le niveau de compréhension mutuelle, des efforts doivent être faits des deux côtés.

Il est important que le banquier se mette au niveau du dirigeant qui se présente à lui et fasse de la

pédagogie. Les recommandations de l'Observatoire de 2014 et de 2016 portaient sur ces sujets.

Réciproquement, la mise à niveau du chef d'entreprise est essentielle. Il doit bien comprendre quel est le rôle du banquier et ce qu'il peut en attendre, de même que les éléments qui feront (ou pas) la bonne qualité de la relation. Les questions de transparence, d'anticipation ou d'attitude proactive sont essentielles. Ces préconisations de bon sens concernent le comportement et l'état d'esprit qui doit animer le chef d'entreprise et structurer sa relation avec le conseiller bancaire. La question de la compétence financière du dirigeant, notamment, lorsqu'il s'agit de TPE ou de petites PME, est un peu différente. Elle est objective, le dirigeant ne pouvant pas s'inventer une compétence financière qu'il n'a pas. Or, cet aspect est essentiel : essentiel pour bien piloter son entreprise, anticiper et prévenir si possible les difficultés, et essentiel pour faciliter la relation avec la banque. Il s'agit d'une question délicate sur laquelle travaille depuis de nombreuses années l'Observatoire avec les différentes parties prenantes.

Pour favoriser le renforcement des compétences financières

des dirigeants, des organisations existent et proposent des outils. Des initiatives récentes ont été mises en œuvre. Le dirigeant de TPE est un professionnel aguerri qui connaît bien son métier. Il n'a toutefois pas été formé, dans bien des cas, aux questions financières et de financement et il dispose de très peu de temps pour se former en continu à ces questions. Pourtant, pour une TPE ou même une petite PME, la compétence n'existe généralement pas au sein de l'entreprise, au-delà de la fonction comptable de base. L'amélioration de cette compétence passera donc par le développement d'actions proposées par des tiers au dirigeant et par la bonne volonté du dirigeant qui se doit de bien comprendre l'intérêt et les enjeux de ce sujet.

## **2. L'accompagnement demeure déterminant pour améliorer le dialogue financeur-financé**

Les organisations socioprofessionnelles (réseaux consulaires,

patronaux, associations d'accompagnement des chefs d'entreprise, d'aide à la création, à la reprise, etc.), mais aussi des administrations et institutions publiques accompagnent au quotidien le chef d'entreprise, en particulier, de petites entreprises. Ces actions sont anciennes et se sont adaptées et renouvelées au fil du temps. Au cours des dernières années, l'écosystème du financement des entreprises, notamment, des TPE s'est enrichi : les sources de financement se sont diversifiées, même pour cette catégorie d'entreprise, les produits financiers se sont multipliés, de même que les acteurs concernés. Les entreprises peuvent s'en féliciter. En revanche, cette situation impose que le dirigeant dispose des clés pour comprendre cet écosystème. De ce point de vue, les organisations qui accompagnent les entreprises ont un rôle central à jouer pour former, conseiller, guider le dirigeant.

Il n'est pas possible de rappeler, dans ce rapport, l'ensemble des organisations accompagnant les entreprises et de commenter leur actualité.

Un *Guide du Routard* consacré au « financement d'entreprise » a été publié fin 2015. Il liste, notamment, les partenaires possibles des chefs d'entreprise. Une nouvelle édition est prévue pour le mois de février 2020 <sup>7</sup>.

Les réseaux consulaires et les organisations professionnelles jouent, en particulier, un rôle clé dans cet accompagnement (cf. encadré 7).

<sup>7</sup> *Guide du Routard du financement d'entreprise*, Hachette, sous la direction scientifique d'Agnès Bricard, présidente d'honneur du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, octobre 2015.



#### Encadré 7

### Témoignages de la Chambre de commerce et d'industrie des Hauts-de-Seine et de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat du Centre-Val de Loire

Les témoignages sont ceux de Vincent Lacone du pôle Développement de l'entreprise de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) des Hauts-de-Seine et de Gérard Bobier, président de la Chambre régionale de métiers et de l'artisanat (CRMA) du Centre-Val de Loire.

#### Chambre de commerce et d'industrie

S'agissant de l'organisation pour l'accompagnement du chef d'entreprise, il convient de dissocier les dépenses d'innovation des autres. Dans les dépenses hors innovation, il faut distinguer les dépenses des sociétés de moins de trois ans, qui renvoient au « *financement de la création et de la jeune entreprise* », de celles de plus de trois ans.

Concernant la problématique du financement, les « retours » les plus fréquents de chefs d'entreprises à la CCI concernent : l'absence de réponse suite à une demande de financement, le manque de pertinence dans la justification d'un refus de financement, le fait que le faible coût des financements n'aille pas de pair avec un accès plus facile au financement, que le *crowdfunding* ne soit pas plus accessible que le crédit bancaire et les interrogations sur les levées de fonds.

De façon concrète, les difficultés rencontrées portent sur le financement du besoin en fonds de roulement (BFR) et de l'investissement immatériel, la longueur du traitement des dossiers par les banques, le caractère standardisé des analyses bancaires (via l'utilisation d'outils informatiques, en

.../...

particulier dans le cas d'entreprises innovantes, analysées selon les critères d'entreprises traditionnelles) et la difficulté de trouver le bon interlocuteur.

Inversement, le manque de culture financière et de gestion d'entreprises chez certains dirigeants est un vrai frein (mauvaise appréhension du rôle des fonds propres, qualité du *business plan*). Sur la courbe de développement d'une entreprise, les dirigeants peuvent avoir du mal à positionner de manière exacte et précise leur propre entreprise. La CCI peut, dans ces cas particuliers, jouer un rôle en matière de formation et de facilitation.

Les CCI franciliennes proposent trois types de services en matière de financement :

- la mise en relation ;
- la possibilité de « tester » son dossier devant un collègue de financeurs ;
- et une expertise en recherche de financement en vue d'une levée de fonds.

S'agissant des levées de fonds, 21 millions d'euros ont pu être levés en 2017 grâce à l'accompagnement de la CCI des Hauts-de-Seine (160 entreprises) et 22 millions d'euros en 2018 (108 entreprises), majoritairement pour des entreprises innovantes. La grande majorité des fonds levés correspond à de la dette et plus rarement à du capital.

Le profil type des entreprises qui sollicitent la CCI est celui d'une TPE ou d'une petite PME, tous secteurs

confondus (au maximum, l'effectif est de 20 à 50 salariés). Les accompagnements proposés par la CCI sont, en partie, gratuits. Le système de mentorat semble par ailleurs se développer au cours des années récentes, de même que les réseaux d'entrepreneurs et les clubs d'entreprises.

### Chambre régionale de métiers et de l'artisanat

Concernant les outils de financement, la CRMA du Centre-Val de Loire considère que les outils de garantie ne sont pas assez connus, ni utilisés par les dirigeants. L'accompagnement du dirigeant est très important pour faciliter le portage d'un dossier de financement. Les CMA proposent des actions en ce sens.

Dans les difficultés rencontrées par les chefs d'entreprise, le suivi de la facturation et la gestion des délais de paiement occupent une place importante. La relation avec les banques est satisfaisante mais celles-ci font parfois preuve de frilosité, notamment, lorsqu'il s'agit de financer certains besoins importants de l'entreprise, comme un investissement immatériel ou la transition numérique. L'écosystème du financement des entreprises en difficulté aurait aussi besoin d'être amélioré. Au-delà du financement, la question du recrutement de personnes compétentes est aussi un sujet majeur pour les dirigeants. Pour répondre à ces défis, il est important que les moyens des réseaux consulaires puissent être préservés.

Être accompagné est un gage de pérennité. Par exemple, d'après les organisations concernées, le taux de pérennité à trois ans est de 80 % pour les entreprises suivies par France Active (contre 75 % pour l'ensemble des entreprises), 90 % pour celles suivies par Initiative France ou encore 93 % pour celles suivies par le Réseau Entreprendre. La vertu de l'accompagnement est bien admise. Toutefois, les dirigeants d'entreprise pourraient davantage mobiliser ces opportunités. Trop nombreux sont ceux qui restent à l'écart de tout réseau, de tout cercle d'organisations qui pourraient leur apporter des conseils, des appuis, des services (gratuits ou payants) ou des appuis combinés à des financements. On peut aussi le constater à la Médiation du crédit : la majorité des dirigeants de TPE qui viennent à la Médiation sont des dirigeants isolés, qui n'ont parlé de leurs difficultés à personne si ce n'est à leur banquier (mais trop tardivement) ou, éventuellement, à leur expert-comptable. Une approche préventive n'a donc pas été possible pour ces dirigeants. L'accaparement

par le fonctionnement de l'entreprise, l'absence totale de temps disponible entravent aussi la capacité du dirigeant à se tourner vers ces organisations d'accompagnement. Ce frein joue aux différents stades de la vie de l'entreprise : à la création, au lancement de l'activité, dans les phases de développement, de prévention des difficultés, de cession/reprise, etc.

Dans ce contexte, l'intensité de l'accompagnement est intéressante : combien de PME-TPE sont accompagnées, d'une façon ou d'une autre, par une organisation, quelle qu'elle soit, dont une mission est d'accompagner les entreprises et comment évolue cette proportion ? Le sujet est malheureusement mal documenté. Chaque organisme connaît en principe l'évolution du nombre d'entreprises qu'il accompagne, mais, au-delà du fait que la définition de l'accompagnement n'est pas standardisée, des données consolidées n'existent pas.

L'étude de la direction de l'Animation de la recherche, des Études et des

Statistiques (Dares), déjà citée, s'intéresse à la question de l'accompagnement au moment de la création. La conclusion de cette étude sur ce point est que la part de créateurs d'entreprise accompagnés a sensiblement baissé entre le milieu des années 2000 et le milieu des années 2010 (cf. encadré 8). L'étape de la création n'est qu'une période bien précise de la vie de l'entreprise et cette évolution sur l'accompagnement au moment de la création ne peut pas être généralisée aux autres étapes de la vie de l'entreprise. La création est cependant une étape primordiale dans le cycle de vie d'une entreprise. Il s'agit d'un moment où l'accompagnement, pour le créateur, est particulièrement pertinent, d'autant plus que le créateur a, en principe, un peu plus d'appétence pour se faire accompagner puisqu'il n'est pas encore complètement absorbé par la marche de l'entreprise. L'étude montre aussi que les autoentrepreneurs, dont l'émergence et le développement ont marqué les dix dernières années, sont peu accompagnés.

## Encadré 8

## Forte baisse de la part de créateurs d'entreprise accompagnés ou formés

L'étude de la direction de l'Animation de la recherche, des Études et des Statistiques (Dares) a analysé les réponses des créateurs d'entreprise en matière d'accompagnement. Les créateurs peuvent être accompagnés par une structure spécialisée dans l'aide à la création d'entreprises (Association pour le droit à l'initiative économique – Adie, France Active, réseaux consulaires, etc.), par un « expert » dans un domaine spécifique (juriste, expert-comptable, etc.) ou encore suivre une formation pour la réalisation de leur projet.

En 2006, 60 % des créateurs ont été accompagnés. Cette part a été réduite à 41 % en 2014, soit une baisse de près de 20 points.

- L'apparition d'une nouvelle catégorie de créateurs en 2009, avec les autoentrepreneurs, explique en partie cette baisse très marquée : les autoentrepreneurs sont, en effet, *de facto* moins accompagnés, alors qu'ils représentent environ la moitié des créateurs d'entreprise. Seul un quart d'entre eux sont accompagnés, tirant à la baisse le taux d'accompagnement global.
- Toutefois, si l'on considère les seuls créateurs « classiques », le taux d'accompagnement passe de 60 % en 2006 à 58 % en 2010, et 52 % en 2014 : la baisse est donc globalement significative (8 points en 8 ans) et s'est accrue au début des années 2010.

La baisse marquée de l'accompagnement des créateurs d'entreprises « classiques » est liée à celle de

## Part des créateurs d'entreprise ayant bénéficié d'un accompagnement ou d'une formation

(en %)

	2006	2010	2014
<b>Ensemble</b>	<b>60</b>	<b>37</b>	<b>41</b>
Autoentrepreneurs	–	24	27
<b>Créateurs classiques</b>	<b>60</b>	<b>58</b>	<b>52</b>
Dont créateurs sans emploi, aidés	80	75	67
Dont créateurs sans emploi, non aidés	47	52	45
Dont créateurs en emploi	54	52	49

Champ : France entière, ensemble des activités marchandes non agricoles.

Sources : Enquêtes Sine « classiques » et « autoentrepreneurs » 2014.

l'accompagnement des « *créateurs aidés sans emploi* » et, dans une moindre mesure, à celle des « *créateurs en emploi* ». Le niveau d'accompagnement des « *créateurs sans emploi, non aidés* » est, lui, relativement stable.

Toutes les composantes de l'accompagnement des créateurs « *aidés sans emploi* » ont reculé avec : une baisse de 8 points de l'accès à la formation, de 8 points également concernant le suivi par un expert et de 17 points pour l'accompagnement par une structure dédiée.

Pour la Dares, la hausse du nombre de créateurs aidés à partir de 2007, à la suite de la suppression de la sélection pour l'attribution de l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (Accre), semble avoir rendu plus difficile l'accompagnement d'autant de créateurs d'entreprise <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Deux périodes doivent, en fait, être distinguées. Sur 2006-2010 le nombre de créations aidées a très fortement augmenté, passant de 85 000 à 250 000 (suite à la suppression, à partir de 2007, de la sélection des candidats à l'Accre), soit une multiplication par près de 3. En regard, le nombre de créations aidées accompagnées serait passé de 51 000 environ à 92 500, soit une multiplication par 1,8 et donc une très forte augmentation même si celle-ci n'a pas suivi celle des créations aidées. Sur 2010-2014, les créations aidées ont reculé, de 250 000 à 210 000 (- 16 %) et les créations aidées accompagnées sont passées de 92 500 à 86 100 environ, soit une baisse qui est moindre (- 7 %).

Ces résultats ont été enregistrés dans un contexte de relative stabilité du nombre de créations d'entreprises annuel (hors autoentrepreneurs). *A contrario*, depuis 2014, ces créations ont sensiblement augmenté (pas seulement pour les autoentrepreneurs) ajoutant une certaine pression sur les organisations accompagnant les entreprises, en particulier, à la création.

En matière d'accompagnement dans la recherche et l'obtention de financement, les courtiers en financement connaissent actuellement un développement rapide, selon les données du secteur. Les réseaux concernés<sup>8</sup> notent une progression de leur activité sur ce segment des entreprises et avancent des objectifs ambitieux alors qu'il y a cinq ans cette activité ne semblait pas si prometteuse. Ce développement se fait en coopération avec les réseaux bancaires, les

courtiers étant autant de relais pour sensibiliser les clients. La diversification des sources de financement possibles permet aussi au dirigeant de se reposer sur la connaissance du courtier pour rechercher le financement correspondant à son besoin, ce financement pouvant d'ailleurs combiner plusieurs types de financements. La numérisation des *process* et le *big data* permettent aussi à ces acteurs de gagner en efficacité.

Même si un chef d'entreprise n'est pas accompagné par une organisation dédiée à cette activité, il l'est nécessairement de deux manières. Son banquier est un partenaire essentiel et, comme cela a déjà été indiqué, pour toutes les questions qui ont trait au financement il est important qu'il puisse en parler avec lui<sup>9</sup>. Le chef d'entreprise est aussi généralement accompagné par un expert-comptable. Celui-ci connaît

particulièrement bien l'entreprise et constitue un partenaire privilégié du chef d'entreprise. De ce point de vue et sur la question du financement, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC) a mis en place en 2018 un dispositif qui constitue une opportunité très intéressante pour les chefs d'entreprise. Ceux-ci peuvent en bénéficier avec l'appui de leur expert-comptable (cf. encadré 9). Ce dispositif mis en place en partenariat avec les banques doit renforcer la capacité de coopération entre dirigeants, experts-comptables et banquiers.

<sup>8</sup> Comme [Meilleurtaux.com](http://Meilleurtaux.com), La Centrale de Financement, Prêt Pro ou Cafpi.

<sup>9</sup> Une banque de l'Observatoire a d'ailleurs signalé qu'il y avait, plutôt davantage qu'auparavant, de nombreuses questions posées par le dirigeant sur des sujets extérieurs à la problématique du financement, en particulier, en matière de droit social et de fiscalité.

#### Encadré 9

### Le dispositif « crédit 50 K€ » destiné aux TPE-PME mis en place par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables (CSOEC)

Le « crédit 25 K€ » avait été mis en place par le CSOEC il y a dix ans au moment de la crise financière afin de faciliter l'accès des entreprises au crédit. Le « crédit 50 K€ » destiné

aux TPE-PME vise à redynamiser et moderniser ce dispositif. Lancé en juillet 2018, son objectif est de faciliter l'accès au crédit des TPE-PME.

.../...



Un site internet a été développé par le CSOEC, dénommé « Conseil Sup' Network »<sup>1</sup>. Partagé entre les banques partenaires du dispositif et le CSOEC, il propose à l'expert-comptable allant sur la plate-forme sécurisée, de s'authentifier et d'effectuer une demande de crédit pour le compte de son client. L'expert-comptable renseigne dans le dossier modélisé numérique un certain nombre d'informations concernant l'expression du besoin à financer, élabore notamment le plan d'affaires et produit une attestation portant sur l'examen des informations financières prévisionnelles.

L'objet de financement ciblé est souvent un crédit lié à la création de l'entreprise, un crédit de trésorerie, visant à financer le poste clients, par exemple, ou la consolidation de découverts structurels ou encore un crédit pour financer un investissement matériel ou immatériel. Une fois le dossier complété et transmis par l'expert-comptable, la banque partenaire s'engage à répondre dans les quinze jours au chef d'entreprise. Pour le financement d'un investissement immatériel, un complément de financement de la même valeur peut être demandé auprès de Bpifrance. De même, pour contre-garantir les prêts bancaires, des garanties de

<sup>1</sup> Cf. <https://network.experts-comptables.org>

<sup>2</sup> L'expert-comptable renseigne sur Conseil Sup' Network, pour le compte de son client, des informations comptables et financières. En particulier, un prévisionnel, basé sur des hypothèses cohérentes, est établi par l'expert-comptable et une attestation sur les informations financières prévisionnelles est jointe au dossier de demande de financement.

### Banques partenaires du dispositif



Bpifrance ou encore de la SIAGI ou de tout autre organisme de cautionnement mutuel (OCM) peuvent être demandées.

Les avantages de cet outil sont nombreux : informations standardisées, unicité du dossier à préparer pour une mise en contact simultanée avec plusieurs banques (trois en général), réduction du délai de réponse, sécurisation de la banque grâce à l'intervention de l'expert-comptable (y compris sur la partie prévisionnelle des comptes), obligation pour la banque de motiver son refus le cas échéant. Le dispositif est accessible à toutes les entreprises dès lors qu'elles se sont rapprochées de leur expert-comptable, celui-ci pouvant leur proposer une mission d'accompagnement à la recherche de financement qui se concrétise, notamment, par l'établissement d'un prévisionnel pour l'entreprise<sup>2</sup>.

Sur la période allant de septembre 2018 à septembre 2019, 124 demandes de financement ont été déposées sur la plate-forme soit plus de 360 dossiers au total transmis aux partenaires bancaires. Le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables accentue actuellement la communication auprès de ses membres afin que le dispositif soit davantage utilisé par les experts-comptables.

La mise en relation entre des entrepreneurs et des banquiers à des fins de financement constitue donc une activité qui intéresse de plus en plus d'acteurs d'horizons diversifiés : les courtiers, mais aussi des fintechs (cf. *supra*), les experts-comptables, notamment.

Au-delà de ces différentes organisations, un élément-clé pour faciliter, notamment, le dialogue dirigeant de PME/TPE-banquier est, comme cela a déjà été indiqué, le renforcement de la compétence financière du dirigeant. Sur cette problématique, la Banque de

France s'est vu confier une mission spécifique par le gouvernement. Cette nouvelle mission vient compléter un éventail de services proposés aux entreprises, qui couvre désormais l'ensemble du cycle de vie d'une entreprise (cf. encadré 10).

#### Encadré 10

### Les actions de la Banque de France pour accompagner les entreprises

*Des offres complémentaires permettent de couvrir désormais toutes les étapes de la vie d'une entreprise et génératrices de synergies dans les actions de la Banque de France conduites au profit des entreprises.*

La Banque de France a mis en place au cours des dernières années une action volontariste et ambitieuse pour accompagner les entreprises, en particulier, les entreprises de petite taille et leurs dirigeants.

La fonction de cotation des entreprises est ancienne. Elle est toutefois concentrée sur les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse le seuil de 750 000 euros, ce qui permet de traiter l'ensemble des petites et moyennes entreprises (PME) et une fraction des très petites entreprises (TPE). Cette activité de cotation, pour laquelle la Banque de France est reconnue par la réglementation européenne, est essentielle et permet de contribuer au bon financement de l'économie et des entreprises.

Des outils ont également été développés pour apporter un appui technique dans le pilotage des entreprises et réaliser des diagnostics financiers de façon autonome : la prestation personnalisée « GEODE » (gestion opérationnelle et dynamique des entreprises), pour une population large d'entreprises, ainsi que l'outil de positionnement et d'analyse en ligne « OPALE » (outil de positionnement et d'analyse en ligne des entreprises), pour un public concernant plutôt les petites entreprises.

À côté de ces dispositifs, trois services sont aujourd'hui proposés aux entrepreneurs, de façon totalement gratuite : la Médiation du crédit aux entreprises, créée au plus fort de la crise financière à la fin de l'année 2008 ; les correspondants TPE-PME, mis en place en 2016 ; le programme de renforcement de la compétence financière des entrepreneurs, progressivement mis en place en 2019 et devant être totalement opérationnel à partir de 2020.

.../...

## La Médiation du crédit pour les entreprises qui rencontrent une difficulté de financement

La Médiation du crédit permet aux dirigeants dont l'entreprise connaît des difficultés d'accès au financement<sup>1</sup> de mettre en place une médiation entre l'entreprise et ses financeurs. Ce dispositif est animé par le réseau de la Banque de France et de l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM), au niveau de chaque département. Gratuit, confidentiel, rapide, il permet dans deux tiers des cas de trouver un accord satisfaisant l'ensemble des parties. La Médiation est ouverte à tous types d'entreprises, relevant de tous secteurs, et a été élargie aux acteurs de l'économie sociale et solidaire (ESS) en 2018.

Avec la normalisation des conditions d'accès au financement au cours des années 2010, le nombre de dossiers traités par la Médiation a fortement baissé. Sur les dernières années, ce nombre a continué de se tasser (pour se situer à 2009 dossiers saisis en 2018), en lien avec l'amélioration de la situation économique, de façon générale, et de la situation financière des PME et des TPE, en particulier, ainsi qu'en lien avec l'abondance de liquidités permise par la politique accommodante de la BCE, ces différents mouvements ayant conduit, comme cela est indiqué dans ce rapport, à des niveaux d'accès au crédit historiquement élevés. Il est néanmoins essentiel que les dirigeants de PME et de TPE connaissent ce dispositif pour pouvoir s'en servir le cas échéant. Un effort particulier vise à renforcer la notoriété de la Médiation. Depuis sa mise en place en 2008,

la Médiation a permis de conforter dans la poursuite de leur activité plus de 23 000 entreprises et a contribué à la sauvegarde de près de 415 000 emplois. Le succès d'une médiation divise par deux le taux de défaillance à un an<sup>2</sup>.

**64 %**

la part des dossiers éligibles aboutissant à une médiation réussie depuis 2008

**23 500**

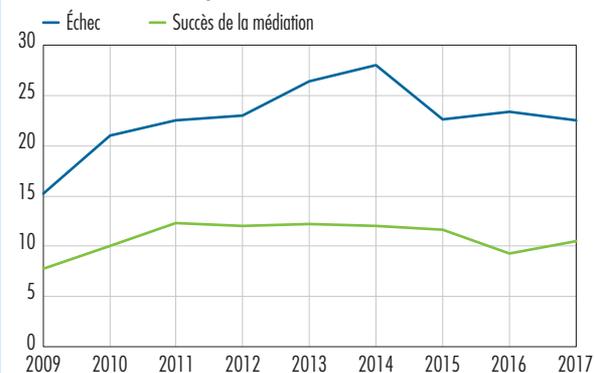
le nombre de médiations réussies depuis 2008

**- 10,3 points de pourcentage**

la baisse du taux de défaillance dans l'année suivant la saisine pour une médiation réussie (taux de 9,6%, contre 19,9% en cas d'échec)

### Défaillance d'entreprise dans l'année suivant une saisine

(en % des saisines éligibles, selon le résultat de la médiation)



Sources : Médiation du crédit et FIBEN.

1 Soit du fait d'une rupture de ligne de financement par la banque (par exemple, la dénonciation d'un découvert autorisé), d'un refus de financement opposé par la banque, d'une suppression de garanties accordées par un assureur-crédit, etc.

2 Cf. un bilan sur dix années de la médiation du crédit aux entreprises dans l'article du *Bulletin de la Banque de France* n°225/4 du 30 septembre 2019 : « La Médiation du crédit : 10 ans au service des entreprises et de l'économie », de Louis-Marie Harpedanne de Belleville.

.../...

Une équipe nationale pilote ce dispositif. Elle relevait du ministère de l'Économie et des Finances jusqu'en juillet 2018. Depuis cette date, cette équipe a rejoint la Banque de France, ce qui a permis d'unifier et de simplifier la gouvernance et le fonctionnement du dispositif, d'en améliorer la lisibilité et de le rapprocher plus encore des autres actions conduites par la Banque de France au service des entreprises.

Les correspondants TPE-PME de la Banque de France, pour ne laisser aucun dirigeant seul avec ses questions

Après la mise en place de la Médiation du crédit, il importait, en amont, de chercher à prévenir les difficultés pour aider davantage les TPE. Pour contribuer à cette action préventive, cent deux correspondants TPE départementaux ont été nommés en 2016 (en métropole et outre-mer) afin d'être un premier point de contact. Leur rôle est d'identifier les besoins des entrepreneurs avant de les orienter vers les organismes professionnels les plus adaptés pour répondre à leurs interrogations durant toutes les étapes de vie d'une TPE : création, financement, transmission, développement, prévention ou traitement des difficultés. L'objectif défini en 2016 était d'accueillir toutes les très petites entreprises, y compris celles dont l'activité est en essor et qui ont besoin d'informations adaptées à leur croissance et à leur taille.

Ce service gratuit est réalisé en toute confidentialité et dans une relation de proximité territoriale du fait des nombreuses implantations de la Banque de France dans l'hexagone et dans les territoires domiens.

Avec cette mission, l'objectif était aussi de participer à briser l'isolement des entrepreneurs qui encore trop souvent méconnaissent les dispositifs existants. Pour les créateurs d'entreprises (691 000 créations fin 2018, soit 17 % de plus qu'en 2017), il était nécessaire de faciliter leurs projets par une orientation appropriée au cœur des territoires pour, si possible, augmenter le taux de survie de leurs entreprises.

Depuis le lancement du dispositif TPE, en septembre 2016, les correspondants TPE de la Banque de France ont orienté plus de onze mille entrepreneurs vers les réseaux d'accompagnements, banquiers, *business angels*, plateforme de *crowdfunding*, assureurs-crédit, fédérations patronales, etc. Cette dynamique s'est concrétisée par une accélération significative du nombre de saisines. En effet, le taux d'accompagnement par les correspondants TPE est en forte progression (+ 81 % entre décembre 2017 et décembre 2018 ; en 2019, le taux moyen d'augmentation du nombre de saisines dépasse les 20 %) <sup>3</sup>.

Pour l'organisation et le succès du dispositif, la coopération entre la Banque de France et les réseaux partenaires du dispositif est importante. De ce point de vue, la Banque de France enregistre trente-sept conventions de partenariat TPE nationales signées avec les réseaux de l'écosystème TPE à fin septembre 2019.

Nous notons aussi que de nombreuses PME qui ne sont pas des TPE ont déjà fait appel aux correspondants TPE pour être guidées. Dans ces structures, les dirigeants rencontrent les mêmes difficultés que ceux des TPE : les sollicitations

<sup>3</sup> Près de 70 % des entreprises concernées par le dispositif sont concentrées dans les domaines du commerce, des services et de la construction. Les trois quarts des TPE qui sollicitent la Banque de France ont moins de quatre salariés. Plus de la moitié des TPE orientées par les correspondants TPE ont un chiffre d'affaires inférieur à deux cent mille euros et le premier besoin exprimé par les dirigeants est celui du financement (37 %), suivi du traitement des difficultés financières (27 %).

.../...

remontent directement auprès du chef d'entreprise qui, concentré sur l'activité de son entreprise, finit par s'isoler des réseaux indispensables pour l'aider. Aussi a-t-il été décidé de faire évoluer le dispositif et de l'élargir aux PME. Depuis le mois d'octobre 2019, le dispositif des « correspondants TPE-PME » est opérationnel.

### Le renforcement de la compétence financière des dirigeants de TPE

La Banque de France est l'opérateur de la stratégie nationale d'éducation financière.

Lancée en 2016, la stratégie a visé d'abord le grand public, en particulier, les jeunes, avec l'ambition de renforcer progressivement les compétences de chacun

en matière économique, budgétaire et financière. Les actions sont notamment orientées vers trois catégories de personnes : les enseignants, les intervenants sociaux et le « grand public » (à travers, notamment, un site internet, [www.mesquestionsdargent.fr](http://www.mesquestionsdargent.fr)). Ces actions sont conduites en partenariat avec différents acteurs (Autorité des marchés financiers – AMF, Institut national de la consommation – INC, Union nationale des associations familiales – UNAF, Chambre régionale du surendettement social – CRESUS, Union fédérale des consommateurs-Que choisir – UFC-Que choisir, Association nationale des conseils financiers – Anacofi, Fédération bancaire française – FBF, Association française des sociétés financières – ASF, France ESF [économie sociale familiale], association Finances & Pédagogie, Institut pour l'éducation financière du public – IEF, etc.) ainsi qu'avec l'Éducation nationale pour les actions destinées aux jeunes.

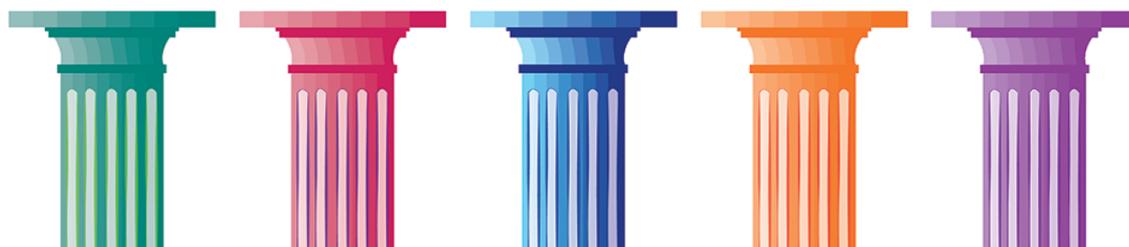
Développer une éducation budgétaire et financière pour les jeunes

Développer les compétences à mobiliser dans l'accompagnement des personnes en situation de fragilité financière par les intervenants sociaux

Soutenir les compétences budgétaires et financières tout au long de la vie

Donner à tous les publics les clés de compréhension des débats économiques

Accompagner les entrepreneurs dans leurs compétences économiques et financières



.../...

À l'été 2018 le dispositif a été étendu aux entrepreneurs.

Les actions sont prioritairement axées sur les TPE. Il s'agit pour un dirigeant de TPE de pouvoir répondre à des questions comme : comprendre ses comptes, connaître les points de vigilance avant de souscrire un crédit ou de s'assurer, savoir à qui s'adresser en cas de difficultés financières, etc. Un portail spécifique ([www.mesquestionsdentrepeneur.fr](http://www.mesquestionsdentrepeneur.fr)) a été créé en septembre 2019. Ce nouveau site internet est un portail d'entrée : il ne s'agit pas de faire de la concurrence à d'autres sites existants mais, au contraire, de renvoyer vers les sites pertinents. Des actions de terrain vont être menées (jeu de société développé par la Banque de France, actions de sensibilisation avec les réseaux consulaires ou des associations, etc.). Une instance de coordination a été créée.

Le « pilier » entrepreneurs du programme d'éducation financière sera totalement opérationnel à partir de 2020.

Les différents services proposés par la Banque de France aux entreprises sont complémentaires et permettent désormais de couvrir l'ensemble des principales étapes de la vie d'une entreprise : création, développement, transmission, prévention des difficultés, etc. Cette offre autorise également des synergies permettant de mieux communiquer auprès des entrepreneurs en leur proposant des services adaptés, quelle que soit leur situation<sup>4</sup>. Le réseau territorial de la Banque de France joue un rôle déterminant dans le succès de cette organisation.

Concernant la prévention des difficultés des entreprises, la Banque de France contribue également au dispositif « Signaux Faibles » depuis avril 2019. En s'appuyant sur l'intelligence artificielle et une démarche partenariale inédite rassemblant plusieurs acteurs publics<sup>5</sup>, Signaux Faibles permet d'identifier le plus en amont possible les entreprises fragiles afin de leur proposer les solutions d'accompagnement adaptées à leurs besoins.

<sup>4</sup> Voir par exemple le support de communication élaboré par la Banque de France en octobre 2019 pour mettre en avant les actions relatives aux correspondants TPE-PME, à la médiation du crédit et à l'éducation financière (voir annexe 5). De même, la convention signée le 24 septembre 2019, avec le Syndicat des indépendants (SDI), a rassemblé, pour la première fois, la Médiation du crédit aux entreprises et le réseau des correspondants TPE-PME.

<sup>5</sup> Direction générale des entreprises (DGE), Banque de France, Délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle (DGEFP), Agence centrale des organismes de sécurité sociale (ACOSS) et Direction interministérielle du numérique et du système d'information et de communication de l'État (DINSIC).

Le secteur bancaire a également développé des actions dans ce domaine (cf. encadré 11).

### Encadré 11

#### Actions entreprises dans le cadre de son programme d'éducation financière par la Fédération bancaire française

La Fédération bancaire française, avec son programme d'éducation financière, propose gratuitement, depuis 2008, sur son site internet [www.lesclesdelabanque.com](http://www.lesclesdelabanque.com), un espace dédié aux entrepreneurs (plus de 1,5 million de visites par an) et une collection de près de trente mini-guides.

Avec *Les clés de la banque*, chaque professionnel peut accéder, à tous les moments de la vie de son entreprise (s'installer, tenir sa comptabilité, se financer, se développer, etc.), à des explications claires et simples relatives à des questions pratiques sur la banque au quotidien et les financements comme sur les garanties, les assurances, etc. Il peut ainsi acquérir les connaissances et les compétences

pour établir un dialogue régulier avec sa banque et faire ses choix en connaissance de cause.

Sont ainsi abordées, entre autres, plusieurs thématiques clés pour une entreprise :

- la préparation de son dossier d'investissement,
- la cotation Banque de France,
- le crédit professionnel,
- le financement à court terme (crédit de trésorerie, escompte, mobilisation de créance et affacturage, etc.),
- les financements à moyen et long termes (prêts professionnels d'investissement, crédit-bail mobilier, location longue durée (LLD), prêts immobiliers professionnels, crédit-bail immobilier, etc.).

#### Guides récents



.../...

Des relais et des partenariats (France Active, correspondants TPE-PME Banque de France, Ordre des experts comptables, le Club des directeurs de sécurité & de sûreté des entreprises – CDSE, Chambre régionale du surendettement social – CRESUS, ou encore Action'elles, Les Déterminés, etc.)

permettent une diffusion la plus large possible des informations et des outils pratiques (mini-guides, exemple de *business plan*, plan de financement, modèles de lettres, tableau de trésorerie, etc.), notamment, à destination des femmes entrepreneures et des demandeurs d'emploi, porteurs de projets de création d'activité.



A<sub>1</sub>

# Éléments de méthodologie pour les données de l'Insee sur les TPE

## Conventions méthodologiques

L'ensemble des calculs reposent sur l'exploitation du fichier Fare<sup>1</sup> 2017 (dernier millésime disponible à ce jour), lequel contient les principales données relatives au compte de résultat et au bilan des entreprises ayant déposé une déclaration fiscale auprès de la DGFIP. Cette base de données présente l'avantage d'être **exhaustive** sur la population des TPE.

Le champ des TPE est défini comme l'ensemble des entreprises<sup>2</sup> classées dans la catégorie d'entreprise « microentreprise »<sup>3</sup> (au sens de la LME 2008 – loi de modernisation de l'économie) après avoir exclu les microentrepreneurs (nouveau terme pour désigner les autoentrepreneurs) et les microentreprises au sens fiscal (unités légales assujetties au régime fiscal micro-BIC/BNC), ces unités étant exclues car peu d'informations comptables et bilanciels sont disponibles les concernant.

Par rapport au concept d'unité légale, le choix de l'unité statistique « entreprise au sens de la LME » a davantage de sens économique, car elle permet de prendre en compte l'organisation des entreprises en groupes de

1 Fare, Fichier approché des résultats d'Esane (dispositif d'Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise).

2 Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 en application de la loi de la modernisation de l'économie (LME), l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment, pour l'affectation de ses ressources courantes.

3 Une microentreprise est une entreprise (au sens de la LME) pour laquelle les effectifs salariés (en ETP) sont strictement inférieurs à 10 et pour laquelle soit le chiffre d'affaires est strictement inférieur à 2 millions d'euros, soit le total de bilan est strictement inférieur à 2 millions d'euros. Une PME est une entreprise (au sens de la LME) qui n'est pas classée en « microentreprise », et pour laquelle les effectifs salariés (en ETP) sont strictement inférieurs à 250, et pour laquelle encore soit le chiffre d'affaires est strictement inférieur à 50 millions d'euros, soit le total de bilan est inférieur strictement à 43 millions d'euros.

sociétés (ce qui concerne, par exemple, environ 35 % des PME hors microentreprises). En particulier, les ratios financiers sont calculés sur le contour du groupe en France et les flux financiers intragroupes sont consolidés (les taux de consolidation peuvent être particulièrement élevés sur les dettes et les fonds propres). Néanmoins, il est important de préciser ici qu'à ce stade, il n'y a pas de consolidation des dettes financières des PME organisées en groupe sur les données 2017 (seules sont consolidées les dettes des plus grands groupes, bénéficiant d'un profilage manuel).

Pour un certain nombre d'unités (le plus souvent des TPE), les données bilancielle ou relatives au compte de résultat ont été imputées, dans la mesure où l'information n'avait pas été renseignée dans la liasse fiscale déposée auprès de l'administration fiscale. Aussi, pour éviter de tenir compte de données estimées, les calculs de ratios ont été réalisés après avoir écarté les unités imputées (près de 300 000 unités TPE sont ainsi exclues du champ des calculs).

Étant donné les différents changements méthodologiques affectant les derniers millésimes du Fare ainsi que le dispositif Lifi (relatif aux liaisons financières) à partir duquel est calculée la « catégorie d'entreprise » (LME), il ne peut pas être présenté, à ce stade, dans ce rapport d'analyse longitudinale (comparaisons dans le temps).

Enfin, étant donné la fragilité particulière des données concernant les effectifs salariés dans le fichier Fare en 2017 (du fait de la transition en cours des DADS à la DSN)<sup>4</sup>, aucun résultat ne peut être présenté concernant le partage entre TPE non employeuses (zéro salarié) et TPE employeuses (1 à 9 salariés).

## Éléments de cadrage statistiques

Les microentreprises (définition LME) sont au nombre de 3,7 millions en 2017.

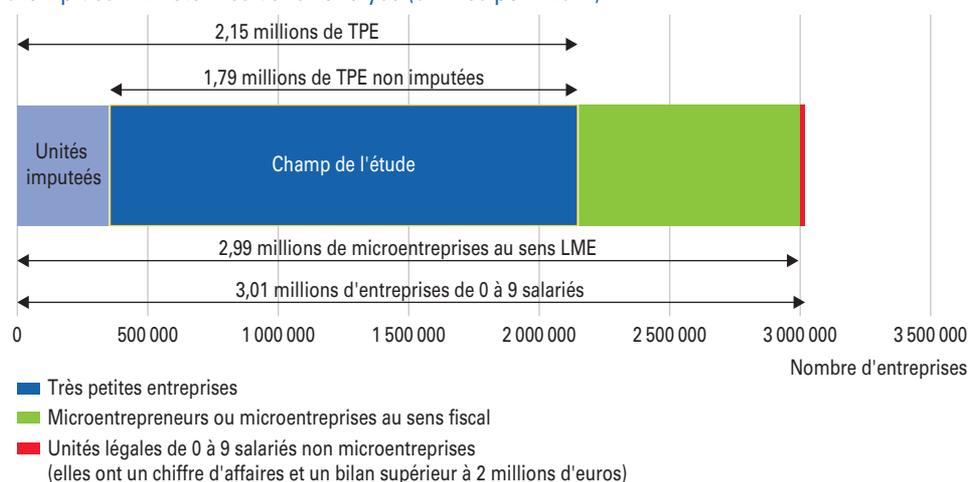
- Concernant le champ sectoriel, au sein de cette population des microentreprises, l'*agriculture*, les *services non marchands* (associations, par exemple) et les *services financiers et d'assurance*, qui représentent près de 700 000 entreprises, n'entrent pas dans le champ des données exploitées par l'Insee pour ce rapport. Le périmètre de base considéré par l'Insee comprend donc environ 2,99 millions de microentreprises au sens de la LME.

<sup>4</sup> DADS, déclaration annuelle de données sociales ; DSN, déclaration sociale nominative.

- Au sein de ces 2,99 millions de microentreprises, près de 850 000 « microentrepreneurs » (nouvelle dénomination des autoentrepreneurs) et les « microentreprises au sens fiscal » sont retirés du champ pour cette analyse statistique, du fait d'une qualité des données insuffisante pour pouvoir réaliser des études.
- Une fois ces catégories retirées, on recense 2,15 millions de TPE. 300 000 de ces TPE ne sont pas non plus retenues car il s'agit d'entreprises pour lesquelles des données sont manquantes (et ont été « imputées » dans les bases). Les intégrer dans l'analyse fragiliserait les résultats.

Ces éléments sont résumés dans la fresque ci-dessous.

#### Délimitation du champ des TPE retenues dans l'analyse (chiffres pour 2017)



Champ : France, entreprises de moins de 10 salariés des secteurs principalement marchands hors agriculture et services financiers.  
Source : Insee, Fare 2017.

Le champ « TPE-Insee » retenu dans cette étude comprend donc *in fine* 1,79 million d'entreprises.

Sur les 1,79 million de TPE, on en trouve 139 000 dont le chiffre d'affaires (CA) est supérieur au seuil de 750 000 euros et qui devraient donc être présentes dans les bases du Fichier bancaire des entreprises (FIBEN), soit environ 8 % des TPE pour le champ retenu ici par l'Insee.

Les TPE ont un CA moyen de 252 000 euros (et un effectif moyen de 1,2 équivalent temps plein – ETP). La fraction de ces TPE susceptibles d'être dans FIBEN présente elle un CA moyen de 1,4 million d'euros (4,5 ETP).

La population de PME de référence dans l'étude rassemble 135 000 entreprises relevant de la catégorie « PME hors TPE »<sup>5</sup>. Ces entreprises ont un CA moyen de 6,2 millions d'euros et un effectif moyen de 26,2 ETP.

En matière de statut juridique, une distinction est couramment faite entre les entreprises individuelles (EI) et les sociétés. Les EI rassemblent les microentrepreneurs et les microentreprises au sens fiscal ainsi qu'une partie des TPE identifiées pour l'étude. 498 000 EI se retrouvent dans les 1,79 million de TPE retenues pour l'analyse, soit près de 28 %. Ces EI ont des CA et effectif moyens (respectivement 121 000 euros et 0,5 ETP) plus modestes que les TPE du champ qui ne sont pas des EI (respectivement, 302 000 euros et 1,4 ETP). Au sein des PME, les EI sont marginales : seulement 1 800 sur 135 000 PME.

### Éléments de cadrage sur les TPE en 2017

		Nombre (en milliers)	Effectifs salariés (en milliers d'ETP)	Chiffre d'affaires (CA) (en milliards d'euros)
Entreprises de moins de 10 salariés (≈ TPE)		3 010	2 350	633
TPE-Insee		1 791	2 100	450
TPE-Insee dont le CA est supérieur à 750 000 euros (champ FIBEN)		139	606	201
Entreprises relevant de la catégorie PME, hors TPE-Insee		135	3 543	834
<b>Poids des entreprises individuelles (EI)</b>				
TPE-Insee	Non EI	1 292	1 837	390
	EI	498	263	60
PME hors TPE-Insee	Non EI	133	3 518	830
	EI	2	26	3

Champ : France, entreprises des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, duelles, hors microentrepreneurs et microentreprises au sens fiscal. Hors unités imputées.

Source : Insee, Esane (données individuelles).

<sup>5</sup> Ces données, compte tenu de leur méthodologie de construction, ne sont pas directement comparables à celles des PME issues des analyses réalisées à partir des bases FIBEN.

# A<sub>2</sub>

## Passage du taux d'endettement brut au taux d'endettement net

Soit  $TxDf_{brut}$  le taux d'endettement brut (et  $Df_{brut}$  l'endettement financier brut) et  $TxDf_{net}$  le taux d'endettement net ( $Df_{net}$  l'endettement financier net),  $K^*p$  les capitaux propres de l'entreprise et Trésor sa trésorerie.

On a :  $TxDf_{brut} = Df_{brut} / K^*p$

et

$TxDf_{net} = Df_{net} / K^*p = ( Df_{brut} - Trésor ) / K^*p$

On a donc :  $TxDf_{net} = Df_{brut} / K^*p - Trésor / K^*p$

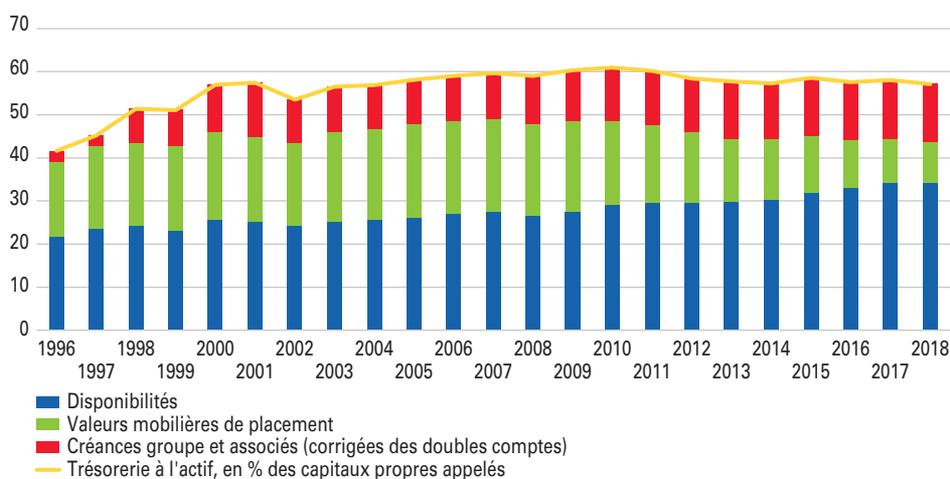
ou encore

**$TxDf_{net} = TxDf_{brut} - Trésor / K^*p$**

Depuis le milieu des années 2000, le ratio Trésor /  $K^*p$  est relativement stable, à un peu moins de 60 % pour les PME (pour les GE et ETI, il se situe un peu au-dessous de 50 %).

### Ratio de trésorerie sur capitaux propres et décomposition de ce ratio pour les PME

(en %)



Source : Banque de France.

Sur le plan de la structure, si la trésorerie venant des flux intragroupes s'est bien développée au début des années 2000, elle est relativement stable depuis cette période.

Les placements en valeurs mobilières se sont assez fortement réduits sur la période, en particulier au cours des années 2010, en lien avec des rendements de ces placements moins attractifs.

La part des disponibilités de l'entreprise, inversement, a crû sur la période, la trésorerie liée au désinvestissement dans les placements de valeurs mobilières n'ayant pas été consommée, mais passant directement dans les disponibilités détenues par les entreprises.

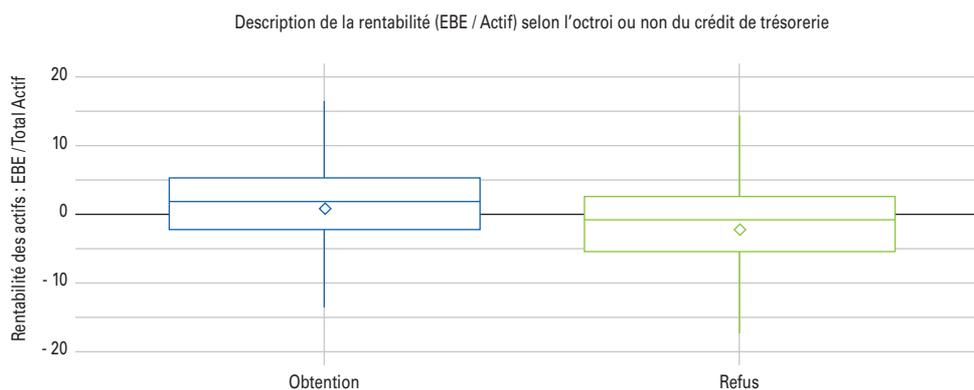
# A<sub>3</sub>

## Analyse bilancielle comparée des PME qui ont obtenu leur crédit et des PME qui ne l'ont pas obtenu

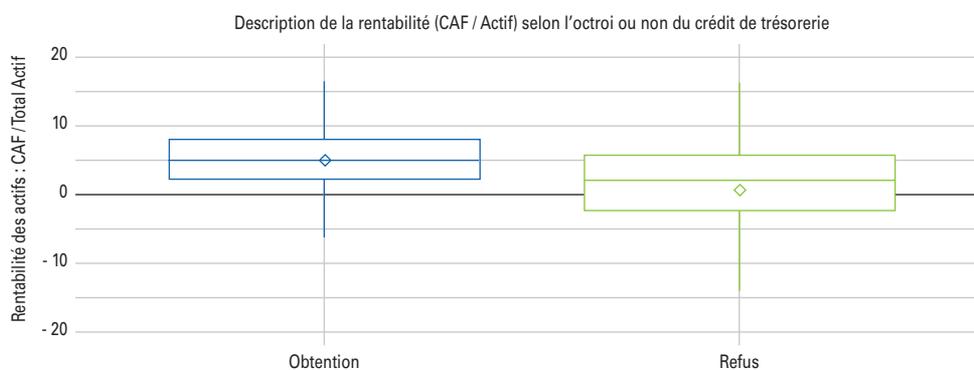
### Crédits de trésorerie

#### Description de la rentabilité

Description de la distribution des observations sur la période



Source : Banque de France.



Source : Banque de France.

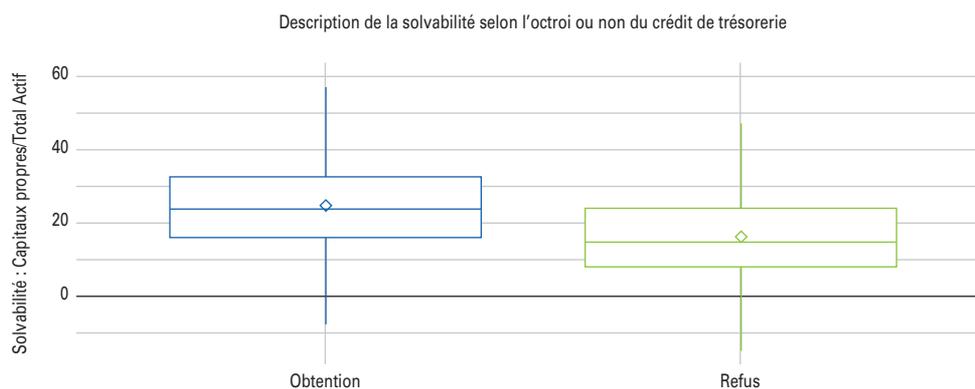
## Données chiffrées correspondantes

	Rentabilité : EBE / Total Actif		Rentabilité : CAF / Total Actif	
	Obtention	Refus	Obtention	Refus
Min	- 85	- 96	- 87	- 61
1 <sup>er</sup> quartile	- 2,77	- 7,08	2,33	- 2,74
Médiane	1,67	- 1,46	5,14	1,84
Moyenne	0,42	- 4,63	5,57	0,49
3 <sup>e</sup> quartile	5,31	2,25	8,36	5,61
Max	67	47	84	46

Source : Banque de France.

## Description de la solvabilité

## Description de la distribution des observations sur la période



Source : Banque de France.

## Données chiffrées correspondantes

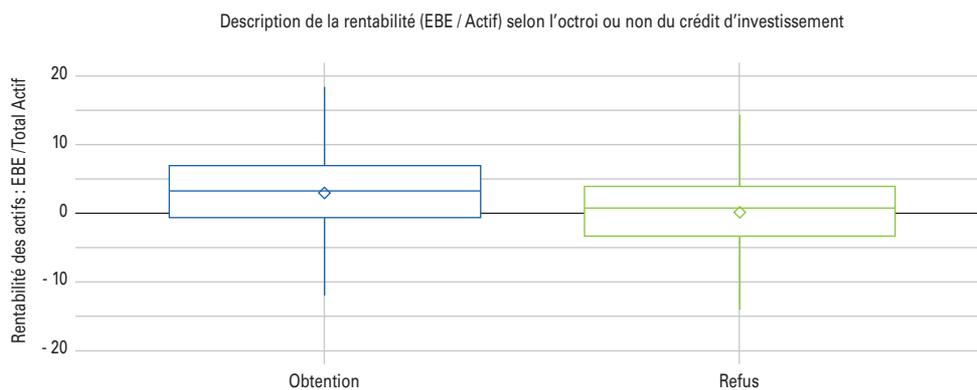
	Solvabilité	
	Obtention	Refus
Min	- 56	- 75
1 <sup>er</sup> quartile	16,13	6,71
Médiane	23,95	14,67
Moyenne	25,28	14,42
3 <sup>e</sup> quartile	33,18	23,63
Max	90,13	80

Source : Banque de France.

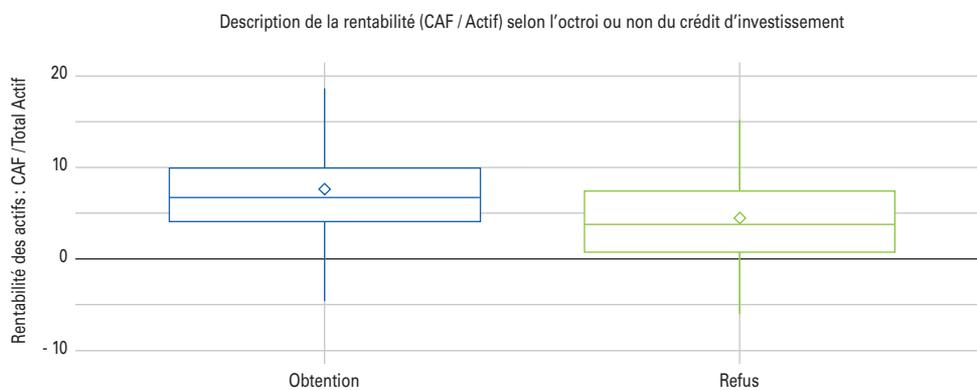
## Crédits d'investissement

### Description de la rentabilité

Description de la distribution des observations sur la période



Source : Banque de France.



Source : Banque de France.

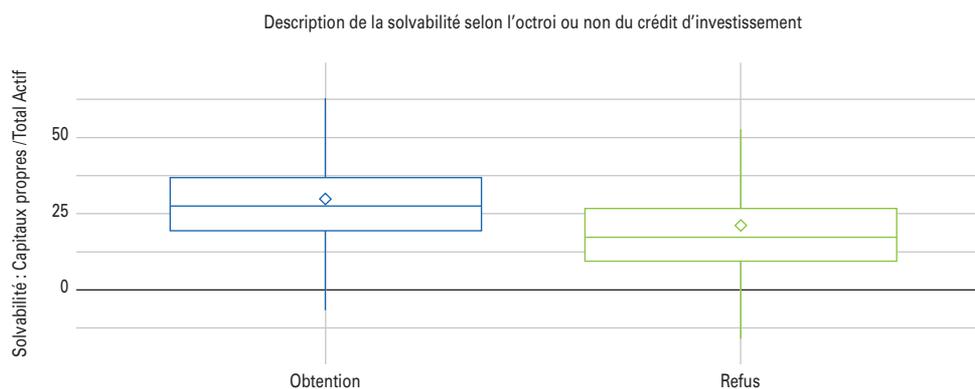
## Données chiffrées correspondantes

	Rentabilité : EBE / Total Actif		Rentabilité : CAF / Total Actif	
	Obtention	Refus	Obtention	Refus
Min	- 84	- 97	- 51	- 61
1 <sup>er</sup> quartile	- 0,73	- 4,88	4,19	0,41
Médiane	3,33	0,54	6,94	3,58
Moyenne	2,97	- 2,07	7,97	3,27
3 <sup>e</sup> quartile	7,30	3,80	10,57	7,39
Max	107	30	80	47,17

Source : Banque de France.

## Description de la solvabilité

## Description de la distribution des observations sur la période



Source : Banque de France.

## Données chiffrées correspondantes

	Solvabilité	
	Obtention	Refus
Min	- 52	- 75
1 <sup>er</sup> quartile	19,40	8,93
Médiane	27,56	16,80
Moyenne	29,02	18,09
3 <sup>e</sup> quartile	37,07	26,48
Max	157	70,02

Source : Banque de France.

## Précisions méthodologiques

### Enquête

Enquête : Enquête sur l'accès au crédit des entreprises (Banque de France).

Périmètre : PME interrogées dans l'enquête mensuelle de conjoncture.

Période : T2 2012 au T4 2017.

Fréquence : trimestrielle.

Variables de bilan décrites : rentabilité et solvabilité.

Crédits concernés : crédits de trésorerie et crédits d'investissement.

Objectif : comparer le groupe des entreprises qui ont obtenu leur crédit (à 75 % ou plus) au groupe de celles qui ne l'ont pas obtenu.

### Définitions

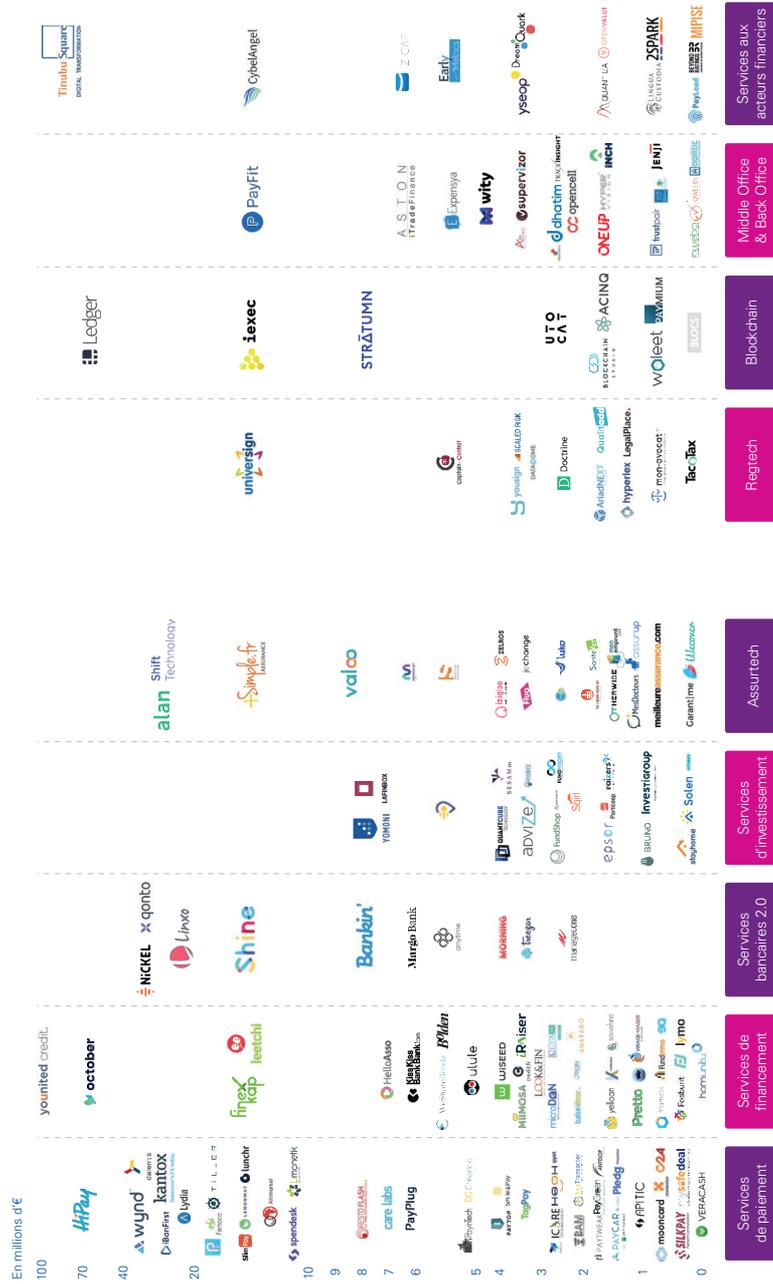
La **rentabilité** mesure la capacité d'une entreprise à générer un revenu à partir de ses ressources. Il existe deux définitions alternatives pour la caractériser :  $EBE / \text{Total Actif}$  ou  $CAF / \text{Total Actif}$ .

La **solvabilité** décrit l'autonomie financière d'une entreprise en mesurant l'importance des financements internes rapportés aux financements totaux. Elle est mesurée par le ratio  $\text{Capitaux propres} / \text{Total Actif}$ .



# A4

## Panorama des levées de fonds, par métier de fintech



Source : Représentation des levées de fonds supérieures à 500 000 euros, par KPMG Practice Fintech France sur la base de données publiques



# A5

## Exemples de fintechs (rencontrées dans le cadre de la réalisation du Rapport)

### Evaltonbiz

Evaltonbiz vise à permettre aux dirigeants de petites entreprises d'anticiper leurs résultats financiers et de simuler des prévisionnels, de les tester. L'objectif de la plateforme est de faire gagner du temps au dirigeant, de l'aider à anticiper ses projets, de faciliter son dialogue avec le financeur et de renforcer sa maîtrise de la finance. Il s'agit de montrer au dirigeant ce sur quoi va se porter l'attention du banquier et, d'une façon générale, de « démystifier » la fonction finance.

Le dirigeant peut utiliser Evaltonbiz (<https://www.evaltonbiz.fr>) en totale autonomie ou accompagné. Même s'il n'est pas un expert du chiffre, il peut en quelques clics apprécier la trajectoire comptable et financière de son activité et faire des simulations pour tester sa solidité dans différents scénarios. L'outil s'adresse également aux professionnels de l'accompagnement des entreprises (experts-comptables, conseillers financiers, etc.) qui peuvent enrichir leur offre de conseil et la digitaliser.

Le projet est récent : la société a été lancée début 2017, la plateforme est opérationnelle depuis l'été 2018 et le label du Pôle Finance Innovation a été obtenu fin 2018. À ce jour, près de 500 entreprises l'ont utilisée. Des partenariats ont été passés avec des experts-comptables, des chambres de commerce et d'industrie, des associations de repreneurs, des incubateurs d'entreprises, des réseaux de professionnels du conseil financier, etc. Des mini-modules de formation (type tutoriels) sont actuellement en cours d'élaboration.

Le projet a pour perspective, notamment, d'ajouter deux étapes. La première serait de s'interfacer avec les nouveaux outils digitaux de comptabilité afin d'automatiser davantage encore la production des prévisions financières de l'entreprise, sans saisie supplémentaire pour le dirigeant. La seconde serait de partager

l'information avec le banquier. L'outil serait ainsi un support efficace de la discussion entre le dirigeant et son interlocuteur bancaire, l'objectif étant de raccourcir les délais d'examen, de faciliter le dialogue et d'épargner du temps d'échange et de recherche de documents (par exemple, les liasses fiscales seraient directement accessibles pour le banquier sur l'outil, via le RCS à l'INPI si les comptes sont publics, et via l'enregistrement sur la plateforme par le dirigeant s'ils ne le sont pas). Pour franchir ces étapes, la plateforme, actuellement autofinancée, pourrait procéder à une levée de fonds en 2020.

Pour toucher des clients, la société passe par de la communication digitale, par la présence sur le terrain (salons, ateliers, événements organisés par des socioprofessionnels, etc.) et le développement de partenariats. Il existe des concurrents, mais généralement, d'après la société, les solutions sont soit assez basiques ou peu ergonomiques, notamment, ce qui existe pour accompagner la création, soit, au contraire, les outils sont trop complexes pour les dirigeants. Un compromis a été recherché avec Evaltonbiz.

## myVPM

myVPM développe une activité autour de la location financière et du crédit-bail (*leasing*), activité en croissance (<https://myvpm.fr>). Le constat de départ était que le *leasing* n'était pas proposé pour la petite entreprise. Il s'agit souvent d'une formule qui paraît trop compliquée pour le chargé de clientèle bancaire. Pourtant, prise globalement, l'activité des filiales bancaires de *leasing* se développe rapidement. Pour les banques, cette offre est moins consommatrice de fonds propres qu'un crédit classique. Le taux de sinistralité est également très faible (0,3 %) et il a chuté. Il y a entre les acteurs une forte concurrence, avec une baisse des marges qui s'ajoute à la baisse des taux au cours des dernières années. Parallèlement, la culture de la « location » se renforce, notamment chez les jeunes.

Ces évolutions entraînent une adaptation de l'offre des fournisseurs de biens pour les entreprises. Dans le cadre d'un *leasing* effectué par un établissement financier, le fournisseur perd le lien direct avec le client. Cette forme de service se développant, cela peut devenir gênant. Le fournisseur est donc intéressé par le développement d'une offre de *leasing* en interne. Il peut, pour faciliter la mise en place de ce service, passer par myVPM.

myVPM est un logiciel de gestion en mode SaaS, à destination des constructeurs, des fournisseurs et des réseaux de distribution, qui permet de gérer l'intégralité de l'activité locative conformément aux attentes des partenaires bancaires. De la proposition commerciale à la génération de la documentation, myVPM est interfacé avec les plus grands établissements financiers. myVPM valorise l'activité de financement des ventes et permet un pilotage autonome et une gestion centralisée de la stratégie commerciale.

## Redfox

Redfox est la première plateforme d'achat de marchandise pour ses clients TPE/PME (<https://redfoxfinance.fr/>). Pour son dirigeant, le procédé est très simple. Redfox achète la marchandise directement auprès du fournisseur et la met à disposition de son client pour lui permettre de produire, livrer, facturer et être payé ; Redfox se fait payer lorsque cette entreprise a encaissé le paiement du produit final (réalisé à partir de cette marchandise) livré à son client. Redfox intervient donc au tout début de la chaîne de production. Ce service n'existait pas sous forme numérique jusqu'à présent. L'intérêt pour l'entreprise est de ne pas mobiliser de trésorerie pour acheter les marchandises dont elle a besoin pour sa production. Les clients sont de petites entreprises, limitées sur le plan des capacités d'ingénierie financière en interne, et ce service facilite la gestion de la chaîne de production.

En 72 heures l'entreprise sait si l'achat de marchandise sollicité sera pris en charge. L'algorithme « étudie » la faisabilité de l'opération, identifie les zones de risque. Il s'appuie sur des variables liées au produit, à la chaîne de fabrication, à la prise en compte du transport mais aussi la météo. L'achat moyen est de quelques dizaines de milliers d'euros. Les paramètres financiers de l'opération sont appréhendés (solidité de l'entreprise, solvabilité de son client final), mais plutôt dans un second temps. Les opérations sont assurées crédit par Atradius. Le risque est considéré comme extrêmement faible compte tenu de l'analyse qui est apportée et de la très grande sélectivité des dossiers. L'approbation de l'opération intègre, en particulier, le fait que la marchandise achetée est, au cas où il y aurait un incident, très facilement revendable si elle est récupérée. L'alimentaire, la cosmétique, la chimie ou encore des secteurs pour lesquels les prix sont liés à des cours de matières premières ne sont jamais acceptés. Typiquement, les biens considérés sont des équipements industriels. Avant d'accepter une opération, Redfox vérifie qu'elle pourra être assurée crédit. En moyenne, le paiement du produit fini (et donc la rémunération du service offert par Redfox) intervient 80 jours après l'achat de la marchandise. La plateforme ne traite que des opérations en B2B 100 % françaises pour l'instant. Ses clients sont généralement des petites PME (1, 2 ou 3 millions d'euros de chiffre d'affaires, mais celui-ci peut aller jusqu'à 10 millions d'euros).

La société a été créée en juin 2017, la première version de la plateforme date de mars 2018 et une version considérée comme stabilisée de novembre 2018. À ce stade, la plateforme se finance sur ses fonds propres. Redfox avait tablé sur un niveau de demande d'achats de 300 000 à 400 000 euros pour 2018 et elle a reçu 4 millions d'euros de demandes d'achat. Le succès a donc été important. Très contrainte financièrement la plateforme est aujourd'hui très sélective dans les opérations qu'elle traite. Elle espère avoir traité 1 000 entreprises fin 2019 et a réalisé un premier tour de table à hauteur de 200 000 euros. Pour attirer des entreprises, le bouche-à-oreille fonctionne très bien. La plateforme a aussi des partenariats avec des banques ou néobanques (pour son dirigeant, Redfox permet de sécuriser le modèle économique des entreprises, de les rendre plus performantes, ce qui va dans le sens de ce que souhaitent les banques). Redfox a été lauréat de la bourse FrenchTech de Bpifrance, récompense lui permettant de bénéficier d'une subvention à l'innovation. Ce projet a été inspiré par celui d'une société qui a réussi sur ce créneau : Banking Circle (Royaume-Uni).

## Clearnox

Clearnox propose depuis 2015 des solutions web très simples d'utilisation pour faciliter le recouvrement des factures, limiter les délais de paiement et renouveler la nature de la relation entre une entreprise et ses clients. Il s'agit de mieux gérer le portefeuille de créances clients : suivi, modes de relance (avec différents scénarios), communication avec les clients à différents stades (...) avec des modes opératoires adaptés en fonction du type de client. L'outil indique au dirigeant et à son équipe les actions à conduire (envois de courriels, dont la plupart sont automatisés, appels téléphoniques, courriers) <sup>1</sup>. L'objectif du service est de limiter « l'argent de l'entreprise qui est dehors » (en attente de paiement). Les clients de Clearnox constatent, à l'usage, de 30 % à 50 % de trésorerie gagnée grâce à la mise en œuvre de ses solutions, et 50 % de temps gagné sur la gestion de la relance des factures. Clearnox permet de raccourcir les délais clients et sécuriser la trésorerie, structurer et automatiser le processus de relance client, apporter une bonne visibilité sur l'encours client et moderniser la relation client.

Les PME-TPE dont le chiffre d'affaires est compris entre 500 000 euros et 50 millions d'euros, avec un encours client supérieur à 10 % du chiffre d'affaires, constituent la cible visée par Clearnox. Des accords ont été passés avec les éditeurs de logiciels comptables Sage et Cegid, leaders sur le marché, pour promouvoir cette solution, directement intégrable dans les outils logiciels de ces éditeurs. Clearnox a déjà facilité le paiement de 5 milliards d'euros de factures auprès de 120 000 entreprises en France.

<sup>5</sup> Vidéo : <https://www.clearnox.com/fr/clearnox-en-video/>

# A6

## Extraits de publications de l'Observatoire du financement des entreprises et de la Fédération bancaire française

### Recommandations du *Rapport sur le financement des TPE* de l'Observatoire du financement des entreprises de juin 2014

« L'Observatoire estime que la relation entre les chefs d'entreprise TPE et leurs chargés de clientèle doit pouvoir être améliorée.

Il propose que les banques se mobilisent pour l'extension de certaines bonnes pratiques.

- Les chefs d'entreprise étant naturellement frustrés par les refus de crédits quand ils n'en comprennent pas bien les raisons, l'Observatoire propose que les directeurs d'agence des banques accordent systématiquement, en cas de refus de crédit, un entretien au chef d'entreprise s'il en fait la demande.
- Alors que la plupart des réseaux bancaires ont mis en place des procédures de réponses dans des délais très courts à certains types de demandes de petits crédits, conduisant vraisemblablement à une baisse des délais de réponse moyens, il subsiste un nombre significatif de cas où les délais de réponse des banques aux demandes de crédits des TPE dépassent 15 jours. L'Observatoire propose que les banques réaffirment leur démarche de donner leur réponse systématiquement dans des délais de 15 jours maximum.
- Dans la mesure où la Médiation du crédit n'est pas connue de toutes les TPE, et notamment de celles qui pourraient être en situation d'avoir à y recourir, l'Observatoire demande aux différents réseaux d'adopter une pratique déjà mise en place par plusieurs d'entre eux : inscrire systématiquement sur l'ensemble des lettres de dénonciation la possibilité de recours à la Médiation du crédit aux entreprises.
- Les modes de fonctionnement des TPE étant relativement différents de ceux des entreprises plus grandes, les produits de financements bancaires qui leur conviennent ne sont pas les mêmes. Le découvert et l'affacturage qui sont fréquemment proposés aux TPE ne s'avèrent pas toujours être les solutions les plus adaptées ou

les plus économes pour celles-ci. L'Observatoire recommande aux établissements de crédits de veiller à ce que les chargés de clientèle TPE soient en capacité de proposer aux TPE des produits de financement qui conviennent le mieux à leurs besoins.

- Les chefs d'entreprise de TPE vivent mal le départ de leurs conseillers clientèle et leur remplacement par un nouveau chargé de compte, qui ne connaît pas leur dossier. Or, du fait notamment de l'ouverture de nouvelles agences, de la volonté des chargés d'affaires d'évoluer et de la concurrence entre réseaux bancaires pour employer les meilleurs chargés d'affaires TPE, le *turnover* de cette population peut dans certains cas être élevé. L'Observatoire propose que l'ensemble des réseaux bancaires retiennent pour objectif des durées de poste d'au moins quatre ans pour les chargés de clientèle TPE.

L'Observatoire se propose enfin de revenir sur le sujet du financement des TPE dans un délai de deux ans. Ceci permettrait notamment d'évaluer la mise en place de ces cinq bonnes pratiques. »

### **Communiqué de presse de la Fédération bancaire française du 27 juin 2014 (extrait)**

« Les banques françaises ont pris connaissance du rapport sur le financement des TPE, remis par Jeanne-Marie Prost, Médiatrice nationale du crédit et présidente de l'Observatoire du financement des entreprises, à Michel Sapin, Ministre des finances et des comptes publics et à Arnaud Montebourg, Ministre de l'économie, du redressement productif et du numérique. »

Le rapport, fruit d'un travail de qualité, et d'un dialogue impliquant l'ensemble des parties prenantes sur plusieurs mois, fait notamment ressortir :

- l'hétérogénéité des TPE et de leurs situations financières ;
- un bon accès au crédit pour les TPE, avec un point d'attention sur les crédits de trésorerie.

Convaincues que la bonne relation entre l'entrepreneur et sa banque est essentielle, et pour répondre dès à présent aux attentes des petites et moyennes entreprises, les banques adhérentes de la FBF ont décidé de mettre en œuvre les propositions suivantes, sur la base des recommandations du Rapport de l'Observatoire du financement des entreprises :

1. Répondre rapidement : donner sous quinze jours ouvrés une réponse à toute demande de financement d'un client TPE, à partir du moment où le dossier est complet.

2. Expliquer le refus de crédit au client TPE :
  - a. Donner systématiquement une explication orale en cas de refus d'accorder un crédit, assurée par l'interlocuteur habituel du client dans la banque.
  - b. Si un client qui s'est vu refuser un crédit le demande, prévoir la possibilité d'un entretien avec un responsable de la banque.
3. Indiquer les recours existants : indiquer dans les lettres de refus de crédit et de dénonciation les recours possibles, internes et externes, et notamment signaler l'existence de la Médiation du crédit aux entreprises.
4. Développer une meilleure information sur le financement de la trésorerie et du court terme : un guide pédagogique sur les « Outils et les solutions des TPE pour financer leurs besoins court terme » sera rédigé et diffusé à l'initiative de la profession bancaire pour améliorer la compréhension des produits de financement existants auprès des entreprises visées.
5. Favoriser une plus grande stabilité des conseillers TPE dans leurs fonctions.

Les banques adhérentes de la FBF appliqueront aux PME les propositions relatives aux modalités de réponse. Elles souhaitent enfin pouvoir dialoguer à nouveau dans un an avec les membres de l'Observatoire du financement des entreprises réunissant toutes les parties prenantes, pour faire un point sur la mise en œuvre de ces propositions et évaluer le résultat de ces actions. »

## **Rapport de l'Observatoire sur l'« Évaluation de la mise en œuvre des 5 mesures prises par la FBF pour améliorer les relations banques-TPE/PME », novembre 2015 (extraits de la synthèse)**

« En juin 2014, lors de la remise aux Ministres de l'économie et des finances du Rapport de l'Observatoire du financement des entreprises consacré aux très petites entreprises (TPE), la Fédération bancaire française (FBF) a proposé 5 mesures pour améliorer les relations entre les banques et les TPE et PME. Un an après, l'Observatoire du financement des entreprises constate, après avoir auditionné les principaux établissements bancaires et les organisations patronales, que la mise en œuvre de ces mesures a conduit à des améliorations que les établissements bancaires vont poursuivre dans le temps.

- Les banques, qui étaient en 2014 déjà pleinement conscientes de la nécessité de favoriser la stabilité de leurs chargés de clientèle TPE (mesure 5), ont mis en place plusieurs mesures pour accroître la durée moyenne de poste et favoriser les transitions entre chargés de clientèle. Différents indicateurs permettent de mesurer des progrès réels, et l'appropriation par les directions générales des banques de cette question semble convaincante.

- Pour mieux informer les TPE sur les différentes possibilités de financement court terme (découvert, mobilisation des créances commerciales, crédits échéancés), la FBF a très rapidement rédigé, imprimé et diffusé un mini-guide à destination des chefs d'entreprise sur les « Outils et solutions des TPE pour financer leurs besoins court terme » (mesure 4). Il est disponible, en consultation et téléchargement gratuit sur le site pédagogique de la FBF ([www.lesclesdelabanque.fr](http://www.lesclesdelabanque.fr)) et sur le site de nombreux réseaux bancaires, et les conseillers peuvent souvent l'imprimer à partir de leur intranet. Ces derniers en ont parfois aussi directement sous format papier à leur disposition pour les distribuer.
- Les banques ont intégré à leurs lettres de dénonciation et à leurs lettres de refus de crédit la mention d'un possible recours à la Médiation du crédit aux entreprises (mesure 3). Cependant, l'envoi d'une lettre de refus de crédit n'est dans la plupart des réseaux bancaires qu'exceptionnel (le plus souvent à la demande du client). Or, mis à part le cas d'un réseau, les chargés de clientèle TPE-PME n'ont pas la consigne de mentionner l'existence de la Médiation du crédit lors des explications orales de refus de crédit. Pour autant, les banques se sont engagées, dans le cadre du nouvel Accord de Place, « en cas de refus ou dénonciation de financement ou de garantie, à informer l'entreprise de la possibilité de recourir au médiateur de crédit » (article 14). En pratique, les dirigeants de TPE-PME à qui un crédit est refusé ne sont donc pas la plupart du temps informés à ce moment-là de la possibilité de recourir à la Médiation.
- Par ailleurs, si les réseaux bancaires se sont organisés pour que les dirigeants de TPE-PME à qui un crédit a été refusé puissent bénéficier d'entretiens avec un responsable de la banque (mesure 2), les entrepreneurs ne se trouvent en pratique que très peu informés de cette possibilité. Le recours à ce type d'entretien, que les réseaux bancaires jugent très utile si la première explication n'est pas comprise, est donc exceptionnel.
- S'agissant des délais de réponse à toute demande de financement d'un client TPE-PME (mesure 1), si les réseaux bancaires conviennent de répondre à environ 90 % des demandes de crédit en moins de 15 jours ouvrés, 10 % des dossiers de TPE n'ont pas reçu de réponse dans ces délais et cette proportion semble plus élevée pour les PME. Les banques expliquent certains cas où le délai de réponse déroge aux 15 jours ouvrés par le caractère difficile, atypique, risqué de ces dossiers, que ce soit au regard du projet ou de l'entreprise (dossiers atypiques nécessitant souvent deux instructions, présentant souvent des montages complexes, ou nécessitant des intervenants extérieurs en garantie par exemple). À ce stade, les banques ne disposent pas du recul suffisant pour mettre en évidence une évolution de ce nombre de dossiers ne trouvant pas de réponse avant 15 jours ouvrés. Par ailleurs, le ressenti des entrepreneurs sur la durée de réponse peut être biaisé par le fait que le moment où le dossier est jugé complet par la banque n'est pas toujours signifié à l'entrepreneur. Les banques soulignent toutefois que ce point de départ peut évoluer avec l'analyse même du dossier et du projet. »

# A7

## Tableau synthétique des différents impacts financiers du mouvement des « gilets jaunes »

(unités variables)

Nature des coûts	Montant
<b>Effets macroéconomiques</b>	
Impact sur la croissance au quatrième trimestre 2018	- 0,1 point de PIB
Taux d'épargne des ménages fin 2018 et début 2019	+ 1,1 point
Consommation de biens au quatrième trimestre 2018	- 0,6 %
<b>Coûts pour le secteur privé</b>	
Perte de chiffre d'affaires pour les centres commerciaux	2 milliards d'euros
Impact sur le chiffre d'affaires en moyenne les samedis	- 20 à - 30 % en moyenne
Perte de chiffre d'affaires pour les hôtels, cafés et restaurants	850 millions d'euros
Perte de chiffre d'affaires pour les entreprises de transport	600 à 800 millions d'euros
Perte de chiffre d'affaires pour les entreprises de La Réunion	700 millions d'euros
Indemnités versées par les assurances	217 millions d'euros
Dégradations commises le seul 16 mars 2019	30 millions d'euros
Perte de chiffre d'affaires pour le groupe Monoprix	20 à 30 millions d'euros
Perte de chiffre d'affaires pour les salons organisés à Paris	20 millions d'euros
Dégradations commises envers des infrastructures autoroutières	dizaines de millions d'euros
Dégradations commises envers des agences bancaires	15 millions d'euros
Fréquentation touristique au premier trimestre 2019	- 2,5 %
<b>Coûts budgétaires pour l'État</b>	
Perte de recettes au titre du contrôle de la vitesse de circulation	180 à 300 millions d'euros
Dégradations des radars automatiques	71 millions d'euros
Mobilisation des policiers et gendarmes nationaux	45,08 millions d'euros
Dégradations de l'Arc de triomphe	1 million d'euros
<b>Coûts budgétaires pour les collectivités territoriales</b>	
Dégradations et pertes de recettes pour les principales métropoles	30 millions d'euros
Dégradations et pertes de recettes pour Paris	12,58 millions d'euros
Dégradations et pertes de recettes pour Toulouse	7,47 millions d'euros
Dégradations et pertes de recettes pour Bordeaux	3,09 millions d'euros
Dégradations et pertes de recettes pour Rouen	1,99 million d'euros
Dégradations et pertes de recettes pour Saint-Étienne	848 230 euros

Source : *Rapport d'information* de l'Assemblée nationale du 17 juillet 2019 sur « les coûts économiques, sociaux et budgétaires des blocages, violences et dégradations commis en marge du mouvement des "gilets jaunes" ».



## A8

## Actions conduites par Bpifrance suite aux perturbations liées au mouvement des « gilets jaunes »

**Source : Rapport d'information de l'Assemblée nationale du 17 juillet 2019 sur « les coûts économiques, sociaux et budgétaires des blocages, violences et dégradations commis en marge du mouvement des " gilets jaunes " »**

Bpifrance a mis en oeuvre deux mesures principales.

- Afin de faciliter l'octroi ou le maintien de crédits bancaires, la banque de l'entreprise touchée peut bénéficier d'une garantie plus importante de Bpifrance pour le renforcement de la trésorerie de l'entreprise (quotité garantie pouvant atteindre 70 %, contre 40 % habituellement).
- Un report d'échéances dans le remboursement de prêt peut être accordé, sur demande, auprès de la banque de l'entreprise pour les prêts garantis par Bpifrance et, pour les prêts accordés directement par cette dernière, auprès de ses correspondants habituels au sein des directions régionales de Bpifrance.

Ces mesures sont ouvertes à toute entreprise dont la capacité à honorer sa dette a été affectée en raison du mouvement des « gilets jaunes » et des manifestations organisées depuis le 17 novembre. Les mesures de soutien en garantie (octroi de nouvelles garanties ou prorogation de garanties existantes) sont réservées aux PME.

Au 18 juin 2019, 59 entreprises employant 1 430 salariés ont formulé auprès de Bpifrance une demande de réaménagement d'encours ou de garantie :

- 6 demandes de réaménagement de garantie, pour un montant d'encours de financement de 1,1 million d'euros ;
- 2 demandes de garantie de renforcement de la trésorerie, pour un montant de 45 000 euros ;
- 75 demandes de réaménagement de prêt, pour un montant cumulé d'encours de 23,5 millions euros.

En termes d'activité, l'éventail des entreprises concernées est assez large (12 entreprises du secteur de la restauration, 10 du secteur du commerce de détail, 5 de celui de l'hébergement, ainsi que des entreprises

des secteurs de l'industrie – notamment alimentaire – et des transports). Le département de La Réunion et la région Île-de-France concentrent plus de la moitié des demandes.

Bpifrance a fait preuve de réactivité : en moyenne, la décision d'octroi de réaménagement a été prise dans les trois semaines suivant la demande.

## A9

# Actions conduites auprès des entrepreneurs par le réseau de la Banque de France

## DES SERVICES

### GRATUITS

accessibles à tous,  
alliant confidentialité  
et neutralité  
sur l'ensemble  
du territoire



## CONTACTS

Un représentant  
de la Banque de France  
à votre service  
dans chaque département

**CORRESPONDANTS TPE/PME**  
TPExx@banque-france.fr  
(xx : n° du département)  
<https://entreprises.banque-france.fr>  
**0 800 08 32 08** Service client

**MÉDIATION DU CRÉDIT**  
0810 00 1210  
<https://mediateur-crdft.banque-france.fr>

**ÉDUCATION ÉCONOMIQUE  
ET FINANCIÈRE**  
Au service des entrepreneurs  
[www.mesquestionsdentreprenneur.fr](http://www.mesquestionsdentreprenneur.fr)

BANQUE DE FRANCE  
EUROSYSTÈME

Connaissez-vous les missions  
**DE LA BANQUE DE FRANCE**

### AU SERVICE DES ENTREPRENEURS ?



**CORRESPONDANTS TPE/PME**  
**MÉDIATION DU CRÉDIT**  
**ÉDUCATION FINANCIÈRE**

BANQUE DE FRANCE  
EUROSYSTÈME

BANQUE DE FRANCE  
EUROSYSTÈME | CORRESPONDANTS  
TPE/PME

BANQUE DE FRANCE  
EUROSYSTÈME | MÉDIATION  
DU CRÉDIT

BANQUE DE FRANCE  
EUROSYSTÈME | ÉDUCATION  
ÉCONOMIQUE,  
BUDGÉTAIRE  
ET FINANCIÈRE

### Entrepreneurs,

#### vous avez des questions ?

- Création
- Financement
- Gestion
- Développement
- Prévention et traitement des difficultés
- Transmission

Un service personnalisé  
dédié aux porteurs de projet  
et dirigeants de TPE/PME

### Entrepreneurs de TPE/PME de tous secteurs,

#### vous avez des difficultés avec votre banque, avec votre assurance-crédit ?

- Une dénonciation de votre découvert
- Un refus de crédit bancaire ou une absence de réponse
- Une décote par un assureur-crédit

Un médiateur du crédit  
au plus près du terrain  
pour vous apporter  
des solutions concrètes

### Entrepreneurs,

#### vous souhaitez mieux comprendre les sujets financiers ?

- Comptes de mon entreprise
- Investissement
- Banque
- Financement
- Trésorerie
- Assurance
- Couverture sociale

Pour vous apporter des réponses concrètes,  
un portail national spécialement créé pour  
vous : [www.mesquestionsdentreprenneur.fr](http://www.mesquestionsdentreprenneur.fr)  
En région, des actions adaptées  
à vos besoins et un jeu #Aventure  
Entrepreneur pour une mise en situation





Ce Rapport de l'Observatoire du financement des entreprises a été préparé à la Banque de France. Il est en libre téléchargement sur le site internet de la Médiation du crédit aux entreprises (<https://mediateur-credit.banque-france.fr>).

#### **Observatoire du financement des entreprises**

Président Frédéric Visnovsky

#### **Éditeur**

Banque de France  
39 rue Croix-des-Petits-Champs  
75001 Paris

#### **Directeur de la publication**

Frédéric Visnovsky

#### **Rapporteur**

Raymond de Pastor

#### **Réalisation**

Direction de la Communication  
de la Banque de France

#### **Contact**

Médiation nationale du crédit aux entreprises  
Direction générale des Services à l'économie  
et du Réseau  
Banque de France  
2/4 rue de la Banque  
75002 Paris  
Code courrier : DGSER MNC 32-1439  
Téléphone : +(33) 1 42 92 38 16

#### **Impression**

Banque de France – SG - DISG

#### **Dépôt légal**

Décembre 2019

#### **Internet**

<https://mediateur-credit.banque-france.fr/>

