



2003 Observatoire des PME européennes

2003/2

**L'accès au financement
pour les PME**



Commission
européenne

Observatoire des PME européennes
2003, No. 2

L'Accès au Financement pour les PME

Ce rapport a été réalisé à partir des informations fournies par tous les partenaires de l'ENSR « European Network for SME Research » (voir l'Annexe III) et a été coordonné par M. Peter Voithofer, Austrian Institute for SME Research, le partenaire autriche de l'ENSR.

Ce rapport n'exprime pas les positions officielles de la Commission ; ni la Commission ni les consultants n'acceptent la responsabilité des conséquences d'actions entreprises sur la base des informations contenues dans le présent rapport.

OBSERVATOIRE DES PME EUROPÉENNES

Une série de rapports a été soumise à la Direction Générale Entreprises de la Commission des Communautés européennes par (voir aussi l'Annexe III de ce rapport) :

KPMG Special Services et par EIM Business & Policy Research aux Pays-Bas

en coopération avec :

European Network for SME Research (ENSR) et Intomart

Pour plus d'information sur la série actuelle de rapports dans le cadre de l'Observatoire des PME européennes, vous pouvez consulter le site de la DG Entreprises : <http://europa.eu.int/comm/entreprise>.

Précédents rapports de l'Observatoire

Dans la période 1992-1999, six rapports de l'Observatoire européen des PME ont été publiés (les volumes complets comportent chacun entre 360 et 480 pages, en anglais, en français et en allemand). Chaque rapport donne une vue d'ensemble de la structure et des développements des PME et se focalise de plus sur une gamme de domaines spécifiques.

Les cinq premiers rapports annuels sont toujours disponibles et peuvent être commandés à : EIM Business & Policy Research, B.P. 7001, 2701 AA Zoetermeer, Pays-Bas. Tél. : + 31 (0) 79 3430200, télécopie : + 31 (0) 79 3430204, adresse mail : info@eim.nl.

Le 6^{ème} rapport de l'Observatoire ne peut plus être imprimé, mais un nombre limité de copies est encore disponible. Merci d'envoyer votre demande à : entr-competit-benchmark@cec.eu.int.

Dans le cadre du 7^{ème} Observatoire, les rapports suivants ont été publiés en 2002 (en anglais, français et allemand) :

- Points forts de l'enquête 2001
- Les PME en Europe, avec un premier regard sur les Pays Candidats
- Les réseaux régionaux d'entreprises en Europe
- Les PME européennes et les responsabilités sociale et environnementale
- La démographie des entreprises en Europe
- Les PME de haute technologie en Europe
- Le recrutement d'employés : contraintes administratives pour les PME en Europe
- Points forts de l'enquête 2002
- Gros plan sur les PME ; Principaux résultats de l'Observatoire des PME européennes 2002 (en 11 langues)

Les rapports peuvent être téléchargés ou commandés sur le site web de la Commission européenne : <http://www.europa.eu.int/comm/entreprise>.

Voici les abréviations employées dans ce rapport pour les pays de l'Europe-19

A	Autriche	NL	Pays-Bas
B	Belgique	P	Portugal
DK	Danemark	S	Suède
D	Allemagne	UK	Royaume-Uni
EL	Grèce	UE	Union européenne
E	Espagne	IS	Islande
F	France	LI	Liechtenstein
FIN	Finlande	NO	Norvège
IRL	Irlande	EEE	Espace Economique Européen
I	Italie	CH	Suisse
L	Luxembourg	Europe-19	EEE plus la Suisse

Vous trouverez de nombreuses informations complémentaires concernant l'Union européenne sur Internet. Vous y accéderez par le serveur Europa : <http://europa.eu.int>.

Des informations bibliographiques se trouvent à la fin de cette publication.

Luxembourg : Bureau des Publications Officielles des Communautés européennes

ISBN 92-894-5982-4

© Communautés européennes, 2003. Reproduction autorisée à la condition que la source soit mentionnée.

Imprimé en Belgique

Sommaire

Préface	5
---------------	---

Résumé.....	7
-------------	---

Chapitre 1

Introduction.....	9
-------------------	---

Chapitre 2

Des changements récents dans le contexte général	11
--	----

2.1. Les changements dans la structure du secteur financier.....	11
--	----

2.2. Les changements dans le contexte général	13
---	----

2.2.1. Le contexte légal.....	13
-------------------------------	----

2.2.2. Le contexte économique	15
-------------------------------------	----

2.2.3. Le contexte politique	16
------------------------------------	----

Chapitre 3

La situation du financement par endettement des PME européennes	21
--	----

3.1. Vue d'ensemble.....	21
--------------------------	----

3.2. Le financement bancaire	23
------------------------------------	----

3.2.1. L'importance du financement bancaire pour les PME	24
--	----

3.2.2. Les flux d'information entre les PME et les banques.....	26
---	----

3.2.3. La satisfaction des PME vis-à-vis des services bancaires	28
---	----

3.2.4. Les changements de banque des PME.....	29
---	----

3.2.5. Les raisons de non-obtention d'un financement bancaire.....	30
--	----

3.3. Les crédits commerciaux	32
------------------------------------	----

3.4. Le crédit-bail	34
---------------------------	----

3.5. L'affacturage	36
--------------------------	----

Chapitre 4

Les systèmes de garanties et autres mesures d'appui financier	37
4.1. Les systèmes de garanties pour les PME	37
4.2. L'utilisation des mesures d'appui financier	41

Chapitre 5

Résumé et conclusions.....	43
-----------------------------------	-----------

Annexes

I La situation des PME dans l'Europe-19	45
II Mise en place et structure de l'enquête.....	47
II.1. Introduction	47
II.2. Taille de l'échantillon	47
II.3. Plan de stratification	48
III Noms et adresses des partenaires du consortium	51

Préface

Les entreprises sont au cœur de la stratégie lancée par le Conseil européen de Lisbonne en mars 2000. L'objectif est de devenir l'économie basée sur la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique au monde, capable de développer durablement sa croissance économique, de créer des emplois plus nombreux et plus qualifiés, ainsi qu'une cohésion sociale plus forte. L'atteinte de ce but dépendra finalement du degré de succès des entreprises, et plus particulièrement des entreprises petites et moyennes.

L'*Observatoire des PME européennes* a été mis en place par la Commission en décembre 1992 avec comme ambition d'améliorer le suivi de la performance économique des PME en Europe. Sa tâche est de fournir de l'information sur les PME aux niveaux nationaux et européen.

Les rapports de l'*Observatoire* fournissent une vue d'ensemble de la situation actuelle des PME en Europe à l'aide de statistiques sur la démographie des entreprises, sur l'emploi total et sur la production, selon la taille de l'entreprise. De plus, les rapports de l'*Observatoire* couvrent toute une gamme de questions thématiques.

L'*Observatoire des PME européennes* couvre 19 pays : les 15 pays de l'UE, plus l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

En 2003 et en 2004, la publication des rapports suivants est prévue :

- Le développement des compétences dans les PME
- L'accès au financement pour les PME
- Les PME en Europe en 2003
- Points forts de l'Enquête 2003
- L'internationalisation des PME
- La coopération entre les PME
- L'impact de l'élargissement de l'Union sur les PME européennes
- Les PME et la libéralisation des industries de réseau

La recherche effectuée pour les rapports de l'*Observatoire* est réalisée pour la Direction Générale Entreprises de la Commission européenne par l'ENSR (« European Network for SME Research ») et est coordonnée par l'institut EIM Business & Policy Research des Pays-Bas, dans un consortium conduit par KPMG Special Services des Pays-Bas.

L'*Observatoire des PME européennes* est dirigé dans la Direction Générale Entreprises par l'Unité A/5, « Analyse de la compétitivité et benchmarking ».

Pour une description des activités de la DG Entreprises, vous pouvez consulter le site web de la Commission européenne :

<http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise>. Pour plus d'information sur l'Observatoire des PME européennes, notamment pour savoir comment accéder aux rapports ou les commander, veuillez consulter :

http://europa.eu.int/comm/entreprise/entreprise_policy/analysis/observatory.htm. On trouve également à cette adresse de l'information sur les précédents rapports de l'Observatoire.

L'Accès au Financement pour les PME

- De nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ont régulièrement considéré l'accès au financement comme un problème. Ceci vaut pour l'accès au capital aussi bien que pour l'accès au financement par endettement.
- Il n'y a pas de lien clair entre le ratio capitaux propres sur total bilan et la taille de l'entreprise. Dans certains pays (comme l'Autriche, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne et l'Espagne) le ratio capitaux propres/total bilan des petites entreprises est plus faible que celui des entreprises moyennes. Dans d'autres pays, il est plus élevé.
- En dépit de l'importance croissante de sources alternatives de financement par endettement, la majorité des PME européennes dépendent toujours des banques et l'on ne s'attend pas à ce que ceci change dans le futur proche.
- Dans la plupart des pays, l'importance du financement à court terme est habituellement plus forte pour les PME que pour les grandes entreprises, ce trait étant corrélé avec le besoin des PME de (relativement) plus de fonds de roulement.
- La majorité des PME sont en relation avec une seule banque, couvrant habituellement un montant de crédit relativement réduit (inférieur à 100 000 €).
52 % des micro-entreprises se reposent sur une seule banque, mais c'est aussi 1/3 des entreprises de taille moyenne qui sont en relation avec une seule banque.
- Au niveau des pays, le Danemark (approximativement 90 %) et la Norvège (80 %) détiennent les plus hauts pourcentages de PME ayant des lignes de crédit avec une seule banque. Au contraire, dans plusieurs pays de l'Europe du sud, les PME tendent à avoir des lignes de crédit avec plus d'une banque.
- En ce qui concerne les coûts du financement, les PME ont un désavantage concurrentiel par rapport aux grandes entreprises. Habituellement, les taux d'intérêt ainsi que les commissions bancaires sont plus fortes pour les PME.
- Le Nouvel Accord de Bâle pourrait déboucher sur des procédures de crédit encore plus strictes. En préparation des réglementations futures, les institutions financières sont déjà en train d'adopter de nouvelles conditions cadres pour le crédit (montant des lignes de crédit, taux d'intérêt, garanties).
- L'Enquête ENSR 2002 rapporte que, les PME européennes sont satisfaites des services bancaires. Environ les 2/3 des PME sont satisfaites, et approximativement 12 % sont insatisfaites. Les raisons majeures d'insatisfaction sont : un service pauvre, les frais bancaires et les fréquents changements d'interlocuteur. C'est particulièrement dans le cas des entreprises de taille moyenne que les banques ne semblent pas offrir les meilleures solutions à leurs clients. De plus les entreprises de taille moyenne sont plus souvent touchées par le refus de nouveaux prêts ou par le retrait de facilités de crédit.
- Suivant l'Enquête ENSR, 76 % des PME qui ont demandé des prêts aux banques durant les trois dernières années les ont reçus. Toutefois, l'accès au financement par endettement peut être rendu difficile du fait des requis de garantie complémentaire et/ou de forts taux d'intérêt.
- Les raisons de ne pas obtenir un financement bancaire diffèrent selon les classes de taille : le manque de garanties affecte principalement les micro et petites entreprises, tandis que de pauvres performances économiques et une information insuffisante sont les principales raisons en ce qui concerne les entreprises de taille moyenne.
- La plupart des PME ne changeraient pas de banque du fait de la perception de complexité du changement et du bénéfice financier comparativement réduit, et ainsi seulement 12 % d'entre elles ont changé de compte en banque durant les 3 dernières années. Des conditions plus favorables avec la nouvelle

banque (36 %) et de meilleurs services (31 %) sont les raisons majeures pour effectuer ce changement. Dans certains Etats Membres, comme le Royaume-Uni, les changements de banque ont récemment été facilités par la mise en place d'un code bancaire mutuellement agréé.

- Le crédit commercial est une des sources principales du financement à court terme pour les PME. Dans certains pays et secteurs, le recours au crédit commercial est plus répandu que le financement bancaire. En général, les micro-entreprises utilisent les crédits commerciaux plus souvent que les entreprises de taille moyenne. Ceci peut être expliqué par le fait que les plus petites entreprises manquent souvent d'un fonds de roulement suffisant, et aussi également à cause des paiements différés, (virements) et des retards de paiement de leurs clients.
- Les durées effectives de paiement diffèrent suivant les pays. En Italie par exemple, cela prend en moyenne 87 jours avant que le paiement soit effectué, tandis que les entreprises suédoises collectent leurs créances dans une moyenne de 34 jours. Cette différence est due à des échéances de paiement différentes (Italie 66 jours, Suède 26 jours) mais aussi à des habitudes de paiement différentes (Italie : 21 jours de retard de paiement en moyenne ; Suède : seulement 8 jours de retard en moyenne).
- Le crédit-bail offre quelques avantages aux PME car il ne mobilise pas le capital, et, habituellement, les compagnies de crédit-bail ne demandent pas de garantie. Toutefois, le crédit-bail est souvent plus coûteux que les prêts bancaires. La pénétration moyenne¹ du crédit-bail est estimée comme étant d'environ 12 % dans l'Union Européenne. Le crédit-bail semble être particulièrement important en Italie, en Suède, en Allemagne, au Royaume-Uni et au Portugal.
- L'affacturage, auparavant associé avec les entreprises à faibles performances est maintenant en train de devenir une méthode plus acceptable de financement externe. 91 % des clients des compagnies d'affacturage en Europe sont des PME avec un chiffre d'affaires annuel de moins de 15 millions d'euros. Il existe toutefois des différences considérables entre les pays, en matière de recours à l'affacturage. Tandis que, par exemple, 32 % des entreprises françaises recourent à l'affacturage, en Allemagne seulement 2 % font de même.
- Dans la plupart des pays européens couverts par le présent rapport, les fonds de garantie des prêts et les systèmes de garantie mutuelle proposent des garanties aux PME ayant des garanties insuffisantes, notamment aux micro-entreprises. Les systèmes de garantie des prêts sont souvent utilisés par des « jeunes » entreprises (12 % des PME de moins de 5 ans, à comparer aux 8 % des PME ayant plus de 10 ans d'activité).
- Suivant l'Enquête entreprises 2002 de l'ENSR, plus de 80 % des PME européennes ne font pas usage des mesures de support financier. Spécifiquement, presque 70 % n'auraient pas besoin d'appui financier, tandis que 14 autres pour cent ne connaissent pas l'existence de systèmes d'appui financier. La connaissance de ces mesures est une condition préalable à l'utilisation des services d'appui financier, et les PME ne sont pas toujours informées par leur banque de leur participation à de tels systèmes.
- La transparence est une question clé tant pour les banques que pour les PME. Les banques reçoivent les bilans et les comptes de résultat d'environ les 2/3 de leurs PME clientes. Des documents plus sophistiqués, comme les budgets ou les plans financiers, sont rarement fournis aux banques. La qualité de l'information n'a pas été adéquate, bien que ceci se soit récemment amélioré. En fait, les PME sont en train de prendre l'habitude de fournir régulièrement de l'information sur leur structure et leurs performances économiques.
- D'un autre côté, les procédures des banques comme la notation et l'évaluation du risque doivent être transparentes. A ce sujet un code de conduite entre banque et PME est en cours de discussion aux niveaux national aussi bien qu'européen.

1 C'est-à-dire la proportion des actifs financés par crédit-bail sur le montant total des investissements.

Chapitre 1

Introduction

De nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) ont régulièrement considéré l'accès au financement comme un problème. Ceci vaut pour l'accès au capital aussi bien que pour l'accès au crédit. Le présent rapport se centre sur le financement par l'emprunt/la dette et fournit une analyse détaillée de la situation actuelle du financement des PME par le crédit. Le financement par le crédit comprend non seulement le financement par découvert et par prêt bancaire, mais aussi d'autres formes de financement comme le crédit-bail et l'affacturage. Le financement des capitaux propres n'entre pas dans l'objet du présent rapport.

Le recours à l'endettement diffère suivant les pays : dans certains pays les PME ont plus recours à l'endettement que dans d'autres. La structure du capital d'une entreprise semble dépendre plus du système financier et de la culture et traditions du pays dans lequel l'entreprise opère, que des caractéristiques de l'entreprise, comme la taille, le secteur, l'âge ou même la rentabilité².

Dans les rapports précédents de l'Observatoire des PME européennes, on s'est intéressé à l'accès au financement des PME, mais ces rapports se concentraient sur les différentes sources de financement utilisées par les PME, comme le capital, le financement interne et le financement informel (c'est-à-dire les amis ou la famille, les « business angels »).

Pour examiner la situation en ce qui concerne l'accès au financement par le crédit des PME en Europe, ce rapport fournit des réponses détaillées aux questions suivantes.

- Quelles sont les principales évolutions des contextes financiers, économiques et politiques affectant l'accès des PME au financement ?
- Quels sont les caractéristiques du financement bancaire des PME (par exemple nombre de lignes de crédit, durée des prêts, etc.) ?
- Quelles informations les banques demandent-elles aux PME ? La qualité de l'information fournie par les PME est-elle adéquate du point de vue des banquiers ? A l'inverse, les PME reçoivent-elles l'information appropriée de la part des banques ?
- Les PME ont-elles recours au crédit commercial ? Et quels facteurs influencent ce recours ?
- Le crédit-bail et l'affacturage sont-ils principalement utilisés par des PME sous-capitalisées ? Ou bien sont-ils devenus des instruments généralistes de financement ?
- Quelle est la pertinence des systèmes de garantie des prêts/de garantie mutuelle pour les PME ? Et ces systèmes sont-ils un moyen approprié pour faciliter l'accès des PME au financement ?

L'information comprise dans ce rapport se fonde sur un large éventail de sources d'informations, à savoir :

- La littérature existante, les publications (nationales aussi bien qu'internationales) et les études de cas fournies par les partenaires de l'ENSR.
- L'information provenant des bases de données centrales (comme la base de données BACH³).
- L'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR⁴ conduite dans des PME européennes entre mai et août 2002. Cette enquête est menée dans le cadre du projet de l'Observatoire.

2 Commission européenne, l'Observatoire européen des PME - 6ème rapport, soumis à la Direction Générale Entreprises par KPMG Consulting, EIM Business & Policy Research, et ENSR, Luxembourg, 2000.

3 Tirer des conclusions de l'analyse de la base de données BACH est assez difficile, car les différences entre pays peuvent être en gros subdivisées en trois groupes : (1) des différences comptables, (2) des différences dans le traitement statistique et (3) des différences économiques. Le projet BACH visait à neutraliser certaines des différences liées aux deux premiers groupes, de façon à permettre l'analyse des différences purement économiques (BACH-guide for the database user, 2001) (guide BACH pour l'utilisateur de la base de données, 2001).

- Des interviews, réalisés au printemps 2003 par les partenaires de l'ENSR, avec des experts des banques, des crédit-bailleurs, et des organisations de garantie mutuelle ou des prêts dans tous les pays couverts par ce rapport.

Le Chapitre 2 de ce rapport décrit les changements récents dans les conditions contextuelles influençant l'accès au financement des PME. Le Chapitre 3 se centre sur le financement par endettement des PME et, en particulier, sur le financement bancaire, le crédit commercial, le crédit-bail et l'affacturage. Le Chapitre 4 porte son attention sur le rôle que les systèmes de garantie peuvent jouer pour faciliter le financement bancaire des petites entreprises. Finalement, on présente un résumé et les conclusions fondées sur les analyses.

4 Pour plus de détails sur l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR voir Annexe II du présent rapport.

Chapitre 2

Des changements récents dans le contexte général

2.1. Les changements dans la structure du secteur financier

Le secteur financier a changé fondamentalement au cours des 20 dernières années. Les progrès des technologies de l'information et de la communication, la dérégulation et la globalisation ont constitué les principales forces d'impulsion de ces changements. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent aux banques de recueillir et de traiter de grand nombre de données. Ainsi, le degré d'automatisation des tâches de routine a considérablement augmenté (par exemple, les guichets automatiques, l'accord de prêt standardisé et des évaluations de risques assistés par ordinateur). En même temps, les banques doivent faire des investissements élevés relativement à leurs employés et à leurs systèmes afin de faire face aux flux d'informations. L'acquisition des technologies de l'information et de la communication requiert un investissement majeur en immobilisations, lequel engage financièrement les banques sur de longues périodes. La dérégulation permet aux banques d'élargir leur champ d'action ainsi que de s'engager dans de nouvelles activités, tandis que la globalisation implique une intégration croissante des marchés de capitaux. Dans ce contexte, l'introduction de l'euro a conduit à des changements substantiels dans les marchés financiers européens. Les nouveaux crédits sont couramment libellés en euros et beaucoup d'entreprises internationales opèrent en euros, ce qui pourrait mener à long terme à une plus grande intégration des marchés financiers européens, avec pour résultat un processus continu de fusions et d'acquisitions⁵.

De plus en plus souvent, les décisions financières sont prises sur la base de comparaisons mondiales en ce qui concerne la rentabilité et le risque qui y est associé. Ceci signifie que la performance économique des banques et des entreprises est surveillée de près, ce qui conduit à de fortes pressions concurrentielles. Dans les dernières années, le secteur financier de plusieurs États Membres de l'Union Européenne a connu des changements significatifs concernant par exemple l'internationalisation et la fusion d'institutions de crédit. Depuis 1992, le marché financier européen a été caractérisé par un changement continu de ces structures, une tendance à la consolidation pouvant être observée. Le nombre des institutions de crédit a décliné durant la dernière décennie dans la plupart des pays européens⁶. Ceci est également vrai pour les États Unis et le Japon où une vague de fusions a été observée à travers les années 1990⁷.

Suivant la Banque Centrale Européenne⁸, le nombre d'institutions financières monétaires dans la zone-euro a baissé d'environ 5 % par an au cours des 2 dernières décennies. Ceci a abouti à une plus grande concentration⁹ des banques dans la zone-euro (de 36 % en 1998 à 39 % en 2000). Toutefois, ce chiffre varie d'un pays à l'autre (de plus de 80 % au Portugal, à environ 20 % en Allemagne). Dans l'Union Européenne le nombre de banques a décliné de 14 % durant la période 1997-2000 pour arriver à 7 620. Le nombre d'agences bancaires a augmenté continuellement de 1994 à 1996 et a alors commencé à chuter. Cette décroissance peut être due au moins pour

5 Eurostat: Statistiques en bref, Industries, Commerce & Services, Thème 4-8/1999, Bruxelles, 1999.

6 Eurostat: Statistiques en bref, Industries, Commerce & Services, Thème 4-8/1999, Bruxelles, 1999.

7 Eurostat, Communiqué de presse No. 4/2000, Bruxelles, 2000.

8 Banque Centrale Européenne, Report on Financial Structures (Rapport sur les structures financières), Francfort, 2002.

9 Mesurée ici par la part des 5 premières banques dans le total des actifs, en pourcentage.

partie à l'introduction de services en ligne, à la banque par téléphone et aux systèmes de paiement automatique¹⁰. Entre 1997 et 2000, le nombre d'agences bancaires a diminué de 3 % pour arriver à 198 159.

En dépit de ces changements significatifs dans la structure du secteur, l'emploi est resté stable. En 2000, 2,7 millions de salariés travaillaient dans le secteur bancaire. Ceci représentait environ 1,7 % de l'emploi total¹¹ dans l'Union Européenne. Durant la période 1997-2000, on a pu observer une diminution du nombre d'institutions financières dans tous les Etats Membres, à l'exception de l'Irlande, de la Grèce et de la Suède. En dépit de la tendance générale, le nombre d'agences bancaires a augmenté dans 6 Etats Membres (Danemark, Grèce, Espagne, Irlande, Italie et Portugal).

La tendance aux fusions et à la concentration étant en prise en compte, rien ne prouve que l'intensité de la concurrence ait baissé ou que le service rendu par les banques se soit substantiellement dégradé. Les réductions d'effectif ont été principalement centrées sur les activités de « back-office », et non pas sur les services clients de « front-office ». La Banque Centrale Européenne a même signalé une croissance de la concurrence, due à des facteurs comme la dérégulation et la globalisation¹².

Durant les dernières années, des changements fondamentaux sont intervenus dans la structure du revenu du secteur bancaire. Dans l'Union Européenne, le revenu net des intérêts du secteur bancaire a crû d'environ 8,3 % entre 1997 et 2000, et durant la même période, le revenu net des commissions a augmenté d'environ 64,4 %. Cette croissance peut s'expliquer en partie par le fait que les banques ont commencé à commercialiser des produits connexes. Dans plusieurs Etats membres (comme l'Espagne) le secteur bancaire joue un rôle fondamental dans la vente de produits d'assurance. En proposant une plus large gamme de produits, les banques agissent de plus en plus comme des guichets uniques pour tous types de services financiers. Une chute du ratio entre le produit des intérêts et le produit des commissions (par exemple de 2,64 en 1998 à 2,3 en 1999, dans l'Union Européenne)¹³ marque l'importance croissante des produits connexes.

Les changements de structure du secteur bancaire ont été causés en partie par des évolutions technologiques fondamentales. Le recours au service de paiement électronique, notamment via internet, continue à se développer. Les banques encouragent leurs clients, tant particuliers qu'entreprises, à recourir aux services électroniques par une différenciation des tarifs. Dans nombre de pays, les tarifs pour les services « papiers » ont nettement augmenté, tandis que les prix pour les clients utilisant la banque à distance ou d'autres instruments de paiement moins coûteux ont baissé. Dans l'ensemble, plus de la moitié des entreprises européennes utilisent des services bancaires électroniques. D'après des études récentes, le nombre d'utilisateurs européens d'opérations bancaires en ligne va presque doubler, pour atteindre plus de 100 millions en 2007¹⁴.

Du fait de cette évolution technologique, les entreprises ont plus d'information sur les produits des différentes banques et leurs coûts relatifs. Elles sont plus aisément à même de comparer les différentes offres, ce qui rend le changement de banque plus facile (voir aussi la Section 3.2.4). De même, les relations bancaires avec des fournisseurs éloignés de services financiers sont facilitées par l'évolution technologique¹⁵. Ceci s'applique aux produits standards, mais non pas de façon générale aux solutions spécialisées ou sur mesure. Le Tableau 2.1 donne une vue d'ensemble des impacts possibles que ces changements peuvent avoir sur les PME.

10 Eurostat, Statistiques en bref, Industries, Commerce & Services, Thème 4-8/1999, Bruxelles, 1999.

11 Eurostat, Statistiques sur les établissements de crédit, Thème 4-26/2002, Bruxelles, 2002.

12 Banque Centrale européenne, Structural analysis of the EU Banking Sector, (Analyse structurelle du secteur bancaire européen), année 2001, Francfort, Novembre 2002.

13 Eurostat, Communiqués de presse 128/2001, Bruxelles, 2001.

14 Hamilton, C, T. Torris et B. Ensor, Sizing Europe's Online Banking, (Mesurer la banque en ligne européenne), Forrester Research, Cambridge, 2003.

15 Vesala, J., Technological Transformation and Retail Banking Competition : Implications and Measurement (Transformation technologique et concurrence dans la banque de détail : implications et mesure), Helsinki, 2000.

Tableau 2.1: Impacts possibles des changements structurels du secteur financier sur les PME

Eventuel impact positif sur les PME	Eventuel impact négatif sur les PME
<ul style="list-style-type: none"> - Une plus grande efficacité en matière de coûts peut conduire à une baisse des charges et/ou des taux d'intérêt. - Une plus large gamme de produits financiers, de meilleurs services et une expansion vers de nouveaux marchés couvrant de nouveaux segments de PME, lesquels pourraient faciliter l'accès des PME au financement. - Une utilisation accrue des services bancaires électroniques donnant au personnel bancaire plus de temps pour conseiller leurs clients. De ce fait, une approche plus centrée sur le client pourrait être adoptée par les banques (plutôt qu'une approche centrée sur les produits). - La nouvelle technologie et des considérations d'efficacité pourraient pousser la prise de décision plus près des dirigeants des agences locales, lesquels connaissent mieux la situation spécifique de leurs PME clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les PME pourraient être confrontées à une réduction du nombre de banques accessibles dans leur région. - En conséquence du processus des fusions et acquisitions, le montant global du crédit attribué aux PME pourrait être réduit*. Les entreprises ont habituellement un plafond de crédit dans chaque banque avec lesquelles elles travaillent. En conséquence, la ligne de crédit résultant d'une fusion ou d'une acquisition devrait normalement être moindre que la somme des lignes de crédit de chacune des banques. - Les PME pourraient être confrontées à des changements plus fréquents d'interlocuteurs (non seulement du fait des fusions mais aussi à cause des changements de poste ou de position au sein de la banque). Ainsi, cela pourrait prendre plus de temps aux entrepreneurs pour établir une relation de proximité et de confiance avec le directeur d'agence, laquelle est fréquemment considérée comme un facteur important pour l'accès au financement. - Les plus grandes organisations ont généralement une structure plus formelle ; de ce fait, leur durée de prise de décision est plus longue. Du fait de la concentration, les contacts avec les banques pourraient se détériorer et donc devenir moins fréquents. - Puisque la différence relative de taille entre la PME et sa banque augmente, les PME pourraient perdre en pouvoir de négociation. - Un réseau d'agences moins dense pourrait être considéré comme une détérioration du service, car les entrepreneurs devraient se déplacer plus loin pour aller jusqu'à leur banque la plus proche**. La réduction du nombre d'agences pourrait aussi impliquer une moindre concurrence, du moins au niveau local ou régional.

* Cette conséquence possible se réfère seulement aux PME en relation avec plus d'une banque.
** La distance à la banque la plus proche - comme critère de service - deviendra moins importante car le recours à la banque en ligne continuera à s'intensifier (voir ci-dessous).

2.2. Les changements dans le contexte général

L'accès des PME au financement n'est pas uniquement influencé par les changements de la structure du secteur financier, mais également par les changements dans le contexte général. La présente section examine les évolutions majeures du cadre *légal* pour le secteur financier ainsi que les évolutions du cadre *économique*, lesquelles déterminent l'accès des PME au financement. Enfin, il examine les évolutions récentes des *politiques* européenne et nationales pour l'amélioration de l'accès des PME au financement.

2.2.1. Le contexte légal

Le changement actuel le plus significatif, dans le secteur financier, est le Nouvel Accord de Bâle sur les fonds propres (« Bâle II »). Il implique des changements, en cours et imminents, dans le cadre légal et économique du financement bancaire. Cet Accord doit remplacer le système initial de mesure des fonds propres connu sous le

nom d' « Accord de Bâle sur les fonds propres », lequel a été introduit par le Comité de Bâle¹⁶ sur le contrôle bancaire en 1988. Durant les années 1990, l'Accord sur les fonds propres est devenu une norme acceptée au niveau international, et appliquée dans plus de 100 pays.¹⁷

Nouvel Accord de Bâle sur les fonds propres (« Bâle II ») :

Depuis janvier 2001, le Nouvel Accord de Bâle sur les fonds propres (« Bâle II »), qui doit remplacer l'Accord sur les fonds propres de 1988¹⁸, a été discuté en profondeur. L'actuel document soumis à consultation¹⁹ a été publié en avril 2003. Le nouveau cadre vise à aligner les requis réglementaires concernant les fonds propres au plus près des risques sous-jacents, et aussi à proposer aux banques et à leurs contrôleurs plusieurs options pour l'évaluation de l'adéquation des fonds propres. Bâle II devrait avoir la capacité de s'adapter aux évolutions du système financier et devrait accroître la sécurité et la solvabilité des transactions. La proposition est fondée sur 3 piliers se renforçant mutuellement qui permettent aux banques et aux contrôleurs d'évaluer de façon adéquate les risques divers auxquels les banques font face. Le Nouvel Accord de Bâle sur les fonds propres se centre sur les piliers suivants.

- Des requis minimaux en matière de fonds propres, lesquels cherchent à affiner le système de mesure établi dans l'Accord de 1988.
- Une méthode de contrôle de l'adéquation des fonds propres d'une institution et de son système interne d'évaluation.
- La discipline du marché, via un système de divulgation d'informations afin d'encourager des pratiques bancaires sûres et solvables.

D'après le dernier planning, la mise en oeuvre du Nouvel Accord sur les fonds propres devrait avoir lieu à la fin de l'année 2006. Un nouveau système européen sera mis en place d'après une directive de l'Union Européenne sur l'adéquation des fonds propres. La Commission se propose de présenter une proposition au début 2004. Cette directive devrait être mise en oeuvre dans les Etats Membres à la fin 2006 (en parallèle avec Bâle II).

En réponse à la crainte largement répandue que, du fait de ce nouvel Accord, les PME pourraient être confrontées à de plus mauvaises conditions de financement, le Comité de Bâle a pris en compte le fait que les PME constituent un type différent de risques de crédit, en indiquant de ce fait des façons différentes pour traiter soit des PME, soit des grandes entreprises²⁰. Du fait que les crédits aux PME jusqu'à 1 million d'euros seront généralement inclus dans le portefeuille réglementaire des opérations de détail, le requis en fonds propres bancaires nécessaires pour le crédit aux PME sera moins élevé que celui pour le crédit aux grandes entreprises²¹. Le Nouvel Accord permettra aux banques de traiter le crédit aux petites entreprises comme des « crédits de détail », lesquels devront être appuyés par des fonds propres considérablement moins élevés que ceux nécessaires pour les grandes entreprises. Ceci est supposé faciliter l'accès des petites entreprises au financement, et améliorer leurs conditions de crédit²². Les résultats de l'Etude Quantitative d'Impact 3 (QIS3)²³ montrent que les besoins en capitaux des banques pour les prêts aux PME seront généralement moins élevés qu'ils ne le sont actuellement.

En plus du Nouvel Accord de Bâle sur les fonds propres, plusieurs changements récents dans la législation européenne ont également affecté la position financière des PME. La réglementation du Parlement européen et du Conseil de l'Union Européenne sur les « paiements transfrontaliers en euros » (règlement 2560/2001) assure que les coûts pour les paiements transfrontaliers en euros seront les mêmes que les coûts pour les paiements en euros au sein d'un Etat Membre. Après le 1^{er} juillet 2003, les coûts prélevés par une institution pour des transferts de crédit transfrontaliers en euros (jusqu'à 12 500 € transférés) seront les mêmes que les coûts prélevés par la

16 Le Comité de Bâle a été établi en 1974 par les Gouverneurs des banques centrales de 10 pays, et a maintenant comme membres la Belgique, le Canada, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, les Pays Bas, l'Espagne, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

17 Banque des règlements internationaux, The New Basel Capital Accord : an explanatory note (Le Nouvel Accord de Bâle sur les Fonds propres : une note explicative), Bâle, Janvier 2001.

18 www.bis.org/publ/bcbsca.htm - The New Basel Capital Accord (Le Nouvel Accord de Bâle sur les Fonds propres).

19 <http://www.bis.org/bcbs/cp3ov.pdf> - Document soumis à consultation - vue d'ensemble du Nouvel Accord de Bâle sur les Fonds propres, Avril 2003.

20 Banque des règlements internationaux, Basel Committee on Banking Supervision : Overview paper for the Impact Study (Comité de Bâle sur le contrôle bancaire : vue d'ensemble pour l'étude d'impact), Octobre 2002.

21 Parlement européen : Working document on banks' minimum capital requirements (capital adequacy) (Document de travail sur les requis minimaux en capital pour les banques (adéquation du capital)), Bruxelles, 2002.

22 Friedrich Ebert Stiftung, Arbeitskreis Mittelstand (Groupe de travail pour les PME), Bonn, Juillet 2003.

23 Banque des règlements internationaux, Basel Committee on Banking Supervision : Quantitative Impact Study 3 - Overview of Global Results (Comité de Bâle sur le contrôle bancaire : étude quantitative d'impact 3 - Vue d'ensemble des résultats globaux), Basel, Mai 2003.

même institution pour le même transfert de crédit en euros à l'intérieur de l'Etat Membre. Au 1^{er} janvier 2006, ce montant sera porté à 50 000 €. Du fait de ce règlement les coûts pour les paiements transfrontaliers en euros seront réduits, ceci impliquant de moindres frais bancaires.

La « Directive concernant la lutte contre le retard de paiement » (Directive 2000/35/EC du Parlement Européen et du Conseil de l'Union Européenne du 20 juin 2000 destinée à combattre les paiements tardifs dans les transactions commerciales) est entrée en vigueur en août 2000, après s'être rendu compte qu'un quart des faillites des entreprises européennes était causé par des paiements en retard. La Directive vise à protéger les entreprises et, en particulier, les PME, contre les charges administratives et financières élevées résultant des délais de paiement excessifs et des retards de paiements. L'impact majeur de cette directive devrait être un raccourcissement des délais de paiement et un meilleur respect des dates de paiement. La Directive est limitée aux paiements des transactions commerciales entre entreprises (c'est-à-dire fourniture de biens ou de services), ou bien entre entreprises et autorités publiques ; elle ne concerne pas les transactions avec les consommateurs. Le taux des intérêts pour paiement en retard (« le taux d'intérêt minimum applicable »), que le débiteur doit payer correspond à l'addition du taux de référence de la Banque Centrale Européenne plus (au moins) 7 % - points, sous réserve d'autres clauses spécifiées dans le contrat. Toutefois, en Espagne, en Grèce, au Portugal, aux Pays-Bas et au Luxembourg, aucune mesure similaire n'a encore été introduite dans la législation nationale²⁴.

2.2.2. Le contexte économique

Pour les PME, la situation économique influence à la fois la disponibilité des capitaux et leur coût. La situation économique actuelle est caractérisée par un cycle économique faible²⁵ : En 2002, la croissance dans la zone-euro n'a été que de 0,9 % (UE : 1,1 %). Pour 2003, on s'attend à une croissance économique de 1 % dans la zone-euro (1,3 % dans l'UE) qui devrait augmenter à 2,4 % en 2004.

La disponibilité des capitaux pour les PME

Vu la faiblesse du cycle économique, le taux de croissance des prêts par les banques s'est ralenti, reflétant une plus faible demande ainsi qu'une plus grande sélectivité pour les prêts. Dans la zone-euro, le taux de croissance des prêts bancaires a chuté de plus de 9 % au début 2001, à environ 4 % à la fin de 2002²⁶.

Une réduction potentielle des crédits pour les PME a été observée, il y a quelque temps, du fait de l'attitude des banques vis-à-vis du prêt aux PME. Les banques ont limité les prêts aux PME. Ceci n'indique pas que les banques manquent de fonds à prêter, mais met en évidence une approche plus prudente vis-à-vis du prêt en conséquence des attentes plus soutenues en matière de rentabilité bancaire²⁷. De façon générale, les plus forts retours exigés par les investisseurs conduisent au développement d'une culture de création de valeur pour les actionnaires, les banques se concurrençant de façon intensive pour les investisseurs sur une échelle mondiale. De ce fait, il importe pour les banques d'avoir un fort niveau de profit et des risques peu élevés, de façon à faire la preuve de leur efficacité et pour obtenir des scoring favorables, lesquels sont également nécessaires pour diminuer les coûts de refinancement. Dans ce contexte, chacun des secteurs d'activité d'une banque se doit d'être profitable par lui-même (sans financement d'une activité par une autre). Les institutions financières doivent porter attention à ajuster le risque au retour sur investissement (RAROC)²⁸. Plusieurs signes indiquent que les banques sont actuellement en train de revoir leur portefeuille, particulièrement dans certains secteurs spécifiques (par exemple, la construction). Ceci indiquerait que les banques ont besoin de plus d'informations d'actualité sur les entreprises, et aussi que l'on attend des entreprises ayant une faible rentabilité qu'elles adaptent leur niveau de crédit bancaire à leur situation économique courant, c'est-à-dire en augmentant leurs garanties, en réduisant leur encours de crédit, etc.

24 Commission européenne, Entreprises Europe No. 10, Janvier-Mars 2003, Bruxelles, 2003.

25 Commission européenne, Economic Forecasts Spring 2003 (Prévisions économiques, printemps 2003), Bruxelles, 2003.

26 Aernoudt, R. (red.), Financing SMEs, the European Approach, proceedings of the European Conference in Louvain la Neuve (Le financement des PME, l'Approche européenne, débats de la Conférence européenne à Louvain la Neuve) 24-25/10/2001, organisée par le Ministre Serge Koubla, Louvain la Neuve, 2001.

27 Banque Centrale européenne, Structural analysis of the EU Banking Sector, (Analyse structurelle du secteur bancaire européen), année 2001, Francfort, Novembre 2002.

28 Banque nationale de Belgique, Rapport 2001 et Rapport 2002, Bruxelles, 2001 et 2002.

Le coût de l'argent pour les PME

Le début des années 1990 a été caractérisé par un déclin continu des taux d'intérêt à long et à court termes. La différence entre le taux d'intérêt aux Etats Unis et le taux d'intérêt en Europe s'est amoindrie durant les dernières années et on s'attend à ce que le taux d'intérêt dans la zone-euro et celui aux Etats Unis converge vers 2004.

Toutefois, du point de vue des PME, le coût de l'emprunt (taux d'intérêt et charges) reste une question importante. Le financement externe tend à être plus coûteux pour les petites entreprises que pour les grandes, car les coûts fixes de l'opération de prêt (par exemple, les coûts administratifs et les coûts de collecte d'information sur l'emprunteur) ne sont pas proportionnels à la taille du prêt ; ils rendent ainsi les petits prêts plus coûteux que les grands²⁹. La différence de coût est également causée par les positions différentes en matière de risque pris par les banques³⁰, et par d'autres facteurs liés à la taille comme le plus grand sens des affaires des grandes entreprises en matière de finance, et le plus grand effet de levier souvent réalisable par les grandes entreprises.

Le coût des transactions bancaires

En plus des taux d'intérêt, les charges additionnelles, comme les commissions bancaires, sont des données significatives pour les PME. Durant les dernières années, on a observé une tendance croissante à éditer et transmettre via des instructions de paiement électroniques, car les paiements manuels sont souvent plus coûteux que les paiements par internet (voir Section 3.2). Dans le futur, la tendance à s'orienter vers les opérations électroniques se développera encore, et on s'attend notamment à un haut potentiel de croissance des opérations bancaires par internet³¹. Ainsi, les opérations bancaires par internet peuvent constituer pour les PME une possibilité de diminuer leurs frais bancaires (voir Section 3.2.3).

Des changements dans les modes de paiement des clients (croissance des paiements différés, notamment du fait de l'acceptation croissante par les détaillants des paiements par carte) ont un impact direct sur les coûts de financement des PME. Les virements et les prélèvements automatiques sont maintenant les moyens de paiement les plus largement utilisés dans la zone-euro. Les chèques ont été de plus en plus substitués par d'autres moyens de paiement, et les banques européennes ne garantissent plus l'encaissement des chèques (jusqu'à un certain montant) comme elles le faisaient auparavant. Avec le remplacement croissant des paiements comptants par des paiements différés, le besoin en capitaux des PME pour leur fonds de roulement s'accroît. Ceci vient du fait que plusieurs jours ou semaines sont nécessaires (en fonction des contrats), pour transférer l'argent de l'institution gérant le crédit par carte jusqu'au compte de l'entreprise.

2.2.3. Le contexte politique

Plusieurs initiatives politiques concernant le secteur financier et/ou l'accès des PME au financement par endettement ont été largement débattues ces dernières années. Ceci a débouché sur d'importants changements, à la fois dans le contexte politique d'ensemble et en matière de mesures concrètes d'appui financier.

Le 5 décembre 2001, le Conseil Industrie a demandé à la Commission d'explorer la possibilité de dresser un code de conduite entre les banques, les institutions financières et les PME, de façon à encourager les contacts entre ces parties et à renforcer leur compréhension mutuelle.

29 Wagenvoort, R., Are finance constraints hindering the growth of SMEs in Europe? (Est-ce que les contraintes en matière de financement freinent la croissance des PME en Europe ?), EIB Papers, Vol. 7, No. 2, Luxembourg, 2003.

30 Bulletin de la Banque de France : Le coût du crédit aux entreprises ; donné à la fin d'octobre 2002, No. 109, Paris, Janvier 2003.

31 Banque centrale européenne, Blue Book, Francfort, 2001.

Code de Conduite interbancaire et PME :

L'objectif du Code européen de Conduite entre les banques, les institutions financières et les PME est d'améliorer la compréhension des positions mutuelles. On évalue depuis janvier 2002³² la possibilité de mise en place de ce Code de Conduite. Ce moyen de construction de la confiance sur une base volontaire sera fondé sur un ensemble de principes communs. On établira, d'après les avant-projets respectifs de ce Code de Conduite, les principes généraux ainsi que les principes concernant le processus afférant au crédit. Les principes généraux se référeront à l'établissement d'une confiance mutuelle, au développement de la transparence, à l'ouverture du dialogue, au respect de la discrétion et de la confidentialité et à la non-discrimination. En ce qui concerne le processus afférant au crédit, l'accent sera mis sur la transparence mutuelle. En ce qui concerne les institutions financières, le processus d'examen des dossiers et les termes et conditions seront affirmés, et en ce qui concerne les PME, on mentionne d'informer sur les changements circonstanciels (par exemple, sur la performance économique de l'entreprise).

Des avant-projets de ce Code de Conduite existent déjà et sont soumis à un débat en cours.

La Commission Européenne a reconnu l'existence des difficultés de financement des plus petites entreprises ainsi que celle d'un défaut du système de marché dû à des problèmes d'information ainsi qu'aux coûts de transaction. Une vaste série de mesures destinées à appuyer les PME est maintenant utilisable dans les Etats Membres. Elles comprennent notamment des mesures subventionnant une certaine proportion des coûts d'investissement et des services de conseils.³³

Par ailleurs, de nombreux pays ont acquis une expérience solide en ce qui concerne les systèmes de garantie des prêts et les systèmes de garanties mutuelles. Sur ses propres fonds, via les instruments financiers de l'UE et sur les fonds de la Banque Européenne d'Investissement (B.E.I), le Fonds Européen d'Investissement (F.E.I) fournit des appuis aux systèmes de garantie (c'est-à-dire aux fonds de garantie et aux associations de garantie mutuelle), sous la forme de co ou contre-garanties (couvrant habituellement jusqu'à 50 % des pertes supportées par les organisations nationales quand elles augmentent leur profil de risque en supportant des investissements de PME à plus grand risque)³⁴. Les schémas de garantie de prêt et de garantie mutuelle sont exposés plus en détail dans le Chapitre 4.

Le futur cadre politique au niveau de l'UE sera modifié par le Plan d'Actions pour les Services Financiers. Il est prévu de mettre en œuvre le Plan d'Action qui constitue une partie cruciale de l'agenda de Lisbonne sur la réforme économique, pour 2005. De façon à tenir cette date, avril 2004 a été fixé comme la date limite pour l'adoption des propositions législatives.

32 Commission européenne, Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises (Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur la mise en oeuvre de la charte européenne des petites entreprises). Bruxelles, 2003.

33 Aernoudt, R. (red.), Financing SMEs, the European Approach, proceedings of the European Conference in Louvain la Neuve (Le financement des PME, l'Approche européenne, débats de la Conférence européenne à Louvain la Neuve) 24-25/10/2001, organisée par le Ministre Serge Koubla, Louvain la Neuve, 2001.

34 Commission européenne, Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy (Guide du financement par capital investissement dans la politique régionale), Bruxelles, 2002.

Le Plan d'action pour les Services Financiers (FSAP)³⁵ :

Le FSAP a été établi pour les raisons suivantes :

- il renforcera les garde-fous de la stabilité financière et de l'intégrité du marché ;
 - il préparera le chemin pour la mise en place et le renforcement de la législation financière européenne commune ;
 - on en attend des bénéfices économiques significatifs :
- 1 un marché unique des garanties et un accès amélioré au marché pourraient déboucher sur une augmentation de 1,1 % du PIB de l'UE dans la prochaine décennie ;
 - 2 on pourrait attendre d'une infrastructure unique pour la compensation et le règlement la réduction des coûts administratifs/de « back-office » jusqu'à 42-52 % ;
 - 3 une plus grande intégration des marchés financiers de détail pourrait induire des gains potentiels en terme de taux d'intérêt, les réductions correspondant à 0,7 % du PIB de l'UE.

Une des conclusions de la présidence du Conseil Européen de Bruxelles en mars 2003 était qu'un Plan d'Action Européen sur l'Esprit d'Entreprise devrait être proposé, portant notamment son attention sur l'amélioration de l'accès au financement³⁶. La Commission a été invitée par le Conseil Européen à proposer un Plan d'Actions accordant une attention spécifique à l'accès aux finances à un coût réduit et, en particulier, au capital-investissement et aux micro-crédits.

En Finlande, le premier système de micro-crédit a été mis en place en 1996.

Etude de cas : Finlande/micro-prêts de Finnvera plc.³⁷

Finnvera plc. est un des principaux fournisseurs de services d'appui financier en Finlande. Il est détenu par l'Etat finlandais. Finnvera agit en tant que fournisseur de services complémentaires de financement du risque, en étroite association avec les banques et d'autres organisations financières.

Le système « micro-prêts » de Finnvera a été introduit en 1996 et visait à promouvoir l'entrepreneuriat et la création d'emplois en Finlande. Le « micro-prêt pour femmes » a été introduit en 1997. Les deux systèmes ont des termes et conditions identiques, sauf que « micro-prêts pour femmes » peut être attribué uniquement à des entreprises qui sont dirigées par des femmes ou dont la majeure partie appartient à des femmes. Les « micro-prêts » financent les investissements ainsi que le fonds de roulement dans les entreprises en création et les entreprises déjà établies. Les prêts sont disponibles pour les micro-entreprises employant moins de 5 personnes dans les secteurs de l'industrie et des services. Le « micro-prêt » est souvent utilisé comme un instrument financier complémentaire en combinaison avec des prêts bancaires traditionnels ou d'autres méthodes de financement. Le montant maximum d'un « micro-prêt » est de 20 000 € et la durée de remboursement est de 5 ans, avec une période de grâce de 1 an. Le taux d'intérêt est plus bas que celui des taux du marché, ce facteur contribuant à la popularité du système. De nombreux entrepreneurs utilisateur du système « micro-prêts » sont des indépendants. Parmi les utilisateurs du « micro-prêt pour femmes » la part des indépendantes est encore plus élevée. Dans un rapport d'évaluation, on a constaté que ce type de système de prêt s'adapte particulièrement aux entreprises en création, vu leur manque de garanties. Selon cette évaluation, les entrepreneurs considèrent de façon positive les termes des prêts. Quelques améliorations potentielles pourraient être identifiées ; par exemple, le remboursement du prêt pourrait être plus flexible car certains entrepreneurs sont capables de rembourser plus vite, tandis que dans les activités saisonnières le niveau des liquidités varie considérablement.

Des initiatives politiques concernant des secteurs financiers et/ou l'accès au financement ont également été mises en place dans d'autres Etats Membres de l'Union Européenne. Ainsi, afin de prévenir le risque d'une réduction de crédit aux PME en Belgique, un groupe de travail a été mis en place sous les auspices du Ministre des

35 http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/finances/actionplan/index.htm.

36 www.europa.eu.int: Conclusions de la Présidence : Conseil européen de Bruxelles, 20 et 21 Mars 2003.

37 Stenhom, P., Pien- ja naisyrittäjälainan evaluointi (Evaluation des prêts pour les micro-entrepreneurs et les femmes entrepreneurs). Publication interne de Finnvera plc., Helsinki, 1999.

Finances en 2001³⁸. Dans son rapport, le groupe de travail a recommandé la mise en place d'un observatoire des prêts bancaires au sein de la Banque Nationale de Belgique. Cet observatoire devrait fournir de l'information concernant l'évolution des conditions des prêts (prix et volume).

De façon générale, les nouvelles mesures d'appui financier destinées à faciliter l'accès des PME au financement se centrent souvent sur des groupes cibles spécifiques, comme les entreprises en création, les entreprises orientées vers l'innovation ou vers la technologie, ou sur l'entrepreneuriat féminin (par exemple, au Luxembourg, en Norvège, en Espagne). En France, par exemple, le PCE (« Prêt à la Création d'Entreprise ») a été mis en place en octobre 2000 pour soutenir la création de très petites entreprises et pour leur fournir l'opportunité de mieux équilibrer leur structure financière. En conséquence, le montant des prêts est plutôt réduit (maximum 8 000 €). En Allemagne, un programme de micro-crédit (jusqu'à 25 000 €) sera lancé par la DtA-Mittelstandsbank en octobre 2003. Les crédits auront une durée de 5 ans, le remboursement commençant après 6 mois, avec un taux d'intérêt fixe de 8,5 % sur toute la période. La DtA-Mittelstandsbank paie également une commission fixe pour les frais de tenue de compte à la banque du bénéficiaire, rendant ainsi les micro-crédits plus profitables pour cette banque³⁹. En Belgique⁴⁰, depuis 2002, des prêts de démarrage pour les chômeurs ayant l'intention de se mettre à leur compte ont également été ouverts aux personnes âgées de plus de 50 ans.

Ces exemples montrent que nombre de pays européens appuient activement l'accès des PME au financement. Toutefois, 96 % des entreprises européennes estiment que les gouvernements nationaux ainsi que l'Union Européenne pourraient être plus actifs en ce domaine⁴¹. Entre autres, les entreprises suggèrent les améliorations suivantes :

- un accès plus aisé aux systèmes de garantie des prêts ;
- l'encouragement de la mise en place de banques de développement régional ;
- un accès plus aisé à l'information financière et au conseil ;
- de l'aide à l'établissement des dossiers de demande de financement.

38 Werkgroep Toegang van de KMO's tot bankkrediet en de beursmarkten, Verslag van de Medevoorzitters Eric André en Aimé Desimpel, aan de Heer D. Reynders, federaal Minister van Financiën (Groupe de travail Accès des PME aux prêts bancaires et à la bourse, Rapport des coprésidents Eric André et Aimé Desimpel, à D. Reynders, Ministre Fédéral des Finances), Bruxelles, 2001.

39 <http://www.bmwi.de/Homepage/F%60rderdatenbank/F%60rderdatenbank.jsp>.

40 Ministre Fédéral des PME, KMO en Middenstandsbeleid; Tussentijdse balans (PME et politique des PME ; un bilan d'étape), Bruxelles, Septembre 2001-Juin 2002.

41 Euro-chambres, Access to finance within European Chambers of Commerce and Industry (Accès au financement dans les Chambres de Commerce et d'Industrie), 2001, Bruxelles.

Chapitre 3

La situation du financement par endettement des PME européennes

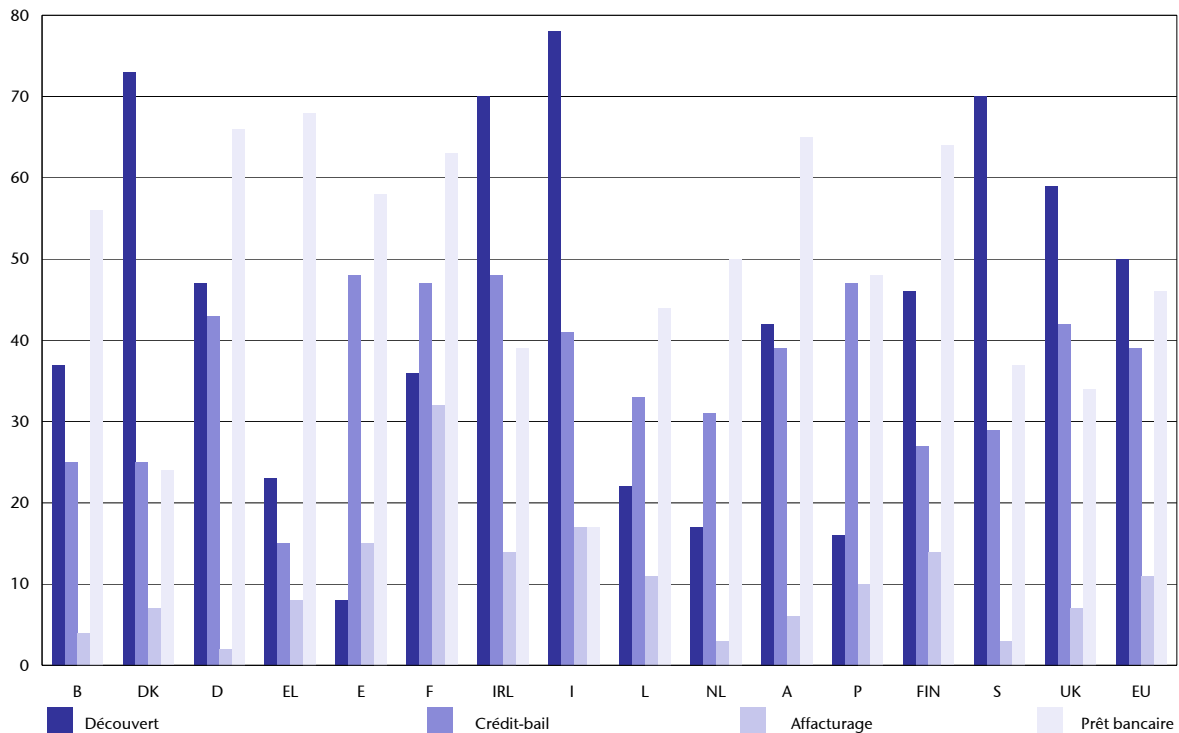
3.1. Vue d'ensemble

Dans l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR, on a demandé aux PME quelle était la contrainte majeure pesant sur leurs performances. Environ 13 % des PME européennes considèrent l'accès au financement comme le frein majeur ; toutefois, la majorité des PME considèrent le manque de main d'œuvre qualifiée comme la contrainte la plus importante.

Schématiquement, on peut distinguer 2 systèmes de financement en Europe ; l'un est basé sur les banques, comme en Allemagne et en Autriche, et l'autre est basé sur le marché financier comme au Royaume Uni. Dans un système financier basé sur les banques, les prêts sont la source préférentielle pour le financement des investissements ; c'est-à-dire que les banques jouent le rôle le plus important dans la fourniture des financements. Les systèmes financiers basés sur le marché sont, au contraire, caractérisés par des marchés concurrentiels, où d'autres formes de financements (par exemple, actions et obligations) sont plus importantes que les prêts bancaires⁴². L'importance du recours au prêt bancaire varie d'un pays à l'autre. Toutefois, la majorité des PME européennes dépend du financement bancaire et il semble qu'il y ait un manque de sources de financement alternatives.

Le Grant Thornton Business Survey (Enquête entreprises de Grant Thornton) donne une indication des différents types de *financement par l'endettement* auquel ont recouru les entreprises de taille moyenne (voir Graphique 3.1). Dans la majorité des Etats Membres ces entreprises utilisent principalement le financement bancaire (à savoir découvert et emprunt). Toutefois, le crédit-bail constitue également une source importante de financement. En Espagne, en France, au Luxembourg, aux Pays-Bas et au Portugal le crédit-bail est utilisé plus souvent que les découverts. L'affacturage, par ailleurs, semble être particulièrement important en France.

42 Allen, F. et Gale, D., *Comparing Financial Systems* (Comparaison des systèmes financiers), Cambridge, 2000.

Graphique 3.1: Pourcentage de PME recourant au financement par endettement dans l'UE-15, par pays

L'étude a été conduite sur des entreprises indépendantes de taille moyenne (50-250 employés).

Source: Grant Thornton, The European Business Survey, Londres, 2001.

Les besoins en capitaux des PME peuvent être couverts soit par leurs propres capitaux soit par du capital emprunté. Le capital emprunté nécessité par les PME, en provenance de différents prêteurs (par exemple banques, fournisseurs, etc.), est la différence entre le besoin en fonds et le propre capital disponible. On peut obtenir de l'information sur le *ratio capitaux propres/total bilan*⁴³ des plus petites entreprises à partir de la base de données BACH de la Commission Européenne. Cette base de données comprend la description du bilan des entreprises d'un grand nombre d'Etats Membres⁴⁴.

Ces données montrent qu'il n'y a pas de lien évident entre le ratio capitaux propres/total bilan et la taille de l'entreprise. Dans plusieurs pays (comme l'Autriche, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne et l'Espagne), le ratio capitaux propres/total bilan des petites entreprises est plus faible que celui des entreprises de taille moyenne. Dans d'autres pays il est plus fort (comme pour la Belgique et la France). Les différences de ratio capitaux propres/total bilan entre les pays pourraient être une conséquence des différents systèmes d'imposition (par exemple, pourcentage de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les sociétés), des systèmes financiers (par exemple, système de financement fondé sur le marché ou bien fondé sur les banques), le contexte légal (par exemple, les réglementations comptables ou les requis en matière de capital minimum pour les nouvelles entreprises) et les « traditions financières ». Les différences entre secteurs sont d'abord dues à la différence de besoins en capitaux. Le fait général que, plus petite soit une entreprise, plus faible soit le ratio capitaux propres/total bilan, quand il est applicable, montre que les petites entreprises ont un plus grand besoin de finances externes que les grandes entreprises. En conséquence un frein « d'ordre général » au financement externe est supposé constituer un plus grand handicap pour les petites entreprises que pour les plus grandes.

43 En anglais : equity ratio.

44 Les données de BACH incluent un biais en faveur des larges entreprises (par exemple les ratios capitaux propres/total bilan des petites entreprises sont surestimés).

Tableau 3.1: Capital et réserves (capitaux propres), par secteur, taille d'entreprises et pays, 2000, en pourcentage du total bilan

	Industries manufacturières		Commerce de détail		Transports, Communication	
	Petites	Moyennes	Petites	Moyennes	Petites	Moyennes
Autriche	19,69*	33,08	5,34*	31,48	8,14*	41,95
Belgique	38,40	36,41	29,33	27,13	32,80	34,62
Danemark	29,61	35,93	26,21	34,15	26,80	24,45
France	36,90	36,88	35,81	31,05	28,99	27,04
Finlande	38,75	43,61	31,64	39,59	31,47	40,19
Allemagne*	20,57	27,95	11,00	13,13	n.d.	n.d.
Italie	27,92	26,83	24,95	20,77	39,68	26,93
Pays-Bas	34,45	34,94	35,95	30,11	30,44	26,67
Portugal	34,28	38,45	31,99	30,91	20,98	27,94
Espagne	42,68	45,26	40,34	43,21	44,66	68,04
Suède	32,33	31,35	28,35	23,79	21,98	14,21

* Les données se réfèrent à 1999.

n.d. = données non disponibles.

L'industrie manufacturière se réfère aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 13-22 et 24-36.

Le commerce de détail se réfère aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 52.1-52.6 et 50.5.

Les transports et communication se réfèrent aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 60-64.

Les petites entreprises sont celles qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 7 millions d'euros.

Les entreprises de taille moyenne sont celles qui ont un chiffre d'affaires compris entre 7 et 40 millions d'euros.

Source: Base de données BACH - Août 2003.

En général, l'*intensité d'investissement*⁴⁵ des grandes entreprises dépasse celle des PME. Ceci peut s'expliquer en partie par les différences des structures sectorielles entre les deux groupes (grandes entreprises et PME). Mais même dans le même secteur (ou types d'activité) les grandes entreprises ont une plus grande intensité capitalistique que les PME. Les grandes entreprises ont une meilleure position en matière de capitaux propres, ce qui leur permet de posséder des actifs immobilisés (comme des immeubles, des équipements de bureau, etc.), plutôt que de les louer ou les acquérir par crédit-bail. Dans la plupart des pays, l'importance de la dette financière à court terme est généralement plus forte pour les PME que pour les grandes entreprises, ce trait étant corrélé aux besoins des PME de (relativement) plus de besoins en fonds de roulement.

De plus, le ratio *dette financière sur le total bilan* (toutes dettes supportant des charges financières sur le total bilan ; c'est-à-dire le crédit commercial n'étant pas inclus) diffère entre les PME et les plus grandes entreprises dans de nombreux pays, ce ratio variant également entre les pays⁴⁶. Il est élevé en Allemagne et en Autriche, tandis que la différence est plutôt réduite en France, Italie et Espagne. Au contraire, en Belgique, les grandes entreprises tendent à être légèrement plus endettées que les petites.

3.2. Le financement bancaire

En l'an 2000, les prêts des banques aux entités non bancaires ont représenté environ 7 392 milliards d'euros dans la zone-euro, soit une augmentation de plus de 25 % par rapport à 1997. 90 % des crédits fournis étaient nationaux, 3 % internes à la zone-euro et les 7 % restants correspondaient à des crédits à des entités non bancaires dans d'autres pays⁴⁷. Les taux d'intérêt ont chuté considérablement. Durant les quelques dernières années, du fait d'une inflation plus faible, et dans la plupart des Etats Membres, les PME peuvent obtenir des prêts bancaires à un taux situé entre 7 % et 9 %. En plus des prêts bancaires, les PME ont recours au découvert pour financer leurs activités. En général, les découverts sont plus coûteux, mais sont souvent préférés par les entreprises du fait de leur plus grande flexibilité⁴⁸. Néanmoins, les prêts sont habituellement plus élevés que les découverts. Dans la zone-euro la majorité des prêts sont libellés en euros. L'emprunt en monnaie étrangère ne se rencontre que dans peu d'Etats Membres. En Finlande et au Portugal, par exemple, l'emprunt en devises autres que l'euro

45 Ratio « immobilisations sur total actif ».

46 Rivaud-Danset, D., E. Dubocage et R. Salais, Comparison between the financial structure of SMES and that of large enterprises (LSE) using the BACH database (Comparaison entre la structure financière des PME et celle des grandes entreprises en utilisant la base de données BACH), Communautés européennes, Bruxelles, 2001.

47 Banque centrale européenne, Rapport annuel 2000, Francfort, 2001.

48 Commission européenne, L'accès des entreprises au financement, document de travail des services de la Commission, Bruxelles, 2001.

est pratiquement inexistant, tandis qu'en Autriche, à la mi-2002, presque 20 % des prêts bancaires aux entreprises étaient constitués d'emprunts en devises étrangères (comparé à 7,8 % en 1995). La raison exacte de cette croissance de l'emprunt en devises étrangères n'est pas entièrement comprise, mais il a été suggéré que les banques autrichiennes recouraient à des prêts en devises étrangères (yen ou US \$), moins coûteux.

3.2.1. L'importance du financement bancaire pour les PME

Comme montré dans la Section 3.1, les plus petites entreprises recourent relativement plus au financement bancaire par rapport aux grandes entreprises. Toutefois, suivant la base de données BACH, il n'y a pas d'informations comparables, détaillées et récentes qui soient disponibles sur le financement bancaire des entreprises en fonction des différentes classes de taille, des secteurs et des pays.

En conséquence, on a demandé aux PME participant à l'enquête ENSR de fournir des détails sur le nombre de banques dans lesquelles elles ont une ligne de crédit, l'importance des prêts et leur durée.

Comme le montre le Tableau 3.2, 41 % des PME européennes ont des lignes de crédit avec une seule banque. Presque un tiers des PME européennes ont des lignes de crédits avec 2 ou 3 banques, et seulement 5 % ont des lignes de crédit avec plus de 3 banques. En conséquence, approximativement, 80 % des PME européennes ont au moins une ligne de crédit. Les PME de l'industrie manufacturière, du commerce de gros, des transports/communication ont besoin relativement plus de crédit que les PME des autres secteurs, et c'est donc plus fréquemment que les PME de ces secteurs ont des lignes de crédit avec 3 banques ou plus. Les PME dans les services aux entreprises et les services aux particuliers ont besoin de peu de crédit, et 24 % de ces PME n'ont pas du tout de ligne de crédit. De même, dans le commerce de détail, une relativement forte proportion des PME n'a pas de ligne de crédit mais, comme ceci sera exposé dans la Section 3.3, elles utilisent le crédit commercial comme une importante source de financement.

Tableau 3.2: Pourcentage des PME ayant des lignes de crédit, par nombre de banques et secteur dans l'Europe-19

	Industries manufac- turières	Con- struction	Commerce de gros	Commerce de détail	Trans- ports/comm unication	Services aux entreprises	Services aux particuliers	Total
Pas de ligne de crédit bancaire	18	15	17	23	14	24	24	21
avec 1 seule banque	36	46	33	41	43	39	42	41
Avec 2 ou 3 banques	32	29	37	30	34	29	26	30
Avec 4 banques ou plus	9	6	9	3	7	5	3	5
Ne sait pas/Pas de réponse	4	3	5	3	3	3	5	3
Total*	100	100	100	100	100	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

On peut observer des différences significatives entre les pays en matière de recours au crédit bancaire. Dans certains pays, comme l'Islande et l'Irlande, presque toutes les PME (95 % et plus) ont une ou plusieurs lignes de crédit bancaire, tandis que dans d'autres pays comme la Finlande, ceci ne s'applique qu'à seulement environ 70 % des PME.

Au total, plus de 54 % des PME ayant des lignes de crédit bancaire concentrent toutes leurs lignes de crédit dans une seule banque. Il semble qu'il existe une corrélation entre la taille de l'entreprise et le nombre de banques avec lesquelles l'entreprise a des lignes de crédit. Comme le montre le Tableau 3.3, 52 % des micro-entreprises ont des lignes de crédit avec une seule banque contre 33 % des entreprises de taille moyenne. Seulement 6 % des micro-entreprises ont des lignes de crédit avec 4 banques ou plus, en comparaison de 22 % des entreprises de taille moyenne.

Tableau 3.3: Pourcentage de PME ayant des lignes de crédit, par nombre de banques et classe de taille dans l'Europe-19

	< 10 salariés	10-49 salariés	50-249 salariés
Seulement 1 banque	52	39	33
2-3 banques	38	42	31
4 banques ou plus	6	11	22
Ne sait pas/pas de réponse	4	7	14
Total*	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.
Les données se réfèrent uniquement aux PME ayant des lignes de crédit.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

Au niveau des pays, c'est au Danemark qu'on trouve le plus haut pourcentage de PME ayant des lignes de crédit avec une seule banque (approximativement 90 %), ainsi qu'en Norvège (80 %). A l'inverse, dans plusieurs pays du sud de l'Europe les PME tendent à avoir des lignes de crédit avec plus d'une banque. En Espagne, par exemple, seulement près d'un tiers des PME ont des lignes de crédit avec une seule banque ; en Grèce 37 %, et en Italie 38 %.

On ne donne pas uniquement par le nombre de banques auxquelles les PME ont recours une description du financement bancaire des PME, mais aussi l'importance des crédits. Près de 60 % des PME ayant participé à l'Enquête ENSR et auxquelles on a demandé le montant de leurs crédits⁴⁹, ont un passif bancaire montant jusqu'à 100 000 €, 16 % ont un passif bancaire compris entre 100 000 et 500 000 €. Environ 3 % des PME ont un passif bancaire situé entre 500 000 et 1 000 000 €, et seulement 1 % d'entre elles de plus de 1 000 000 € (20 % entrent dans la catégorie « Ne sait pas/pas de réponse »). Finalement, on a demandé aux PME la durée de leurs prêts. La plupart des prêts bancaires les plus importants des PME ont une durée de plus de trois ans. Comme le montre le Tableau 3.4, l'accent sur le financement bancaire à court terme est plus prononcé dans le secteur du commerce de gros. On ne trouve pas beaucoup de différence entre les autres secteurs. Les prêts de 5 ans et plus sont fréquemment utilisés dans le secteur de services aux particuliers. Ces dettes à long terme peuvent être le résultat d'une faible rentabilité, trésorerie ou de forts investissements dus par exemple à une reprise, à une transmission d'affaire ou à l'achat d'immobilisations.

Tableau 3.4: Pourcentage des PME, par durée du prêt bancaire le plus important et par secteur dans l'Europe-19

	Industries manufac- turières	Con- struction	Commerce de gros	Commerce de détail	Transports/ commu- nication	Services aux entreprises	Services aux particuliers	Total
Moins de 6 mois	7	7	18	9	5	9	6	8
6 mois à 1 an	9	7	7	8	8	5	5	7
1 à 3 ans	14	22	14	14	18	17	18	17
3 à 5 ans	26	26	18	23	26	18	16	21
5 ans ou plus	21	24	22	26	29	28	43	27
Ne sait pas/pas de réponse	24	15	21	21	14	22	22	20
Total*	100	100	100	100	100	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.

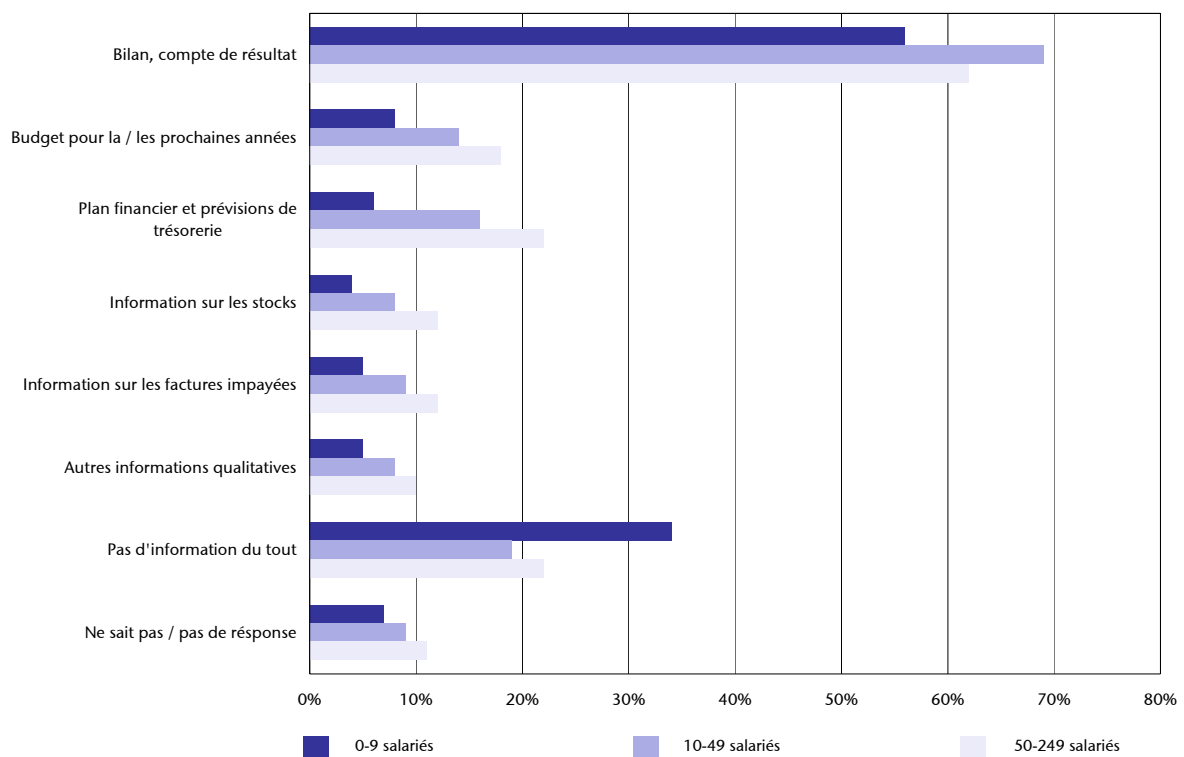
Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

49 Voir Annexe II, II.3 pour la stratification de l'échantillon. La même chose s'applique à tous les résultats de l'Enquête entreprises 2002 de l'ENSR.

3.2.2. Les flux d'information entre les PME et les banques

Une condition de base pour octroyer des prêts aux entreprises est que les banques disposent d'une information suffisante sur les entreprises pour évaluer leurs demandes. Le problème posé par une information inadéquate est souvent mentionné comme un des principaux aspects freinant le financement bancaire des PME⁵⁰. Le bilan et le compte de résultat sont les documents les plus couramment demandés par les banques européennes. Néanmoins, comme le montre le Graphique 3.2, seulement 60 % des PME fournissent régulièrement ce type d'information. En plus d'une information générale et rétrospective, les banques demandent également des informations financières spécifiques et à jour, et des informations stratégiques. Environ 8 % des PME transmettent à leurs financeurs leur budget annuel, tandis que 7 % communiquent également leur plan financier ou leurs prévisions de trésorerie vis-à-vis de la banque, et à peu près 4 % fournissent de l'information sur les stocks ou les factures impayées. La fourniture de l'ensemble de l'information requise est souvent une condition préalable à l'accord d'un prêt ou d'une facilité de crédit.

Graphique 3.2: Information fournie avec régularité à la banque la plus importante par taille d'entreprise (en pourcentage), dans l'Europe-19



Banque la plus importante en terme de crédit.
Plusieurs réponses permises.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

Le Graphique 3.2 montre qu'il existe une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et l'information fournie aux banques. Près d'un tiers des PME ne fournissent aucune information aux banques. La majorité de ces PME peuvent se retrouver parmi des micro-entreprises qui ont un compte en banque, mais aucune ligne de crédit. Du point de vue des entrepreneurs il n'y a pas nécessité de fournir une information détaillée, et 70 % des PME sans ligne de crédit ne partagent pas d'information financière avec leur banque. Une autre raison pour ne pas fournir d'information est quand l'entrepreneur a la pleine responsabilité personnelle du fait de la structure légale de son entreprise. Dans ces cas, les banques n'ont pas toujours besoin d'informations détaillées ; par

50 Graaff, C.C. van de, E.A. van Noort, Stimulering van het MKB; De effectiviteit van het beleidsinstrumentarium (La stimulation du secteur des PME ; L'efficacité des instruments politiques), EIM, Zoetermeer, 2002.

exemple, les banques ne reçoivent pas d'information de la part de 42 % des entreprises uni-personnelles (voir Tableau 3.5).

Tableau 3.5: PME desquelles les banques ne reçoivent pas aucune information appropriée, par statut légal, dans l'Europe-19 (en pourcentage)

Statut légal	Pas d'Information
Entreprise uni-personnelle	42
Société en nom collectif	44
S.A.R.L.	33
S.A.	14
Autres	32
Ne sait pas/pas de réponse	38

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

En considération des changements à venir dans le secteur financier, comme Bâle II (voir Section 2.2.1), on demandera aux banques plus de transparence sur la situation financière des PME. Dans quelques années, il y aura probablement un requis standard pour toutes les entreprises européennes afin de transmettre pour le moins le bilan à chaque banque avec laquelle l'entreprise a une relation d'affaire - qu'elles aient ou non des lignes de crédit. En fait, ceci constitue également une condition préalable pour créer une « culture de la notation » en Europe, ceci étant nécessaire pour Bâle II.

Des experts bancaires ont déjà constaté des améliorations dans les flux d'information observées. En comparaison avec il y a quelques années, les PME prennent maintenant plus d'initiatives. Elles sont plus enclines à délivrer leurs états financiers et à informer les banques des évolutions majeures de leur situation. La qualité de l'information fournie est essentielle de même pour l'évaluation de l'octroi d'un prêt. D'après les informations apportées par les partenaires de l'ENSR, dans plusieurs pays comme l'Espagne et le Luxembourg, la qualité de l'information fournie aux banques par les PME s'est globalement améliorée durant les quelques dernières années. Un large ensemble de raisons, comme les nouvelles technologies de l'information et de la communication, de nouvelles lois nationales, de plus haut requis en matière d'information du fait des entrepreneurs eux-mêmes aussi bien que du fait du secteur bancaire, et aussi les dynamiques dans le secteur du conseil peuvent avoir contribué à ces améliorations. Toutefois, en général, l'information fournie par les PME est moins sophistiquée et pas aussi bien structurée, ou validée, que l'information fournie par les grandes entreprises. Souvent l'information reçue n'est pas complète, notamment ce qui concerne l'information stratégique (par exemple les plans financiers et les prévisions de trésorerie). Les projections financières des PME tendent également à être trop optimistes du point de vue des banquiers.

Les petites entreprises ont habituellement de très petit département comptable et souvent elles n'ont aucun département comptable. Les entrepreneurs eux-mêmes peuvent manquer de savoir-faire financier ou administratif, et ils sont tellement impliqués par le quotidien, qu'ainsi les documents demandés par la banque, (par exemple documents de comptabilité analytique ou business plan) sont souvent négligés. De ce fait, les petites entreprises ont besoin de conseils et d'assistance pour fournir l'information requise. Dans certains pays, les banques proposent des business plan standardisés, des logiciels de simulation, etc., afin d'aider les PME à préparer leur demande de prêt et leur business plan. Toutefois, généralement, des conseillers externes (fiscalistes ou consultants d'affaire) sont engagés pour aider à l'établissement des business plan. Néanmoins, les banques préfèrent souvent l'information reçue directement de la part de l'entrepreneur, plutôt que de l'information préparée par une tierce partie.

De même, les PME ont aussi besoin d'une meilleure information de la part de leur banque. La communication ne devrait pas se limiter aux raisons de ne pas accorder un prêt bancaire ou de retirer les crédits en cours. Le type d'informations que les banques devraient partager avec leur client est mentionné dans le Code de Conduite interbancaire et PME (voir aussi Section 2.2.3) ; il comprend les procédures bancaires, à savoir la notation et l'évaluation du risque, plus transparentes pour les entrepreneurs. Une telle communication devrait créer une base de confiance mutuelle et encourager les entreprises à prendre plus d'initiatives en ce qui concerne les questions financières.

3.2.3. La satisfaction des PME vis-à-vis des services bancaires

L'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR montre que la majorité des PME (environ les 2/3) sont satisfaites des services bancaires, 20 % étant plutôt neutres vis-à-vis de la qualité du service et 12 % n'étant pas satisfaites pour plusieurs raisons⁵¹.

Le Graphique 3.3 présente ces raisons d'insatisfaction. Une pauvreté du service est mentionnée comme la plus importante raison, suivie par les frais bancaires élevés, les taux d'intérêt élevés et le fait que les solutions offertes par les banques ne coïncident pas avec les besoins des PME.

L'insatisfaction vis-à-vis du service peut aussi être liée au « changement fréquent d'interlocuteur ». Habituellement, cela prend du temps pour construire la confiance entre l'entrepreneur et son interlocuteur bancaire. Les banques sont conscientes de ce fait, toutefois, les changements d'interlocuteur ne peuvent pas toujours être évités.

Etude de Cas : Irlande/La gestion des relations par les banques⁵²

L'unité d'appui aux entreprises de la banque d'Irlande a introduit une gestion de la relation, au bénéfice à la fois de la banque et des clients. Cette approche est complétée par une série de services financiers et de conseils, tournés vers les circonstances particulières de la création d'entreprise et des entreprises en développement ; elle comprend également des prêts « pour les premiers pas », qui sont sans intérêt sur une période de 3 ans.

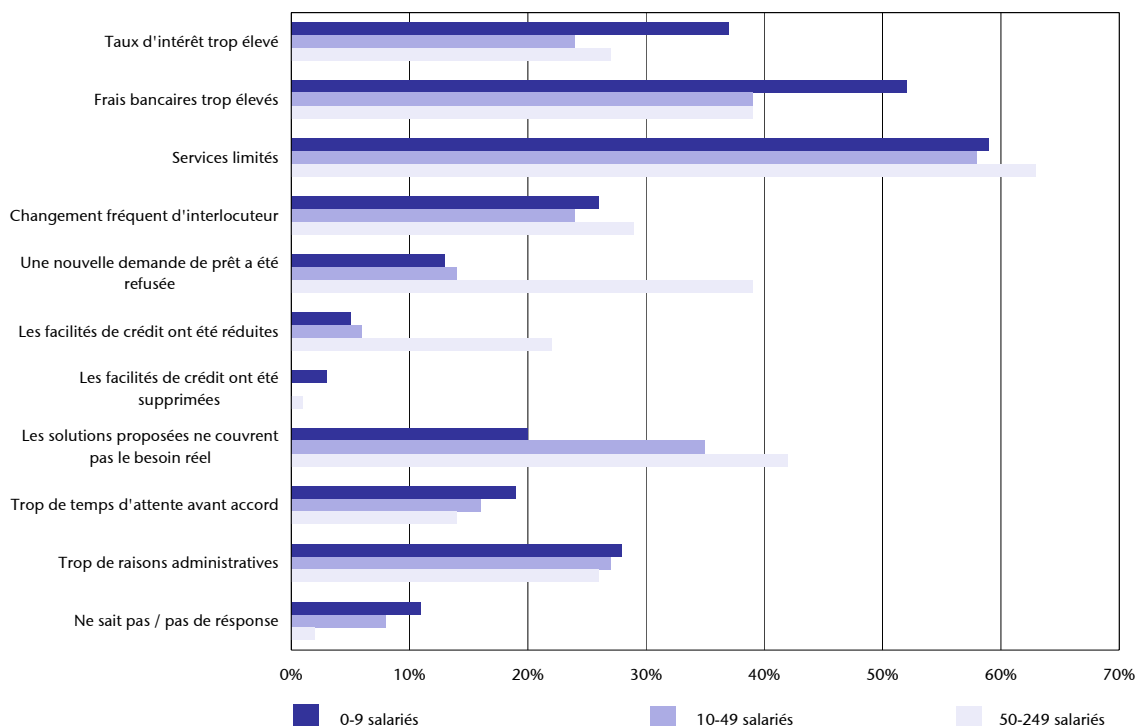
L'insatisfaction vis-à-vis des frais bancaires peut découler de l'accroissement des coûts des services « utilisant du papier », tandis que ce ne sont pas toutes les PME qui ont recours aux facilités de banque par internet, relativement moins chères.

Une analyse par classe de taille montre que *les entreprises de taille moyenne* sont tout spécialement concernées par l'inadéquation/déséquilibre des solutions proposées par les banques qui fréquemment ne coïncident pas avec les besoins de ces entreprises. D'une part, les entreprises de taille moyenne semblent plus critiques que les petites entreprises et peuvent donc être plus facilement insatisfaites. D'autre part, de nombreuses banques offrent des « packages » adéquats pour les petites entreprises et ont des conseillers spéciaux pour les grandes compagnies. Pour les entreprises de taille moyenne, il n'existe souvent pas d'offre sur mesure. En conséquence, les entreprises de taille moyenne peuvent avoir le sentiment d'être « laissées de côté ».

51 Voir aussi : Studio Department d'UNIZO, KMO en Financiering: UNIZO-onderzoek en actieplan (Les PME et le financement : recherche et plan d'action d'UNIZO), Bruxelles, 2002.

52 Commission européenne, Aider les entreprises en phase de démarrage - un guide de bonnes pratiques pour les organismes de soutien aux entreprises, Bruxelles 2000.

Graphique 3.3: Raisons d'insatisfaction vis-à-vis de la banque la plus importante, par taille d'entreprise (en pourcentage), dans l'Europe-19



Plusieurs réponses permises.

Les données se réfèrent uniquement aux PME qui sont insatisfaites de leur banque la plus importante (en terme de crédit).

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

3.2.4. Les changements de banque des PME

Afin d'assurer un marché compétitif des services bancaires pour les PME, il est important que les chefs d'entreprise puissent changer de banque assez facilement et qu'ils pensent qu'il est simple de le faire.

En général les PME ne sont pas habituées à changer de banque du fait de leur perception de la complexité du changement de banque, pour un bénéfice financier comparativement limité. Changer de compte en banque exige de l'entrepreneur un travail supplémentaire. En plus de l'ensemble des activités liées à l'ouverture d'un compte en banque dans une autre banque (par exemple négociation des tarifs, fourniture des informations pertinentes nécessaires), d'autres activités doivent également être réalisées une fois que le nouveau compte est ouvert, comme changer les papiers officiels de l'entreprise sur lesquels le numéro de compte figure, et informer tous les clients. Même si ce dernier est correctement organisé, c'est un fait courant que des clients continuent à payer sur l'ancien compte en banque, ce qui peut conduire à des délais dans le traitement de l'argent, car l'ancienne banque doit transférer l'argent vers le nouveau compte en banque. Finalement, dans la plupart des cas, les PME souhaitent maintenir des relations avec une banque en particulier ou avec un interlocuteur responsable en particulier⁵³.

Bien que les évolutions technologiques (TIC) aient rendu le changement de banque plus facile pour les clients des banques, le changement de compte bancaire peut souvent être considéré comme le choix ultime pour un entrepreneur quand les négociations ne donnent pas les résultats désirés. Dans certains Etats Membres, comme le Royaume-Uni, le changement de banque a récemment été facilité par la mise en place d'un code bancaire mutuellement agréé.

53 www.competition-commission.org.uk/reports/2002.htm#2002.

Etude de cas : Changement de banque au Royaume-Uni

Le nouveau code de banque d'affaires de la British Bankers Association (Association des Banquiers britanniques)⁵⁴ exige que les banques transmettent les détails de tous les débits directs et virements automatiques à la nouvelle banque dans les 5 jours ouvrables de la réception d'une demande de changement, le transfert de compte devant être réalisé dans les 5 semaines. Ceci devrait encourager les entreprises à considérer périodiquement si leur banque actuelle représente le meilleur rapport qualité-prix.

Certaines banques ont maintenant des services disponibles pour aider les petites entreprises à changer de compte. De plus, toutes les principales banques du Royaume Uni se sont engagées à faciliter les changements de compte.

Les résultats de l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR indiquent que 12 % des PME européennes ont changé leur compte durant les trois dernières années. Les raisons majeures de changement étaient des conditions plus favorables dans la nouvelle banque (36 %) et un meilleur service (31 %). Ces résultats sont en accord avec une étude menée au Royaume Uni. Suivant cette étude, la principale raison de la décision des petites entreprises de changer de banque ou de penser à en changer étaient les difficultés à obtenir des financements et l'insatisfaction vis-à-vis des services fournis⁵⁵.

Les principales raisons mentionnées pour un changement sont similaires dans toutes les classes de taille d'entreprise. Toutefois, comme le montre le Tableau 3.6, les entreprises de taille moyenne déclarent plus souvent que le changement des conditions bancaires constituait une raison pour changer de banque. De plus, les résultats montrent que les entreprises de taille moyenne considèrent de meilleurs services comme une des raisons importantes, quoique moins souvent que pour les micro et petites entreprises. Ces différences peuvent s'expliquer par le fait que les plus grandes entreprises ont un plus grand pouvoir de négociation pour obtenir des conditions plus avantageuses de la part d'une nouvelle banque, et donc, elles changent de banque plus fréquemment.

Tableau 3.6: Raisons les plus importantes du changement d'un compte en banque majeur, par classe de taille (en pourcentage), dans l'Europe-19

	0-9 salariés	10-49 salariés	50-249 salariés
Conditions plus favorables avec la nouvelle banque	36	44	48
Meilleurs services avec la nouvelle banque	31	26	14
Conséquence d'une fusion de banques	2	1	3
Changement d'interlocuteur dans l'ancienne banque	4	3	2
Changement de conditions dans l'ancienne banque	3	4	14
Un prêt a été refusé par l'ancienne banque	3	1	5
L'ancienne banque a réduit les facilités de crédit	1	0	1
L'ancienne banque a retiré les facilités de crédit	1	1	1
Autres raisons	18	20	12
Ne sait pas/pas de réponse	1	0	0
Total*	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.

Les données se réfèrent exclusivement aux PME qui ont changé un ou plusieurs comptes en banque majeurs durant les trois dernières années.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

3.2.5. Les raisons de non-obtention d'un financement bancaire

L'Enquête ENSR montre que, durant les trois dernières années, environ 60 % des PME européennes ont demandé un nouveau prêt bancaire. Parmi ces entreprises ayant demandé un nouveau prêt, la grande majorité (plus de 83 %) a reçu l'argent demandé. Toutefois, dans le cas de 13 % des PME, la banque a refusé d'accorder le nouveau prêt. Les raisons de ne pas recevoir le prêt sont :

- le manque de garanties suffisantes ;
- la banque n'était pas satisfaite des performances de l'entreprise ;

54 British Bankers Association, The Business Banking Code (Le code bancaire vis-à-vis des entreprises), Londres, 2002.

55 Howorth, C., M.J. Peel et N. Wilson, An examination of the factors associated with bank switching in the UK small firm sector (Un examen des facteurs associés au changement de banque au Royaume-Uni par les petites entreprises). (<http://www.cmrc.co.uk/switching.pdf>).

- la banque n'était pas satisfaite de l'information fournie.

Les résultats de l'Enquête ENSR montrent également qu'un grand nombre de PME ont choisi la catégorie « autres raisons ». Bien qu'on ne dispose pas du détail de ces raisons, on peut estimer que les PME ne souhaitent pas discuter cette question, ce qui peut être lié à une performance faible, ou à une mauvaise politique de l'entreprise.

Prêter aux PME est plus souvent fondé sur les garanties que ce n'est le cas pour les grandes entreprises⁵⁶. Pour la plupart des PME, les garanties sont nécessaires pour obtenir un financement bancaire. Dans ce contexte il est nécessaire de définir quel type d'actifs sont acceptés comme garanties du point de vue des banques. La forme la plus courante de garanties est l'immobilier (soit détenu par l'entreprise, soit détenu par l'entrepreneur lui-même).

Il peut aussi arriver que les PME affectent aux banques leur épargne (privée/personnelle), en garantie des crédits bancaires accordés à l'entreprise. D'autres actifs, comme les stocks, sont normalement inadéquats en tant que garantie (par exemple à cause de la rétention de la propriété par les fournisseurs et des difficultés pour les réaliser). Toutefois, les PME manquent généralement des garanties⁵⁷ suffisantes, et un ralentissement économique peut avoir un effet négatif sur la valeur des garanties. Une étude suédoise a montré que, dans les zones défavorisées, par exemple, une baisse de la valeur des propriétés a pour résultat une plus faible chance d'emprunter de l'argent⁵⁸. La seconde raison de ne pas obtenir un prêt est une faible performance économique des PME. Une faible performance économique peut s'apprécier suivant un critère tel qu'un faible ratio capitaux propres/total bilan, des gains insuffisants avant les intérêts et impôts, ou des pertes, et des liquidités insuffisantes. Le manque de garanties suffisantes est le principal frein pour les micro et petites entreprises, tandis que de faibles performances et un flux d'informations insuffisant sont les raisons les plus importantes en ce qui concerne les entreprises de taille moyenne. Comme indiqué auparavant, le prêt fondé sur une garantie devient moins important quand la taille de l'entreprise augmente, tandis qu'augmente l'importance de bonnes performances économiques et d'un flux d'informations convenable. De plus, les contrôles du crédit par les banques sont plus complexes et détaillés quand les montants de crédit concernés sont plus élevés.

Tableau 3.7: Raison la plus importante de ne pas obtenir des prêts bancaires, par classe de taille (en pourcentage), dans l'Europe-19

	0-9 salariés	10-49 salariés	50-249 salariés
Pas suffisamment de garanties	23	34	3
La banque n'est pas satisfaite des performances de l'entreprise	7	4	17
La banque n'est pas satisfaite de l'information fournie	5	10	20
Autres raisons	55	38	47
Ne sait pas/pas de réponse	11	14	12
Total*	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.

Les données se réfèrent exclusivement aux PME qui n'ont pas reçu tous les prêts bancaires demandés durant les trois dernières années.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

Une récente étude allemande⁵⁹ rapporte que, durant les 12 derniers mois, l'accès au financement bancaire est devenu plus difficile pour les PME. Les raisons de cette tendance ont été une plus forte demande de garanties, une demande accrue de transparence (informations sur l'entreprise et la stratégie) et des demandes de documentations accrues (concernant les projets d'investissement). Suivant les experts bancaires, avec lesquels les résultats de l'Enquête ENSR ont été discutés, les garanties ne sont pas le seul ou le plus important critère pour apprécier une demande de prêt. La capacité entrepreneuriale et la performance économique sont des critères plus

56 OCDE, Small Businesses, Job Creation and Growth : facts, obstacles and best practices (Petites entreprises, création d'emploi et croissance, faits, obstacles et bonnes pratiques), Paris, 1997.

57 Commission européenne, L'accès des entreprises au financement, document de travail des services de la Commission, Bruxelles, 2001.

58 Kamsvåg, C., Företag och finansiering - problem och möjligheter för småföretag (Entreprises et financement - problèmes et possibilités pour les petites entreprises), Stockholm, 2001.

59 Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser; Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand; Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, (Le financement des entreprises par gros temps ; des problèmes grandissants pour l'accès des PME au financement ; Elaboration de l'étude 2002), Francfort, 2003. (<http://www.kfw.de>).

importants. Si ces critères sont jugés négatifs, beaucoup de banques ne vont pas fournir de ligne de crédit, même si la PME peut offrir suffisamment de garanties.

Tant des études nationales⁶⁰ que l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR (voir Graphique 3.3) mettent en évidence que la réduction des facilités de crédit existantes se produit plus souvent que le retrait de l'ensemble des facilités de crédit accordées à une entreprise. Une réduction des facilités de crédit due à une décision de la banque est tout d'abord une conséquence de la mauvaise situation en terme de risque pour la banque. En regard du Nouvel Accord de Bâle, l'extension des lignes de crédit existantes (par exemple du découvert) peut devenir plus difficile pour les PME, car ceci fournira aux banques une opportunité pour adapter les conditions des facilités de crédit (montant des lignes de crédit, taux d'intérêt, garanties, demandes de documentation, etc.) au nouveau standard fixé par le nouvel accord.

3.3. Les crédits commerciaux

Le crédit commercial est une des principales sources de financement à court terme, notamment pour la micro et petite entreprise⁶¹. Le recours aux crédits commerciaux est répandu parmi les PME européennes, et, dans certains pays et secteurs, il est même plus courant que le financement bancaire. Toutefois, le crédit commercial peut être une forme de financement coûteuse pour le client/l'utilisateur de crédit. Le fournisseur facture les coûts de financement et une prime de risque. Fréquemment, le fournisseur propose une réduction pour paiement immédiat, qui, si elle n'est pas utilisée par le client, constitue un coût additionnel. Puisqu'on peut noter une tendance vers le paiement différé (voir aussi Section 2.2.2), dans de nombreux secteurs (par exemple le commerce de détail) le besoin en crédit commercial (ou autres formes de financement à court terme) augmentera. Beaucoup de PME ne sont pas capables de payer leurs fournisseurs avant qu'elles ne soient payées par leurs clients, du fait de leurs contraintes en liquidités.

Généralement, le crédit commercial est un instrument financier légitime qui peut être utilisé par les PME quand les banques ne souhaitent pas les financer et/ou pour éviter les coûts bancaires directs et la complexité des crédits bancaires. Pour ces raisons, les micro-entreprises utilisent les crédits commerciaux plus souvent que les petites et moyennes entreprises⁶². Ceci est dû au manque de compétences financières dans les micro-entreprises, et au fait que les jeunes entrepreneurs et les micro-entreprises rencontrent plus de freins au financement que les autres entreprises⁶³.

Les données BACH confirment que, dans la majorité des pays, les petites entreprises font un plus grand usage du crédit commercial que les grandes entreprises. Ceci vaut pour tous les secteurs d'activité. Au niveau des pays, les données montrent que généralement le crédit commercial est utilisé plus fréquemment en France et en Italie qu'en Finlande et en Suède. Dans tous les pays, le commerce de détail est le plus grand utilisateur du crédit commercial. Les entreprises actives dans le transport et la communication font un usage relativement réduit des crédits commerciaux, sauf en Belgique et en France. Dans l'industrie manufacturière, l'utilisation des crédits commerciaux est relativement faible en Finlande et en Suède. En général, les différences entre les secteurs résultent d'habitudes commerciales différentes, et les différences entre Etats Membres résultent de conditions légales différentes.

60 Neiger, F., Die Zusammenarbeit der kleinen und mittleren Unternehmen mit den Banken. Ergebnisse der KMU-Befragung von Sommer '98, (La coopération des petites et moyennes entreprises avec les banques. Les résultats de l'étude PME, Eté 1998), Prognos, Bâle, 1998.

61 Maroto Acín, J. A., Las PYME con forma societaria en las Comunidades Autónomas españolas (Les PME sous forme de sociétés dans les Communautés Autonomes espagnoles), dans Cuadernos de Información Económica, No 169, voir l'étude complète dans www.ipyme.org, Madrid, 2002.

62 Kvinge, T., Finansiering av investeringer i små industriforetak (Le financement des investissements dans les petites fabriques industrielles), FAFO -notat 1997-7, Oslo, 1997.

63 Reitan, B., En empirisk undersøkelse av de finansielle vilkår for SMB i Norge - med spesiell vekt på betydning av private investorer (Une étude empirique du cadre financier pour les PME norvégiennes - avec un point spécial sur les investisseurs privés), Ernst & Young, Trondheim, 2001.

Tableau 3.8: Montants dus à des créanciers commerciaux à échoir et payables, dans une année, 2000, % du total bilan

	Industrie manufacturière		Commerce de détail		Transports, communication	
	Petites	Moyennes	Petites	Moyennes	Petites	Moyennes
Autriche	12,01*	8,53	21,17*	15,36	16,12*	9,49
Belgique	17,18	20,98	21,11	28,84	17,55	22,97
France	25,55	25,88	28,70	32,50	24,78	19,23
Finlande	7,63	3,92	20,47	13,40	11,12	5,72
Allemagne*	13,23	10,80	24,21	19,01	n.d.	n.d.
Italie	23,94	26,46	31,82	39,99	13,89	21,76
Pays-Bas*	n.d.	8,37	n.d.	7,75	n.d.	7,30
Portugal	16,05	15,56	27,73	26,78	10,61	3,50
Espagne	21,04	19,33	27,35	26,33	11,17	5,24
Suède	10,84	16,93	18,01	22,24	10,68	11,67

* Les données se réfèrent à 1999.

n. d. = données non disponibles.

L'industrie manufacturière se réfère aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 13-22 et 24-36.

Le commerce de détail se réfère aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 52.1-52.6 et 50.5.

Les transports et communication se réfèrent aux secteurs suivants de la NACE Rev. 1: 60-64.

Les petites entreprises sont celles qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 7 millions d'euros.

Les entreprises de taille moyenne sont celles qui ont un chiffre d'affaires compris entre 7 et 40 millions d'euros..

Source: Base de données BACH - Août 2003.

On doit prendre en compte que - par définition - les montants dus aux créanciers commerciaux (voir Tableau 3.9) sont plus élevés dans les pays ayant de plus longs délais de paiement. Le délai de paiement fait partie du contrat entre le fournisseur et son client. Il y a des différences significatives entre le délai de paiement contractuel et le délai de paiement effectif. La différence entre les deux périodes est le retard de paiement.

Les délais de paiement effectifs diffèrent suivant les pays : en Italie, par exemple, cela prend en moyenne 87 jours avant que le paiement soit réalisé, tandis que les firmes suédoises collectent leur dû dans une moyenne de 34 jours⁶⁴.

Les retards de paiement sont assez habituels. Il y a plusieurs raisons pour que les fournisseurs accordent de plus longs délais de paiement. Ils peuvent soit être demandés par leurs clients ou être accordés volontairement par le fournisseur pour des raisons commerciales (par exemple pour conserver un client spécifique). Suivant une étude de Kokalj, Paffenholz et Schröer⁶⁵ (2000) les deux tiers des PME allemandes ont autorisé certains de leurs clients à bénéficier de délais de paiement plus longs qu'à l'habitude, du fait de la pression concurrentielle.

Tableau 3.9: Comportement en matière de paiement en Europe, 2001-2002, en jours

	Durée de paiement cible		Retard de paiement		Total	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Italie	64	66	24	21	88	87
Belgique	41	39	20	22	61	61
France	45	46	12	10	57	56
Royaume-Uni	29	31	28	23	57	54
Pays-Bas	26	26	21	20	47	46
Allemagne	23	23	18	17	41	40
Autriche	25	27	13	10	38	37
Suisse	24	22	16	14	40	36
Suède	24	26	9	8	33	34

Source: Creditreform, Insolvenzen in Europa, Jahr 2002/2003 (Insolvabilité en Europe, année 2002/2003), Neuss, 2003.

64 Creditreform, Insolvenzen in Europa, Jahr 2002/2003 (Insolvabilité en Europe, année 2002/2003), Neuss, 2003.

65 Kokalj, L., G. Paffenholz et S. Schröer, Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen (délais de paiement et gestion des dettes en retard dans les PME), dans : Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (ed.): Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 86 NF, Wiesbaden, 2000.

Habituellement, les différences d'un pays à l'autre, pour le remboursement des crédits commerciaux, proviennent de conditions différentes dans le cadre légal (par exemple, la conservation de la propriété du bien jusqu'à paiement complet par son acquéreur), du rôle spécifique du secteur bancaire, et de pratiques commerciales différentes (par exemple recours aux ristournes pour paiement immédiat). Les différents degrés d'internationalisation (par exemple export) jouent également un rôle important. Toutefois, le comportement des entreprises en matière de paiement est resté presque stable sur les deux dernières années (voir Tableau 3.10)⁶⁶. Comme décrit dans la Section 2.2.1., la Directive concernant la lutte contre le retard de paiement vise à réduire les délais de paiement. Toutefois, en pratique, les PME ont encore des difficultés à collecter leurs créances du fait de leur dépendance envers quelques grands comptes. Les résultats d'une étude suédoise montrent que 4 petites entreprises sur 10 ne demandent pas d'intérêt pour les retards car elles craignent de perdre leur client⁶⁷. Il y a aussi une indication, au moins comme dans quelques Etats Membres, comme l'Allemagne⁶⁸, que, en moyenne, les PME doivent attendre plus longtemps leur paiement par le secteur public que par leurs clients privés.

3.4. Le crédit-bail

On recourt de façon croissante au crédit-bail en Europe. Couramment, il s'applique à l'acquisition de biens ayant une valeur d'occasion substantielle (comme, par exemple, les voitures, les machines, l'immobilier, etc.). Comparativement à un investissement adossé à un prêt, les avantages du crédit-bail pour les entreprises peuvent être résumés comme suit.

- Il n'y a pas d'immobilisation du capital. Le crédit-bail n'immobilise pas autant de capital que l'acquisition traditionnelle d'actifs et il améliore donc les liquidités et les possibilités financières. Du fait de cet avantage, le crédit-bail a souvent eu dans le passé l'image d'une méthode de financement pour entreprises sous-capitalisées.
- Possibilité de financer 100 % de l'investissement. Tandis que les prêts bancaires pour investissement couvrent un maximum de 70 % de la valeur de l'investissement (l'entreprise devant investir les autres 30 % par elle-même), le crédit-bail ne requiert pas d'investissement de la part du preneur.
- Pas besoin de garantie complémentaire. Puisque la société de crédit-bail est le propriétaire des objets loués, habituellement aucune sécurité/garantie supplémentaire n'est nécessaire.
- Orientation sur les aspects micro-économiques. La période minimum de location peut, au moins pour partie, être définie par le client. Il n'est pas nécessaire de s'aligner sur la période légale d'amortissement (donc l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés sera payé plus tardivement). L'adaptation entre la durée de l'opération et la « vie » utile des biens financés semble être un des avantages les plus importants.
- Finalement, le crédit-bail peut ne pas avoir d'effet sur le bilan (en fonction des spécificités du contrat). Ceci signifie que dans de nombreux cas, la valeur totale de l'actif en location ne fait pas partie de la somme totale des actifs dans le bilan (seul le paiement périodique est une dépense apparaissant dans le compte de résultats). De ce fait, le crédit-bail accroît la part des capitaux propres dans le total bilan.
- L'option de vente et cession-bail donne une occasion de libérer le capital qui avait déjà été mobilisé dans des investissements⁶⁹.

Le principal désavantage du crédit-bail est que le taux d'intérêt « effectif » est habituellement plus élevé en comparaison avec les crédits bancaires. Cependant, le crédit-bail constitue une intéressante source de financement, notamment pour les PME et les entreprises avec de faibles revenus mais avec de fortes opportunités de croissance. En 2001, le crédit-bail dans l'U.E. a augmenté d'environ 8,5 % par rapport à 2000 ; en termes bruts ceci équivaut à 193 milliards d'euros⁷⁰. La pénétration moyenne⁷¹ du crédit-bail est estimée à environ 12 % dans l'Union Européenne, et cette forme de financement semble particulièrement importante en Italie, en Suède, en Allemagne, au Royaume-Uni et au Portugal. Bien qu'il n'existe aucune donnée d'ensemble différenciée par classe de taille, plusieurs indicateurs laissent à penser que le crédit-bail est principalement utilisé par les PME. Dans les

66 Creditreform, Wirtschaftslage Mittelstand, Herbst 2000 (La situation économique des PME, automne 2000), Neuss, 2000.

67 Linder, S., Småföretag agerar bank åt både stat och storföretag, (La petite entreprise agissant comme banque du gouvernement et des grandes entreprises), Företagarnas Riksorganisation (Fédération des Entreprises Privées), Stockholm, 2003.

68 Kokalj, L., G. Paffenholz et S. Schröer, Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen (Délais de paiement et gestion des dettes en retard dans les PME), dans : Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn (ed.): Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 86 NF, Wiesbaden, 2000.

69 Commission européenne, L'accès des entreprises au financement ; Document de travail des services de la commission ; Direction Générale Entreprise, SEC 1667, Bruxelles, 19 Octobre 2001.

70 Leaseurope, Leasing activity in Europe, Key facts and figures (L'activité de crédit-bail en Europe, Faits et chiffres clés), Bruxelles, 2002.

71 C'est à dire la proportion des actifs financés par crédit-bail dans le montant total des investissements.

pays où des statistiques et des études sont disponibles, la majorité des contrats de crédit-bail et du volume total de crédit-bail provient des PME⁷². De même, le faible volume moyen par contrat de crédit-bail pourrait conduire à la conclusion que se sont principalement les PME qui utilisent cette méthode de financement.

En ce qui concerne les biens, on peut distinguer le crédit-bail immobilier, le crédit-bail automobile, et le crédit-bail mobilier. Selon Leaseurope, plus de 80 % du volume total de crédit-bail en Europe concerne l'équipement. Toutefois, durant les quelques dernières années, on a observé une tendance vers le crédit-bail immobilier. Les véhicules sont le bien qui fait le plus fréquemment l'objet d'un crédit-bail, suivis par les machines et l'équipement industriel (voir Tableau 3.10). Tandis que dans le cas des machines et de l'équipement industriel les entreprises sont toujours le locataire, les voitures sont souvent louées par des personnes privées. La plupart des contrats de leasing (77 %) durent entre 2 et 5 ans.

Tableau 3.10: Equipements en crédit-bail par type d'actif, 2001

	2001
Machines et équipements industriels	25,0
Ordinateurs et machines de bureau	13,9
Véhicules de transport routier	17,1
Automobiles	33,5
Bateaux, avions, chemins de fer, matériels roulants	3,9
Autres	6,6

Source: Creditreform, Insolvenzen in Europa, Jahr 2002/2003 (Insolvabilité en Europe, année 2002/2003), Neuss, 2003.

Le crédit-bail est une méthode de financement commune des immobilisations. Tandis que dans les années 1980, le crédit-bail était un instrument de financement préféré des entreprises connaissant des difficultés financières, à présent les procédures de garantie du crédit et les demandes des compagnies de crédit-bail sont telles que le crédit-bail ne peut plus être obtenu à moins que les entreprises puissent fournir une couverture financière de sécurité.

Dans de nombreux pays le crédit-bail semble être utilisé particulièrement par les PME à forte croissance (par exemple en Belgique, en Finlande, en Irlande et en Espagne), comme l'observent des experts des compagnies de crédit-bail. Ceci pourrait être expliqué par le fait qu'une stratégie d'expansion requiert de l'argent pour les investissements ou le fonds de roulement, qui est plus aisément disponible en recourant au crédit-bail, car le capital n'est pas mobilisé par les immobilisations et qu'il n'y a donc pas réduction des liquidités.

Afin d'éviter de prendre de « mauvais risques », les compagnies de crédit-bail peuvent soit adapter le contenu du contrat (plus courte durée de contrat, redevance dégressive) ou demander des mesures complémentaires (comme une avance/un paiement initial ou des garanties complémentaires, comme une garantie bancaire). Généralement, toutefois, des garanties complémentaires ne sont pas nécessaires car le crédit-bailleur reste propriétaire du bien. Néanmoins, il existe des différences entre les pays : au Portugal, par exemple, tous les contrats de crédit-bail requièrent un billet à ordre garanti personnellement par les propriétaires de l'entreprise.

Dans certains pays, le crédit-bail peut comporter des avantages fiscaux comparativement à un investissement financé par emprunt, car la période de leasing est plus courte que la durée d'amortissement ; en conséquence, l'impôt (sur le revenu ou sur les sociétés) est payé plus tardivement. Au Danemark par exemple, le droit de timbre de 1,5 % est évité quand on opte pour le crédit-bail. C'est le montant qui doit être payé aux autorités quand on hypothèque un actif acheté par l'entreprise de façon à obtenir un prêt couvrant cet achat. Pour éviter les avantages fiscaux du crédit-bail, certains pays, comme l'Autriche, par exemple, ont adopté de nouvelles réglementations fiscales (par exemple on a établi une période « virtuelle » d'amortissement de 8 ans pour toutes les voitures, indépendamment de la méthode de financement).

72 C'est à dire l'Allemagne, le Luxembourg, le Portugal, les Pays-Bas.

3.5. L'affacturage

L'affacturage est une méthode de financement par endettement du fonds de roulement ; il se réfère à la vente de comptes fournisseurs par une entreprise à une institution d'affacturage sur une base continue, normalement contre des liquidités immédiates. La gestion du poste client est alors réalisée par l'institut d'affacturage, qui gère le journal des ventes et le recouvrement des factures, dans les conditions agréées par le vendeur. Il peut aussi assurer le risque-crédit dans des limites convenues. Donc, l'affacturage est un produit composite, offrant un mélange de financement, d'assurance-crédit, et de service de gestion financière. C'est un service aux entreprises, bien que ne convenant pas à tous les types d'activité, car toutes les créances ne peuvent pas être portées à l'affacturage. En moyenne, les charges financières, calculées sur une base d'intérêt, varient classiquement de 2 à 3 % au-dessus des taux bancaires de base. La commission pour le service varie selon le niveau et l'étendue du service offert, toutefois les commissions moyennes varient entre 0,5 % et 2 %⁷³.

L'affacturage gagne continuellement de l'importance en Europe. Actuellement, environ 1000 compagnies offrent des services d'affacturage à travers le monde ; 435 d'entre elles se situaient en Europe en 2001. L'Europe représente 70 % du marché mondial de l'affacturage. Entre 1996 et 2001 le chiffre d'affaires de l'affacturage s'est élevé en Europe, atteignant 474 milliards d'euros de dettes achetées en 2001 (une augmentation de 15 % par rapport à 2000). Ce type de développement peut être observé dans tous les Etats Membres à l'exception de la Suède et de la France, où un déclin respectif de 35 % et 76 % s'est produit entre 1996 et 2001. Les plus fortes croissances du chiffre d'affaires de l'affacturage peuvent être observées en Espagne (+ 300 %) et en Grèce (+ 547 %)⁷⁴. En Espagne, l'affacturage a été, au moins indirectement, promu par des changements législatifs. Le Chapitre III de la Nouvelle loi pour le système financier (Ley 44/2002 de Medidas de Reforma del Sistema Financiero), introduite en 2002, visait à l'amélioration des conditions de financement des PME. Dans cet objectif, la loi facilitait le recours à l'affacturage en tant qu'instrument de financement des PME, permettant le transfert des portefeuilles « clients publics » à des compagnies d'affacturage.

En Europe environ 11 % des PME recourent à l'affacturage, mais on peut observer de considérables différences entre les pays. Tandis qu'en France par exemple, les PME recourent à l'affacturage (32 % d'entre elles en tirent profit), il est rarement employé en Suède (3 %)⁷⁵. L'affacturage cible spécifiquement les plus petites entreprises et leur convient particulièrement. En moyenne, 50 % des clients des compagnies européennes d'affacturage ont un chiffre d'affaires annuel de moins de 2 millions d'euros, 81 % de moins de 5 millions d'euros et 91 % de moins de 15 millions d'euros⁷⁶. Comme l'affacturage est un instrument financier relativement nouveau, jusqu'à présent le taux de pénétration de 11 % est plutôt faible.

« Les nouvelles » méthodes de financement semblent avoir un problème d'image. En ce qui concerne l'affacturage, on dit souvent que les entreprises rencontrant des problèmes financiers utilisent l'affacturage pour augmenter, au moins pour une courte période, leurs liquidités. Jusqu'à un certain point, les entreprises décidant de recourir à l'affacturage sont en fait moins rentables, mais ceci semble être dû à leur forte croissance et/ou à leurs forts besoins en capitaux. De plus, l'affacturage fournit aux entreprises un accès au financement fondé sur la croissance de leurs ventes plutôt que sur les frais bancaires et les découverts.

73 Greater London Enterprise Ltd., Analysis of Use of Factoring (Analyse du recours à l'affacturage), Bruxelles, 2003.

74 Factors Chain International, Annual Review 2002 (Revue annuelle 2002), Amsterdam, 2002.

75 Grant Thornton, European Business Survey (Etude des entreprises européennes), Londres, 2001.

76 Greater London Enterprise Ltd., Analysis of Use of Factoring (Analyse du recours à l'affacturage), Bruxelles, 2003.

Chapitre 4

Les systèmes de garanties et autres mesures d'appui financier

4.1. Les systèmes de garanties pour les PME

Les systèmes de garanties sont un des instruments utilisés par faciliter l'accès des PME au financement. Dans de tels systèmes, des garanties sont données au financeur en échange d'une commission pour couvrir les risques, aussi bien que les coûts administratifs et de traitement. De tels systèmes existent déjà depuis de nombreuses années dans plusieurs pays. Comme décrit dans le Chapitre 2, la Commission Européenne appuie de nombreuses mesures facilitant l'accès des PME au financement. Elle a mis en place un mécanisme de co-financement qui apporte un financement additionnel aux systèmes de garantie des prêts, existants ou nouveaux, dans les Etats Membres.

Il existe deux principaux types de systèmes de garanties, qui montent certaines similitudes⁷⁷.

- Les fonds de garantie des emprunts sont habituellement financés publiquement par des autorités régionales ou nationales. Ils fournissent des garanties soit directement aux PME, soit indirectement en contre-garantisant les engagements de prêt mis en place par des associations de garantie mutuelle. Certains fonds de garantie proposent également des prêts aux PME.
- Les associations de garantie mutuelle sont mises en place par des PME, des fédérations professionnelles ou des Chambres de Commerce, parfois en partenariat avec des banques. En se groupant ensemble sous forme coopérative, les associations de garantie mutuelle sont à même de négocier auprès des banques des prêts dans des conditions financières préférentielles, et elles sont aussi souvent capables de fournir des services professionnels d'appui à leurs clients, en tirant partie de leurs connaissances spécialisées et approfondies des secteurs d'activité dans lesquels elles opèrent.

Les garanties fonctionnent sur le principe d'un partage du risque entre la banque et l'association de garantie, réduisant ainsi significativement le degré de risque pour la banque. Dans le contexte d'une politique régionale, les systèmes de garantie peuvent jouer un rôle important pour améliorer l'accès aux finances, en créant un secteur privé de levé de fonds et en encourageant le développement des PME. Les systèmes de garantie sont spécialement adéquats pour les très petits prêts aux micro-entreprises incapables d'apporter au prêteur les garanties requises. Dans le Tableau 4.1 on liste les avantages et désavantages pour les parties concernées⁷⁸.

Dans certains des systèmes, les projets d'investissement doivent passer un contrôle de faisabilité pour bénéficier des garanties. En conséquence, les entreprises doivent délivrer de l'information aux organisations d'appui. Le but du contrôle de faisabilité est que les garanties soient fournies seulement aux projets réalistes et faisables.

77 Commission européenne, Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy (Guide du financement par capital investissement dans la politique régionale), Bruxelles, 2002.

78 Commission européenne, Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy (Guide du financement par capital investissement dans la politique régionale), Bruxelles, 2002.

Tableau 4.1: Avantages et désavantages des systèmes de garantie

Avantages	Désavantages
<ul style="list-style-type: none"> - Les PME, qui n'ont pas aisément accès aux financements, bénéficient d'un accès facilité aux financements par prêt, dans de meilleures conditions. - Le partage de risque entre la société (ou le fonds) de garantie et la banque réduit les requis en capital des règles de Bâle. - A travers les sociétés et fonds de garantie, le secteur privé finançant les PME est développé, promouvant le développement régional. - Les sociétés et fonds de garantie fournissent un appui local et des soutiens et conseils sur mesure. 	<ul style="list-style-type: none"> - Seule une part du risque est couverte par la société ou fonds de garantie. - En réduisant le risque des banques, les systèmes de garantie peuvent aussi réduire l'attention avec laquelle les banques examinent les nouvelles demandes de prêt. - Le point auquel les associations de garanties et les fonds de garantie reçoivent un appui des autorités publiques varie à travers l'Union Européenne, et dépend principalement de la culture bancaire qui prévaut.

Source: Commission européenne, Guide to Risk Capital Financing in Regional Policy (Guide du financement par capital investissement dans la politique régionale), Bruxelles, 2002.

La possibilité de recourir à des *systèmes de garantie mutuelle* varie considérablement entre les pays européens (voir Tableau 4.2). Tandis que la majorité des pays n'offrent aucun de ces services d'appui financier, ils sont bien établis dans quelques Etats Membres (notamment en Allemagne, France, Italie, Luxembourg, Espagne et au Portugal). Il existe, par exemple, 21 sociétés de garanties mutuelles en Espagne, 19 d'entre elles étant régionales et seulement 2 nationales.

Etude de cas : Système de garantie mutuelle en Espagne

En Espagne, il existe des sociétés de garantie réciproque (*Sociedades de Garantía Recíproca - SGR*) ainsi que la compagnie espagnole de re-garantie (*Compañía Española de Reafianzamiento - CERSA*). La principale activité des sociétés de garantie réciproque consiste à fournir les garanties dont les PME ont besoin pour avoir accès à des crédits bancaires à long terme. De plus, elles donnent des conseils financiers aux PME et signent des accords spécifiques (lignes de crédit) avec des entités financières, de façon à prêter de l'argent à des conditions avantageuses à leurs partenaires. Quand de tels accords n'existent pas, les sociétés de garantie réciproque peuvent essayer d'améliorer les conditions des prêts proposés aux PME par les banques. Pour bénéficier de ces services, les PME doivent devenir actionnaires de la société. Pour certaines opérations, une garantie complémentaire peut même être demandée par CERSA. CERSA renforce les garanties offertes par les sociétés de garantie réciproque aux PME. Si une PME ne paie pas ses dettes à la banque prêteuse, et que la banque recouvre le montant dû auprès d'une société de garantie réciproque, celle-ci sera en droit de demander à CERSA le pourcentage du montant agréé par contrat entre CERSA et la société de garantie réciproque.

La pertinence socio-économique des sociétés de garantie réciproque en Espagne se voit dans les données suivantes⁷⁹.

- Entre 1978 et 2001, plus de 60 000 PME ont bénéficié de leurs services, et plus de 7 000 millions d'euros ont été garantis. On estime que ces garanties ont contribué à la création et au maintien de 875 000 emplois.
- Approximativement 80 % des entreprises qui ont bénéficié d'un système de garantie mutuelle ont moins de 50 salariés (et 75 % moins de 10 salariés). En 1995, la taille moyenne des entreprises bénéficiant d'un système de garantie mutuelle était de 5 employés.
- Des PME de tous les secteurs ont bénéficié des systèmes de garantie mutuelle. Toutefois, presque la moitié d'entre elles appartiennent au secteur des services, avec une moindre participation des entreprises des secteurs industriels, de la construction et du secteur primaire.
- Près de 60 % des garanties sont utilisées pour financer des crédits d'investissement, environ 10 % pour financer des actifs de roulement, et environ 30 % pour des dépôts et d'autres besoins.
- L'activité des sociétés de garantie réciproque a montré, dans les dernières années, une très importante augmentation du nombre de partenaires participants (PME) et du montant de l'encours de risque garanti.

⁷⁹ CEGAR. Page Web et Rapport annuel 2001.

Banco de España, Las sociedades de garantía recíproca: actividad y resultados en 2001 (Les sociétés de garantie mutuelle : activité et résultats en 2001) dans : Boletín Económico, Madrid, 2002.

García Tabuenca, A., El sistema español de garantías recíprocas (Le système espagnol de garanties mutuelles), dans Documento de Trabajo No 3, SERVILAB, Madrid, 2001.

Dans certains pays, le système des mécanismes de garantie mutuelle est relativement jeune. Au Portugal, par exemple, la première association de garantie mutuelle a été établie en 1994. Dix ans plus tard, de nouvelles associations sont entrées sur le marché, pour étendre le mécanisme de garantie mutuelle à de nouvelles zones géographiques et secteurs d'activité. En Suède, la première association pour les garanties mutuelles a été établie en 2000, et en Belgique, la réactivation des fonds régionaux de garantie a été proposée en 2001⁸⁰.

En dépit de ces expériences positives, il existe aussi des exemples de systèmes de garantie mutuelle qui n'ont pas fonctionné aussi efficacement que prévu. Au Royaume-Uni, par exemple, il y a eu récemment une tentative pour renforcer et développer de telles initiatives, via la création d'une association de garantie mutuelle qui, toutefois, a été forcée de fermer en décembre 2002. Ce système était relativement petit et avait des ressources limitées ; de plus, il faisait face à une concurrence considérable de la part des banques commerciales sur une partie du marché et du CDFI⁸¹ sur l'autre partie.

Au-delà des différences en matière de disponibilité de système de garantie mutuelle dans les Etats Membres, il existe aussi des différences considérables dans la façon dont les systèmes opèrent. Par exemple, le rôle de l'administration publique varie depuis celui de promoteur légal jusqu'à celui de soutien, agissant même comme contrôleur. En Allemagne par exemple, la Chambre de Commerce et d'Industrie et la Chambre des Métiers agissent comme évaluateur de la viabilité économique des projets d'investissement, tandis qu'en Espagne, les Gouvernements Régionaux et les Chambres de Commerce participent au capital des entités de garantie mutuelle. Une autre différence est l'existence ou l'inexistence de programme de réassurance ou de co-garantie. De plus, les degrés de dépendance vis-à-vis des banques diffèrent. Dans certains systèmes, les banques sont représentées au Conseil d'Administration ou au Bureau du fonds de garantie mutuelle. Par exemple, les associations de garantie allemandes ont recours à un comité de sélection incluant des représentants des banques, lequel sélectionne les entreprises dont les projets d'investissement doivent être appuyés. En Espagne et au Portugal, les banques sont actionnaires des entités de garantie mutuelle. En général, la plupart des systèmes de garantie mutuelle s'adresse à tous les secteurs de l'économie.

En Europe, *les systèmes de garantie des prêts* sont plus courants que les systèmes de garantie mutuelle (voir Tableau 4.2), mais de tels systèmes n'existent pas encore en Grèce, en Irlande, en Italie, au Luxembourg et en Suède. En Grèce, les systèmes de garantie des prêts vont commencer à opérer dans un futur proche, suivant les dispositions de la troisième programmation financière structurelle pour la période 2000-2006. La Suède est également en train d'envisager l'établissement d'une association de ce type.

De nombreux pays ont seulement un seul système de garantie des prêts, certains d'entre eux étant relativement récents. Au Danemark, un système de garantie des prêts a été introduit en août 2000 au sein du Fonds d'Investissement Danois⁸², tandis que le système belge de garantie des prêts est actif depuis 1959. En moyenne, les systèmes de garantie des prêts garantissent une couverture d'environ 50 à 70 % du crédit. En France et en Finlande ce niveau peut être légèrement plus bas, tandis qu'en Autriche, en Allemagne et en Espagne les garanties peuvent couvrir jusqu'à 100 %.

80 Werkgroep Toegang van de KMO's tot bankkrediet en de beursmarkten, Verslag van de Medevoorzitters Eric André en Aimé Desimpel, aan de Heer D. Reynders, federaal Minister van Financiën (Groupe de travail Accès des PME aux prêts bancaires et à la bourse, rapport des coprésidents Eric André et Aimé Desimpel, à D. Reynders, Ministre Fédéral des Finances), Bruxelles, 2001.

81 CDFI = Community Development Finance Institution (Institution financière de développement de la communauté).

82 VækstKaution, <http://www.vaekstfonden.dk>.

Tableau 4.2: Disponibilité des services de support financier et étendue de la garantie en pourcentage, par pays

	Systèmes de garantie mutuelle		Systèmes de garantie des prêts	
	Existence du système	Existence du système	Existence du système	Existence du système
Autriche	-	X		50-100
Belgique	-	X		70-75
Danemark	-	X		50-66
Allemagne	X	X		80-100
Grèce	-	-		-
Espagne	X	X		100
France	X	X		40-70
Finlande	-	X		30-75
Irlande	-	-		-
Italie	X	X		n.d.
Luxembourg	X	-		-
Pays-Bas	-	X		90
Portugal	X	X		50-75
Suède	-	-		-
Royaume-Uni	X*	X		70-85
Islande	-	X		50
Liechtenstein	**	**		-
Norvège	-	X		n.d.
Suisse	X	X		50-60

N. d. = pas d'information disponible.

* Le programme a été fermé en décembre 2002.

** Au Liechtenstein il existe la possibilité théorique de recourir aux systèmes suisses de garantie des prêts, mais les entrepreneurs ne le savent guère, et donc ils sont rarement utilisés.

Source: Information des partenaires de l'ENSR.

Les garanties sont principalement établies dans des buts comme la stimulation des jeunes entreprises, l'internationalisation, le transfert de propriété, etc. Dans certains cas, l'accord des garanties est lié à certains critères d'éligibilité, comme l'âge ou le sexe de l'entrepreneur (par exemple, en Islande, le Fonds de garantie des prêts pour femmes), le secteur, l'état de développement de l'affaire (en particulier, entreprise en création) ou le but du prêt (investissement, internationalisation, etc.).

Aux Pays-Bas, le système de garantie des prêts pour les PME (BBMKB)⁸³ s'est révélé être une mesure efficace pour correspondre aux besoins des PME. Un des facteurs importants de ce système est que les prêts sont fournis par les banques. Les banques doivent informer le gouvernement des garanties fournies, mais elles n'ont pas à demander de permission au gouvernement pour accorder le prêt. La condition de base est que les banques doivent couvrir le même risque que le gouvernement, à l'exception du cas des prêts aux entreprises en création. De même, une évaluation⁸⁴ du Prêt à la Création d'Entreprises français (PCE)⁸⁵ montre que ce système de garantie des prêts est un bon outil pour financer les entreprises en création. L'évaluation du Small Firm Loan Guarantee Scheme britannique (SFLGS)⁸⁶ (Système de garantie des prêts pour les petites entreprises) montre que le système est utilisé par un grand nombre de petites entreprises, et que la majorité des appuis étaient complémentaires de ceux déjà disponibles auprès d'autres sources. Les bénéfices économiques (par exemple, impacts sur l'emploi) sont tout à fait encourageants. Les recommandations de cette évaluation sont :

- d'égaliser le niveau de garantie⁸⁷ ;
- de prendre en compte les opportunités de développer de nouveaux prêteurs pour opérer dans le système ;
- de développer de nouveaux matériels pour accroître la sensibilisation des groupes cibles ;

83 BBMKB = Besluit Borgstelling MKB-kredieten (Système de garantie des prêts pour les PME).

84 IFOP, Impacts et potentialités du Prêt à la Création d'Entreprise, Document de synthèse, Paris, 16 Octobre 2002.

85 PCE = Prêt à la Création d'Entreprise ; le PCE et à la fois un prêt et une garantie de prêt.

86 <http://www.dti.gov.uk/about/evaluation/sflgs.pdf> (Synthèse du rapport d'évaluation).

87 Le pourcentage de la garantie varie (70 ou 85 %) ; la prime est également différente (0,5 % ou 1,5 %).

- d'introduire une utilisation plus étroite du système de classification, de façon à piloter l'utilisation des prêts pour le fonds de roulement ;
- de rechercher les approches possibles et meilleures pour lier des conseils avec les prêts.

Les principaux résultats de l'évaluation des Fonds de Garantie Flamande⁸⁸ montrent un point de vue plus critique, et pointent les défis que rencontrent les PME.

- La garantie requiert beaucoup de travail administratif. Notamment la rédaction de dossiers de demande séparés, en plus des dossiers du prêt interne à l'institution de crédit, font que les coûts administratifs excèdent les bénéfices provenant de la garantie.
- Les conditions sont sévères, complexes et inflexibles, notamment en ce qui concerne le type de crédit, la structure de remboursement, l'usage du prêt et le taux d'intérêt maximum.
- Le système de garantie est plutôt coûteux pour les PME (une prime annuelle allant jusqu'à 1 % de la somme garantie).
- La garantie n'est pas toujours un pré-requis pour le prêt. Environ la moitié des entreprises auxquelles la garantie a été refusée ont toutefois obtenu le prêt d'une banque (et la majorité aux conditions originales). Ceci indique que des projets faisables ont également été rejetés.

4.2. L'utilisation des mesures d'appui financier

Comme le montre le Tableau 4.3, les systèmes de garantie des prêts sont la forme la plus commune des services d'appui financier, environ 10 % des PME européennes y recourant. L'importance des autres formes de services financiers (systèmes de garantie mutuelle, subventionnement des intérêts, aide non remboursable aux fonds propres) est plutôt faible (environ 2 % pour chacun). Au total, 18 % des PME européennes bénéficient de services d'appui financier. Comme les PME ne sont pas toujours conscientes qu'elles sont partie prenante dans un programme d'appui (par exemple parce que la banque ne les a pas informées qu'elle prenait part dans un système de garantie des prêts), les chiffres réels pourraient être plus élevés. Les groupes cibles de nombreux services d'appui financier sont les entreprises en création ou les jeunes entreprises. Tandis que 19 % des PME actives depuis moins de 5 ans bénéficient de services directs d'appui financier, seulement 16 % des plus anciennes entreprises (plus de 10 ans) ont utilisé ces services durant les 3 dernières années.

Tableau 4.3: Utilisation des services d'appui financier durant les 3 dernières années, par classe de nombre d'années d'activité (en pourcentage), dans l'Europe-19

	< 5 années	5-10 années	> 10 années
Système de garantie des prêts	12	11	8
Système de garantie mutuelle	2	2	1
Subventionnement des intérêts	2	2	2
Aide non remboursable aux fonds propres	2	1	2
Aucun de ces systèmes	78	80	84
Ne sait pas/pas de réponse	6	6	5
Total*	100	100	100

* La somme de chaque colonne n'est pas toujours de 100 %, du fait des arrondis.

Source: Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR.

Suivant l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR, plus de 80 % des PME européennes ne bénéficient pas de services directs d'appui financier. Les raisons pour ne pas utiliser ces facilités sont assez similaires pour toutes les classes de taille d'entreprise. Presque 70 % des PME n'ont, d'après leur propre point de vue, pas besoin de ce type d'appui, 14 % ne connaissent pas l'existence de tels systèmes, et 6 % opèrent dans une branche d'activité qui, pour quelque raison, n'est pas éligible au financement dans les systèmes concernés. Les résultats de l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR montrent toutefois des différences considérables entre les pays, qui peuvent être expliquées par les différences culturelles et l'histoire des services d'appui financier.

88 IDEA Consult, Evaluation of the Flemish Guarantee Fund 2000-2001 (Evaluation du fonds de garantie flamand 2000-2001), Bruxelles, 2000-2001.

- Dans plusieurs pays, 20 % ou plus des PME ne connaissent pas l'existence des services d'appui. C'est le cas de l'Autriche (32 %), de l'Islande (29 %), de la Belgique (26 %), du Danemark (23 %) et des Pays-Bas (23 %).
- Dans 5 pays (Finlande, Grèce, Suisse, Suède et Islande), plus de 75 % des PME pensent qu'elles n'ont pas besoin de support financier. Jusqu'à un certain point, ceci pourrait mettre en évidence le fait que les PME ne sont pas conscientes des moyens alternatifs de satisfaire leurs besoins financiers, et donc qu'elles croient qu'il n'y a pas de besoin d'appui financier.

Le recours aux services d'appui financier est plutôt élevé parmi les PME pour lesquelles l'accès au financement est la contrainte majeure sur leurs performances : 17 % de ces PME (en comparaison de 9 % pour la moyenne des PME) ont utilisé des systèmes de garantie des prêts durant les 3 dernières années. Ainsi, on pourrait tirer la conclusion que les services d'appui financier sont en fait utilisés plus souvent par des entreprises en ayant réellement besoin.

L'utilisation relativement faible des services d'appui financier peut être vue comme une indication que le financement est un genre de « sujet tabou », notamment pour les PME qui ont des problèmes dans ce domaine. Pour bénéficier de ces services, les entreprises doivent délivrer de l'information à l'organisation d'appui. Habituellement, les entrepreneurs savent qu'après l'analyse de leurs bilans et de leurs comptes de résultat, leur demande sera rejetée, et donc ils ne déposent pas de demande d'appui. Il est toutefois également possible que les PME ne soient pas conscientes de l'existence des services d'appui financier. Ceci pourrait être amélioré pour partie par une meilleure information de la part des banquiers, des comptables et organisations professionnelles.

Chapitre 5

Résumé et conclusions

Comme le montrent les résultats du European Business Panel (Panel d'Entreprises européennes), presque toutes les PME européennes ont le sentiment que les gouvernements nationaux et/ou l'Union Européenne pourraient faire plus pour aider les petites entreprises à accéder au financement. Les principaux domaines d'amélioration pourraient être la facilitation de l'accès aux services d'appui financier, l'encouragement de la mise en place de banques régionales de développement, la fourniture d'informations et de conseils financiers, et l'aide à la rédaction des dossiers de demande financière. Il s'avère que la Commission Européenne et les gouvernements nationaux s'efforcent de façon continue d'améliorer l'accès des PME au financement. Toutefois, l'accès au financement reste une des contraintes majeures pour les entreprises. Comme le montrent les résultats de l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR, les PME européennes considèrent l'accès au financement comme la deuxième barrière la plus importante au développement de leur activité.

Il n'existe pas de lien clair entre le ratio capitaux propres/total bilan et la taille de l'entreprise. Dans certains pays (comme l'Autriche, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne et Espagne) le ratio capitaux propres/total bilan des petites entreprises est moins élevé que celui des entreprises de taille moyenne. Dans d'autres pays, il est plus élevé.

Les prêts bancaires et les découverts sont les méthodes de financement par endettement les plus répandues parmi les PME, et ceci restera très probablement inchangé dans le futur, en dépit de l'importance croissante du crédit-bail et de l'affacturage (la pénétration moyenne⁸⁹ du crédit-bail est estimée comme étant d'environ 12 % dans l'Union Européenne ; le crédit-bail semble être particulièrement important en Italie, Suède, Allemagne, Royaume-Uni et au Portugal).

Le crédit commercial est également une importante méthode de financement à court terme utilisée par les PME et, dans certains pays (par exemple, la France et l'Italie) et secteurs (par exemple, le commerce de détail) le recours au crédit commercial est même plus répandu que le financement bancaire. Dans la plupart des pays, les petites entreprises font un plus grand usage des crédits commerciaux que les grandes entreprises.

L'Enquête ENSR⁹⁰ montre que la majorité des PME européennes sont en relation avec une seule banque, et que la majorité des PME ont des lignes de crédit avec une seule banque, couvrant habituellement un montant de crédits relativement restreint (moins de 100 000 €). 52 % des micro-entreprises se reposent sur une seule banque, mais c'est également 1/3 des entreprises de taille moyenne qui est en relation avec une seule banque. Au niveau des pays, le pourcentage le plus élevé de PME ayant des lignes de crédit avec une seule banque se trouve au Danemark (approximativement 90 %) et en Norvège (80 %). En comparaison, dans plusieurs pays du sud de l'Europe, les PME tendent à avoir des lignes de crédit avec plus d'une banque.

Du point de vue des banques, le financement des PME implique de plus grands risques en comparaison à celui des grandes entreprises. Les PME ne fournissent pas toujours aux banques l'information nécessaire et la qualité de l'information est souvent inadéquate. Seulement 60 % des PME fournissent chaque année leur bilan et leur compte de résultat. Souvent, les états financiers à jour et l'information plus stratégique ne sont pas délivrés du tout. Dans plusieurs pays, incluant l'Espagne et le Luxembourg, la qualité de l'information fournie aux banques s'est en général améliorée au cours des quelques dernières années. Une grande variété de raisons peut avoir contribué à ces améliorations, comme par exemple les nouvelles technologies de l'information et de la commu-

89 C'est à dire la proportion des actifs financés par crédit-bail dans le montant total des investissements.

90 Pour plus de détails sur l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR voir l'Annexe II du présent rapport.

nication, de nouvelles lois nationales, des requis plus élevés en matière d'information en provenance tant des entrepreneurs eux-mêmes que du secteur bancaire, et un plus grand recours à des consultants.

Toutefois, la transparence est une question clé pour à la fois les banques et les PME. Du fait que de nombreuses banques n'expliquent pas leurs procédures de décision en matière de prêt, les entrepreneurs ne sont pas confiants quand ils demandent des crédits, et ils ont le sentiment qu'ils n'ont pas été traités équitablement si le crédit est refusé. La connaissance des procédures de notation pourrait encourager les entreprises à développer des stratégies actives pour améliorer leur notation. Dans ce sens, un code de conduite entre banques et PME est en cours de discussion aux niveaux national ainsi qu'européen.

En dépit de ces faits, l'Enquête ENSR montre que, au cours des trois dernières années, la plupart des PME (environ 85 %) aurait reçu les prêts bancaires qu'elles avaient sollicités, et jusqu'à présent, il n'existe pas de restriction générale du crédit aux PME.

Pour que les institutions financières acceptent les risques, des garanties sont habituellement demandées pour fourniture des crédits. Le manque de garanties est souvent une barrière pour les PME recherchant des prêts bancaires. Les raisons de ne pas obtenir un financement bancaire diffèrent selon les classes de taille d'entreprise : pour les micro et petites entreprises il s'agit principalement du manque de garanties, pour les entreprises de taille moyenne il s'agit de la faiblesse des performances économiques et de l'insuffisance du flux d'information.

Il existe quelques indices du fait que l'accès au financement bancaire deviendra plus difficile dans le futur pour les PME. Le Nouvel Accord de Bâle pourrait déboucher sur des procédures de crédit plus strictes, et, en préparation des réglementations futures, les institutions financières sont déjà en train d'adopter de nouvelles conditions cadre pour le crédit (montant des lignes de crédit, taux d'intérêt, garanties). Du fait de ces évolutions et afin de sauvegarder la concurrence, il est important que le passage d'une banque à l'autre ne soit pas difficile, car la plupart des PME se repose sur une relation avec une banque. Seulement 12 % des PME ont changé leur compte en banque durant les trois dernières années. Des conditions plus favorables avec la nouvelle banque (36 %) et de meilleurs services (31 %) sont les raisons majeures pour changer de banque.

Les systèmes de garantie sont un instrument important pour les gouvernements pour appuyer les PME, et des systèmes variés de garantie des prêts et de garantie mutuelle sont disponibles dans les pays couverts par le présent rapport. Les systèmes de garantie des prêts sont d'un usage courant (environ 10 % des PME européennes). Des indications montrent que ce type de systèmes est préféré par les « jeunes » entreprises (12 % des PME de moins de 5 ans, à comparer avec 8 % des PME de plus de 10 ans d'activité). Le recours à des services d'appui financier est plutôt élevé parmi les PME pour lesquelles l'accès au financement est la contrainte majeure pesant leurs performances économiques. 17 % de ces PME (comparé à 9 % pour la moyenne) ont utilisé des systèmes de garantie des prêts au cours des trois dernières années. Toutefois, les PME ne sont pas toujours conscientes de l'existence de ces systèmes, et souvent elles ne réalisent pas que de tels systèmes pourraient améliorer leur situation financière.

Le besoin en fonds de roulement des PME augmente également du fait des retards paiement de leurs clients. Les durées de paiement effectives diffèrent suivant les pays. En Italie, par exemple, cela prend en moyenne 87 jours avant que le paiement soit effectué, tandis que les entreprises suédoises collectent leurs créances dans une moyenne de 34 jours. Les retards de paiement sont assez habituels (en moyenne jusqu'à au moins 20 jours). De plus courtes durées de paiement pourraient améliorer la situation des PME, et la Directive concernant la lutte contre le retard de paiement a été établie dans ce but. Toutefois, les PME, et en particulier celles ayant un nombre limité de clients, sont réticentes à récupérer des intérêts sur les paiements en retard, de crainte de perdre leurs clients.

Une combinaison de mesures d'aides incorporelles et de systèmes d'appui financier peut être un moyen approprié pour faciliter l'accès des PME au financement. Des mesures d'aides incorporelles (conseils, formation, etc.) devraient viser à développer la connaissance par les PME de l'existence de système d'appui et des conditions auxquelles cet appui est fourni. De plus, la connaissance des entrepreneurs sur les questions financières devrait être encouragée, et une plus grande transparence devrait être assurée en ce qui concerne les procédures bancaires de décision en matière de prêt, et de notation.

Enfin, l'augmentation de la dotation au capital des PME (par les moyens d'une réduction d'impôt sur les bénéfices non distribués, par exemple) pourrait contribuer à améliorer l'accès des PME au financement et à réduire leurs besoins en financement par endettement.

Annexe I

La situation des PME dans l'Europe-19

93 % des PME européennes ont moins de 10 salariés

Il y a 20,5 millions d'entreprises dans l'Espace Economique Européen (EEE) et la Suisse, donnant de l'emploi à 122 millions de personnes. Environ 93 % de ces entreprises sont des micro-entreprises (0 à 9 salariés), 6 % sont des petites entreprises (10-49), moins de 1 % sont des entreprises de taille moyenne (50-249) et seulement 0,2 % sont de grandes entreprises (plus de 250 salariés). Près de 20 millions de ces entreprises sont établies dans l'Union européenne. Les 2/3 des emplois sont dans les PME, et 1/3 dans les grandes entreprises. Dans les PME, l'emploi est réparti à peu près à égalité entre les micro-entreprises (employant moins de 10 salariés) et les entreprises petites et moyennes.

La distribution de l'emploi entre les classes de taille d'entreprise diffère toutefois entre les pays. Ainsi la part des micro-entreprises dans le total de l'emploi est de 48 % en Italie et de 57 % en Grèce.

En comparaison, la part des grandes entreprises dans l'emploi total est de plus de 45 % en Islande ou au Royaume-Uni.

Tableau I.1: Les données de base sur les PME et sur les grandes entreprises, dans l'Europe-19, 2000

		PME	Grandes	Total
Nombre d'entreprises	(1 000)	20 415	40	20 455
Emploi	(1 000)	80 790	40 960	121 750
Nombre de personnes occupées par entreprise		4	1 020	6
Chiffre d'affaires par entreprise	Million €	0.6	255.0	1.1
Part des exportations dans le chiffre d'affaire	%	13	21	17
Valeur ajoutée par personne occupée	1 000 €	65	115	80
Part de la masse salariale dans la valeur ajoutée	%	63	49	56

Source: estimation par EIM Business & Policy Research; estimation fondée sur la Base de données PME d'Eurostat. Egalement fondé sur European Economy, Supplement A, Juin 2001 et OCDE : Economic Outlook, No. 65, Juin 2001.

En moyenne, les entreprises européennes emploient 6 personnes

En moyenne, une entreprise européenne - même en prenant en compte l'ensemble des très grandes entreprises - donne de l'emploi à 6 personnes ; pour les seules PME, cette moyenne pour les PME est de 4 personnes. Toutefois, cette moyenne va de 2 personnes pour les micro-entreprises, à plus de 1 000 pour les grandes entreprises. Il y a également de grandes différences entre les pays. En moyenne, en Grèce, une entreprise occupe 2 personnes, et 3 en Italie, à comparer avec 10 personnes en Irlande, au Luxembourg, en Autriche et aux Pays-Bas.

En Europe, la plupart des emplois sont créés par les micro-entreprises

Dans l'ensemble, les grandes entreprises ont perdu de l'emploi entre 1988 et 2001, tandis que l'emploi dans les PME a augmenté. Dans les premières années de cette période, cette croissance était concentrée dans les micro et petites entreprises, tandis qu'une croissance significative de l'emploi dans les entreprises moyennes et grandes n'a débuté qu'en 1997. En 2001, la croissance de l'emploi s'est ralentie. Des estimations actuelles montrent que ceci s'est produit à la fois dans les PME et dans les grandes entreprises, ce ralentissement étant légèrement plus prononcé dans les grandes entreprises.

Annexe II

Mise en place et structure de l'enquête

II.1. Introduction

L'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR vise à délivrer des données uniformes sur les PME de dix-neuf pays européens. Elle permet à l'Observatoire des PME européennes, avec l'utilisation d'Eurostat et d'autres données secondaires, d'effectuer des analyses comparatives fondées sur des données sur les PME récentes et comparables. Les données ont été recueillies auprès d'entreprises dans chacun des 19 pays couverts par l'Enquête, à savoir les 18 Etats membres de l'EEE et la Suisse.

Les entretiens ont été réalisés à l'aide du système CATI d'Intomart. CATI est un sigle anglais (Computer Assisted Telephone Interviewing) qui signifie « entretien téléphonique assisté par ordinateur ». La conception globale et la mise en œuvre de la stratification, du questionnaire et de l'enquête sur le terrain ont été réalisées en étroite collaboration entre le personnel de l'institut EIM Business & Policy Research des Pays-Bas, les partenaires du réseau ENSR et Intomart.

La présente annexe décrit la taille de l'échantillon et le plan de stratification de l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR. Elle permettra ainsi d'utiliser et d'interpréter correctement les données qui ont été recueillies. L'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR a été conduite entre mai et août 2002. Les points forts de l'Enquête ont été publiés dans un volume spécifique⁹¹.

II.2. Taille de l'échantillon

La taille de l'échantillon a été déterminée en prenant en compte le besoin de fournir des données sur une double variable, à la fois par pays et selon la taille des entreprises, avec une précision et un degré de confiance raisonnables. D'après la théorie des statistiques, dans le cas d'une double variable, si les erreurs d'échantillonnage ne dépassent pas $\pm 10\%$, il faut, pour un degré de confiance de 95 %, que la taille globale de l'échantillon pour cette classe soit d'environ 90 unités. Ceci s'applique aux estimations combinées, par pays et par taille des entreprises. Comme on distingue trois tailles d'entreprise dans chacun des dix-neuf pays, la taille minimale requise de l'échantillon peut donc être calculée de la façon suivante : $3 \times 19 \times 90 = 5\,130$ entretiens. Les estimations, soit uniquement par pays, soit uniquement par classe de taille, sont bien sûr beaucoup plus précises pour un même degré de confiance, puisque beaucoup plus de répondants sont interrogés à ces niveaux.

Afin de permettre la réalisation d'analyses complémentaires, à savoir sur différents sous-groupes parmi le groupe des entreprises de l'échantillon, on a prévu d'effectuer 7 750 entretiens, soit quelque 50 % de plus que 5 130. Finalement, le nombre d'entretiens effectivement effectués s'est élevé à 7 669.

91 Commission européenne, Observatoire des PME européennes ; Points forts de l'Enquête 2002 ; rapport soumis à la Direction Générale Entreprise par KPMG Special Services, EIM Business & Policy Research, et ENSR, Bruxelles, 2003.

II.3. Plan de stratification

En interrogeant 7 750 PME, on couvre environ 0,04 % de l'ensemble des PME. Si l'échantillon est simplement aléatoire, on peut s'attendre à y trouver au total environ 65 entreprises de taille moyenne (réparties sur dix-neuf pays et sept secteurs). Manifestement, ce nombre serait insuffisant pour permettre d'obtenir des conclusions valides sur ce groupe d'entreprises. En conséquence, il faut recourir à un échantillonnage stratifié de façon disproportionnée ; c'est-à-dire qu'il faut interroger un nombre proportionnellement inférieur de petites entreprises et un nombre proportionnellement plus élevé pour les plus grandes entreprises. En conséquence, les observations provenant de l'Enquête ont dû être pondérées de façon à arriver à des résultats représentatifs.

La stratification de l'Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR est définie en termes de secteur d'activité (*i* comme « industry »), de taille de l'entreprise (*s* comme « size »), et de pays (*c* comme « country »). La stratification vise à minimiser l'écart type des coefficients de pondération utilisés pour ramener les résultats de l'échantillon à la population réelle, en prenant en compte le fait que, dans de nombreux cas, les données sont présentées par pays et/ou par taille d'entreprise ou par secteur d'activité. De façon à garantir un nombre suffisant d'observations pour ces sous-ensembles d'entreprises européennes, on s'est imposé les contraintes suivantes (A à E) :

- A. pour chaque combinaison pays/taille d'entreprise : au moins 100 observations ;
- B. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise : au moins 100 observations ;
- C. pour chaque combinaison pays/secteur d'activité : au moins 35 observations ;
- D. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise/pays : au moins 2 observations ;
- E. pour chaque combinaison secteur d'activité/taille d'entreprise/pays : une limite supérieure de 10 % de l'ensemble des entreprises.

En cas de conflit, la restriction E prévaut sur les autres restrictions. Ainsi, si 100 observations pour une combinaison pays/taille d'entreprise (restriction A) dépassaient en nombre plus de 10 % de l'ensemble des entreprises, ce sont ces 10 % qui ont été déterminés comme étant la limite supérieure des observations à effectuer.

Le Tableau II.1 présente le plan de stratification résultant de cette procédure, par pays et taille d'entreprise, tous secteurs d'activité confondus.

Tableau II.1: Plan de stratification : par pays et taille d'entreprise (tous secteurs d'activité confondus)

Pays	Micro-entreprises (0-9)	Petites entreprises (10-49)	Entreprises de taille moyenne (50-249)	Total
Autriche	108	100	100	308
Belgique	161	100	100	361
Danemark	146	100	100	346
Finlande	105	100	100	305
France	461	100	100	661
Allemagne	472	100	100	672
Grèce	161	100	100	361
Islande	132	100	13	245
Irlande	100	100	100	300
Italie	581	100	100	781
Liechtenstein	194	22	3	219
Luxembourg	100	100	50	250
Pays-Bas	122	100	100	322
Norvège	124	100	100	324
Portugal	169	100	100	369
Espagne	346	100	100	546
Suède	149	100	100	349
Suisse	127	100	100	327
Royaume-Uni	505	100	100	705
Total	4 264	1 821	1 665	7 750

Source: optimisation d'échantillon mise au point par EIM.

La procédure de stratification aboutit à un échantillon de 4 264 micro-entreprises, 1 821 petites entreprises et 1 665 entreprises de taille moyenne (voir Tableau II.1). Bien que, dans cet échantillon, le nombre de micro-entreprises dépasse largement le nombre des entreprises de plus grande taille, les différences de taille d'échantillon entre les trois différentes classes de taille d'entreprise sont bien plus restreintes que celles qui existent dans la population réelle des entreprises européennes. En d'autres termes, les micro-entreprises sont sous-représentées dans notre échantillon, tandis que les petites entreprises sont sur-représentées, et que les entreprises de taille moyenne le sont encore plus.

On a aussi réalisé des stratifications disproportionnées en ce qui concerne les pays. La taille de l'échantillon varie de 219 entreprises pour le Liechtenstein, à 781 pour l'Italie. Ainsi, tandis que la taille d'échantillon est plus élevée pour les grands pays, les petits pays sont sur-représentés dans l'Enquête. Sans cette sur-représentation, il ne serait pas possible de tirer des conclusions valides pour les pays les plus petits.

La sur-représentation de certains pays, secteurs d'activité et tailles d'entreprises est corrigée par pondération des résultats de l'enquête. En conséquence, tous les pourcentages qui figurent dans le texte et les tableaux du présent rapport font référence à des résultats pondérés.

Annexe III

Noms et adresses des partenaires du consortium

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
KPMG Special Services	B.P. 74500 1070 DB AMSTERDAM Pays-Bas http://www.kpmg.nl	31 20 6567890 31 20 6567700	Renze Hasper hasper.renze@kpmg.nl
EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER Pays-Bas, et : Avenue des Arts 41, box 4 1040 BRUXELLES Belgique http://www.eim.nl	31 79 3430200 31 79 3430204 32 2 5100884 32 2 5100885	Rob van der Horst rvh@eim.nl
Intomart	B.P. 10004 1201 DA HILVERSUM Pays-Bas http://www.intomart.nl	31 35 6258411 31 35 6246532	Dré Koks dre.koks@intomart.nl
ENSR - European Network for SME Research (Réseau européen de recherche sur les PME) www.ensr-net.com			
Autriche			
Austrian Institute for SME Research	Gusshausstrasse 8 1040 VIENNE http://www.kmuforschung.ac.at/en/index.asp	43 1 5059761 43 1 5034660	Thomas Oberholzner t.oberholzner@kmuforschung.ac.at
Belgique			
Research Centre for Entrepreneurship, EHSAL-K.U. Bruxelles	Stormstraat 2 1000 BRUXELLES http://www.svobrusssel.be	32 2 2101602 32 2 2101603	Professeur Johan Lambrecht johan.lambrecht@ehsal.be
Danemark			
Oxford Group	Amagertorv 19 1160 COPENHAGUE http://www.oxfordgroup.dk/	45 33 691369 45 33 691333	Leif Jakobsen lej@oxfordresearch.dk
Finlande			
Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration	Rehtorinpellonkatu 3, 20500 TURKU http://www.tukkk.fi/sbi	358 2 4814481 358 2 3383393	Dr. Ulla Hytti ulla.hytti@tukkk.fi
France			
Association pour la Promotion et le Développement Industriel (APRODI)	17, rue Hamelin 75783 PARIS cedex 16 http://www.aprodi.com	33 1 47275149 33 1 47275150	Jean-François Papin devpmi@aprodi.com
Allemagne			
Institut für Mittelstandsforschung (IfM)	Maximilianstrasse 20 53111 BONN 1 http://www.ifm-bonn.org	49 228 729970 49 228 7299734	Michael Holz holz@ifm-bonn.org
Grèce			
Université du Pirée Centre de recherche	Ipsilantou 130 LE PIRÉE 185 32 http://www.kep.unipi.gr	30 1 4142280 30 1 4142629	Professeur Petros Livas plivas@unipi.gr
Islande			
Institute for Business Research University of Iceland	Oddi, Sudurgata 101 REYKJAVIK	354 5254500 354 5526806	Kristján Jóhannsson kristjoh@hi.is

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
Irlande The Economic and Social Research Institute (ESRI)	4, Burlington Road DUBLIN 4 http://www.esri.ie	353 1 6671525 353 1 6686231	Dr. Eoin O'Malley eoin.o'malley@esri.ie
Italie CREA 'Furio Cicogna' Università Bocconi	Viale Filippetti 9 20122 MILAN http://www.uni-bocconi.it/eng/res_center.html	39 02 58363709 39 02 58363792	Professeur Giuliano Mussati cscicogna@uni-bocconi.it giuliano.mussati@uni-bocconi.it
Italie Istituto Guglielmo Tagliacarne	Via Appia Pignatelli 62 00178 ROME http://www.tagliacarne.it	39 06 780521 39 06 78052352	Paolo Cortese p.cortese@tagliacarne.it
Liechtenstein Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG)	Dufourstrasse 40a 9000 St. GALL http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Walter Weber walter.weber@unisg.ch
Luxembourg Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg	Boîte Postale 1604 1016 LUXEMBOURG http://www.chambre-des-metiers.lu	352 4267671 352 426787	Marc Gross marc.gross@chambre-des-metiers.lu
Pays-Bas EIM Business & Policy Research	B.P. 7001 2701 AA ZOETERMEER http://www.eim.nl/	31 79 3430200 31 79 3430204	Micha van Lin mvl@eim.nl
Norvège Agderforskning / Agder Research (ARF)	Serviceboks 415 Gimlemoen 4604 KRISTIANSAND http://www.agderforskning.no/english/index.htm	47 38 14 22 07 47 38 14 22 01	Dr. Per-Anders Havnes per.a.havnes@agderforskning.no.
Portugal Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI)	Av. Columbano Bordalo Pinheiro, n°86 - 3° 1070-065 LISBONNE http://www.iapmei.pt/	351 21 7232344 351 21 7232391	Rita Varandas rita.varandas@iapmei.pt
Espagne Instituto Vasco de Estudios e Investigación (IKEI)	Parque Empresarial Zuatzu Edificio Urumea Planta 1ª Zubiberri Bidea n° 31 20018 DONOSTIA-SAN SEBASTIAN http://www.ikei.es	34 943 426610 34 943 423501	Iñigo Isusi iisusi@ikei.es
Suède Swedish Institute for Growth Policy Studies (ITPS)	B.P. 574 10131 STOCKHOLM http://www.itps.nu/in_english/index.htm	46 8 4566700 46 8 4566701	Joakim Wallenklint joakim.wallenklint@itps.se
Suisse Swiss Research Institute of Small Business and Entrepreneurship at the University of St. Gallen (KMU-HSG); Observa St. Gallen	Dufourstrasse 40a 9000 St. GALL http://www.kmu.unisg.ch	41 71 2247100 41 71 2247101	Margrit Habersaat margrit.habersaat@unisg.ch
Suisse Eco'Diagnostic; Observa Genève	32, Rue de l'Athénée 1206 GENÈVE http://www.ecodiagnostic.ch	41 22 7891422 41 22 7891460	Dr. Alain Schoenenberger schoenenberger@ecodiagnostic.ch
Royaume-Uni Centre for Small and Medium Sized Enterprises, University of Warwick	COVENTRY CV4 7AL http://users.wbs.warwick.ac.uk/csme	44 24 76523692 44 24 76523747	Professeur David Storey smeds@razor.wbs.warwick.ac.uk
Royaume-Uni SME Research Services	55, Coventry Road DUNCHURCH Warwickshire, CV22 6NH	44 1788 815079	Julian Hancock julianh@ncock.org

Organisation	Adresse	Téléphone Télécopie	Personne contact
Candidats-membres de l'ENSR - European Network for SME Research Nouveaux Membres et Pays Candidats			
Bulgarie			
Foundation for Entrepreneurship Development FED	18 Doukatska Planina Str. fl. 3 1606 SOFIA http://www.fed-bg.org	359 2 9525758 359 2 9525783	Elena Krastenova krastenova@ttm.bg
Chypre			
Economarket Bureau of Economic and Market Research Ltd.	B.P. 23901 1687 NICOSIE	357 22757311 357 22767209	Dr. Constantinos Papadopoulos economark@cytanet.com.cy
République Tchèque			
Business Development Institute Ltd., en coopération avec la Business School Ostrava	Michálkovická 181 710 00 OSTRAVA http://www.eco.cz	420 59 5228111 420 59 5228199	Dagmar Valkova dagmar.valkova@irp.cz
Estonie			
PRAXIS Center for Policy Studies	Estonie pst. 3/5 10143 TALLINN http://www.praxis.ee	372 6 409004 372 6 409001	Professeur Rainer Kattel rkattel@praxis.ee
Hongrie			
Hungarian Academy of Sciences, Centre for Regional Studies, West Hungarian Research Institute	B.P. 420 9002 GYÖR http://www.rkk.hu/nyuti/indexen.html	36 96 516570 36 96 516579	András Grosz grosza@rkk.hu
Lettonie			
Baltic International Centre for Economic Policy Studies BICEPS	Alberta iela 13 RIGA 1010 http://www.biceps.org/	371 7039317 371 7039318	Alf Vanags alf@biceps.org
Lituanie			
Lithuanian Free Market Institute LFMI	J. Jasinskio St. 16a 2001 VILNIUS http://www.freema.org	370 5 2526257 370 5 2526258	Gediminas Galkauskas gediminas@freema.org
Malte			
Economic & Management Consultancy Services Ltd	Airways House, 4th Floor, High Street, SLIEMA SLM 15 http://www.emcs.com.mt	356 21341848 356 21318677	Stefano Mallia stefano.mallia@emcs.com.mt
Pologne			
University of Łódź, Department of Entrepreneurship and Industrial Policy	Matejki 22/26 90-237 ŁÓDŹ http://www.wz.uni.lodz.pl/katpipp/2index.html	48 42 6355192 48 42 6356298	Dr. Anna Rogut rogut@uni.lodz.pl
Roumanie			
Chamber of Commerce and Industry of Romania and Bucharest and Bucharest Municipality	2, Octavian Goga Blvd, sector 3, 74244 BUCAREST http://www.ccir.ro	40 21 3273410 40 21 3273468	Mariana Florescu marianaf@ccir.ro
République Slovaque			
National Agency for Development of Small and Medium Enterprises (NADSME)	Prievozska 30, 821 05 BRATISLAVA http://www.nadsme.sk	421 2 53417328 421 2 53417339	Juraj Poledna poledna@nadsme.sk
Slovénie			
Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, University of Maribor, Faculty of Economics and Business	Razlagova 14, 2000 MARIBOR http://www.epfip.uni-mb.si	386 2 2290254 386 2 2516681	Professeur Miroslav Rebernik rebernik@uni-mb.si
Turquie			
SIBAREN (Systems Sciences Research Center) Industrial Engineering Department Middle East Technical University	Inonu Bulvari 06531 ANKARA http://www.ie.metu.edu.tr	90 312 2102288 90 312 2101268	Professeur Erol R. Sayin sayin@ie.metu.edu.tr

Pour en savoir plus sur la DG Entreprises

On peut obtenir d'autres informations utiles sur le travail du Commissaire Erkki Liikanen et de la Direction générale des entreprises à travers les publications imprimées et sur le web.

Erkki Liikanen, membre de la Commission, responsable de la politique d'entreprise et de la société de l'information:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_fr.htm

DG Entreprises sur le web:

http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise/index_fr.htm

CORDIS (Service communautaire d'information sur la recherche et le développement):

<http://www.cordis.lu>

Programme de travail de la DG Entreprises:

http://europa.eu.int/comm/dgs/entreprise/work_programme_2002.htm

Publications imprimées de la DG Entreprises:

<http://europa.eu.int/comm/entreprise/library/index.htm>

Publications DG Entreprises

Entreprise Europe est un bulletin d'information gratuit, à parution trimestrielle, publié dans les onze langues de la Communauté par la Direction générale des entreprises. Il couvre tout l'éventail des travaux de la DG Entreprises, annonce les nouvelles initiatives et fournit des renseignements pratiques.

<http://europa.eu.int/comm/entreprise/library/entreprise-europe/index.htm>

CORDIS focus est publié deux fois par mois en anglais, français, allemand, italien et espagnol. Il présente les principales informations sur tous les aspects liés aux activités d'innovation et de recherche de l'Union européenne, y compris les grandes évolutions politiques, la mise en oeuvre du programme, les appels d'offres et les résultats, les manifestations, les activités législatives et bien d'autres sujets.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Transfert technologique est un magazine publié six fois par an en langues française, anglaise, allemande, italienne et espagnole par le programme « Innovation et PME » du cinquième programme cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme « Innovation et PME » a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des PME au cinquième programme cadre. L'accent est mis sur les questions d'actualité en rapport avec ces objectifs et sur les « études de cas » détaillées des projets couronnés de succès.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-fr/home.html>

Euroabstracts est publié six fois par an en anglais par le programme « Innovation et PME » du cinquième programme cadre de recherche de la Commission européenne. Le programme « Innovation et PME » a pour objectif de promouvoir l'innovation et d'encourager la participation des PME au cinquième programme cadre.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/fr/home.html>

Tableau de bord européen sur l'innovation - Le « Tableau de bord » présente des instruments pratiques à l'attention des décideurs européens. Il vise à collecter, mettre à jour régulièrement et analyser les informations sur les politiques de l'innovation aux niveaux national et communautaire. Ce bulletin d'information est publié tous les trimestres en anglais, français et allemand.

Dossiers de l'entreprise (Enterprise Papers)

14 Entrepreneurship - A survey of the literature

2003. 44 p. (EN). No cat. NB-AE-03-014-EN-C

13 B2B internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs - A first assessment

2003. 44 p. (EN). No cat. NB-AE-03-013-EN-C

12 Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy

2003. 30 p. (EN). No cat. NB-AE-03-012-EN-C

- 11 For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control**
2002. 88 p. (EN). No cat. NB-AE-02-011-EN-C
- 10 Business management factors and performance across countries**
2002. 54 p. (EN). No cat. NB-AE-02-010-EN-C
- 9 Business impact assessment pilot project. Final report - Lessons learned and the way forward**
2002. 40p. (EN). No cat. NB-AE-02-009-EN-C
- 8 Technology policy in the telecommunication sector - Market responses and economic impacts**
2002. 46 p. (EN). No cat. NB-AE-02-008-EN-C
- 7 Innovation and competitiveness in European biotechnology**
2002. 112 p. (EN). No cat. NB-40-01-690-EN-C
- 6 Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control**
2001. 164 p. (EN). No cat. NB-40-01-608-EN-C
- 5 Innovation, technology and risk capital**
2001. 48 p. (EN). No cat. NB-40-01-339-EN-C
- 4 Europe's position in quality competition**
2001. 66 p. (EN). No cat. NB-38-01-964-EN-C
- 3 External services, structural change and industrial performance**
2001. 36 p. (EN). No cat. NB-38-01-956-EN-C
- 2 The textile and clothing industry in the EU - A survey**
2001. 68 p. (EN). No cat. NB-38-01-770-EN-C
- 1 Global competitiveness in pharmaceuticals - A European perspective**
2001. 108 p. (EN). No cat. NB-37-01-162-EN-C

Dossiers de l'innovation (Innovation Papers)

- 28 Innovation Tomorrow**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-037-EN-C
- 24 The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums**
2002. (EN). 259 pp. Cat. No NB-NA-17-047-EN-C
- 22 Innobarometer 2001 - flash Eurobarometer 100**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-045-EN-C
- 21 University spin-outs in Europe - Overview and good practice**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-046-EN-C
- 20 Assessment of the Community regional innovation and technology strategies**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-028-EN-C
- 19 Corporation tax and Innovation**
2002. (EN). Cat. No NB-NA-17-035-EN-C
- 18 Innovation and enterprise creation: statistics and indicators**
2001. 300 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-038-EN-C
- 17 Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation**
2001. 52 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-NA-17-044-EN-C
- 16 Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges**
2001. 190 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-036-EN-C
- 15 Guarantee mechanisms for financing innovative technology**
2001. (EN). € 20 Cat. No NB-NA-17-041-EN-C
- 14 Interim assessment of the I-TEC pilot project**
2001. (EN). Cat. No NB-NA-17-033-EN-C

13 Training needs of investment analysts

2001. 48 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-031-EN-C

12 Informal investors and high-tech entrepreneurship

2001. 91 pp. (EN). Cat. No NB-NA-17-030-EN-C

11 Building an innovative economy in Europe

2001. 67 pp. (EN). € 11.50. Cat. No NB-NA-17-043-EN-C

Observatoire des PME européennes

SMEs in focus - Main results from the 2002 Observatory of European SMEs: executive summary

2003 20 pp. (all Community languages). Cat. No NB-49-02-579-**-C

8 Highlights from the 2002 survey

2002. 54 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-008-**-C

7 Recruitment of employees: administrative burdens on SMEs in Europe

2002. 72 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-007-**-C

6 High-tech SMEs in Europe

2002. 60 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-006-**-C

5 Business Demography in Europe

2002. 74 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-005-**-C

4 European SMEs and Social and Environmental Responsibility

2002. 60 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-004-**-C

3 Regional Clusters in Europe

2002. 64 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-003-**-C

2 SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries

2002. 52 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-002-**-C

1 Highlights from the 2001 Survey

2002. 32 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-14-01-001-**-C

Compétitivité et étalonnage des performances (Competitiveness and Benchmarking)

Benchmarking enterprise policy - Results from the 2002 scoreboard

2003. 98 pp. (DE, EN, FR). Cat. No NB-46-02-678-EN-C

Good practice in licensing processes in the European Union, Benchmarking papers No. 6, 2002

2002. 18 pp. (EN). € 7. Cat. No NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers No. 5, 2002

2002. 46 pp. (EN). € 7.50. Cat. No NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002

2002. 126 pp. (EN). € 14. Cat. No NB-AK-02-001-EN-C

Rapports, études, etc.

Star 21 - Strategic Aerospace Review for the 21st Century

2002. Brussels, European Commission, 40 pp. (EN)

Perception of the wood-based industries - A qualitative study

2002. (EN, FR, DE). Cat. No NB-45-02-507-**-C

Guides de l'entreprise (Enterprise Guides)

Credit insurance for European SMEs. A guide to assessing the need to manage liquidity risk 2003

Brussels, Enterprise DG. 34 pp. (EN)

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation

2002. Brussels, Enterprise DG. 16 pp. (EN)

Helping the transfer of businesses: A 'good practice guide'

2002. 44 pp. (all Community languages). Cat. No NB-47-02-979-**-C

Helping businesses grow: A 'good practice guide' for business support organisations

2002. 53 pp. (all Community languages). Cat. No NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles

2002. 41 pp. (all Community languages). Cat. No NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A 'good practice guide' for business support organisations

2000. 36 pp. (all Community languages). Cat. No CT-25-99-980-**-C

The acquis of the European Union under the management of Enterprise DG List of measures (the 'pink book'). 31 December 2001. 2002, Brussels, European Commission, Enterprise DG, 136 pp. (EN)

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994. 2001. 104 pp. (EN). Cat. No NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on ... equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres. 2001. 118 pp. (DE, FR, EN). Cat. No NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach

2000. 112 pp. (DE, FR, EN). Cat. No CO-22-99-014-**-C All languages available at <http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/guide/legislation.htm>

Electrical and mechanical engineering directory, 2000 edition

133 pp. (EN). Cat. No CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC

2000. 145 pp. (EN). Cat. No CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC

1999. 266 pp. (EN). Cat. No CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union

2000. 36 pp. (EN). Cat. No NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union

2000, 3 vol. (EN). vol. 1: Cosmetics legislation, 74 pp., € 14.50 ; vol. 2: Methods of analysis, 187 pp. € 31; Vol. 3: Guidelines, 84 pp., € 16

Eudralex: The rules governing medicinal products in the European Union

1998-, (DE, EN, ES, FR, IT), priced

Medicinal products for human use, Vols 1, 2a, 2b, 3

Medicinal products for human and veterinary use, Vol 4

Veterinary medicinal practice, Vols 5, 6a, 6b, 7a, 7b (8 and 9 not yet published)

On-line version: pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

Contact:

Commission européenne, Direction générale Entreprises, Unité information et communication, Centre de documentation, B-1049 Bruxelles, Belgique

Télécopieur (32-2) 296 99 30 http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_fr.htm

Les publications en vente sont distribuées par l'Office des publications officielles des Communautés européennes (Publications Office) au travers d'un réseau d'agents. La liste la plus récente est disponible sur le site: <http://Publications Office.eu.int/index.htm>

Publications éditées par l'Office des publications, Luxembourg, sauf indiqué autrement.