



Le financement des PME et des entrepreneurs 2019

TABLEAU DE BORD DE L'OCDE

VERSION ABRÉGÉE



Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 (version abrégée)

TABLEAU DE BORD DE L'OCDE

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Les données statistiques concernant Israël sont fournies par et sous la responsabilité des autorités israéliennes compétentes. L'utilisation de ces données par l'OCDE est sans préjudice du statut des hauteurs du Golan, de Jérusalem-Est et des colonies de peuplement israéliennes en Cisjordanie aux termes du droit international.

Merci de citer cet ouvrage comme suit :

OCDE (2019), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 (version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/b0a04f38-fr>.

ISBN 978-92-64-67099-0 (imprimé)

ISBN 978-92-64-36494-3 (pdf)

Le financement des PME et des entrepreneurs

ISSN 2306-5273 (imprimé)

ISSN 2306-5281 (en ligne)

Crédits photo : Couverture © Shutterstock/Roman Gorielov

Les corrigenda des publications sont disponibles sur : www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm.

© OCDE 2019

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes : <http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.

Préface

Depuis la crise financière qui a ébranlé le monde il y a plus de 10 ans, le paysage du financement des PME s'est considérablement transformé. L'offre de crédit aux PME s'est progressivement rétablie dans bon nombre de pays à la faveur de la baisse générale des taux d'intérêt, les conditions de crédit se sont améliorées et les retards de paiement ont diminué. On observe également depuis quelques années une nette montée en puissance de sources alternatives de financement des PME et des entrepreneurs : les volumes des instruments financiers tels le crédit-bail, l'affacturage et l'investissement participatif ont augmenté, contribuant à la diversification des instruments et sources de financement des PME, conformément aux Principes de haut niveau du G20/OCDE sur le financement des PME.

L'édition 2019 du rapport annuel de l'OCDE intitulé *Le financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE* porte sur 46 pays et livre de précieux renseignements sur un large éventail d'instruments de financement accessibles aux PME. Il en ressort notamment que ces tendances globalement positives masquent en réalité de très fortes disparités nationales. Par exemple, dans les pays qui ont été les plus touchés par la crise financière, les PME peinent à retrouver un accès fluide au financement. Dans certains grands pays émergents où le climat économique reste difficile, les indicateurs montrent une dégradation de l'accès des PME au financement depuis quelques années. Par ailleurs, dans un certain nombre de grands pays développés, les volumes de crédit stagnent, souvent en raison de la faiblesse de la demande des PME, qui préfèrent puiser dans leurs ressources internes ou se tourner vers des solutions alternatives. On note également une nette évolution du recours à des instruments tels que les investissements de capital-risque et le financement alternatif en ligne, qui peuvent gagner encore du terrain dans les pays dont les marchés sont moins développés.

Ce constat coïncide avec les pénuries de financement persistantes observées dans la population des PME : les micro-entreprises, les jeunes entreprises, les start-ups et les entreprises innovantes restent les plus susceptibles de manquer de moyens financiers. Le rapport présente les initiatives que de nombreux pays ont mises en place ou renforcées pour remédier à la pénurie structurelle de financement à laquelle sont confrontées les PME ces dernières années, dans l'objectif de les aider à renforcer leur résilience et à saisir les opportunités offertes par le numérique. À cet égard, il apparaît que l'adoption d'un cadre réglementaire adapté ou l'élaboration de mesures ciblées visant à promouvoir le secteur des technologies financières (« *fintech* ») se généralisent depuis quelques années.

Le Tableau de bord 2019 de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs constitue pour les décideurs un outil précieux qui les aide à observer de près la transformation du paysage du financement des PME et à adopter des politiques en phase avec ces évolutions rapides – un aspect d'autant plus important compte tenu de la fragilité du contexte économique actuel, en particulier du ralentissement du commerce mondial. En ce qui concerne l'avenir, nous nous employons à enrichir encore les informations et les analyses proposées en collectant des données plus détaillées, notamment par taille,

secteur d'activité, âge ou région d'implantation des entreprises ou encore par caractéristiques des propriétaires. Ce Tableau de bord représente un élément majeur du soutien que l'OCDE apporte aux pouvoirs publics pour les aider à imaginer et mettre en œuvre des politiques favorables aux PME et à l'entrepreneuriat, qui soient cohérentes et fondées sur des données concrètes. Je ne doute pas qu'il aidera les décideurs à concevoir, élaborer et mener à bien, à l'égard des PME, des politiques meilleures pour une vie meilleure



Angel Gurría
Secrétaire général de l'OCDE

Avant-propos

Le Financement des PME et des entrepreneurs 2019 : Tableau de bord de l'OCDE livre des informations sur l'accès des PME et des entrepreneurs au financement sur la décennie 2007-17. Fondé sur les données recueillies aux fins de l'élaboration des profils pays et sur les renseignements issus d'enquêtes concernant la demande, le présent rapport propose des indicateurs relatifs au financement par la dette, par apport de capitaux propres et par nantissement d'actifs, ainsi qu'aux conditions-cadres de financement, auxquels s'ajoutent des informations sur les récentes initiatives publiques et privées visant à soutenir l'accès des PME au financement.

Pris ensemble, ces indicateurs composent un cadre complet permettant aux décideurs et à d'autres parties prenantes d'évaluer les besoins de financement des PME et des entrepreneurs, et de déterminer si ces besoins sont comblés. Le présent rapport constitue aussi un outil précieux pour concevoir et évaluer des interventions publiques, pour observer les implications des réformes financières sur l'accès au financement et les conditions de financement des PME en général.

Le rapport 2019 constitue la huitième édition de cette publication annuelle. Il présente des données concernant 46 pays : Afrique du Sud, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Canada, Chili, République populaire de Chine, Colombie, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Géorgie, Grèce, Hongrie, Indonésie, Irlande, Israël, Italie, Japon, Kazakhstan, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malaisie, Mexique, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pérou, Pologne, Portugal, République tchèque, Fédération de Russie, République slovaque, Royaume-Uni, Serbie, Slovénie, Suède, Suisse, Thaïlande, et Turquie.

Le premier chapitre de cette publication décrit et analyse les tendances récentes du financement des PME et de l'entrepreneuriat, en s'appuyant sur des données fournies par les experts des pays participants, et sur des sources externes. Il offre également un tableau général des principales évolutions de l'action publique dans les pays couverts par le tableau de bord. Le deuxième chapitre s'intéresse aux moyens à mettre en œuvre pour permettre aux PME de tirer parti de leurs actifs incorporels, comme les brevets et d'autres formes de propriété intellectuelle, afin d'obtenir un financement, et comprend un tour d'horizon des initiatives publiques prises dans ce domaine dans différents pays. Le troisième chapitre se compose de notes par pays présentant les tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat observées dans les pays francophones (dans la version en français ; la version en anglais contient les profils de la totalité des 46 pays participants), ainsi que des renseignements sur les politiques publiques en la matière. La version imprimée de la publication contient des fiches reprenant les principaux faits et chiffres, les profils pays étant disponibles dans leur intégralité en ligne.

Cette publication a été élaborée par la Division des PME et de l'entrepreneuriat du Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE/SMEE), sous la direction du Groupe de travail de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat (GTPMEE) et de son Groupe de pilotage informel sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat.

Remerciements

Ce rapport a été élaboré par le Centre pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes (CFE) piloté par Lamia Kamal-Chaoui, Directrice, dans le cadre du programme de travail du Groupe de travail sur les PME et l'entrepreneuriat. Il n'aurait pas été possible de rédiger *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 : Tableau de bord de l'OCDE* sans les experts nationaux des pays Membres et des économies non membres de l'OCDE qui ont participé au projet et fourni des informations pour les notes par pays (voir ci-après).

Ce rapport a été élaboré par Kris Boschmans et Lora Pissareva, analystes des politiques (Centre de l'OCDE pour l'entrepreneuriat, les PME, les régions et les villes, Division des PME et de l'entrepreneuriat, CFE/SMEE), sous la direction de Miriam Koreen (Conseillère principale, CFE/SMEE) et de Lucia Cusmano (Chef de division par intérim, CFE/SMEE). Le chapitre thématique est une synthèse d'un document de travail de l'OCDE consacré aux PME et à l'entrepreneuriat, rédigé par Martin Brassell, PDG d'Ingott, et Kris Boschmans. Pierre Coster et Jonathan Kumaresan (Stagiaires, CFE) ont travaillé sur les aspects statistiques. Heather Mortimer-Charoy (Assistante, CFE/SMEE) a assuré un appui technique.

Le Tableau de bord a bénéficié pour son élaboration des apports des délégués du Groupe de travail de l'OCDE sur les petites et moyennes entreprises et l'entrepreneuriat (GTPMEE), présidé par Martin Godel, et des membres de son Groupe informel de pilotage sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat, présidé par le Pr Salvatore Zecchini. Harry Barr (*British Business Bank*), Jurgita Bucyte (LeasEurope), Jean-Louis Leloir et José Fernando Figueiredo (Association européenne du cautionnement mutuel) ainsi que Naima Smaini (CFE/SMEE), ont apporté leur éclairage sur les thèmes d'actualité. Nous remercions vivement Tania Ziegler (*Cambridge Centre for Alternative Finance*) pour les données qu'elle a fournies ainsi que Helmut Kraemer-Eis (Fonds européen d'investissement) et Gianluca Riccio (Comité consultatif économique et industriel de l'OCDE) pour leurs contributions.

ÉQUIPE DES EXPERTS NATIONAUX

Australie	Evan Holley	Département de l'Emploi et des Petites Entreprises
Afrique du Sud	Peter Makgetsi	Trésor, Unité des politiques du secteur financier
	Mulalo Mamburu	Trésor, Unité des politiques du secteur financier
Autriche	Thomas Saghi	Ministère fédéral des Sciences, de la Recherche et de l'Économie
Belgique	Johan Westra	Ministère fédéral de l'Économie, des PME, des Indépendants et de l'Énergie
	Christophe Herinckx	Ministère fédéral de l'Économie, des PME, des Indépendants et de l'Énergie
Brésil	Alfredo Gonçalves Nascimento	Secrétariat spécial aux Microentreprises et Petites entreprises
Canada	Richard Archambault	Innovation, Sciences et Développement économique Canada
Chili	Manuel López Bugueño	Ministère de l'Économie, du Développement et du Tourisme
Chine	Wu Bao	Institut chinois pour les petites et moyennes entreprises
	Renyong Chi	Institut chinois pour les petites et moyennes entreprises
	Chenfei Jin	Institut chinois pour les petites et moyennes entreprises
Colombie	Jorge Enrique Motta Llanos	Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme
Corée	Minho Kim	Institut coréen de développement
	Juyeon Seo	Institut coréen de développement
Danemark	Ivan Ornelas Diaz	INADEM
	Ole Jørgensen	Ministère des Entreprises et de la Croissance
	Hieu Minh Tran	Ministère des Entreprises et de la Croissance
Espagne	Victor García-Vaquero	Banque d'Espagne
Estonie	Karel Lember	Ministère des Affaires économiques et de la Communication
États-Unis	Giuseppe Gramigna	Administration des petites entreprises (SBA)
Finlande	Jari Huovinen	Confédération des industries finlandaises
France	Jean-Pierre Villetelle	Banque de France
	Simon Verna	Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services
Géorgie	David Shiolashvili	<i>Enterprise Georgia</i>
Grèce	Timotheos Rekkas	Ministère de l'économie et du développement
	Athanasios Argyriou	
Hongrie	Árpád Ferenc Nagy	Ministère de l'Économie
Indonésie	Christina Agustin	Ministère des Coopératives et petites entreprises
	Yonas Dian Hermanu	Ministère des Coopératives et petites entreprises
	Mochammad Nurul Rachman	Ministère des Coopératives et petites entreprises
	Johnny W Situmorang	Ministère des Coopératives et petites entreprises
Irlande	Leona Cantillon	Ministère des Finances, Division de la politique bancaire
	Eric Gargan	Ministère des Finances, Division de la politique bancaire
Israël	Nir Ben-Aharon	Agence pour les PME, ministère de l'Économie
Italie	Sabrina Pastorelli	Banque d'Italie
Japon	Daiji Hotihama	Agence pour les PME, Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie
Kazakhstan	Yermek Abdebekov	Fonds Damu pour l'entrepreneuriat
	Dinara Tazhenova	Département de l'entrepreneuriat, Ministère de l'Économie nationale
	Assel Yebemgediyeva	Centre de développement de la politique du commerce extérieur
Lettonie	Agita Nicmane	Ministère de l'Économie
Lituanie	Petras Dubinskas	Banque de Lituanie
Luxembourg	Cesare Riilio	Institut national de la statistique et des études économiques
Malaisie	Raja Rozaila Raja Azman	<i>SME Corporation Malaysia</i>
	Sivarao Aparahu	<i>SME Corporation Malaysia</i>
	Suhailes Shamsuddin	<i>SME Corporation Malaysia</i>
Mexique	Luis Manuel Rodríguez Avila	INADEM

Norvège	Eirik Knutsen	Office statistique national
	Øystein Jørgensen	Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Pêche
Nouvelle-Zélande	Katie Sadetskaya	Ministère des Entreprises, de l'Innovation et de l'Emploi
Pays-Bas	Liselotte Van Thiel	Ministère de l'Économie
Pérou	Daniel Jesus Vargas Canchan	Ministère de la Production
Pologne	Wojciech Kaczor	Ministère de l'entrepreneuriat et de la Technologie
Portugal	Nuno Goncalves	Bureau du Secrétaire d'État à l'économie et au développement régional
République slovaque	Jakub Lukác	Agence nationale pour le développement des PME
	Tatiana Smoronová	Agence nationale pour le développement des PME
République tchèque	Veronika Reek	Ministère de l'Industrie et du Commerce
Royaume-Uni	Asad Ghani	<i>British Business Bank</i>
	Anthony Gray	<i>British Business Bank</i>
	Matt Adey	<i>British Business Bank</i>
Russie	Evgeny Tcherbakov	<i>Vnesheconombank</i> (Banque de développement)
Serbie	Maja Gavrilovic	Banque nationale de Serbie
	Ana Ivkovic	Banque nationale de Serbie
Slovénie	Tine Janžek	Banque de Slovénie
Suède	Andreas Kroksgård	Agence suédoise pour l'analyse des politiques de croissance
Suisse	Samuel Turcati	Secrétariat d'État à l'Économie
Thaïlande	Davina Kunvipusilkul	Banque de Thaïlande
Turquie	Ufuk Acar	KOSGEB
	Utku Macit	Ministère des Sciences, de l'Industrie et des Technologies

Table des matières

Préface	3
Avant-propos	5
Remerciements.....	6
Guide de lecture.....	13
Indicateurs.....	13
Recueil des données.....	15
Comparabilité internationale.....	15
Avancées méthodologiques et recommandations pour améliorer les données	16
Acronymes et abréviations.....	17
Résumé	19
1. Tendances récentes du financement des PME et de l'entrepreneuriat.....	22
Climat des affaires et contexte macroéconomique	23
Prêts aux PME	24
Conditions de crédit pour les PME	35
Financement contre nantissement d'actifs	45
Autofinancement.....	48
Financement par apport de fonds propres	49
Retards de paiement, faillites et prêts improductifs.....	58
Réponses des pouvoirs publics en 2017-2018	62
Recommandations concernant l'amélioration des données	71
Notes	74
Références.....	76
2. Encourager l'usage des actifs incorporels pour élargir l'accès des PME au financement.....	82
Introduction et contexte	83
Difficultés rencontrées dans le financement adossé aux actifs incorporels	86
Les pratiques actuelles du soutien public au financement adossé à des actifs incorporels	91
Conséquences pour l'action publique et enseignements tirés.....	96
Axes de recherche futurs envisageables	99
Notes	99
Références.....	100
3. Financement des PME et de l'entrepreneuriat – Profils de pays membres et partenaires de l'OCDE.....	101
Belgique.....	102
Canada	114
France.....	128

Luxembourg.....	142
Suisse	151

Tableaux

Tableau 1. Indicateurs de base relatifs au financement des PME et des entrepreneurs, 2019.....	14
Tableau 1.1. Classification des groupes de pays	30
Tableau 1.2. Évolution de la part des prêts aux PME et scénarios du marché du crédit, 2016-17.....	33
Tableau 1.3. Les compartiment PME des places financières, 2017	53
Tableau 1.4. Instruments utilisés par les pouvoirs publics pour stimuler l'accès des PME au financement	63
Tableau 2.1. Typologie des actifs incorporels.....	83
Tableau 3.1. Tableau de bord pour la Belgique.....	103
Tableau 3.2. Répartition des entreprises en Belgique, 2015	104
Tableau 3.3. Production totale de crédits-bails et volumes d'affacturage en Belgique.....	106
Tableau 3.4. Volumes de capital-risque en Belgique	107
Tableau 3.5. Segmentation régionale du soutien financier aux PME en Belgique.....	108
Tableau 3.6. La réforme de l'impôt sur les sociétés.....	110
Tableau 3.7. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la Belgique	112
Tableau 3.8. Tableau de bord pour le Canada	115
Tableau 3.9. Répartition des entreprises au Canada, 2016	117
Tableau 3.10. Valeur des décaissements au Canada	119
Tableau 3.11. Capital-risque et capitaux de croissance au Canada	120
Tableau 3.12. Définitions des indicateurs pour le Tableau de bord du Canada	125
Tableau 3.13. Tableau de bord pour la France	129
Tableau 3.14. Répartition des entreprises en France, 2015	130
Tableau 3.15. Capital investissement en France.....	133
Tableau 3.16. Nombre d'entreprises bénéficiant de capital-investissement en France	133
Tableau 3.17. Projets financés et montants levés par le biais du financement participatif en France en millions EUR	133
Tableau 3.18. Évolution des activités d'affacturage en France	134
Tableau 3.19. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la France	139
Tableau 3.20. Tableau de bord pour le Luxembourg	143
Tableau 3.21. Répartition des entreprises au Luxembourg en 2014.....	144
Tableau 3.22. Capital-risque et de capitaux de croissance au Luxembourg.....	146
Tableau 3.23. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord du Luxembourg	149
Tableau 3.24. Tableau de bord pour la Suisse.....	152
Tableau 3.25. Répartition des entreprises en Suisse, 2014.....	153
Tableau 3.26. Capital-investissement et capital-risque en Suisse	154
Tableau 3.27. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la Suisse.....	159

Graphiques

Graphique 1.1. Croissance des nouveaux prêts aux PME	25
Graphique 1.2. Croissance de l'encours de prêts aux PME.....	26
Graphique 1.3. Profils de croissance de l'encours de prêts aux PME	28
Graphique 1.4. Parts des prêts aux PME	32
Graphique 1.5. Crédit à long terme aux PME	34
Graphique 1.6. Taux d'intérêt appliqués aux PME	36

Graphique 1.7. Évolution des taux d'intérêt des prêts aux PME.....	37
Graphique 1.8. Écarts des taux d'intérêts entre les prêts aux grandes entreprises et les prêts aux PME.....	38
Graphique 1.9. Sûretés exigées de la part des PME.....	39
Graphique 1.10. Taux de rejet des prêts aux PME.....	40
Graphique 1.11. Demandes de prêts des PME.....	41
Graphique 1.12. Enquête de la BCE sur l'accès des PME au financement.....	42
Graphique 1.13. Attitudes à l'égard du crédit au Japon.....	44
Graphique 1.14. Crédit-bail et location-vente.....	46
Graphique 1.15. Volumes d'affacturage.....	47
Graphique 1.16. Ratios de rentabilité des PME européennes, 2012-16.....	49
Graphique 1.17. Investissements de capital-risque.....	50
Graphique 1.18. Volumes de financement par la dette privée dans différentes régions du monde.....	51
Graphique 1.19. Le marché du financement alternatif en ligne des entreprises par région.....	55
Graphique 1.20. Ventilation du marché du financement alternatif en ligne des entreprises par catégorie.....	56
Graphique 1.21. Croissance du marché du financement alternatif en ligne des entreprises.....	57
Graphique 1.22. Retards de paiement.....	59
Graphique 1.23. Faillites des PME.....	60
Graphique 1.24. Prêts aux PME improductifs.....	62
Graphique 1.25. Part des garanties de crédit publiques.....	65
Graphique 1.26. Composition de la population des PME au Royaume-Uni.....	73
Graphique 2.1. Représentation de la possibilité de recourir à un financement par l'emprunt à un stade précoce du cycle de vie de l'entreprise.....	86
Graphique 3.1. Évolution des critères d'octroi de crédit pour les PME en Belgique et dans la zone euro.....	105
Graphique 3.2. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en Belgique.....	111
Graphique 3.3. Financement par la dette, par source de financement au Canada, 2017.....	117
Graphique 3.4. Encours des prêts aux petites entreprises au Canada.....	118
Graphique 3.5. Taux d'incidents de paiement à 90 jours (%) et PIB au Canada, 2007-17.....	120
Graphique 3.6. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat au Canada.....	124
Graphique 3.7. Taux d'intérêt des crédits octroyés aux entreprises en France.....	131
Graphique 3.8. Suite donnée aux demandes de crédits bancaires des PME en France.....	132
Graphique 3.9. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en France.....	138
Graphique 3.10. Taux d'intérêt au Luxembourg.....	145
Graphique 3.11. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat au Luxembourg.....	148
Graphique 3.12. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en Suisse.....	158

Encadrés

Encadré 1. Recommandations portant sur l'amélioration de la communication des indicateurs de base.....	16
Encadré 1.1. Tendances de la croissance de l'encours de prêts aux PME – principales conclusions d'une analyse typologique.....	29
Encadré 1.2. L'évaluation des mécanismes de garantie de crédit : données concrètes provenant de l'Association européenne du cautionnement (AECM).....	66
Encadré 1.3. Approches efficaces à l'appui de la mise en œuvre les Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME.....	70
Encadré 1.4. Segmentation des PME en fonction des comportements et des besoins : l'approche britannique.....	72

Encadré 2.1. Méthodes de valorisation des actifs incorporels.....	87
Encadré 3.1. Définition des petites entreprises utilisée dans le Tableau de bord pour le Canada.....	123

Guide de lecture

Le Financement des PME et des Entrepreneurs 2019 : Tableau de bord de l'OCDE détaille l'accès des PME et des entrepreneurs au financement sur la période 2007--17. Fondé sur les données recueillies pour les notes par pays et sur les renseignements issus d'enquêtes concernant la demande, le présent rapport propose des indicateurs relatifs au financement par la dette, par apport de fonds propres et par nantissement d'actifs, ainsi qu'aux conditions-cadres de financement, auxquels s'ajoutent des informations sur de récentes initiatives publiques et privées visant à soutenir l'accès des PME au financement. Pris ensemble, ces indicateurs composent un cadre complet permettant aux pouvoirs publics et à d'autres parties prenantes d'évaluer les besoins de financement des PME et des entrepreneurs et de déterminer s'ils sont satisfaits. Le présent rapport sera aussi un outil précieux à l'appui de la conception et de l'évaluation des mesures publiques, et de l'observation des implications des réformes financières sur l'accès au financement et les conditions de financement des PME.

Cette sixième édition présente un profil détaillé des 46 pays suivants : Afrique du Sud, Australie, Autriche, Belgique, Brésil, Canada, Chili, Chine (République populaire de), Colombie, Corée, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Fédération de Russie, Finlande, France, Géorgie, Grèce, Hongrie, Indonésie, Irlande, Israël, Italie, Japon, Kazakhstan, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pays-Bas, Pérou, Pologne, Portugal, République slovaque, République tchèque, Royaume-Uni, Serbie, Slovénie, Suède, Suisse, Thaïlande et Turquie.

Indicateurs

Le suivi des tendances du financement des PME et des entrepreneurs repose sur des indicateurs de base (énumérés au tableau 1) qui ont été sélectionnés selon des critères de pertinence, de disponibilité, de faisabilité et d'actualité (voir une description détaillée à l'annexe A de la version en anglais). Les indicateurs de base détaillent et suivent les grandes dimensions suivantes :

Tableau 1. Indicateurs de base relatifs au financement des PME et des entrepreneurs, 2019

Indicateurs de base	Unité	Ce qu'ils montrent
Répartition et structure des crédits bancaires aux PME		
Encours des prêts aux entreprises, PME	Volumes en devise nationale	La demande de crédits bancaires des PME et l'accès de ces dernières aux crédits bancaires.
Encours des prêts aux entreprises, total	Volumes en devise nationale	Indicateur de stock mesurant la valeur d'un avoir à un moment donné dans le temps, rendant compte ainsi à la fois des nouveaux prêts ainsi que des prêts bancaires qui se sont accumulés au fil du temps et des remboursements de prêt.
Part de l'encours des prêts aux PME	% de l'encours total des prêts	
Nouveaux prêts aux entreprises, total	Volumes en devise nationale	La demande de crédits bancaires des PME et l'accès de ces dernières aux crédits bancaires.
Nouveaux prêts aux PME	Volumes en devise nationale	Indicateur de flux, mesuré sur une année, qui tend à réagir plus rapidement aux évolutions à court terme et est donc plus changeant que les indicateurs de stock.
Part des nouveaux prêts aux PME	% du total des nouveaux prêts	
Prêts à court terme, PME	Volumes en devise nationale	La structure d'endettement des PME, c'est-à-dire la part des crédits en cours, avec une maturité initiale inférieure à un an et supérieure à un an, respectivement. Elle pourrait être considérée comme un indicateur permettant d'évaluer les finalités des prêts bancaires aux PME (besoins opérationnels ou investissements).
Prêts à long terme, PME	Volumes en devise nationale	
Ampleur de l'aide publique au financement des PME		
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Volumes en devise nationale	Ces indicateurs illustrent l'ampleur des programmes et instruments publics visant à soutenir l'accès des PME aux financements, et leur utilisation par les PME.
Prêts garantis par l'État, PME	Volumes en devise nationale	
Prêts directs de l'État aux PME	Volumes en devise nationale	
Coût et conditions du crédit		
Taux d'intérêt, PME	%	Le coût des prêts aux PME, et le coût des prêts aux PME par rapport aux prêts consentis aux grandes entreprises.
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%	
Écart de taux d'intérêt	Points de pourcentage	
Sûreté, PME	% des PME tenues de fournir une sûreté pour obtenir un prêt bancaire	Indicateurs supplétifs des conditions auxquelles sont confrontées les PME lorsqu'elles demandent un crédit bancaire.
Pourcentage des demandes d'ouverture de crédit par des PME	Demandes d'ouverture de crédit par des PME/nombre total de PME, en %	Les demandes d'ouverture de crédit (non satisfaites) et l'utilisation des crédits par les PME, ainsi que la propension des banques à accorder des prêts.
Taux de rejet	1-(prêts aux PME accordés/ demandés), en %	
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés/accordés, en %	
Sources de financement hors secteur bancaire		
Investissements en capital-risque et capitaux de croissance	Volumes en devise nationale et taux de croissance en glissement annuel, en %	Le recours à des instruments financiers hors secteur bancaire et la capacité d'accès à ceux-ci, notamment aux capitaux externes pour financer les phases de démarrage, de développement initial et d'expansion, ainsi qu'aux financements adossés à des actifs, comme le crédit-bail, la location-vente, l'affacturage et l'escompte de facture.
Crédit-bail et location-vente	Volumes en devise nationale	
Affacturage et escompte de facture	Volumes en devise nationale	
Santé financière		
Prêts improductifs, total	% de l'ensemble des prêts aux entreprises	L'importance des retards de paiement ou des non-paiements pour les prêts aux PME, par rapport à l'ensemble du secteur des entreprises. C'est un indicateur de

Prêts aux PME improductifs	% de l'ensemble des prêts aux PME	risque (relatif) des prêts aux PME.
Retards de paiement, interentreprises	Nombre de jours	Les retards de paiement dans le secteur interentreprises, autrement dit la difficulté à payer et être payé, pour saisir l'ampleur des difficultés de trésorerie.
Faillites, PME	Nombre et taux de croissance en glissement annuel, en %	Indicateur de l'environnement général des entreprises dans lequel les PME opèrent, et la capacité de survie des petites entreprises face aux crises économiques et à la pénurie de crédit.

Recueil des données

Les données du Tableau de bord ont été communiquées par des experts désignés par les pays participants. La plupart des indicateurs se fondent sur des données relatives à l'offre fournies par des établissements financiers, des offices statistiques et des administrations. Ces données sont complétées par des enquêtes sur la demande menées à l'échelle nationale et régionale afin de proposer une vue d'ensemble de l'évolution des tendances et des besoins de financement. Les indicateurs recouvrent l'accès à des financements pour les entreprises exerçant une activité non financière et comptant au moins un salarié. Les données de la présente édition couvrent la période allant de 2007 à 2017, et dégagent des tendances à moyen terme, tant avant la crise financière (2007), que pendant (2008 et 2009) et après celle-ci. L'accent est mis en particulier sur les évolutions observées en 2016, 2017 et au premier semestre de 2018. La publication propose en outre des données, recueillies de manière systématique, sur les politiques publiques visant à faciliter l'accès des PME au financement.

La version imprimée comprend un chapitre sur les tendances qui se font jour en matière de financement des PME et de l'entrepreneuriat, à partir d'informations fournies par les pays participants ; un chapitre thématique axé, pour cette édition sur la possibilité pour les PME de d'utiliser leurs actifs incorporels pour garantir leurs prêts, des annexes, et, pour la version française, une fiche détaillée la situation de chaque pays francophone participant, au regard du financement des PME et de l'entrepreneuriat. Les profils complets des autres pays sont disponibles en anglais sur le site internet de l'OCDE.

Comparabilité internationale

Au niveau national, le Tableau de bord dresse un tableau cohérent de l'accès des PME au financement dans le temps et étudie de façon suivie l'évolution des conditions de financement des PME, ainsi que l'effet des mesures prises. Les comparaisons internationales auxquelles il est possible de procéder sont toutefois soumises à certaines limites. Tout d'abord, la définition statistique de ce qu'est une PME varie selon le pays participant : la définition de l'Union européenne est la plus fréquemment utilisée, mais les pays participants extracommunautaires définissent en général les PME différemment, ce qui complique les comparaisons internationales (voir en Annexe A les définitions détaillées des PME selon les pays participants).

Par ailleurs, les différences de définition et de périmètre des indicateurs entravent les possibilités de comparaison avec certains pays dans lesquels il a été impossible de respecter la « définition privilégiée » pour les indicateurs de base. Une variable de substitution a été alors utilisée. C'est pourquoi toutes les notes par pays comportent un tableau précisant la définition adoptée pour chaque indicateur, et indique la source des données. En dépit de ces limites, il reste possible de comparer les tendances générales d'un pays à l'autre, car les différences observées dans la composition précise d'un indicateur unique s'atténuent lorsqu'on analyse des taux de variation.

Avancées méthodologiques et recommandations pour améliorer les données

Les éditions récentes de ce rapport comportent d'importantes améliorations méthodologiques et structurelles. Des informations plus détaillées sur la source et la définition des indicateurs de base ont été fournies pour les pays participants. Depuis juin 2016, les données du Tableau de bord sont disponibles sur le site internet OECD.Stat. On peut y consulter les données des indicateurs de base, et les télécharger pour d'autres usages, ce qui répond à une demande ancienne concernant l'amélioration de l'accessibilité des données, et permet à la publication de toucher un plus large public. De surcroît des renseignements plus nombreux sont proposés sur le recours aux instruments financiers autres que l'endettement bancaire classique, et d'autres efforts seront déployés à ce sujet dans les futures éditions du Tableau de bord. La version française comprend une note détaillée sur chaque pays francophone participant, les profils des autres pays étant disponibles en ligne. Enfin, nous nous employons constamment à élargir la liste des pays participants et à harmoniser les données des pays déjà présents dans le Tableau de bord.

On trouvera à l'encadré 1 ci-après et dans le chapitre 1 une synthèse des recommandations visant à améliorer le recueil des données et la communication des indicateurs de base (voir de plus amples détails en Annexe A). Ces éléments sont jugés nécessaires pour que les pays progressent dans l'harmonisation des définitions et facilitent l'analyse diachronique et internationale des tendances du financement des PME et des entrepreneurs.

Encadré 1. Recommandations portant sur l'amélioration de la communication des indicateurs de base

1. Améliorer la communication des variables concernant les prêts aux PME :
 - différencier de manière systématique les informations financières selon que l'entreprise a ou non des salariés ;
 - détailler les stocks et les flux de prêts aux PME ;
 - détailler la composition des emprunts, en indiquant les différents produits sous-jacents (découvert, lignes de crédit, crédit-bail, nantissements, carte de crédit, prêt titrisé, etc.) et déclarer ces éléments dans la définition du prêt.
2. Remédier au manque de données disponibles et s'atteler à obtenir des informations plus complètes pour les autres indicateurs de base du Tableau de bord :
 - donner des informations plus complètes sur les programmes publics favorisant l'accès des PME au financement ;
 - fournir des données sur les prêts improductifs aux PME et aux grandes entreprises, en utilisant ces dernières comme référence ;
 - fournir des données plus complètes sur les sources alternatives de financement, notamment le financement participatif et le tutorat-investissement ;
 - recueillir des informations non seulement sur le taux d'intérêt des prêts aux PME, mais aussi sur les frais afférents.
 - compiler des informations plus complètes sur le recours aux instruments de financement non bancaires, et notamment au nantissement d'actifs.
 - détailler la définition des sûretés et améliorer la communication d'informations sur ce point, à l'aide d'enquêtes sur la demande susceptibles de compenser le manque de données sur l'offre.

Acronymes et abréviations

AECM	Association européenne du cautionnement mutuel
AUD	Dollar australien
B2B	interentreprises
B2C	entreprises-consommateur
B2G	entreprises-administration
BAsD	Banque asiatique de développement
BCE	Banque centrale européenne
BEI	Banque européenne d'investissement
BERD	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
BLS	<i>Bank Lending Survey</i> (enquête sur les prêts aux entreprises)
BRI	Banque des règlements internationaux
BRL	Real brésilien
CAD	Dollar canadien
CE	Commission européenne
CED	Contrat d'échange sur défaut
CGS	Dispositif de garantie de crédit
CHF	Franc suisse
CLO	Obligation structurée adossées à des prêts bancaires
CLP	Peso chilien
COP	Peso colombien
CZK	Couronne tchèque
DKK	Couronne danoise
ERP	Programme européen RescUE
EUR	Euro
EURIBOR	Taux interbancaire offert de la zone euro
EVCA	<i>European Venture Capital Association</i>
FCI	<i>Factors Chain International</i>
FEI	Fonds européen d'investissement
FMI	Fonds monétaire international
G20	Groupe des Vingt
GBP	Livre britannique
GEL	Lari géorgien
GTPMEE	Groupe de travail sur les petites et moyennes entreprises (PME) et l'entrepreneuriat
HUF	Forint hongrois
IDR	Roupie indonésienne
IPR	Instrument de partage des risques
JPY	Yen japonais
KRW	Won coréen
KZT	Tenge kazakh
MPME	Micro, petite et moyenne entreprise
MXN	Peso mexicain
MYR	Ringgit malais
NFIB	<i>National Federation of Independent Business</i> (États-Unis)
NIS	Nouveau shekel israélien
NOK	Couronne norvégienne
NYSE	Bourse de New York
NZD	Dollar néo-zélandais

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PCS	Titres préférentiels garantis
PE	Capital investissement
PEN	Nouveau sol péruvien
PIB	Produit intérieur brut
PLN	Zloty polonais
PME	Petite et moyenne entreprise
PMIF	Partenariat mondial pour l'inclusion financière
R&D	Recherche-développement
RMB	Renminbi chinois
RSD	Dinar serbe
RUB	Nouveau rouble russe
SAFE	Enquête sur l'accès des entreprises au financement
SBA	<i>Small Business Act</i> (États-Unis)
SEK	Couronne suédoise
SFI	Société financière internationale
THB	Baht thaïlandais
TI	Technologies de l'information
TRY	Lire turque
UE	Union européenne
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
USD	Dollar des États-Unis
VC	Capital-risque
ZAR	Rand sud-africain

Abréviations nationales ISO

AUS	Australie	JPN	Japon
AUT	Autriche	KAZ	Kazakhstan
BEL	Belgique	KOR	Corée
BRA	Bésil	LUX	Luxembourg
CAN	Canada	LTU	Lituanie
CHE	Suisse	LVA	Lettonie
CHL	Chili	MEX	Mexique
CHN	République populaire de Chine	MYS	Malaisie
COL	Colombie	NLD	Pays-Bas
CZE	République tchèque	NOR	Norvège
DNK	Danemark	NZL	Nouvelle-Zélande
ESP	Espagne	PER	Pérou
EST	Estonie	POL	Pologne
FIN	Finlande	PRT	Portugal
FRA	France	RUS	Fédération de Russie
GBR	Royaume-Uni	SRB	Serbie
GEO	Géorgie	SVK	République slovaque
GRC	Grèce	SVN	Slovénie
HUN	Hongrie	SWE	Suède
IDN	Indonésie	THA	Thaïlande
IRL	Irlande	TUR	Turquie
ISR	Israël	USA	États-Unis
ITA	Italie	ZAF	Afrique du Sud

Résumé

Le rapport *Financement des PME et des entrepreneurs 2019 : Tableau de bord de l'OCDE* livre des informations sur les tendances et les politiques publiques en matière de financement des PME dans 46 pays.

L'activité de prêts bancaires aux PME a connu une croissance modérée dans l'ensemble, avec de fortes disparités selon les pays en 2017. L'encours des prêts aux PME était en forte hausse dans la majorité des pays à revenu intermédiaire du Tableau de bord, le taux de croissance médian s'établissant à près de 5 %, à quelques exceptions notables près. Dans les pays à haut revenu, la progression a été plus timide, à 2.2 %, voire négative, comme aux États-Unis et au Royaume-Uni par exemple, où la plus grande disponibilité de sources « alternatives » de financement a freiné la demande pour les emprunts bancaires classiques. En revanche, dans les pays européens les plus touchés par la crise financière, l'encours des prêts aux PME affiche un repli d'une valeur médiane de 3.9 % en 2017.

Parallèlement, **divers instruments de financement alternatifs continuent de gagner du terrain**, parfois de manière significative.

- **Les volumes d'affacturage** ont augmenté d'une valeur médiane de 3.3 % en 2017, une évolution globalement comparable à celles des années précédentes, la demande émanant des PME actives sur les marchés internationaux alimentant la croissance du secteur ;
- **Les activités de crédit-bail et de location-vente** ont connu une hausse de 6.2 % (valeur médiane) dans 26 pays sur 34, qui pourrait traduire des effets de substitution par rapport aux crédits bancaires classiques ;
- **La dette privée** s'est accrue de 10 % dans le monde et de 27 % en Europe en 2017, confirmant la progression amorcée au lendemain de la crise. Cet instrument intéresse particulièrement les grandes PME parvenues à maturité qui connaissent une phase de transition majeure, comme un changement d'actionnariat, l'expansion vers de nouveaux marchés et/ou activités, ou des opérations de croissance externe ;
- **Les investissements de capital-risque** se sont eux aussi intensifiés dans la majorité des pays, et le nombre de **PME s'introduisant en Bourse** a continué d'augmenter en 2017, sachant que l'on compte 24 « bourses des PME » en activité dans les pays participants. Ces deux marchés ont été dynamisés par une croissance économique relativement solide en 2017 et l'appui des pouvoirs publics dans bon nombre de pays ;
- **Le financement alternatif en ligne** comme le financement participatif par apport de fonds propres et les prêts interentreprises s'est sensiblement accru en 2017, en particulier dans les pays où les marchés sont étroits. C'est en Chine, puis aux États-Unis et au Royaume-Uni, que les marchés du financement alternatif en ligne sont les plus conséquents. Selon les estimations disponibles, le **tutorat-investissement** a progressé à la fois en Europe (+ 9 %) et aux États-Unis (+ 12.6 %).

Les évolutions observées s'inscrivent sur fond de conjoncture économique globalement positive, et d'amélioration de l'environnement des affaires. Le PIB mondial a affiché une croissance de 3.6 % en 2017 et les **retards de paiement, les faillites et les prêts improductifs ont continué de diminuer** dans la majorité des pays participant au Tableau de bord. On constate une baisse générale des taux de faillite, dans des pays ayant des niveaux de revenus, une croissance économique, des conditions de crédit et des taux de croissance des prêts différents.

Par ailleurs, en 2017, les **conditions de crédit sont restées favorables** dans la majorité des pays, le taux d'intérêt médian appliqué aux PME étant en baisse pour la septième année consécutive. Les données d'enquête relatives à la proportion de chefs de petites et moyennes entreprises estimant que l'accès au financement constitue leur principale préoccupation, conjuguées aux données faisant ressortir de faibles exigences de sûretés et taux de rejet des demandes de financement, permettent de penser que les conditions de crédit favorables observées depuis plusieurs années se sont maintenues.

Dans ce contexte propice, **les PME ont été plus nombreuses à recourir à l'autofinancement** pour réaliser leurs investissements et combler leurs besoins de trésorerie en 2017. Selon les données d'enquête, la part des PME invoquant des ressources propres suffisantes pour ne pas solliciter de prêts n'a cessé d'augmenter, passant de 35 % en 2014 à 44 % en 2018. Une situation qui a contribué à modérer la demande de crédit ces dernières années, comme l'indique le faible taux de croissance médian des nouveaux prêts aux PME (0.4 %) en 2017, qui fait suite à la phase de contraction observée l'année dernière. La **part des prêts à long terme aux PME a continué d'augmenter** en 2017, gagnant près de 1.5 point de pourcentage, et plus de 10 points sur la période comprise entre 2007 et 2017.

Ces évolutions positives masquent les difficultés persistantes que connaissent certaines PME dans l'accès au financement, notamment les micro-entreprises, les entreprises innovantes, les start-ups et les jeunes entreprises, en particulier dans les pays où la reprise a été plus lente. De plus, on observe une dégradation des perspectives macro-économiques, s'accompagnant d'un ralentissement du commerce mondial.

Les actifs incorporels représentent une part grandissante des actifs des PME, mais ne sont que peu utilisés pour obtenir des financements, en particulier des emprunts, en raison de la difficulté à en estimer la valeur et des coûts de transaction généralement élevés. Les données d'expérience des différents pays montrent que sur la durée, les politiques publiques peuvent enclencher un cercle vertueux, où, à la faveur de la baisse de coûts, la disponibilité des données et des pratiques normalisées s'améliore.

Le financement des PME reste une priorité de l'action publique dans le monde. Quatre grandes tendances se dégagent :

- **Les garanties de crédit**, l'instrument le plus utilisé pour soutenir le financement des PME, se développent tant en termes d'échelle que de volumes, ou voient leurs critères d'admissibilité évoluer, et s'accompagnent de services complémentaires de conseil dans nombre de pays. De manière générale, l'objectif consiste à mieux cibler certains segments de la population des PME, comme les entreprises innovantes, les start-ups ou les femmes entrepreneurs ;
- Les pouvoirs publics se sont attachés à réduire les **retards de paiement**, par exemple en introduisant des codes de paiement et des systèmes de facturation électronique, et en incitant les organismes publics à effectuer leurs règlements dans les délais ;

- Un nombre croissant de pays ont élaboré des **cadres réglementaires** ou perfectionné les cadres existants, et adopté des **politiques ciblées visant à soutenir l'évolution des technologies financières** («*fintech*») comme le financement participatif par apport de fonds propres et les prêts interentreprises ;
- Bon nombre de pays ont pris des mesures visant à **soutenir le secteur du capital-risque**, ou renforcé les dispositifs en place, principalement en créant ou en développant des fonds d'investissement réunissant acteurs publics et privés.

Pour concrétiser pleinement leur potentiel et contribuer à une croissance économique inclusive, les PME doivent avoir accès à tout un éventail d'instruments financiers. À cet égard, certains risques au niveau macro-économique, commercial et financier, pourraient assombrir des perspectives au demeurant favorables, ou réduire à néant des améliorations récentes. En outre, des lacunes demeurent s'agissant des données sur le financement des PME et des efforts supplémentaires seront nécessaires pour améliorer le socle de données, en particulier en ce qui concerne le niveau de détail des données, la comparabilité internationale des données d'enquête, et le recueil d'informations sur les sources de financement non bancaires. Cette publication permettra de poursuivre l'amélioration du corpus de données dans ces domaines et s'attachera à mieux cerner, données à l'appui, l'hétérogénéité de la population des PME. Ces éléments aideront les pays à suivre les dernières évolutions de l'accès des PME au financement et à concevoir les conditions-cadres et les politiques adaptées en la matière

1. Tendances récentes du financement des PME et de l'entrepreneuriat

*Ce premier chapitre de la publication intitulée *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 : Tableau de bord de l'OCDE* analyse l'évolution du financement des PME et de l'entrepreneuriat pendant la période 2007-2017 à partir des données recueillies aux fins de l'établissement des tableaux de bord par pays et des renseignements tirés des enquêtes sur la demande. Un survol général de l'environnement économique mondial fixe le cadre de l'analyse des tendances et des conditions du financement des PME, qui porte en particulier sur les évolutions observées en 2017 et au premier semestre de 2018. Le chapitre s'achève par un panorama des mesures adoptées par les pouvoirs publics pour améliorer l'accès des PME au financement, qui prend en compte les évolutions récentes.*

Climat des affaires et contexte macroéconomique

Après une longue période de croissance molle, le PIB mondial a augmenté de 3,6 % en 2017 et devrait croître de 3,7 % en 2018 avant de retomber à +3,5 % en 2019 et en 2020 (OCDE, 2018^[1]). Il s'agit certes d'une amélioration par rapport aux dernières années, mais il semble que la croissance mondiale ait atteint un pic et que les risques entourant la reprise économique se soient intensifiés. Les prévisions de croissance figurant dans les Perspectives économiques de l'OCDE de novembre 2018 ont été révisées à la baisse pour la plupart des grandes économies à l'exception du Canada, des États-Unis, du Mexique et du Royaume-Uni. En outre, les risques accrus du côté des échanges, de l'investissement, des tensions inflationnistes, ainsi que les pressions financières qui pèsent sur les pays émergents, pourraient assombrir encore ces perspectives.

Les échanges internationaux et l'investissement des entreprises

Le commerce mondial a fortement rebondi en 2017 avec une croissance de 5 % sur l'année contre 2,6 % en 2016 (OCDE, 2018^[2]). L'aggravation des tensions commerciales, cependant, a contribué au ralentissement de la croissance des échanges commerciaux au cours de premier semestre 2018, surtout dans les secteurs directement touchés par les récentes restrictions commerciales. En conséquence, la croissance du commerce mondial devrait demeurer modeste et baisser à 4 % en 2018 et 3,7 % en 2019 et en 2020, si toutefois les tensions commerciales ne s'exacerbent pas davantage (OCDE, 2018^[1]).

Dans ce contexte, le rythme de croissance de l'investissement des entreprises dans la zone OCDE devrait s'établir à une moyenne d'à peine plus de 3 % par an en 2018-2019, soit une baisse de 50 à 75 points de base par rapport aux estimations précédentes, même s'il existe des écarts considérables d'un pays à l'autre. En outre, à ce rythme, la croissance nette du stock de capital productif devrait rester inférieure à celle de la période d'avant la crise dans la plupart des pays, ce qui pourrait compromettre les gains de productivité (OCDE, 2018^[1]).

L'économie fera face à plusieurs risques : des turbulences sur les marchés du pétrole, mais aussi la vulnérabilité de certaines grandes économies émergentes caractérisées par un fort endettement extérieur, des balances négatives des comptes courants, et affectées par le durcissement des politiques monétaires dans les économies avancées, ou encore l'accumulation des risques financiers. Ce dernier risque est notamment lié aux fragilités persistantes du secteur bancaire dans la zone euro, à la flambée du cours des actions, mais aussi à la dette croissante et aux risques accumulés par les établissements non bancaires qui font l'objet d'une régulation moins stricte.

Les conditions financières

Comme les années précédentes, les conditions financières restent largement favorables en 2017. Toutefois, elles ont récemment subi un resserrement, surtout dans les économies en développement, et devraient se durcir encore sous l'effet de la réduction des écarts de production et de la normalisation des politiques monétaires (Fonds monétaire international, 2018^[3]). La hausse des taux d'intérêt à long terme témoigne pour une large part de perspectives économiques plus solides que ce qu'avaient anticipé les marchés et il faut en conséquence s'attendre à une légère hausse de l'inflation et à des politiques monétaires moins accommodantes. Dans les principales économies, le cours des actions a chuté par rapport aux sommets atteints ces derniers temps et l'instabilité des marchés boursiers s'est intensifiée après une année inhabituellement calme en 2016. Ces

ajustements présentent un risque pour la stabilité financière car les corrections d'actifs pourraient s'amplifier et s'étendre à d'autres classes d'actifs et à d'autres pays. Cela étant, les marchés du crédit sont pour l'essentiel restés stables et les écarts de rendement entre les obligations des sociétés du secteur privé et les titres des économies émergentes sont globalement demeurés faibles, même s'ils sont repartis à la hausse depuis le début 2018, en particulier en Europe et, dans une certaine mesure, sur les marchés émergents (OCDE, 2018^[1]).

Prêts aux PME

Après la baisse de 2016, la croissance des nouveaux prêts aux PME est redevenue positive – quoique modeste – en 2017. L'encours de prêts aux PME affiche une croissance positive depuis 2010 et a continué d'augmenter en 2017, mais de façon moins marquée qu'en 2016. Globalement, la demande de financement n'a pas évolué, ce qui a ralenti la croissance des prêts, comme le montrent les données d'enquête récentes.

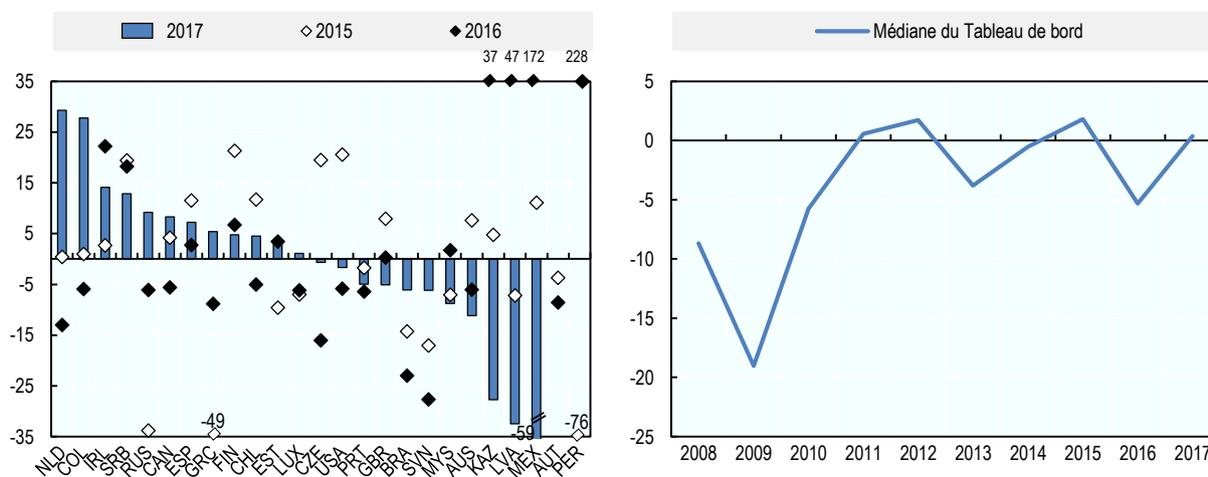
Les nouveaux prêts aux PME

La valeur médiane de la croissance des nouveaux prêts aux PME est redevenue positive en 2017, à 0,4 %, après s'être établie à -4,8 % en 2016 (Graphique 1.1). Depuis 2011, aucune tendance nette ne se distingue cependant dans le paysage d'ensemble et les données par pays font souvent apparaître des revirements brutaux d'une année à l'autre.

La croissance des nouveaux prêts aux PME était positive dans 13 des 24 pays qui ont fourni des données pour cet indicateur, y compris ceux qui avaient connu une baisse (parfois importante) l'année précédente comme le Canada, le Chili, la Colombie, le Danemark, la Grèce, le Luxembourg et la Fédération de Russie. Dans dix pays, la croissance des nouveaux prêts aux PME était négative en 2017, souvent dans le sillage d'une croissance négative l'année précédente, comme en Australie, au Brésil, aux États-Unis et au Portugal. Au Kazakhstan, en Lettonie et en Malaisie, la croissance des nouveaux prêts aux PME est devenue négative en 2017 après une forte accélération l'année précédente. Au Royaume-Uni, après douze trimestres de croissance positive des prêts nets depuis le dernier trimestre 2014, la croissance des nouveaux prêts aux PME était légèrement négative au dernier trimestre 2017 mais est redevenue positive en 2018.

Graphique 1.1. Croissance des nouveaux prêts aux PME

Taux de croissance en glissement annuel, en pourcentage



Note : Les données de 2017 concernant l'Autriche et le Pérou ne sont pas disponibles. Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. L'ensemble des données représentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, le déflateur provient des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034657>

L'analyse des données révèle que la production de nouveaux prêts semble être solide et étroitement corrélée à la croissance du PIB. Chaque point de pourcentage supplémentaire de croissance du PIB peut faire espérer une augmentation moyenne de près de 2 % des nouveaux prêts aux PME.¹ On peut sans doute en conclure que la croissance économique est un indicateur prévisionnel fiable de l'évolution du crédit, surtout s'agissant de nouveaux prêts (le lien est plus ténu et moins net lorsque les données relatives à l'encours de crédit aux PME constituent la variable indépendante). En Grèce et en Fédération de Russie, par exemple, la croissance des prêts aux PME, après plusieurs années de forte baisse, est devenue positive en 2017, au moment où le PIB a rebondi. Il en va de même au Brésil où la contraction des nouveaux prêts semble s'atténuer à la faveur de la reprise économique de 2016 et surtout de 2017.

Cela étant, la diminution des nouveaux prêts aux PME dans d'autres pays a coïncidé avec une croissance économique relativement forte. Divers facteurs peuvent expliquer ce constat. Dans certains pays comme le Kazakhstan, la Lettonie et le Portugal, les mutations structurelles du secteur bancaire et l'aversion au risque dans les établissements financiers qui prêtent aux PME semblent jouer un rôle majeur. Dans d'autres pays comme les États-Unis et le Royaume-Uni, les données d'enquête pointent la faiblesse de la demande de crédit, qui peut être liée au recours croissant dans ces pays à des mécanismes de financement alternatifs.

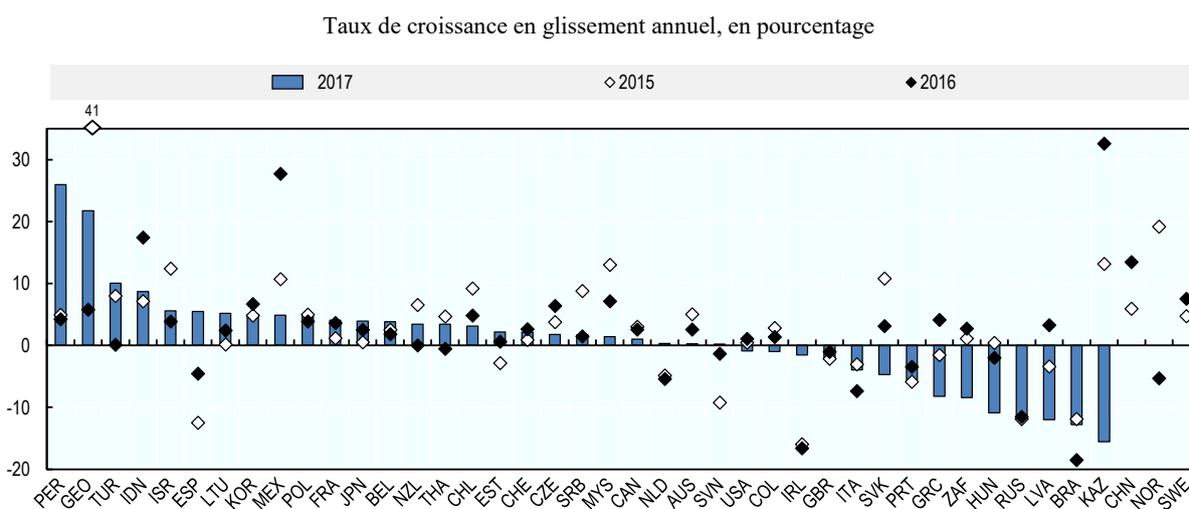
Une étude de la Banque européenne d'investissement montre que dans les PME de la zone euro, la demande de crédit demeure modeste du fait d'un redémarrage poussif des investissements et d'un recours plus soutenu aux ressources internes plutôt qu'à l'endettement (Banque européenne d'investissement, 2017^[4]) (voir section 1.5 sur l'Autofinancement).

En ce qui concerne l'offre, il se peut que la hausse des exigences de fonds propres imposées aux banques contribue également à la faiblesse de la croissance des nouveaux prêts au cours des dernières années. On estime qu'à chaque fois que les exigences de fonds propres augmentent d'un point de pourcentage, les nouveaux prêts baissent de 10 %, par exemple, dans la zone euro (Fraisie, Lé and Thesmar, 2017^[5]). Il ressort d'une étude de 2017 de la Banque européenne d'investissement que l'évolution vers une meilleure capitalisation du secteur financier en Europe a sans doute freiné l'offre de crédit, qui devrait toutefois se redresser dans les années à venir (Banque européenne d'investissement, 2017^[4]).

L'encours de prêts aux PME

L'encours de prêts aux PME a augmenté dans 25 des 39 pays ayant fourni des données pour cet indicateur. Dans le Tableau de bord, la valeur médiane de la croissance annuelle de l'encours de prêts aux PME s'élevait à 1,7 % en 2017 après avoir augmenté de près de 3 % en 2015 et de 2,6 % en 2016. Toutefois, cette valeur médiane masque des écarts considérables entre les pays. La croissance de l'encours de prêts aux PME est devenue positive en Espagne, aux Pays-Bas, en Slovénie et en Thaïlande, et négative dans sept autres pays. La baisse de l'encours de prêts aux PME s'est accélérée au Portugal, au Royaume-Uni et en Fédération de Russie, mais elle a ralenti au Brésil, en Irlande et en Italie. En Belgique, en Estonie, en France, en Géorgie, en Israël, au Japon et en Serbie, la croissance de l'encours de prêts aux PME s'est redressée en 2017 (Graphique 1.2).

Graphique 1.2. Croissance de l'encours de prêts aux PME



Note : Du fait d'un changement de méthode en Nouvelle-Zélande, le taux de croissance de ce pays en 2016 a été exclu. Les données de 2017 ne sont pas disponibles pour la Chine, la Norvège et la Suède. Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. L'ensemble des données représentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, le déflateur provient des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034676>

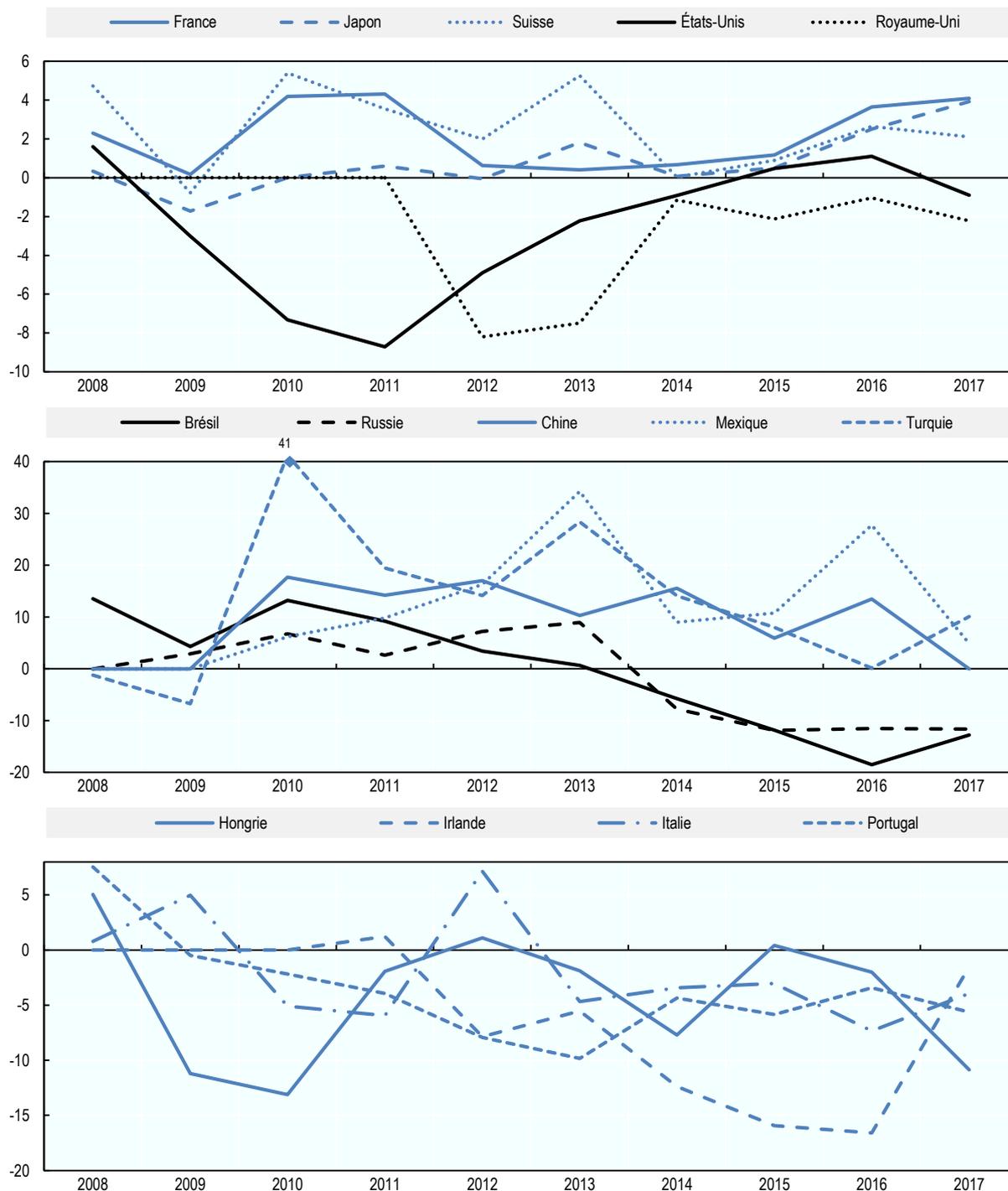
Globalement, la croissance des prêts fait apparaître trois tendances. Dans la plupart des pays à revenu intermédiaire, la croissance des prêts a été rapide du fait de la

financiarisation de l'économie et de l'élargissement de l'accès aux services financiers formels. Dans bon nombre de pays à revenu élevé, en revanche, les prêts ont connu une croissance morose. Elle a été particulièrement faible aux États-Unis et au Royaume-Uni, en partie en raison du recours croissant à d'autres sources de financement que l'endettement direct. Enfin, dans certains pays durement touchés par la crise financière, comme la Hongrie, l'Irlande, l'Italie et le Portugal, la croissance des prêts aux PME est souvent restée négative en 2016 et en 2017 (voir Graphique 1.3).

L'Encadré 1.1 présente un aperçu des groupes de pays et de leurs principales caractéristiques à partir d'une analyse typologique des données de 2015, 2016 et 2017.² Notons qu'il subsiste une forte hétérogénéité entre ces trois groupes de pays. Ainsi, ces trois dernières années, la croissance de l'encours de prêts était négative au Brésil et en Fédération de Russie bien que ces deux pays soient classés dans le même groupe que d'autres pays où, globalement, la croissance de l'encours de prêts était soutenue.

Graphique 1.3. Profils de croissance de l'encours de prêts aux PME

Taux de croissance en glissement annuel, en pourcentage



Notes : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. L'ensemble des données représentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, le déflateur provient des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034695>

Les données sur l'encours des prêts aux PME sont influencées par davantage de facteurs que les données sur les nouveaux prêts, ce qui explique la divergence parfois observée entre ces deux indicateurs, même si l'un comme l'autre donnent des informations sur l'évolution des marchés du crédit. Le rythme des remboursements, les modifications de l'échéance des prêts et les fluctuations des prêts improductifs peuvent expliquer les différences d'évolution entre les données de stock et de flux des prêts aux PME. En Irlande, par exemple, l'encours de prêts aux PME a subi une contraction de plus de 15 % en 2015 et en 2016, puis a de nouveau diminué de 1,5 % en 2017, tandis que les nouveaux prêts aux PME ont connu une forte croissance à raison d'une moyenne annuelle de 13 % entre 2015 et 2017, du fait de l'augmentation des remboursements de prêts existants.

En Grèce, au contraire, l'encours de prêts aux PME a augmenté en 2016 tandis que les nouveaux prêts aux PME ont reculé, ce qui peut en grande partie s'expliquer par l'augmentation du nombre de prêts improductifs qui sont restés inscrits au bilan des banques. En outre, dans de nombreux pays, le nombre de prêts à long terme a augmenté par rapport à celui des prêts à court terme, ce qui explique peut-être en partie les évolutions divergentes des données de flux et de stocks, puisque les prêts à plus long terme apparaissent plus longtemps dans les données sur l'encours de crédit.

Encadré 1.1. Tendances de la croissance de l'encours de prêts aux PME – principales conclusions d'une analyse typologique

La **croissance de l'encours de prêts aux PME suit *grosso modo* celle du PIB et l'évolution annuelle des investissements des entreprises** dans le groupe 1, c'est-à-dire les pays dont la valeur médiane du PIB par habitant s'élève à 45 000 USD (en parité de pouvoir d'achat). En outre, les prêts aux PME improductifs, les taux d'intérêt et l'écart de taux d'intérêt par rapport aux grandes entreprises sont tous nettement inférieurs aux autres pays, ce qui indique que du côté de l'offre, les obstacles au financement des PME sont limités.

Dans un deuxième groupe qui se compose principalement de pays à revenu intermédiaire avec un PIB par habitant d'une valeur médiane de 11 000 USD, **l'encours de crédit aux PME a augmenté de près de 7 % par an** entre 2014 et 2017, ce qui semble témoigner de la « financiarisation de l'économie » et de l'inclusion d'une part croissante de la population des PME dans le secteur financier officiel. Contrairement à la situation des autres pays, les volumes de crédit-bail et d'affacturage n'affichent aucune tendance nette à la hausse, d'où l'on peut sans doute conclure que ces pays ont accru leur dépendance à l'égard de l'endettement classique au lieu de la réduire. Les taux d'intérêts appliqués aux PME et les écarts de taux d'intérêt sont les uns et les autres bien plus élevés que dans les deux autres groupes, ce qui témoigne sans doute de conditions de crédit relativement sévères et du fait que les établissements financiers continuent de préférer prêter aux grandes entreprises. En outre, les retards de paiement sont considérablement plus élevés dans ces pays, ce qui pose des problèmes de trésorerie aux entreprises.

On observe une **croissance modérée de l'encours de prêts aux PME, de l'ordre de 2 %** d'une année sur l'autre, dans le groupe 3 qui est composé de pays dont le revenu médian par habitant est proche de 30 000 USD. Notons que les investissements des entreprises ont connu une croissance nettement plus rapide que celle du crédit aux PME dans ces pays, ce qui pourrait être le signe de conditions de crédit plus restrictives, sans doute liées

au taux relativement élevé de prêts improductifs dans ce groupe. Les activités de crédit-bail et d'affacturage se sont également développées à un rythme supérieur aux deux autres groupes.

Tableau 1.1. Classification des groupes de pays

Valeur moyenne dans chaque groupe de pays

		Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3
		Australie Belgique Canada Danemark États-Unis Finlande France Irlande Japon Luxembourg Pays- Bas Royaume-Uni Suède Suisse	Afrique du Sud Brésil Chine Colombie Géorgie Indonésie Kazakhstan Malaisie Mexique Pérou Russie Serbie	Chili Corée Espagne Estonie Grèce Hongrie Israël Italie Lettonie Lituanie Nouvelle-Zélande Pologne Portugal République slovaque République tchèque Slovaquie Turquie
Indicateurs du Tableau de bord	Croissance de l'encours de prêts aux PME *	2,4	6,9	2,8
	Taux d'intérêt appliqué aux PME*	3,0	12,7	3,8
	Écart de taux d'intérêt *	1,0	2,1	1,1
	Capital-risque en pourcentage du PIB *	4,2	2,7	1,1
	Croissance des activités de crédit-bail *	7,4	0,5	11,8
	Croissance des activités d'affacturage *	0,3	-1,4	6,0
	Croissance des faillites *	-4,5	-5,2	-6,4
	Prêts improductifs aux PME (% de l'ensemble des prêts aux PME)*	1,3	4,9	6,5
	Retard de paiement**	11,2	69,9	13,7
	Part de l'encours de prêts aux PME *	38,8	29,7	54,5
Autre indicateurs	Croissance du PIB*	2,1	2,5	3,3
	Croissance des investissements des entreprises *	3,0	2,0	5,2
	PIB par habitant***	45049,5	10861,1	29117,9

Note : En pourcentage (*), nombre de jours (**), et USD de 2010 (***). Tous les indicateurs du Tableau de bord proviennent des notes par pays. Chaque donnée chiffrée désigne la valeur médiane du groupe de pays pour chaque indicateur. Les données relatives à la croissance du PIB sont exprimées en prix constants de 2007 et en devises locales. Les données relatives à la croissance du PIB proviennent de l'OCDE sauf pour le Brésil, la Chine, la Colombie, la Géorgie, le Kazakhstan, la Malaisie, le Pérou, la Russie, la Serbie et la Thaïlande, pour lesquels les données proviennent de la base de données des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale. Le PIB par habitant est exprimé en USD constants de 2010 à partir de données de l'OCDE, sauf pour le Brésil, la Chine, la Géorgie, le Kazakhstan, la Malaisie, le Pérou, la Russie, la Serbie, et la Thaïlande, pour lesquels les données proviennent de la base de données des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale. La formation brute de capital fixe dans les entreprises (FBCFE) sert à désigner les investissements des entreprises en utilisant les données FBCFE de l'OCDE (base de données des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale pour le Brésil, la Géorgie, le Kazakhstan, la Malaisie, le Pérou, la Russie, la Serbie et la Thaïlande). Les données relatives à l'Indonésie, Israël et le Kazakhstan font référence à la FBCF totale.

Source : OCDE, Banque mondiale, notes par pays du Tableau de bord. Tableau élaboré par l'OCDE.

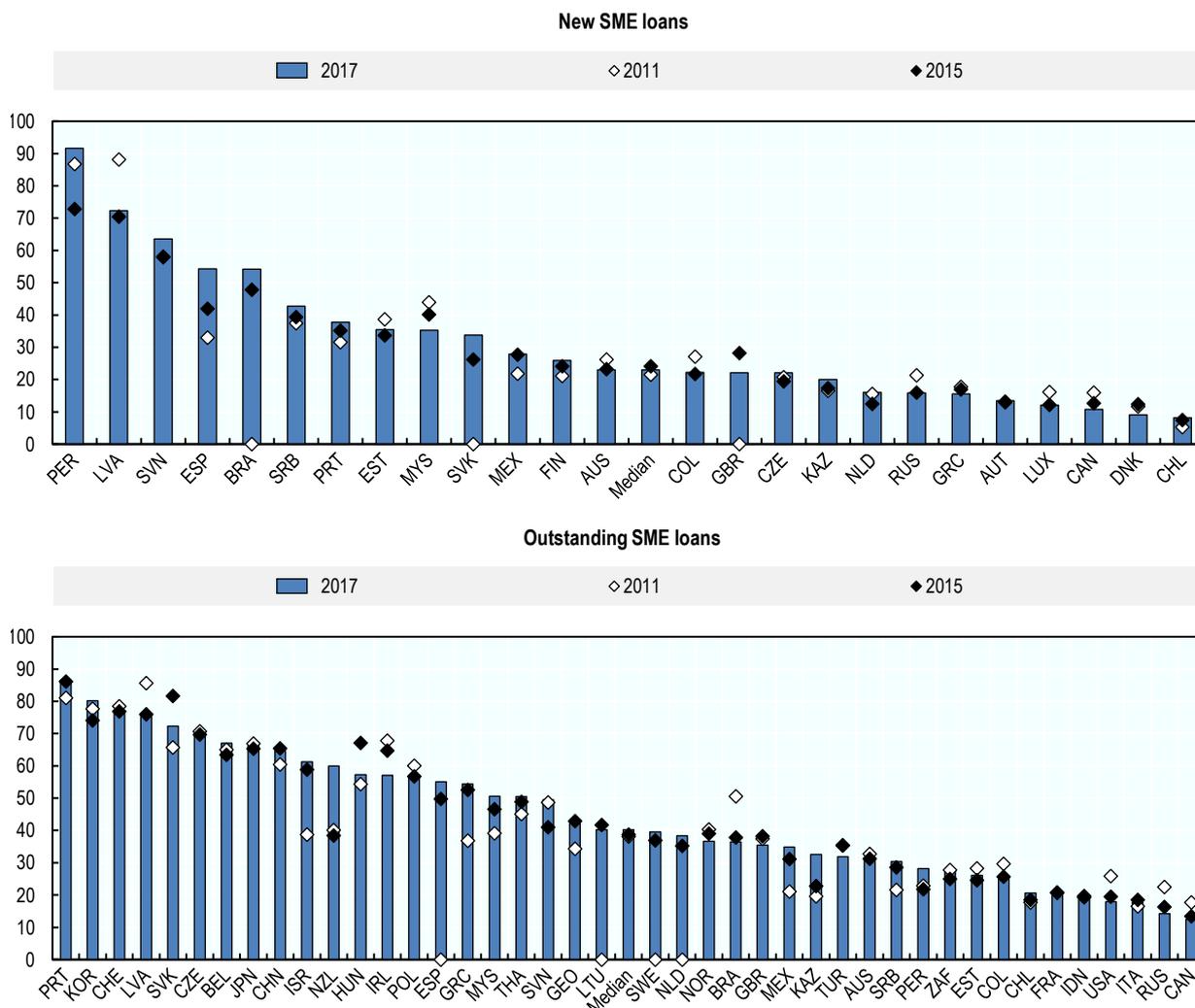
La part des prêts aux PME

La part des prêts aux PME varie considérablement d'un pays à l'autre, qu'il s'agisse des données de stock ou de flux. Elle correspond à la proportion de prêts aux PME dans le total des prêts aux entreprises et sert à élaborer les indicateurs déjà évoqués sur les prêts aux PME dans le contexte général des conditions de prêt aux entreprises.

La part de l'encours de prêts aux PME s'est échelonnée entre 20 % ou moins au Canada, au Chili, aux États-Unis, en France, en Indonésie et en Russie, et des niveaux supérieurs à 70 % en Corée, en Lettonie, au Portugal, en République slovaque et en Suisse. Elle semble en outre être corrélée négativement à la taille du pays et de son économie. De surcroît, on observe une corrélation positive entre le revenu par habitant et le développement du secteur financier d'une part, et la proportion de prêts en direction des PME d'autre part. En 2017, la valeur médiane des prêts aux PME dans les pays à revenu intermédiaire participants s'établissait à 36,4 % contre 55,1 % dans les pays à revenu élevé³. Dans les pays participants non membres de l'OCDE, cette part reste très inférieure à 50 %, y compris dans des pays relativement petits comme la Géorgie et la Serbie. Cela résulte peut-être d'une propension plus marquée du secteur bancaire des économies à revenu intermédiaire, comme la Géorgie et la Serbie, à prêter aux grandes entreprises. La Chine fait figure d'exception en ce qui concerne tant sa taille que son niveau de revenu, puisque 64,8 % des prêts aux entreprises ont été, en 2016, destinés aux PME.

La valeur médiane des prêts aux PME en proportion de la totalité des prêts aux entreprises donne une idée des tendances globales. Elle est d'abord passée de 41,9 % en 2007 à un point bas de 37,8 % en 2012, signe peut-être d'une plus grande difficulté d'accès au crédit bancaire pour les PME que pour les grandes entreprises pendant cette période. Depuis 2012, la part de l'encours de prêts aux PME est lentement repartie à la hausse ; elle s'élevait à 40,24 % en 2017, en-deçà de son niveau d'avant la crise. De même, la part des prêts aux PME dans les nouveaux prêts a reculé entre 2007 et 2009, passant de 25,6 % à 19,9 %, mais elle a affiché une évolution un peu plus irrégulière au cours des années qui ont suivi, passant de 25,3 % en 2016 à 22,6 % en 2017 (Graphique 1.4).

Graphique 1.4. Parts des prêts aux PME



Note : Panel 1/ Pour l'Autriche et le Pérou, les données font référence à 2016 et non à 2017 ; Panel 2/ Pour la Chine, la Norvège et la Suède, les données font référence à 2016 et non à 2017.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034714>

Au cours des dernières années, la part des prêts aux PME a connu une évolution contrastée selon les pays. Le tableau 1.2 décrit les mouvements récents de cet indicateur en fonction de différents scénarios concernant le crédit aux entreprises, et met en lumière la disparité de la dynamique des prêts à l'ensemble des entreprises et aux PME, qui se cache derrière des évolutions apparemment semblables. Il convient de noter que le tableau ci-dessous présente des données corrigées de l'inflation.

Tableau 1.2. Évolution de la part des prêts aux PME et scénarios du marché du crédit, 2016-17

Évolution de la part des prêts aux PME	Nombre de pays	Évolution du stock des prêts aux PME et du total des prêts aux entreprises	Pays	Nombre de pays	Scénarios du marché du crédit
La part des prêts aux PME a augmenté	28	Les prêts aux PME ont davantage augmenté que le total des prêts aux entreprises	Belgique, Colombie, Corée, Finlande, Géorgie, Indonésie, Israël, Japon, Lituanie, Nouvelle-Zélande, Pologne, Serbie, Suède, Suisse, Thaïlande	15	Part croissante d'un stock de prêts aux entreprises en augmentation
		Les prêts aux PME ont augmenté, mais le total des prêts a baissé	Australie, Chili, Espagne, Estonie, Luxembourg, Malaisie, Pays-Bas, Pérou, Slovaquie	9	Part croissante d'un stock de prêts aux entreprises en diminution
		Les prêts aux PME ont diminué plus lentement que le total des prêts aux entreprises	Afrique du Sud, Autriche, Hongrie, Portugal	4	Part croissante d'un stock de prêts aux entreprises en diminution
La part des prêts aux PME a diminué	18	Les prêts aux PME ont diminué plus vite que le total des prêts aux entreprises	Brésil, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Norvège, Russie	7	Part réduite d'un stock de prêts aux entreprises en diminution
		Les prêts aux PME ont diminué tandis que le total des prêts aux entreprises a augmenté	États-Unis, Kazakhstan, Royaume-Uni	3	Part réduite d'un stock de prêts aux entreprises en augmentation
		Les prêts aux PME ont augmenté, mais pas aussi vite que le total des prêts aux entreprises	Canada, Chine, Danemark, France, Mexique, République slovaque, République tchèque, Turquie	8	Part réduite d'un stock de prêts aux entreprises en augmentation

Note : Le tableau présente des données corrigées de l'inflation. L'Autriche, le Danemark, la Finlande et le Luxembourg utilisent les données de flux. Les données pour l'Autriche, la Chine, la Hongrie, la Norvège, la Pologne et la Suède portent sur la période 2015-16. L'ensemble des évolutions représentées se fondent sur les données corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, les données proviennent des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

Bien que l'évolution de la part des prêts aux PME semble indiquer que de l'accès au financement bancaire s'est globalement amélioré pour les PME, cet indicateur doit être contextualisé et interprété avec prudence. La hausse de la part des prêts aux PME est parfois liée à l'évolution des possibilités de financement et aux stratégies des grandes entreprises plutôt qu'à l'amélioration de l'accès des PME au financement, surtout si elle se produit dans une phase de contraction du crédit dans son ensemble où les grandes entreprises peuvent avoir tendance à recourir à d'autres formes de financement. En outre, des facteurs intéressant la demande peuvent aussi influencer beaucoup sur ces évolutions. Le recul continu de la part des prêts aux PME au Brésil et en Fédération de Russie depuis 2013, par exemple, est sans doute dû à un accès au financement bancaire plus difficile pour les petites entreprises que pour les grandes. Dans d'autres pays comme les États-Unis et le Royaume-Uni, une évolution du même ordre semble être liée dans une certaine mesure à l'adoption croissante par les PME d'instruments financiers autres que le crédit bancaire.

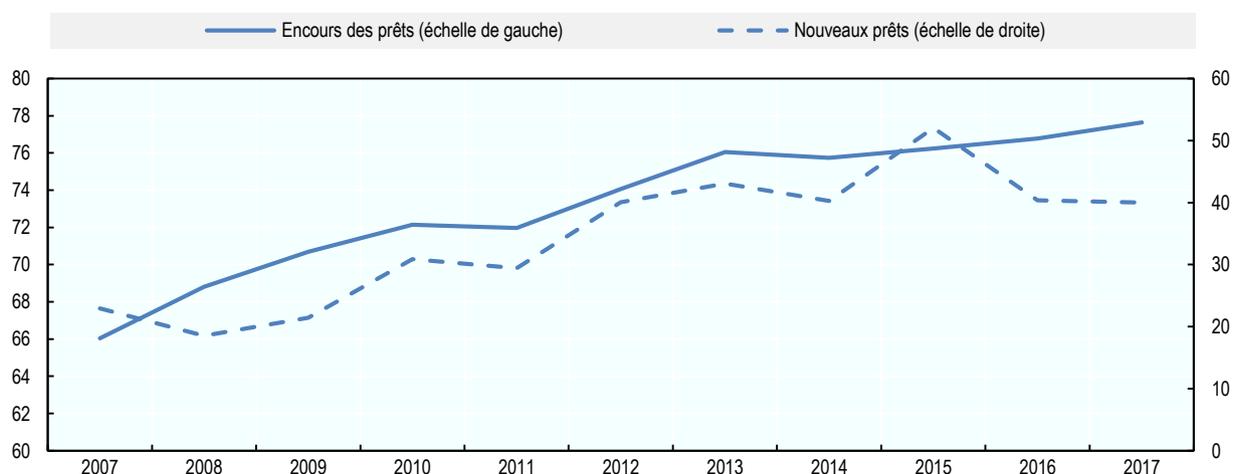
Les crédits à court et à long terme

Les données relatives à la durée des prêts révèlent un net allongement des échéances des prêts aux PME dans le portefeuille des banques au cours de la dernière décennie. Les prêts à court terme, c'est-à-dire les prêts dont la période de maturité initiale est inférieure à un an, comme les découverts bancaires et les lignes de crédit, servent généralement de fonds de roulement, tandis que les prêts à long terme sont plus souvent utilisés à des fins d'investissement. Les prêts aux PME sont à court terme dans 9 cas sur 10 en Espagne et 8 cas sur 10 en Irlande, contre 1 cas sur 5 au Brésil, en Finlande, en France, en Italie et au Portugal.

Si l'on s'intéresse à la valeur médiane des pays participants, on observe une hausse pratiquement ininterrompue de la part des prêts à long terme depuis 2007, à l'exception de 2016. En 2017, la valeur médiane a augmenté de près de 1,5 point de pourcentage, passant de 74 % en 2016 à 75,4 %. Cette part a donc gagné 10 points de pourcentage au cours de la période 2007-2017. Cette tendance vaut globalement pour l'encours de prêts aux PME comme pour les nouveaux prêts aux PME (Graphique 1.5).

Graphique 1.5. Crédit à long terme aux PME

Valeurs médianes du Tableau de bord, en pourcentage de l'ensemble des prêts



Note : La valeur médiane de l'encours des prêts est calculée à partir de données provenant des pays suivants : Belgique, Brésil, Canada, Chili, Chine, Colombie, Estonie, France, Grèce, Indonésie, Italie, Kazakhstan, Lettonie, Malaisie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Serbie, République slovaque, Slovénie et Suède. La valeur médiane des nouveaux prêts est calculée à partir de données provenant des pays suivants : Autriche, Danemark, Espagne, Finlande, Hongrie, Irlande et République tchèque. Les données de la Corée ne sont pas incluses car elles concernent l'ensemble des entreprises, et les données du Mexique ne sont pas incluses car elles ne concernent que les prêts accordés par l'INADEM. L'ensemble des évolutions représentées se fondent sur les données corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, les données proviennent des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034733>

Plusieurs études corroborent la hausse de la part du crédit à long terme depuis la crise financière et montrent qu'aux États-Unis (Gray, 2017^[6]) comme dans l'Union européenne (Demary, Hornik and Watfe, 2016^[7]), (Park, Ruiz and Tressel, 2015^[8]), les prêts ayant une période de maturité plus longue ont constitué une part plus importante du portefeuille des banques au cours des dernières années.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette évolution. Tout d'abord, avec la multiplication des possibilités alternatives de crédit, surtout en ligne, il est devenu beaucoup plus aisé pour les petites entreprises d'obtenir ailleurs un financement à court terme afin de couvrir leurs besoins en fonds de roulement et de trésorerie. Les options alternatives de crédit comme les prêts destinés à financer le fonds de roulement ou les crédits-bails de faible montant offrent la flexibilité et le coup de pouce dont les entrepreneurs ont besoin pour assurer le bon fonctionnement de leur entreprise tout en évitant les conditions de crédit souvent restrictives des banques traditionnelles. Dans la majorité des pays de l'UE, par exemple, les entreprises recourent de plus en plus aux prêts à court terme émis par des établissements non financiers et, dans le même temps, s'appuient sur des solutions de financement intra-entreprises (Demary, Hornik and Watfe, 2016^[7]).

De plus, la crise financière a certes affecté la capacité des PME à accumuler des bénéfices non distribués, mais l'amélioration récente de leur situation de trésorerie et de leur rentabilité permet aux petites entreprises de s'appuyer davantage sur leurs ressources d'origine interne pour financer leur fonctionnement quotidien et, ainsi, de réduire les financements extérieurs à court terme (voir section 1.5 sur l'Autofinancement).

Une autre explication possible tient à la baisse continue des taux d'intérêts qui est susceptible d'inciter les entreprises à emprunter à plus long terme, y compris pour financer leurs besoins quotidiens, afin de « sanctuariser » ces taux peu élevés.

D'autre part, il se peut que les comportements en matière d'investissement jouent un rôle. La reprise des investissements des entreprises – mesurée à l'aune de la formation brute de capital fixe (FBCF) dans la zone OCDE – est restée assez faible et inégale pendant un temps après la crise mais son rythme s'est récemment accéléré. Quoiqu'il en soit, le taux de progression de la FBCF a été positif dans l'ensemble de l'OCDE de 2010 à 2017, et a même plus que doublé entre 2016 et 2017, passant de 1,7 % à 3,6 % (OCDE, 2018^[2]). La baisse de la part des prêts à long terme aux PME observée en 2016 a coïncidé avec une réduction des activités d'investissement la même année, ce qui pourrait évoquer un lien entre les deux variables. Si la reprise des activités d'investissement constatée en 2017 se poursuit et s'accélère, on peut s'attendre à ce que la demande de crédit à long terme des PME s'intensifie.

Conditions de crédit pour les PME

La présente section décrit les conditions du crédit aux PME et aux entrepreneurs en se fondant sur les données relatives au coût du crédit bancaire, aux sûretés exigées et aux taux de rejet. Elle s'appuie également sur les conclusions dégagées dans les enquêtes réalisées auprès des bailleurs de fonds et des emprunteurs. Globalement, les données disponibles semblent montrer que la demande de prêts est demeurée à peu près stable au cours des dernières années et que les sûretés exigées et les demandes de crédit refusées restent à des niveaux peu élevés.

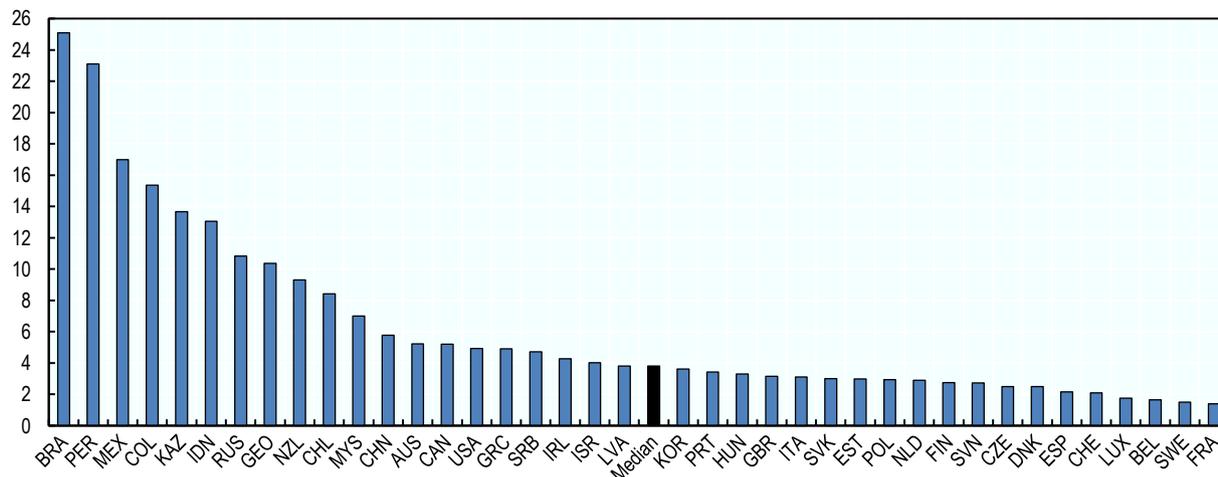
Taux d'intérêt

Le coût du crédit bancaire varie considérablement selon les pays du Tableau de bord. En 2017, les taux d'intérêt appliqués aux PME étaient les plus élevés au Brésil, suivi par d'autres économies à revenu moyen. La Nouvelle-Zélande était la seule économie à revenu élevé où les taux d'intérêt approchaient 10 %, nettement au-dessus de la valeur médiane de 3,8 % (Graphique 1.6). Comme les années précédentes, les taux d'intérêt des

prêts aux PME étaient moindres dans des pays européens comme la Belgique, la France et la Suède, qui ont tous trois connu une nouvelle baisse par rapport à l'année précédente.

Graphique 1.6. Taux d'intérêt appliqués aux PME

En pourcentage



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. Les données correspondent aux taux d'intérêt nominal.

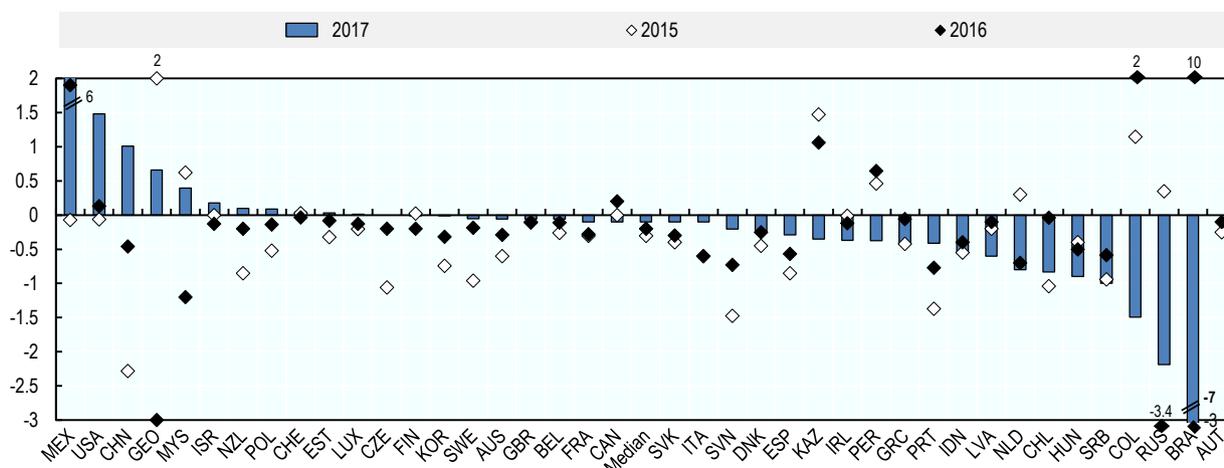
Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034752>

Dans la majorité des pays du Tableau de bord, les taux d'intérêt appliqués aux PME ont baissé en 2017, ce qui témoigne de l'amélioration des conditions de crédit pour les PME, dans le prolongement des tendances constatées les années précédentes. Onze pays ont résisté à cette tendance et ont connu une hausse des taux d'intérêt des prêts aux PME en 2017 par rapport aux années précédentes (Graphique 1.7).

Graphique 1.7. Évolution des taux d'intérêt des prêts aux PME

Variations absolues, en points de pourcentage



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. Les données correspondent à l'évolution du taux d'intérêt nominal. Données 2017 indisponibles pour l'Autriche.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034771>

L'évolution des taux d'intérêt appliqués aux PME est étroitement liée à la politique monétaire. Au Mexique, par exemple, c'est en 2017 que la hausse des taux d'intérêt a été la plus forte – de près de 6 points de pourcentage – suite à la hausse du principal taux directeur qui a augmenté de 425 points de base entre décembre 2015 et la fin 2017. De même, la Chine et les États-Unis ont connu une augmentation notable des taux d'intérêt des PME en 2017, année au cours de laquelle les politiques monétaires ont été durcies. À l'inverse, ce sont le Brésil et la Russie qui ont connu les baisses les plus marquées des taux d'intérêt des prêts aux PME – respectivement de 6,6 et 2,19 points – après un assouplissement de leur politique monétaire.

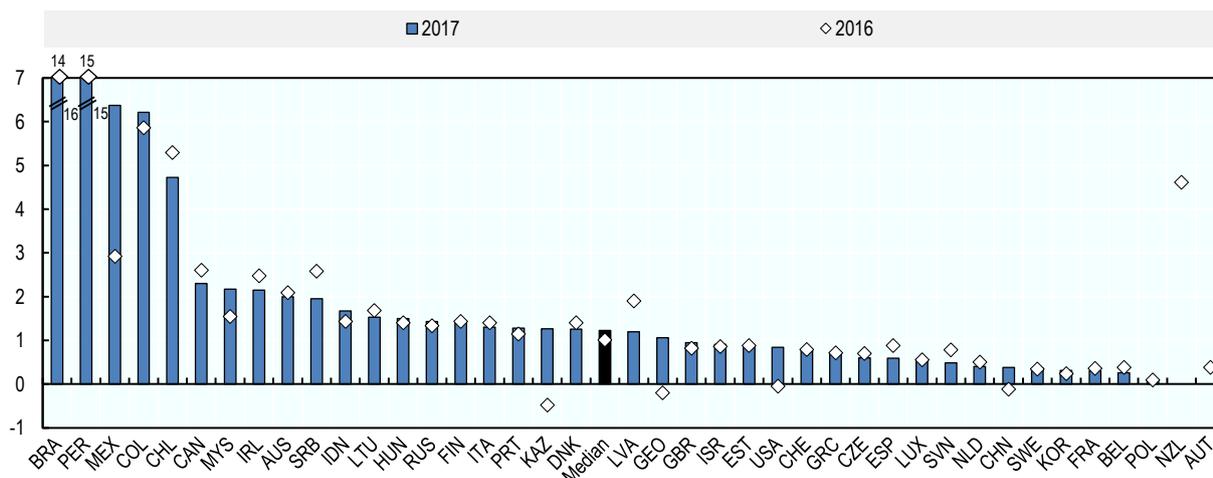
En 2017, la valeur médiane des taux d'intérêt appliqués aux PME dans les pays du Tableau de bord a reculé de 0,10 point de pourcentage pour la septième année consécutive. Cette baisse était toutefois moins forte que pendant la période 2012-2016. C'est la preuve qu'il n'est sans doute plus guère possible de réduire encore beaucoup le taux d'intérêt dans de nombreux pays à revenu élevé, sachant que les taux des banques centrales ont déjà atteint des niveaux historiquement bas et que certaines économies participantes ont entrepris de durcir leurs politiques monétaires. En outre, il est probable que de nouvelles baisses pratiquées sur des taux déjà faibles n'inciteraient pas les PME à emprunter davantage. En effet, l'analyse des données actuelles ne montre pas de lien significatif entre le volume des crédits aux PME et les taux d'intérêt.

L'écart de taux entre les prêts aux PME et les prêts aux grandes entreprises offre un éclairage supplémentaire sur les conditions de crédit faites aux PME. En règle générale, les PME se voient appliquer des taux d'intérêt plus élevés que les grandes entreprises en raison de leur profil intrinsèquement plus risqué. La diminution de l'écart de taux témoigne généralement d'une amélioration des conditions de crédit des PME tandis qu'une augmentation de l'écart est le signe d'un durcissement des conditions d'emprunt.

Globalement, aucune tendance nette ne se dégage en 2017, le nombre de pays ayant connu un accroissement de l'écart de taux étant à peu près équivalent à celui des pays dans lesquels cet écart s'est réduit (voir Graphique 1.8).

Graphique 1.8. Écarts des taux d'intérêts entre les prêts aux grandes entreprises et les prêts aux PME

En points de pourcentage



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. Données 2017 indisponibles pour l'Autriche et la Nouvelle-Zélande.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034790>

En 2017, c'est le Mexique qui a connu la plus forte augmentation de l'écart des taux d'intérêt, suivi par le Brésil, le Kazakhstan et la Géorgie (1,26 point de pourcentage). À l'inverse, le Chili, la Lettonie, le Pérou et la Serbie ont connu la plus forte baisse, entre 0,7 et 0,5 point de pourcentage, même si dans chacun de ces pays, l'écart est resté supérieur à la valeur médiane du Tableau de bord. L'écart des taux d'intérêt en 2017 était plus important dans les pays où les taux étaient élevés, s'établissant à plus de 10 points de pourcentage au Brésil et au Pérou. En revanche, dans les pays où les taux d'intérêt appliqués aux PME étaient faibles comme la Belgique et la France, l'écart de taux entre les petites et les grandes entreprises était faible lui aussi.

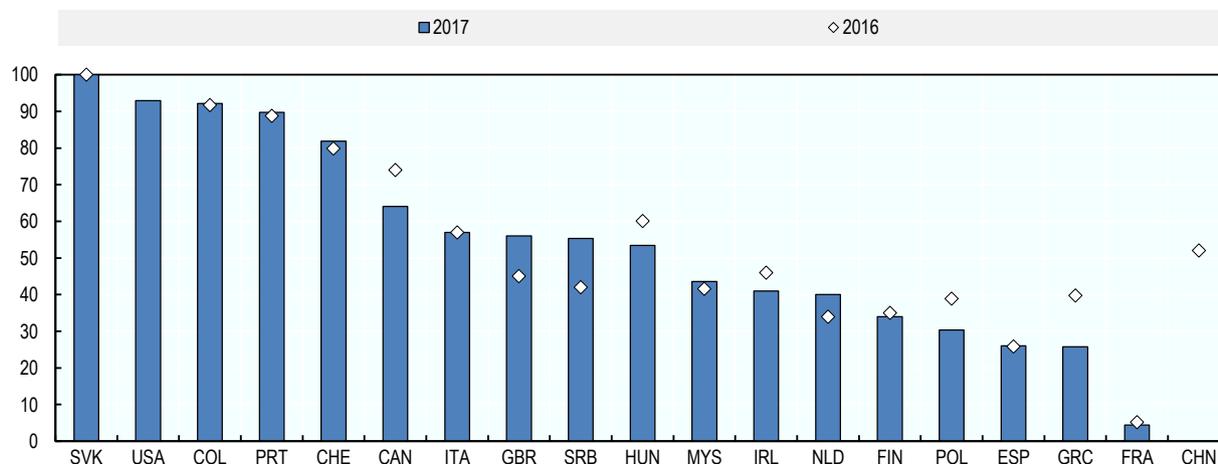
Sûretés exigées

Les données proviennent d'enquêtes réalisées auprès des emprunteurs, sachant que la méthodologie, les échantillons et les questionnaires varient d'un pays à l'autre. Les comparaisons entre pays doivent donc être faites avec prudence et il faudra améliorer la déclaration d'informations pour mieux évaluer les conditions de financement des PME à cet égard.

Sur les 17 pays qui ont fourni des données en 2016 et 2017, 7 ont connu une baisse des exigences de sûretés, la baisse la plus prononcée ayant concerné la Grèce. De même, les sûretés exigées ont diminué assez nettement au Canada, en Hongrie, en Irlande et en Pologne. La Serbie, au contraire, a connu la plus forte hausse, suivie par le Royaume-Uni et les Pays-Bas (Graphique 1.9).

Graphique 1.9. Sûretés exigées de la part des PME

Proportion des prêts bancaires aux PME pour lesquels une sûreté est exigée, en pourcentage



Note : Données 2017 indisponibles pour la Chine ; données 2016 indisponibles pour les États-Unis. Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034809>

Aucune tendance nette ne se dégage en termes d'exigences de sûretés, si ce n'est qu'on observe qu'une part croissante des actifs des PME sont incorporels par nature (brevets et autres droits de propriété intellectuelle, accords contractuels, marques, logiciels), ce qui pose problème aux entreprises qui détiennent une grande quantité d'actifs de ce type. Dans ce contexte, le chapitre thématique de cette édition du Tableau de bord évalue dans quelle mesure les PME peuvent tirer parti de leurs actifs incorporels pour accéder au financement, en particulier au crédit bancaire. Il présente une synthèse des principaux éclairages et résultats d'une étude plus vaste de l'OCDE qui analyse les évolutions récentes et les implications concrètes de la tendance croissante des PME à constituer des actifs incorporels en garantie pour obtenir des crédits bancaires (OCDE, à paraître^[9]).

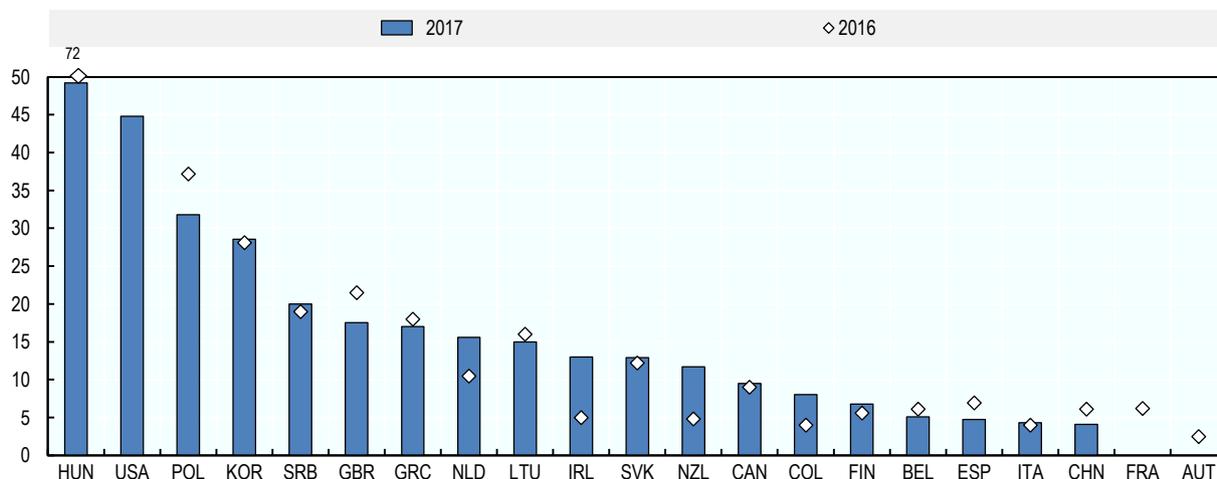
Taux de rejet

À l'instar des données relatives aux sûretés, les données sur les taux de rejet sont habituellement tirées d'enquêtes sur la demande et les possibilités de comparaison entre pays sont limitées. Cet indicateur aide à mieux cerner l'offre de crédit aux PME et à évaluer les conditions financières d'ensemble qui leur sont offertes. Des taux de rejet élevés sont le signe d'une restriction de l'offre de crédit ; la demande de crédit n'est pas satisfaite, soit parce que les modalités et conditions des offres de prêts ne sont pas jugées acceptables, soit parce que la solvabilité des emprunteurs s'est dégradée, soit parce que les banques rationnent délibérément le crédit.

Sur les 18 pays qui ont fourni des données pour 2016 et 2017, 10 ont fait état d'une augmentation des taux de rejet. La Hongrie, la Pologne, la République slovaque et la Nouvelle-Zélande ont connu de fortes variations, tandis que dans les autres pays, les taux ont peu évolué d'une année à l'autre (Graphique 1.10).

Graphique 1.10. Taux de rejet des prêts aux PME

En proportion des demandes de prêt, en pourcentage



Note : Données 2017 indisponibles pour la France et pour l'Autriche ; données 2016 indisponibles pour les États-Unis. Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

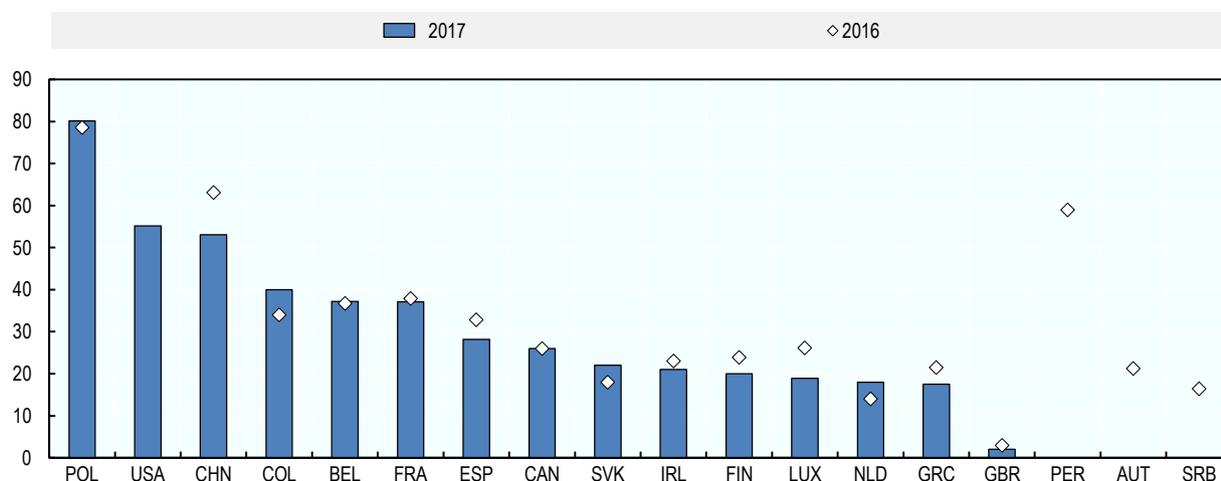
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034828>

Demandes de prêts des PME

Environ un quart des PME ont déposé une demande de crédit au cours des six derniers mois, ce qui atteste du fait que la majorité des PME ne recherchent pas de financements externes. Cela étant, il existe de fortes disparités entre les pays, les PME polonaises étant nettement plus susceptibles de demander un prêt que les PME du Royaume-Uni, par exemple. Sur les 14 pays ayant fourni des données relatives aux demandes de prêts de la part des PME pour 2017 et 2016, 8 ont fait état d'une baisse et 5 d'une hausse. Les demandes de prêts des PME ont diminué de près de 10 points de pourcentage en Chine et de plus de 7 points au Luxembourg, tandis que la Finlande, la Grèce et l'Espagne ont connu une contraction d'environ 4 points. C'est la Colombie qui a enregistré la plus forte hausse en 2017 avec 6 points de pourcentage (Graphique 1.11).

Graphique 1.11. Demandes de prêts des PME

En proportion du total des PME, en pourcentage



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Données 2017 indisponibles pour le Pérou, l'Autriche et la Serbie. Données 2016 indisponibles pour les États-Unis.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034847>

La hausse du taux de demandes de prêts de la part des PME est le signe d'un raffermissement de la demande de crédit et les données doivent être interprétées en lien avec les taux de rejet et la croissance des encours, dans la mesure où la baisse des taux de demandes de prêts peut s'expliquer soit par la diminution de la demande de financement externe, soit par l'augmentation du nombre d'emprunteurs potentiels qui renoncent à faire une demande de prêt. En France, par exemple, le taux de demande de prêts de la part des PME est resté globalement stable au cours de la période 2012-2017 bien que les taux de rejet aient diminué de moitié dans le même temps, ce qui témoigne sans doute du fait que la demande de crédit reste inférieure à l'offre. Cette hypothèse est corroborée par de récentes données d'enquête décrites en détail dans la section suivante et qui, selon toute vraisemblance, indiquent que la demande de crédit semble être demeurée globalement stable pendant la période étudiée.

Données d'enquête complémentaires sur les conditions de crédit

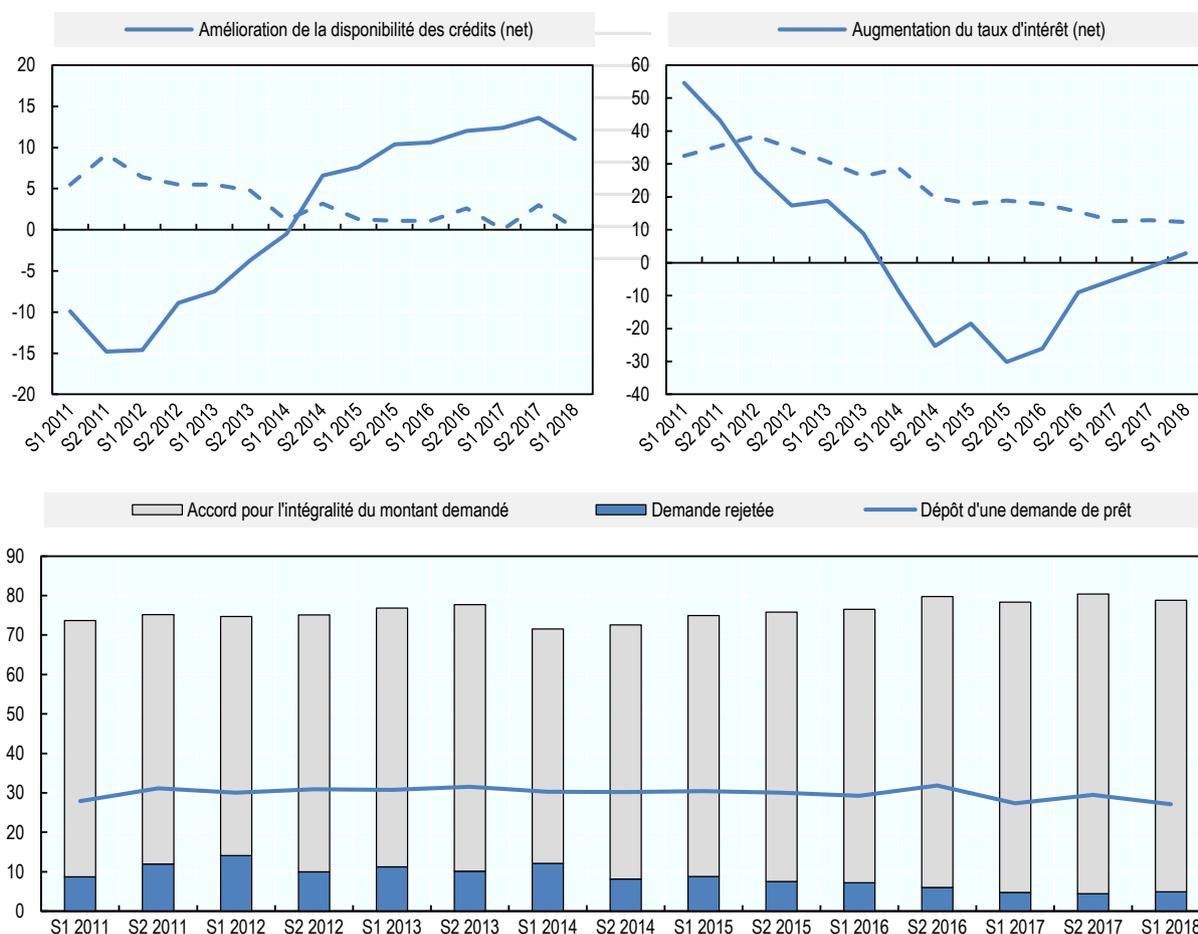
Les données d'enquête indiquent que les conditions de crédit sont restées relativement favorables, et les taux d'intérêt en baisse, dans la plus grande partie de la zone euro, au Japon et aux États-Unis, tandis que la disponibilité du crédit a récemment augmenté au Royaume-Uni. D'autre part, la sélection d'études analysées dans les sections ci-dessous montrent que les PME continuent à considérer que les financements bancaires sont relativement disponibles, surtout par comparaison avec la période qui a suivi la crise financière. Ces enquêtes apportent des éclairages précieux mais la possibilité de comparer les différentes enquêtes est limitée et devrait être améliorée. La section contenant des recommandations pour améliorer les données, qui figure à la fin du chapitre, fournit des orientations en la matière.

Zone euro

L'enquête de la BCE sur l'accès des PME au financement (SAFE), conduite chaque année, donne une idée de la manière dont les conditions de crédit sont perçues par les PME de la zone euro⁴. Les conditions de financement continuent de s'améliorer pour les PME européennes mais à un rythme plus lent en 2018. En réalité, la majorité des PME ont fait état d'une hausse des taux d'intérêt au second semestre de 2018 pour la première fois depuis neuf semestres, et le taux net des entreprises signalant une plus grande disponibilité des prêts bancaires a diminué pour la première fois en treize semestres. Globalement, le niveau des demandes de prêts pendant la période 2011-2018 est demeuré stable, malgré la baisse des taux de rejet et la part croissante des demandes de prêts accordés dans leur intégralité (Graphique 1.12).

Graphique 1.12. Enquête de la BCE sur l'accès des PME au financement

Sélection d'indicateurs, en pourcentage de l'ensemble des PME couvertes par l'enquête



Note : le pourcentage net correspond ou bien à l'écart entre le pourcentage d'entreprises faisant état d'une amélioration et le pourcentage d'entreprises faisant état d'une dégradation du facteur pris en compte, ou bien à la différence entre le pourcentage d'entreprises faisant état d'une augmentation et le pourcentage d'entreprises faisant état d'une diminution.

Source : BCE (2018), enquêtes conduites entre octobre 2017 et mars 2018.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034866>

Le pourcentage net des PME faisant état d'une amélioration de la disponibilité du crédit bancaire a diminué pour la première fois depuis le deuxième semestre de 2011, passant à 11 % en 2018 (contre 14 %), et les PME s'attendent à ce que cette tendance se confirme dans les semestres à venir.

Le pourcentage des PME qui font état de difficultés pour accéder au crédit bancaire a diminué dans la plupart des pays. Globalement, pendant ce cycle d'enquête, 27 % des PME ont sollicité un emprunt bancaire (contre 29 % lors du cycle précédent). Le taux des demandes acceptées intégralement a atteint 74 % (contre 76 %), tandis que le taux de rejet a légèrement augmenté à 5 % (contre 4 %). Dans le même temps, 31 % des PME (contre 26 %) continuent de déclarer une hausse des autres coûts de financement tels que les frais de dossier, frais bancaires et commissions (Banque centrale européenne, 2018_[10]). Ces observations et ces tendances sont corroborées par le fait que le déficit de financement externe des PME demeure négatif au niveau de la zone euro. Seules les PME grecques ont fait état d'un déficit de financement positif, ce qui témoigne sans doute du fait que les problèmes d'offre en lien avec le crédit bancaire sont plus prononcés que dans le reste de la zone euro.

De façon générale, toutefois, l'enquête confirme également que les grandes entreprises continuent de bénéficier d'un meilleur accès au financement que les PME. Environ 45 % des grandes entreprises ont sollicité un emprunt bancaire, et leur taux de succès est nettement plus élevé (84 %) que celui des PME, de même que leur taux de rejet est beaucoup plus faible (1 %). Selon les résultats de l'enquête, le taux d'intérêt moyen appliqué aux lignes de crédit accordées aux grandes entreprises était inférieur de 170 points de base à celui qui frappe les PME (Banque centrale européenne, 2018_[10]).

États-Unis

Aux États-Unis, la *NFIB Research Foundation* collecte des données sur les tendances économiques intéressant les petites entreprises tous les mois depuis 1986. Les données provenant de cette enquête montrent que la crise financière a produit un impact prononcé sur la disponibilité du crédit, qui a atteint son point le plus bas en 2007 puis s'est redressée progressivement jusqu'à renouer avec des niveaux comparables à la période d'avant la crise. Entre le début de 2015 et octobre 2018, la disponibilité du crédit est restée à peu près constante.

L'enquête d'octobre 2018 indique que 2 % seulement des petites entreprises américaines interrogées ont déclaré que le financement était leur principale préoccupation (niveau stable par rapport à octobre 2017), 4 % seulement (soit 1 point de plus qu'en octobre 2017) que leurs besoins de financement n'étaient pas satisfaits, ce qui témoigne de la relative accessibilité technique et financière du crédit (Dunkelberg and Wade, 2018_[11]).

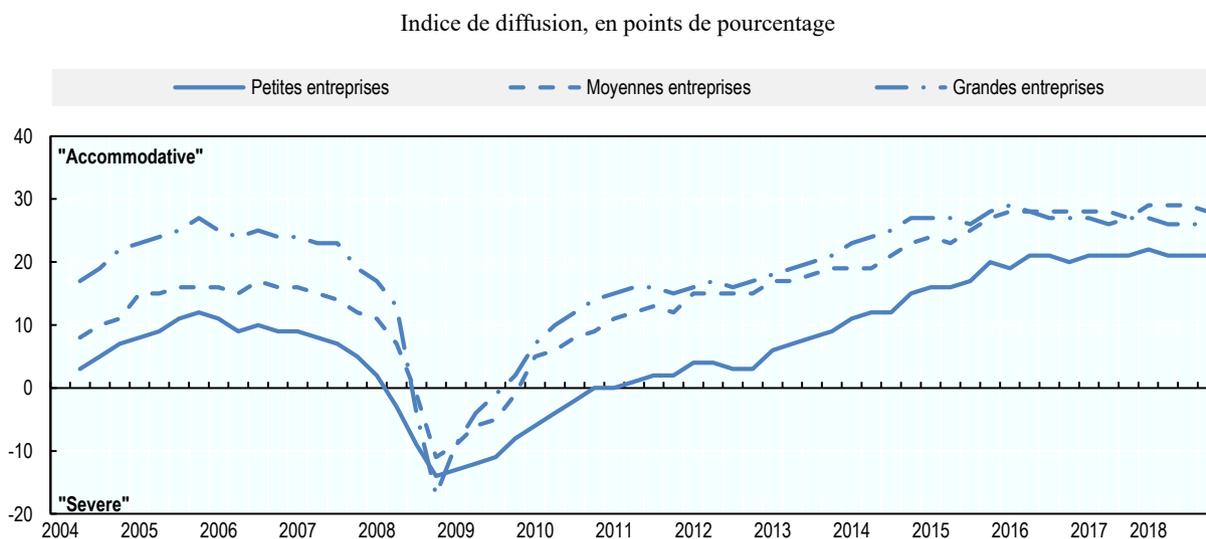
Les enquêtes trimestrielles que le Conseil de la Réserve fédérale des États-Unis mène auprès des responsables du crédit des banques à propos de leurs pratiques en matière de crédit comprennent une question sur l'évolution des critères d'attribution des prêts ou d'ouverture de lignes de crédit en ce qui concerne les petites entreprises⁵. Selon l'enquête d'octobre 2018, les répondants indiquent que globalement, ils ont légèrement assoupli les critères et les conditions des crédits commerciaux et industriels pour les grandes et moyennes entreprises, et qu'ils ont maintenu en l'état les critères appliqués aux petites entreprises ; ils justifient principalement l'assouplissement dont bénéficient les grandes entreprises par l'intensification de la concurrence d'autres prêteurs ainsi que des perspectives économiques moins incertaines et une plus grande tolérance au risque.

L'enquête comprend également une question sur la demande de prêts émanant des PME⁶. Pendant la majeure partie de l'année 2016 et la première moitié de 2017, la demande de crédit a ralenti aux États-Unis. Selon l'enquête d'octobre 2018, le pourcentage net des banques américaines ayant fait état d'un affaiblissement de la demande de prêts à l'ensemble des entreprises est modeste (United States Federal Reserve Board, 2018_[12]).

Japon

Au Japon, la perception des attitudes à l'égard du crédit s'est nettement dégradée entre 2008 et 2009 selon l'enquête TANKAN, un sondage trimestriel sur la confiance des entreprises que publie la Banque du Japon⁷. De 2010 à 2015, les conditions financières se sont assouplies, et à partir de 2015, les attitudes en matière de crédit à l'égard des PME sont en général restées constantes et accommodantes (Graphique 1.13). Il convient de noter que la perception des attitudes de crédit vis-à-vis des entreprises, grandes et moyennes, a largement convergé ces dernières années, contrairement à ce que l'on a observé durant la période antérieure à la crise où les entreprises de taille moyenne faisaient face à des conditions de crédit plus strictes. Toutefois, l'écart entre les petites et les grandes entreprises est resté important (Bank of Japan, 2018_[13]).

Graphique 1.13. Attitudes à l'égard du crédit au Japon



Note : Indice de diffusion « Accommodante » moins « Sévère », points de pourcentage.

Source : Banque du Japon.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034885>

Royaume-Uni

Les réponses apportées à l'Enquête trimestrielle sur les conditions de crédit de la Banque d'Angleterre⁸ pour le troisième trimestre 2018 montrent que la disponibilité du crédit aux petites entreprises semble avoir augmenté, les créanciers faisant état d'une plus grande disponibilité du crédit aux entreprises pour la deuxième fois consécutive depuis le troisième trimestre 2015. En outre, les bailleurs de fonds signalent une légère hausse de la demande de crédit de la part des moyennes entreprises non financières au troisième trimestre 2018, une tendance qui devrait globalement se maintenir jusqu'à la fin de

l'année. En revanche, des données plus récentes font apparaître une hausse des taux d'intérêt depuis le second semestre 2017 et un durcissement des conditions de crédit au premier semestre 2018.

Financement contre nantissement d'actifs

Le financement contre nantissement d'actifs désigne tout type de financement fondé sur la valeur d'actifs désignés, et non sur l'analyse de la solvabilité de l'emprunteur ; cette alternative au crédit bancaire est couramment utilisée par de nombreuses PME. Dans cette catégorie, le crédit-bail et la location-vente d'une part, et l'affacturage et l'escompte de factures de l'autre, sont les instruments les plus connus et les plus couramment employés dans la plupart des pays de l'OCDE. Dans le cas du crédit-bail et de la location-vente, le propriétaire d'un actif donne le droit d'utiliser ce dernier (véhicule, équipement, bien immobilier) pendant une durée déterminée, en échange de versements réguliers. L'affacturage et l'escompte de factures sont des opérations financières dans lesquelles l'entreprise cède à un tiers ses effets à recevoir avec une décote.

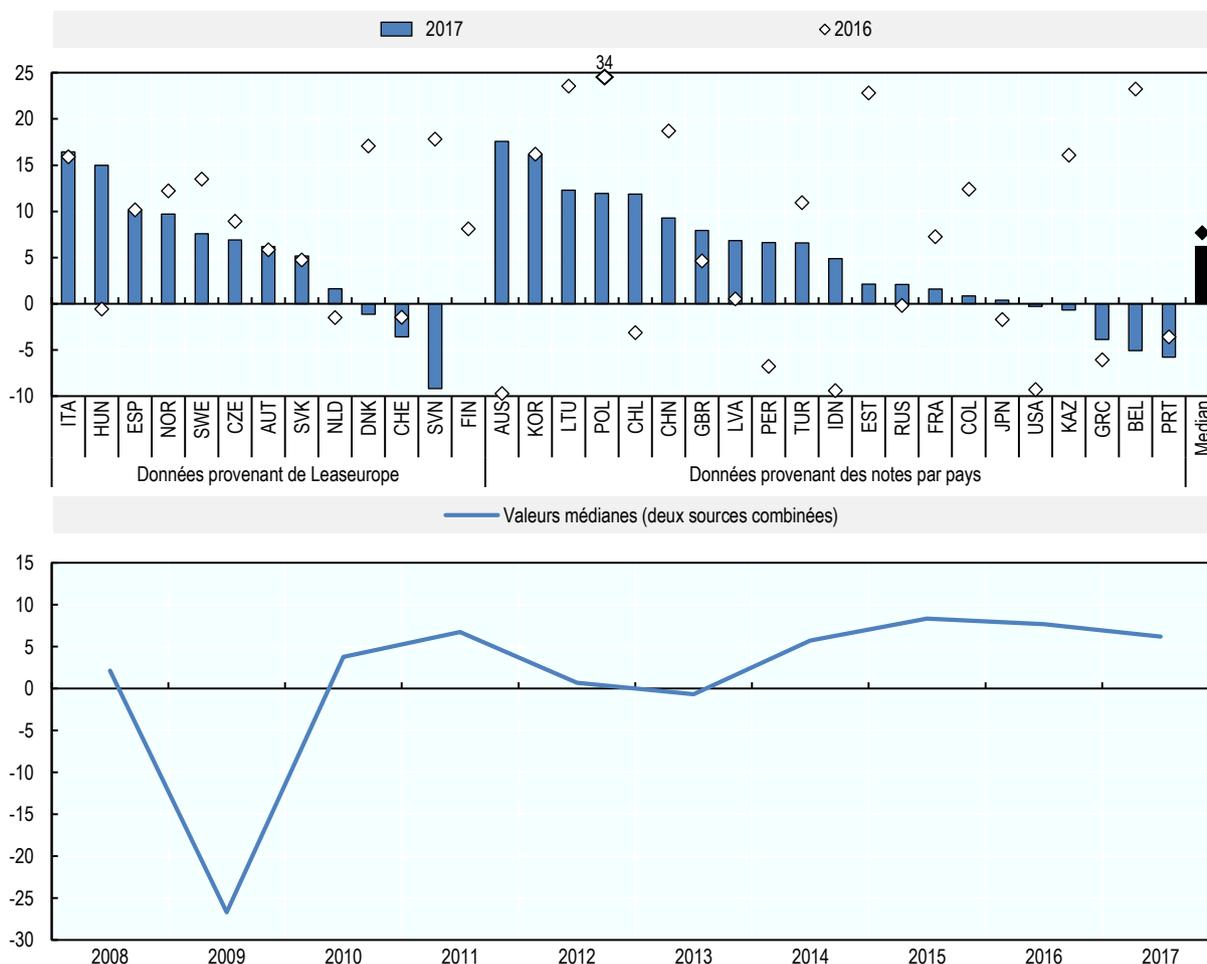
Crédit-bail et location-vente

Les données provenant de sources nationales complétées par les informations émanant de Leaseurope font apparaître dans de nombreux pays une hausse considérable des activités de crédit-bail et de location-vente en 2017, dans le prolongement de la tendance observée les années précédentes.

Dans 26 des 34 pays pour lesquels des données relatives aux activités de crédit-bail et de location-vente sont disponibles, les volumes corrigés de l'inflation ont augmenté en 2017, confirmant la tendance constatée depuis 2014. En Australie, au Chili, en Corée, en Espagne, en Hongrie, en Italie, en Lituanie et en Pologne, les volumes ont augmenté de plus de 10 % en glissement annuel. Le taux médian de croissance en 2017 s'élevait à 6,2 %, en léger repli par rapport aux années précédentes (Graphique 1.14).

Graphique 1.14. Crédit-bail et location-vente

Taux de croissance en glissement annuel, en pourcentage



Note : La valeur médiane englobe les données des deux sources. Les données concernant l'Australie présentent les flux de crédit-bail et de location-vente. Pour le Japon, les données concernent uniquement le crédit-bail, et sont des données de stock. L'ensemble des données représentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, les données proviennent des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale. Source : Leaseurope et Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034904>

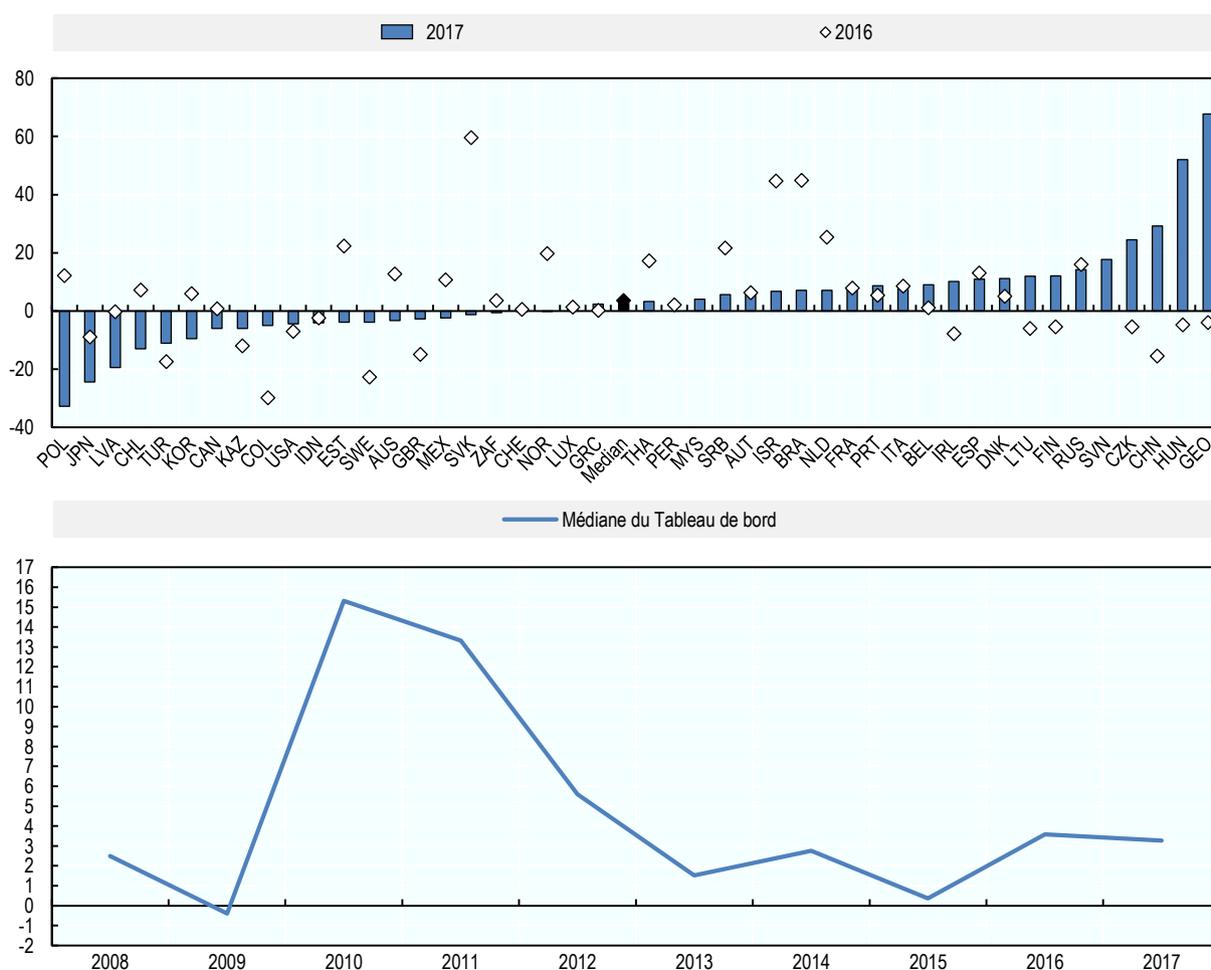
Des observations ponctuelles semblent indiquer que la croissance tendancielle des activités de crédit-bail s'explique par des facteurs liés tout à la fois à l'offre et à la demande. Pour un nombre croissant de petites entreprises, le crédit-bail s'affirme comme solution alternative au crédit bancaire classique, les avantages et les inconvénients de ce mode de financement étant désormais mieux connus. Le développement du crédit-bail pourrait également être le reflet d'une évolution en cours dans la société, amenant à dissocier l'usage et la possession. En outre, partout dans le monde, les établissements financiers ont intégré plus étroitement leurs unités de crédit-bail, jusque-là relativement indépendantes, dans leurs structures (LeasEurope, 2018_[14]).

Affacturation

Les données relatives aux volumes d'affacturation proviennent de Factors Chain International (FCI), une organisation sectorielle. En 2010 et en 2011, les volumes ont augmenté dans la majorité des pays du Tableau de bord, la croissance médiane atteignant respectivement 15,3 % et 13,8 %, ce qui montre que cette source de financement n'a pas subi les effets de la crise et qu'elle constitue de ce fait une solution alternative pour les PME qui rencontrent des difficultés de financement. Ces dernières années, la croissance médiane des volumes d'affacturation a augmenté, mais à un rythme beaucoup plus lent. Les volumes étaient en hausse dans 24 pays sur 43 en 2017, bien qu'il existe des écarts considérables d'un pays à l'autre et que les volumes connaissent de fortes fluctuations. En Pologne, par exemple, les volumes ont crû de 12 % en 2016 puis diminué de près d'un tiers en 2017. En Chine, ils ont diminué de plus de 15 % entre 2015 et 2016 avant de rebondir de près de 30 % l'année suivante (Graphique 1.15).

Graphique 1.15. Volumes d'affacturation

Évolution en glissement annuel, valeurs en pourcentage



Note : L'ensemble des données représentées sont corrigées de l'inflation au moyen du déflateur de PIB de l'OCDE. Pour les pays non membres de l'OCDE, les données proviennent des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.

Source : Factors Chain International (2017).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787888934034923>

Les services d'affacturage se sont développés immédiatement après la crise financière. Ces dernières années, la croissance de l'affacturage international a nettement dépassé celle de l'affacturage national et c'est la demande de services d'affacturage de la part de PME actives sur les marchés internationaux qui semble alimenter la croissance globale de ce secteur (United Capital Funding, 2018_[15]). D'autre part, au-delà du crédit à court terme, l'affacturage s'accompagne d'une série de services financiers complémentaires tels qu'une protection s'apparentant à une assurance-crédit, des services de gestion de crédit client, de gestion du poste clients et de recouvrement, qui peuvent séduire bon nombre de PME (Degl'Innocenti, Fiordelisi and Trinugroho, 2018_[16]).

Même si les entreprises présentes sur des marchés étrangers recourent de plus en plus à l'affacturage, il est avéré que bon nombre de PME n'obtiennent pas les financements dont elles ont besoin pour mener des opérations commerciales transnationales – y compris via l'affacturage. L'Organisation mondiale du commerce estime que la moitié des demandes de crédit commercial provenant des PME du monde entier sont rejetées, contre 7 % pour les sociétés multinationales (Organisation mondiale du commerce, 2016_[17]).

Autofinancement

Alors que les études existantes portent principalement sur la disponibilité et l'importance des sources externes de financement des PME, force est de constater que l'autofinancement joue également un rôle crucial, même si son importance varie selon les pays, la taille et l'âge des entreprises, ainsi que le type d'activité.

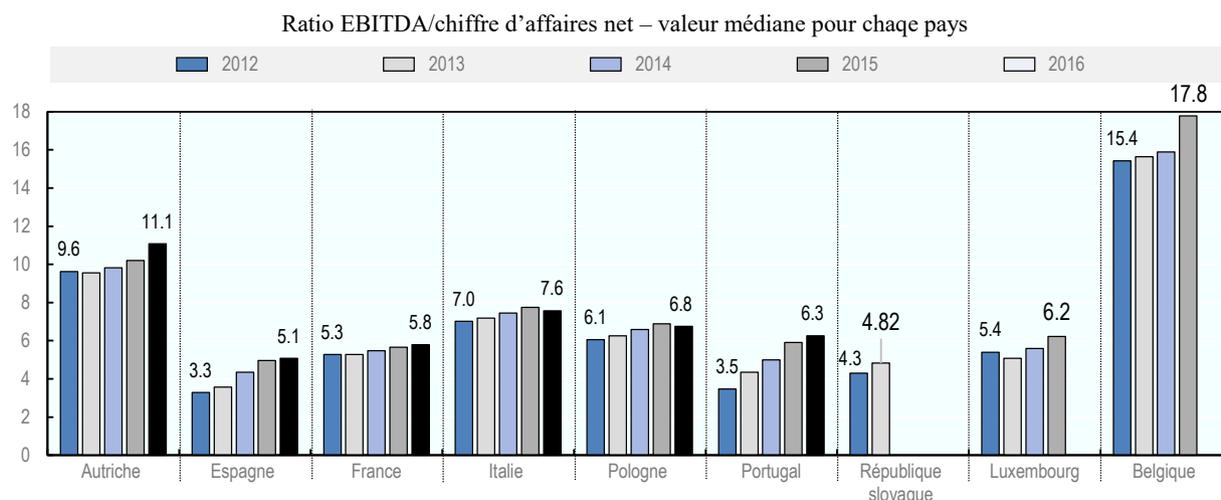
En règle générale, les jeunes entreprises ont davantage tendance à puiser dans leurs ressources financières internes que les entreprises plus mûres, étant donné la forte proportion d'actifs en capital humain dont elles disposent, la faiblesse relative de leurs actifs corporels classiques, leur réputation moins bien établie et l'absence d'historique de performance (Paroma and Mann, 2010_[18]).

Les PME de toutes tailles utilisent massivement leurs ressources internes. Une étude de 2016 sur les modes de financement des PME européennes a montré que, même si la majorité des entreprises recourant exclusivement ou principalement à des ressources financières internes sont des micro-entreprises (entre 1 et 9 employés), environ 18,1 % d'entre elles sont des petites entreprises (10 à 49 employés), et 12,8 % des entreprises de taille moyenne (50-249 employés) (Moritz, Block and Heinz, 2016_[19]).

Selon des estimations, une PME sur trois environ dans l'UE28 puise uniquement dans ses ressources financières internes pour assurer son fonctionnement courant et ses investissements (Moritz, Block and Heinz, 2017_[20]). Selon l'Enquête de la BCE sur l'accès au financement des entreprises dans la zone euro, un quart des PME européennes interrogées entre avril et septembre 2018 estiment que les capitaux internes sont une source alternative importante de financement de leur activité. De même, 19 % considèrent que les fonds provenant de parents, d'amis ou d'entreprises liées comptent beaucoup. En outre, les ressources internes ont pris une importance croissante ces dernières années, d'où la baisse relative de la demande de certains modes de financement externe. Ainsi, la part des PME arguant du volume suffisant de leurs ressources internes (pour ne pas demander des prêts) n'a cessé d'augmenter, passant de 35 % en 2014 à 44 % en 2018. Parallèlement, la part des PME renonçant à solliciter un crédit bancaire parce qu'elles anticipaient un refus a régulièrement diminué, passant de 8,4 % en 2014 à 74,5 % en 2018 (Banque centrale européenne, 2018_[10]).

Ce constat est confirmé par la base de données BACH, alimentée par la Banque de France, qui collecte des données agrégées comparables sur la rentabilité des PME dans neuf pays de la zone euro participant également à l'exercice du Tableau de bord. Des données récentes issues de cette base montrent qu'en moyenne, les PME ont gagné en rentabilité au cours de la période 2012-2016. Cette évolution peut laisser penser que les entreprises disposent de plus en plus de ressources internes à des fins d'autofinancement, comme en témoigne le résultat opérationnel avant provision et amortissements (EBITDA) rapporté au chiffre d'affaires net calculé pour la PME médiane de ces pays (autrement dit, 50 % des PME ont un EBITDA supérieur, et 50 % ont un EBITDA inférieur) (Graphique 1.16).

Graphique 1.16. Ratios de rentabilité des PME européennes, 2012-16



Note : Ce ratio permet d'évaluer la rentabilité d'une entreprise en comparant son chiffre d'affaires et ses bénéfices, les bénéfices restants étant exprimés en pourcentage, déduction faite des charges d'exploitation. Données 2016 indisponibles pour le Luxembourg et la Belgique. Données 2014 et 2016 indisponibles pour la République slovaque.

Source : Bank For The Account Of Companies Harmonized (BACH) – Banque de France.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034942>

Financement par apport de fonds propres

Avec le durcissement des conditions de prêt et de crédit bancaire aux PME dans le sillage de la crise financière mondiale, la capacité des marchés financiers à offrir une source de financement de substitution a suscité une attention croissante. Cela vaut particulièrement pour les jeunes entreprises innovantes ayant un potentiel de croissance élevé, qui ont été les plus durement touchées par la contraction du crédit bancaire en raison de leur profil de risque et qui, outre l'endettement, recourent habituellement aux capitaux externes pour financer leurs ambitions de croissance.

Au Royaume-Uni, par exemple, un récent rapport a montré qu'un financement insuffisant constituait un obstacle majeur empêchant les entreprises à fort potentiel de monter en puissance (HM Treasury, 2017^[21]). Une autre étude indique que les contraintes financières sont considérables pour les entreprises innovantes basées aux États-Unis, surtout lors des premières étapes de leur développement, et que les aides publiques ne suffisent pas à mobiliser des capitaux privés (Howell, 2017^[22]). Ces difficultés surviennent malgré la disponibilité croissante, dans ces deux pays, d'instruments

financiers autres que l'endettement classique, d'où l'on peut sans doute déduire que les PME à fort potentiel de croissance pourraient se heurter à des difficultés encore plus importantes dans les autres pays.

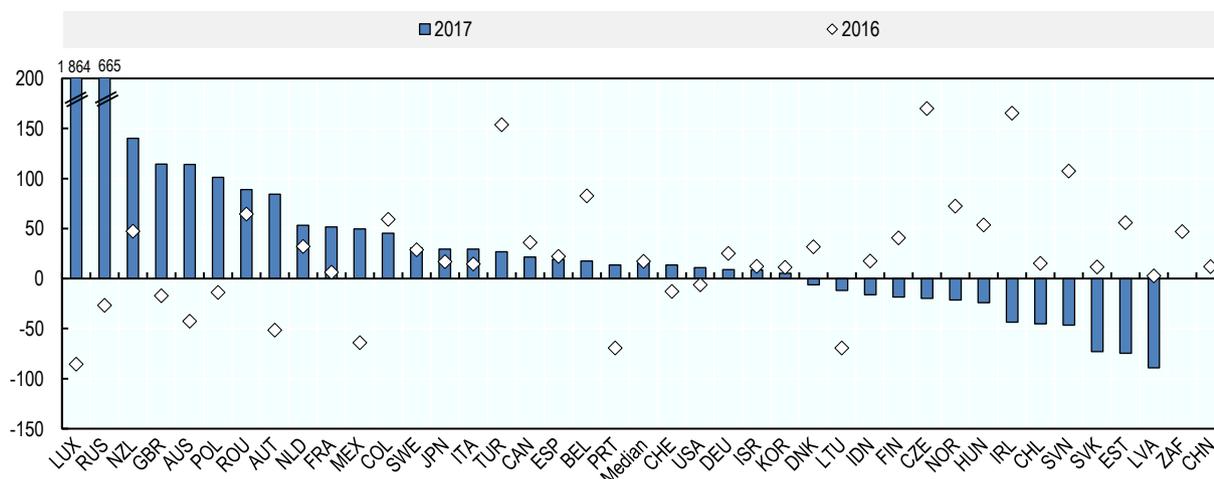
Dans cette section, nous évoquerons les investissements de capital-risque, la dette privée, les introductions en bourse, ainsi que le financement en ligne alternatif et le tutorat-investissement.

Le capital-risque

Les investissements de capital-risque ont augmenté dans 26 pays sur 39 en 2017, confirmant la tendance observée en 2016. Le taux de croissance médian s'élevait à 17,3 % en 2016 et à 15,7 % en 2017 (Graphique 1.17), ce qui tranche avec la période 2011-2015 au cours de laquelle les volumes médians ont chuté. Aux États-Unis, de loin le premier marché, les volumes ont augmenté de 11 % en 2017 après avoir diminué de 6,3 % en 2016. Il faut toutefois garder à l'esprit que les données relatives aux investissements de capital-risque (CR) sont très instables, surtout dans les petits pays où un seul contrat produit parfois des effets considérables sur le volume global (comme en témoignent les données concernant la Lettonie et le Luxembourg, par exemple).

Graphique 1.17. Investissements de capital-risque

Croissance en glissement annuel, en pourcentage



Note : Données 2017 indisponibles pour l'Afrique du Sud, la Chine et la Grèce. Les données correspondent à l'évolution en glissement annuel des volumes en USD courants, sauf pour le Chili, la Chine, la Colombie, l'Indonésie, le Japon et la Turquie, pour lesquels cette évolution exprime les variations de volumes en monnaie locale courante.

Source : *Panorama de l'entrepreneuriat de l'OCDE* ; à partir de la base de données sur le financement de l'entrepreneuriat, et de données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019* en l'absence d'autres informations.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034961>

Ces dernières années, les interventions de la puissance publique ont joué un rôle dans la relance des investissements de capital-risque. En Europe, en particulier, les organismes publics sont une source importante de fonds de capital-risque (BPIFrance et al., 2016^[23]). Selon des estimations, l'activité d'investissement soutenue par le Fonds européen d'investissement (FEI) représentait 41 % du total des investissements en Europe en 2014 contre 29 % en 2007 (Kraemer-Eis, Signore and Prencipe, 2016^[24]).

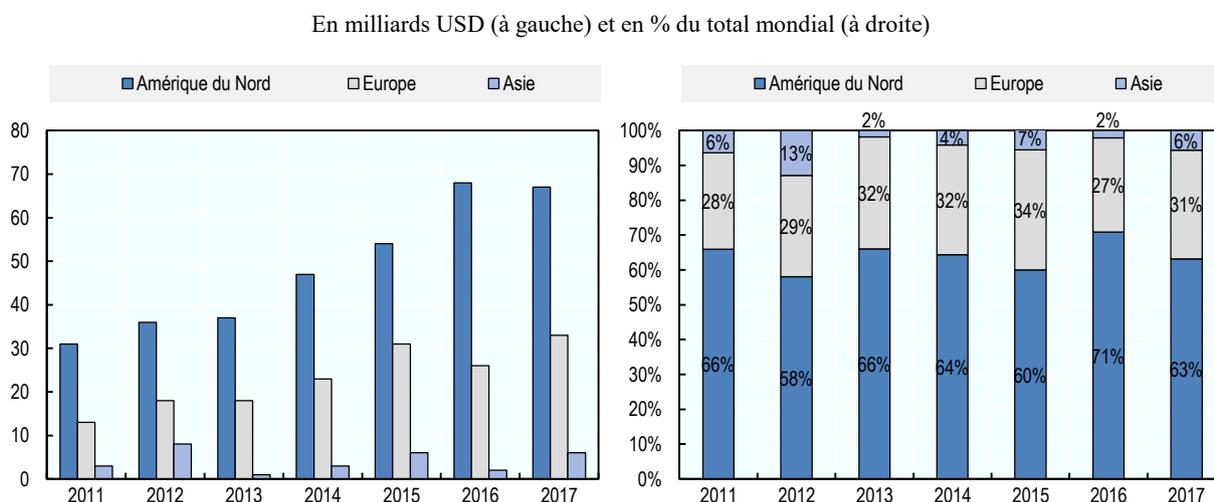
En outre, il semble qu'il existe un lien entre les niveaux d'investissement de capital-risque d'une part et, de l'autre, la santé générale du secteur financier et la croissance économique (Pradhan et al., 2017_[25]). Les conditions macro-économiques globalement favorables qui ont été observées au cours des dernières années auraient donc contribué à la reprise des investissements de capital-risque.

La dette privée

La dette privée est un instrument relativement récent qui a pris de l'ampleur depuis la crise, à la suite du resserrement de la réglementation sur les banques commerciales. À l'aide d'un initiateur, habituellement sans lien avec une institution bancaire, des fonds spécialisés montent un portefeuille de prêts aux PME. Nombre des aspects juridiques et institutionnels de cet instrument sont semblables à ceux du marché du capital-investissement, à la différence cruciale près qu'il s'agit d'un financement par la dette.

Alors que les banques commerciales s'intéressent à la partie peu risquée à faible rendement du spectre, les prêteurs alternatifs couvrent l'ensemble du spectre. Le marché de la dette privée est particulièrement adapté aux PME plus grandes et plus mûres qui traversent une phase de transition majeure (modification de l'actionnariat, expansion sur de nouveaux marchés et/ou dans de nouvelles activités, ou croissance externe). Le marché mondial de la dette privée a plus que doublé entre 2011 et 2017. L'Amérique du Nord est le marché le plus développé : il représentait environ les deux tiers des activités pendant cette période, la part de l'Europe s'élevant à 30 % en moyenne. Le marché de la dette privée est relativement faible en Asie et presque inexistant dans les autres régions du monde (de l'ordre de 1 milliard USD en 2017) (McKinsey, 2018_[26]).

Graphique 1.18. Volumes de financement par la dette privée dans différentes régions du monde



Source : Preqin.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034980>

À l'échelle mondiale, les fonds levés à des fins d'investissement mais pas encore investis (« *dry powder* »), ont atteint un montant record de 236 milliards USD en 2017, ce qui semble témoigner d'une pénurie de possibilités d'investissement attractives (Preqin, 2018_[27]). Bien que ces volumes ne concernent pas seulement les PME, il semble que la

plupart des investissements soient orientés en direction de ces entreprises plutôt que des grandes entreprises.

Les introductions en bourse

Autre moyen d'attirer les sources de financement externe : l'introduction en bourse, particulièrement adaptée aux grandes PME. Si les PME entrent en bourse, c'est avant tout pour accéder aux ressources d'investisseurs externes, mais d'autres facteurs interviennent également, selon une récente étude de grande ampleur. Près de la moitié des PME citent l'amélioration de leur solvabilité et un quart la possibilité d'exploiter de nouvelles sources de financement comme l'endettement. D'autres facteurs non monétaires sont souvent cités, dont la réputation de la marque et une plus grande visibilité (World Federation of Exchanges & Milken Institute, 2017^[28]).

Le Tableau 1.3 présente un panorama des compartiments des places financières spécialisés sur le marché des PME, qui en général, nécessitent des informations et des audits préalables moins lourds. Certains pays comptent plusieurs « bourses des PME » et certaines bourses couvrent plusieurs pays. On constate à la lecture du tableau que la capitalisation boursière des PME présente une forte disparité selon les pays puisqu'elle se situe entre 10 millions USD, en Grèce, et 1 milliard USD, sur le compartiment ChiNext de la bourse de Shenzhen.

Tableau 1.3. Les compartiment PME des places financières, 2017

	Bourse	Nom du compartiment PME	Entreprises cotées	Capitalisation boursière (millions USD)	Évolution par rapport à 2016	Capitalisation boursière moyenne (millions USD)
BEL, FRA, NLD, PRT, GBR	Euronext	Alternext	196	15 279,6	11,2 %	78
BRA	B3 SA Brasil Bolsa Balcao	Bovespa Mais	15	328,0	-31,3 %	22
CAN	TMX Group	TSX Venture	1 980	43 055,6	45,0 %	22
CHN	Hong Kong Exchanges and Clearing	Growth Enterprise Market	324	35 936,5	-10,4 %	111
CHN	Shenzen Stock Exchange	ChiNext	710	787 054,5	4,6 %	1 109
DEN, EST, FIN, LVA, SWE	NASDAQ OMX Nordic Exchange	First North	318	19 255,0	56,9 %	61
GRC	Athens Stock Exchange	ATHEX Alternative Market (EN.A)	12	125,6	13,8 %	10
IRL	Irish Stock Exchange	Enterprise Securities Market	22	6 661,8	-63,8 %	303
JPN	Japan Exchange Group	JASDAQ	749	100 727,0	44,8 %	134
JPN	Japan Exchange Group – Osaka	Mothers	248	46 968,3	55,5 %	189
KOR	Korea Exchange	Kosdaq	1 267	265 176,1	58,4 %	209
LUX	Luxembourg Stock Exchange	EURO MTF	126	2 539,9	32,8 %	20
MYS	Bursa Malaysia	ACE Market	115	3 558,9	69,8 %	31
NZL	NZX Limited	NZAX	16	300,3	-4,3 %	19
NZL	NZX Limited	NXT	3	79,3	-41,0 %	26
NOR	Oslo Bors	Oslo Axess	24	1 864,3	67,8 %	78
PER	Bolsa de Valores de Lima	BVL Venture Exchange	8	NA	NA	NA
RUS	Moscow Exchange	Innovations and Investments Market	10	5 974,0	62,8 %	597
RUS	Moscow Exchange	Growth Sector	3	428,9	NA	143
ZAF	Johannesburg Stock Exchange	Alternative Exchange	48	1 671,5	62,9 %	35
ESP	BME Spanish Exchanges	MAB Expansion	88	11 565,6	100,8 %	131
THA	The Stock Exchange of Thailand	Market for Alternative Investment (mai)	150	10 139,6	-13,5 %	68
TUR	Borsa Istanbul	BIST Emerging Companies	NA	1 125,8	367,5 %	NA
GBR	LSE Group	AIM	1 055	142 157	NA	NA

Note : Ce tableau ne fait pas apparaître les bourses des pays qui ne participent pas à l'exercice du Tableau de bord ainsi que celles qui ne sont pas membres de la Fédération mondiale des bourses de valeurs.

Source : (WFE, 2018^[29])

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035170>

La capitalisation boursière de la plupart de ces compartiments ne représente qu'une fraction infime de la capitalisation boursière totale sauf dans les cas de l'Irlande, de la Corée et du Japon. En 2016, la capitalisation boursière des PME cotées ne dépassait pas 1 % de la capitalisation totale dans 14 bourses sur 24 (World Federation of Exchanges, 2017^[30]).

Plusieurs facteurs expliquent sans doute que les PME ne soient pas plus nombreuses à s'introduire en bourse. Une récente étude conduite auprès de PME cotées, d'investisseurs et d'intermédiaires de marché confirme la plupart des obstacles déjà recensés dans les

travaux de recherche (Nassr and Wehinger, 2015^[31]). Elle montre que de nombreuses PME ne sont pas conscientes des coûts et des avantages relatifs qu'il faut connaître pour prendre une décision avisée concernant une éventuelle introduction en bourse. De surcroît, la mise en conformité avec les règles d'introduction en bourse, quoique souvent moins lourde que pour les grandes entreprises, est jugée chère et chronophage, alors même que les investisseurs, actuels et potentiels, accordent de la valeur à une information plus riche et détaillée. Toutes les parties interrogées estiment que la faible envergure et le manque de liquidités de ces places de marché sont un point crucial (World Federation of Exchanges, 2017^[32]).

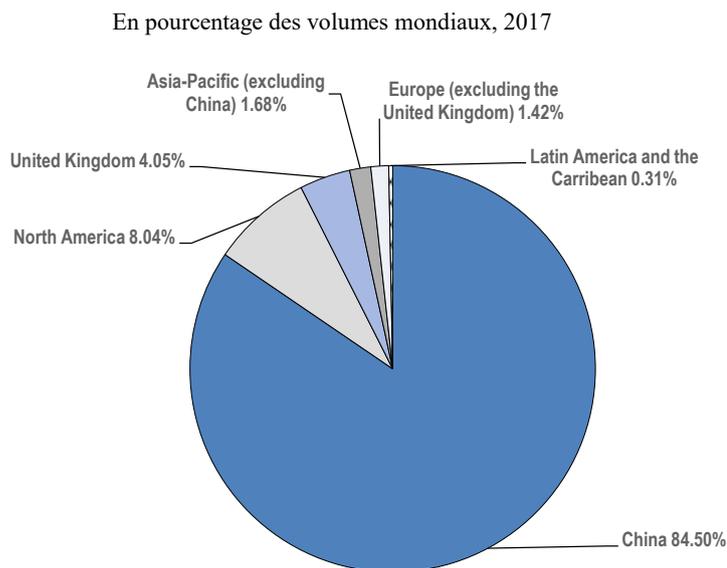
Malgré ces obstacles, le nombre de PME cotées en bourse a augmenté de 13,2 % entre 2016 et 2017, et la capitalisation boursière de 16,7 %. La capitalisation boursière du compartiment des PME a augmenté dans 14 bourses sur 20 et cette hausse a dépassé 50 % en Afrique du Sud, en Corée, en Espagne, en Malaisie, en Norvège et en Fédération de Russie (tableau 1.5).

Les mesures prises par les pouvoirs publics pour stimuler le marché peuvent contribuer à ce développement. D'ailleurs, plusieurs nouvelles bourses de PME ont été créées dans le monde en 2017 et 2018. En outre, ces bourses communiquent de plus en plus en direction d'entreprises pouvant être intéressées par une introduction en bourse et fournissent un appui spécifique pour en renforcer l'attractivité (WFE, 2018^[29]).

Le financement en ligne « alternatif »

Le financement « alternatif » en ligne est un moyen de faire appel à l'épargne publique pour soutenir un projet ou une entreprise par le biais d'une plateforme d'intermédiation généralement électronique. Il englobe les activités de crédit collaboratif, de financement participatif et le rachat de créances en ligne. Ces dernières années, le financement alternatif en ligne a considérablement affirmé sa capacité à compléter les sources de financement classiques. Comme l'indiquent les précédentes éditions du Tableau de bord, les gouvernements s'emploient en nombre croissant à encadrer ces activités en élaborant des réglementations *ad hoc*.

Les activités de financement alternatif en ligne au profit d'entreprises commerciales sont extrêmement concentrées dans quelques pays seulement. C'est la Chine qui possède de loin le premier marché, avec une part de 84,5 %, suivie par les États-Unis et le Royaume-Uni, dont les parts respectives s'élèvent à 7,6 % et 4,1 % (voir Graphique 1.19). L'Australie (0,60 % du volume mondial), la Corée (0,48 %) et le Canada (0,40 %) suivent loin derrière. Par comparaison, les volumes restent relativement modestes en Europe continentale, la France ayant le marché le plus actif (avec une part de 0,25 %), suivie par les Pays-Bas et l'Italie. L'Amérique latine ne représente qu'une part infime des volumes mondiaux de financement alternatif en ligne, le Chili détenant le principal marché avec 0,11 %.

Graphique 1.19. Le marché du financement alternatif en ligne des entreprises par région

Note : Toutes les données sont exprimées en USD.

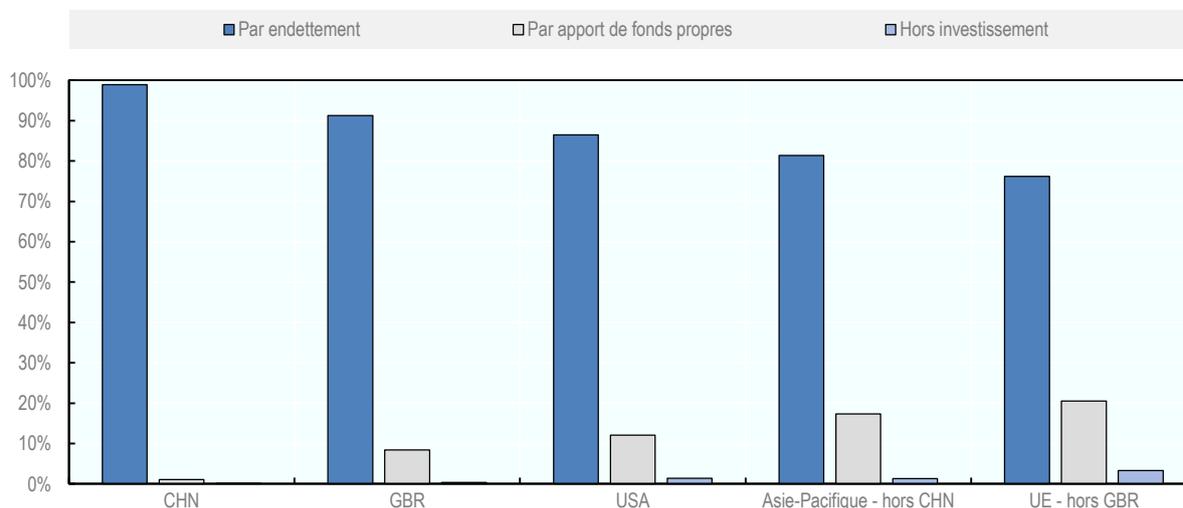
Source : Rapports régionaux du Cambridge Centre for Alternative Finance de l'Université de Cambridge.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934034999>

Dans tous les pays, ce sont les activités de prêt participatif qui sont les plus courantes, suivies par l'investissement participatif (en fonds propres) et le financement participatif hors investissement (où aucun retour pécuniaire n'est distribué) qui ne représentent qu'une part minime du marché. Il existe toutefois des différences importantes selon les régions. En Chine, par exemple, l'investissement participatif ne représente que 1,1 % des activités, contre plus de 20 % en Europe (hors Royaume-Uni) (voir Graphique 1.20).

Graphique 1.20. Ventilation du marché du financement alternatif en ligne des entreprises par catégorie

En pourcentage du volume total dans les différentes régions, 2017



Note : Toutes les données sont exprimées en USD.

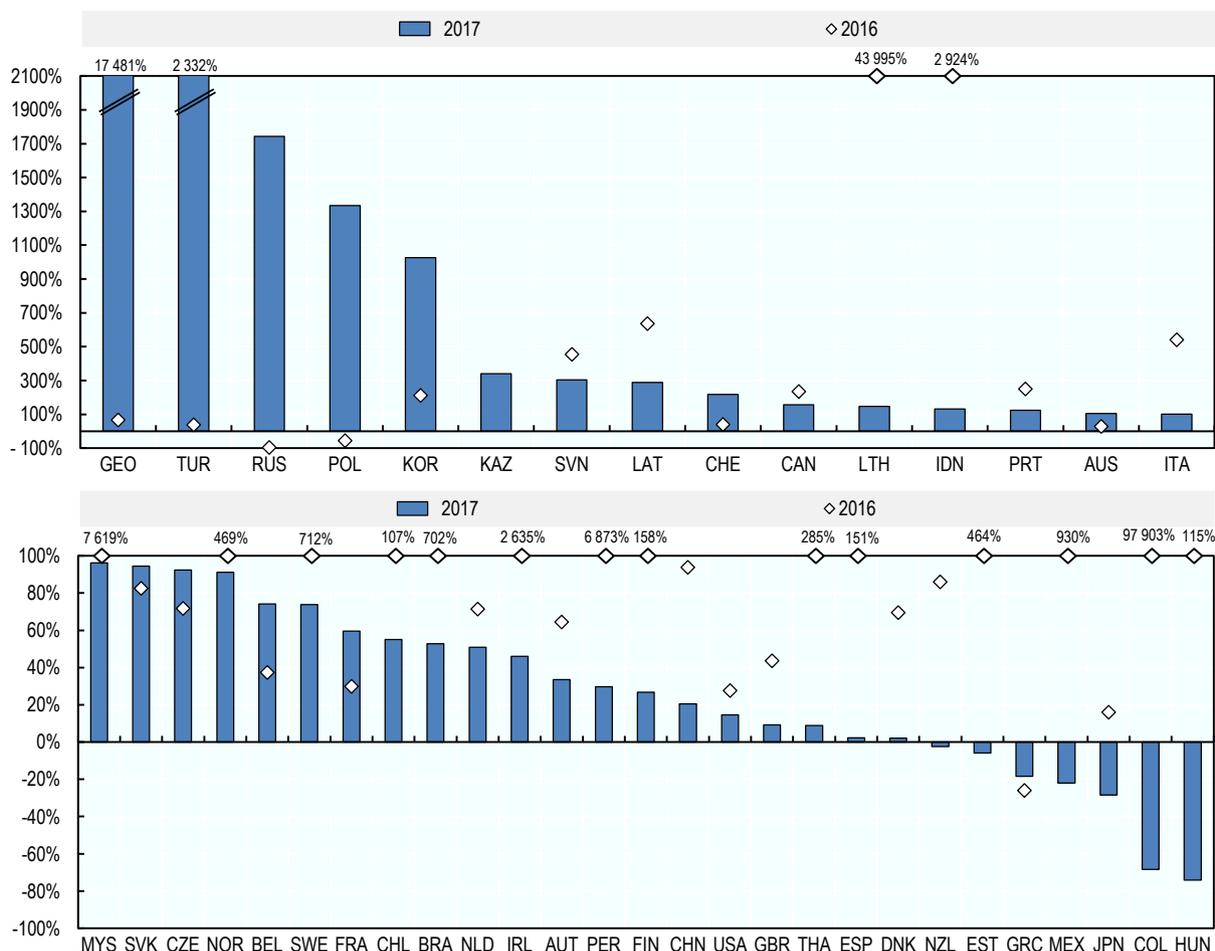
Source : Rapports régionaux du Cambridge Centre for Alternative Finance de l'Université de Cambridge.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035018>

Le marché du financement alternatif en ligne s'est développé rapidement ces dernières années. Dans de nombreux pays, les volumes ont décuplé ou davantage entre 2015 et 2017 mais, en général, à partir de niveaux initiaux peu élevés. Dans les pays où ce marché est déjà bien développé, les taux de croissance sont souvent plus faibles et en baisse. En Chine, par exemple, le taux de croissance a ralenti, passant de 94 % en 2016 à 20 % en 2017. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, on constate la même évolution (les taux de croissance y ayant été respectivement ramenés de 44 % à 9 % et de 28 % à 1 % entre 2016 et 2017).

Graphique 1.21. Croissance du marché du financement alternatif en ligne des entreprises

En pourcentage, croissance en glissement annuel, 2016 et 2017



Note : Toutes les données sont exprimées en USD.

Source : Rapports régionaux du Cambridge Centre for Alternative Finance de l'Université de Cambridge.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035037>

Le tutorat-investissement

Les investisseurs-tuteurs (*business angels*) sont une source de financement importante aux premiers stades de l'existence des jeunes entreprises, notamment pour celles qui ne disposent pas de ressources propres ou ne sont pas en mesure d'accéder au crédit bancaire tout en n'étant pas encore assez mûres pour être financées par du capital-risque. Les investisseurs-tuteurs sont souvent des particuliers fortunés, agissant seuls ou en groupe, qui apportent des fonds – souvent leurs propres deniers – en échange de titres de dette convertibles ou d'une part du capital de l'entreprise. Ces apports permettent aux entrepreneurs d'atteindre un stade où les capital-risqueurs peuvent intervenir. Le tutorat-investissement peut permettre de réduire le déficit de financement des PME débutantes et innovantes, mais ne convient pas à tous les profils d'entreprise (OCDE, 2016_[33]).

La collecte de données sur les investissements des business angels est encore très lacunaire (OCDE, 2016^[33]). De ce fait, le marché « visible » ne représente qu'une part minoritaire du marché dans son ensemble et les tendances sont difficiles à analyser.

Le Réseau européen de business angels (EBAN) s'est efforcé de documenter la situation de ce secteur en Europe depuis 2000. Selon les dernières estimations disponibles, les investissements ont augmenté de 9 % en 2017 pour atteindre 7,3 milliards EUR (10 % de ce montant relevant du marché « visible »). Les disparités géographiques demeurent fortes, le Royaume-Uni étant considéré comme le premier marché d'Europe, suivi par l'Allemagne, la France et l'Espagne (EBAN, 2018^[34]).

Aux États-Unis, le *Center for Venture Research* évalue l'état du tutorat-investissement depuis 2002. En 2017, les volumes ont augmenté de 12,6 % par rapport à 2016 pour atteindre 23,9 milliards USD (Center For Venture Research, 2018^[35]). Les activités sont concentrées en Californie et à New York (The American Angel, 2017^[36]).

Retards de paiement, faillites et prêts improductifs

Les retards de paiement ont diminué en 2017. De même, le nombre de faillites a continué de baisser en 2017, le taux de croissance médian des faillites étant négatif pour la cinquième année consécutive. Les données sur les prêts improductifs indiquent une légère amélioration en 2017 par rapport à 2016. Toutefois, cette tendance générale à la baisse masque la persistance de taux élevés de prêts improductifs dans plusieurs pays, en particulier ceux qui ont été durement touchés par la crise.

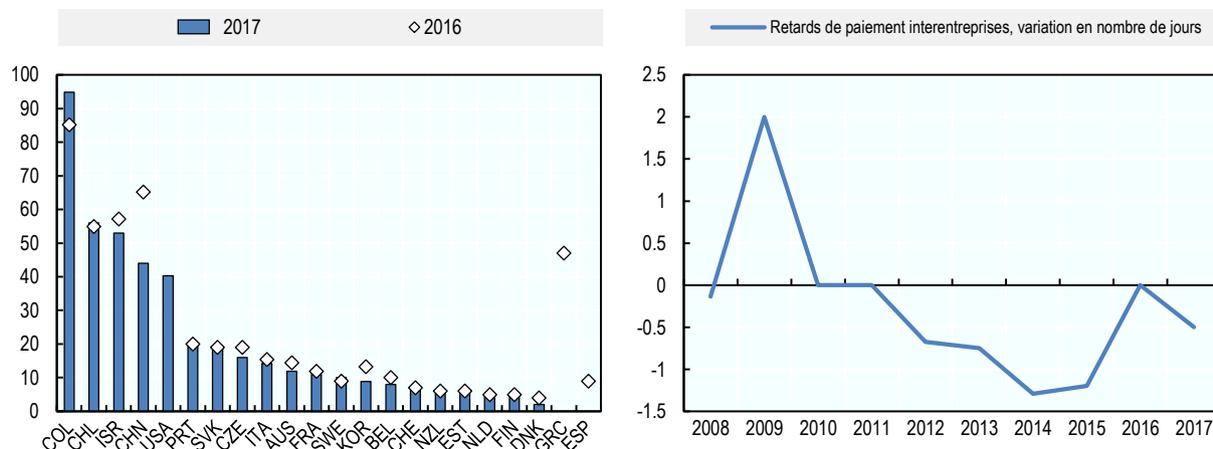
Retards de paiement

Les données relatives aux retards de paiement pour 2017 révèlent une baisse dans 10 des pays pour lesquels des données sont disponibles et une hausse dans 5 autres (l'évolution étant stable dans les 5 derniers pays). La baisse varie fortement selon les pays. La Chine est un exemple notable : les retards de paiement ont diminué de plus de 21 jours, passant de 65,2 jours en 2016 à 44 jours en 2017 ; ils demeurent toutefois importants par rapport aux niveaux observés ailleurs dans le monde. Seuls le Chili, Israël et les États-Unis connaissaient des retards de paiement aussi longs en 2017, la valeur médiane pour l'ensemble des pays du Tableau de bord s'établissant autour de 13 jours.

Les retards de paiement ont fortement augmenté en Colombie, passant à 95 jours, soit le niveau le plus élevé de tous les pays participants, mais ils ont augmenté beaucoup moins au Chili, en Nouvelle-Zélande et en Suède. La valeur médiane a baissé d'une demi-journée en 2017 par rapport à 2016 (Graphique 1.22). Cette évolution est globalement conforme à la tendance observée pendant la période 2011-2015, qui s'est caractérisée par une réduction des retards de paiement dans presque tous les pays étudiés.

Graphique 1.22. Retards de paiement

Nombre de jours nécessaires au règlement des transactions entre entreprises et variation annuelle (valeur médiane du Tableau de bord)



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. Données 2017 indisponibles pour la Grèce et l'Espagne. Données 2016 indisponibles pour les États-Unis.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

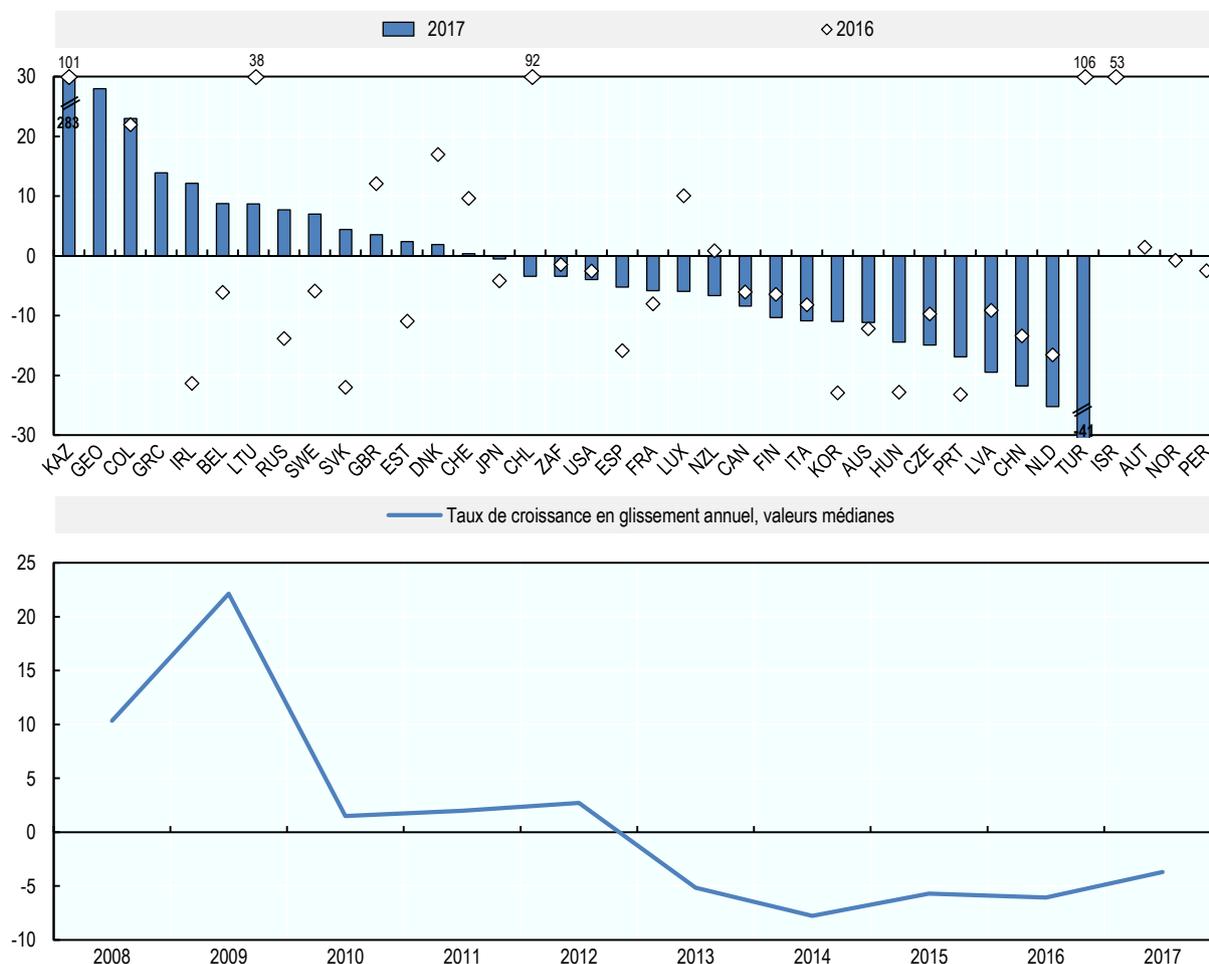
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035056>

Les faillites

En 2017, le nombre de faillites a diminué dans 20 des 34 pays pour lesquels on dispose de données. L'évolution médiane d'une année sur l'autre du nombre de faillites était négative pour la cinquième année consécutive, avec une baisse de 3,7 % en 2017, bien que ce recul ait été moins prononcé que les années précédentes (Graphique 1.23). L'analyse selon la méthode du partitionnement des données montre que la diminution des taux de faillites est globalement similaire dans différents groupes de pays et qu'elle s'observe largement quels que soient les niveaux de revenu, la croissance économique, les conditions de crédit, la croissance des prêts et le niveau d'autres indicateurs.

Graphique 1.23. Faillites des PME

Variation annuelle, en pourcentage



Note : Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes. Données pour le Kazakhstan : +100 % en 2016 et +283 % en 2017.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035075>

Si les données diachroniques relatives aux faillites permettent de se faire une idée de la situation de la trésorerie des entreprises, la forte disparité des procédures de faillites entre les pays, en termes tant de durée que de complexité, font que les entreprises insolvable ne sont pas déclarées en faillite au même rythme. Si la faillite (sur décision d'un tribunal) est une voie très couramment empruntée pour fermer ou liquider une entreprise dans certains pays, ce n'est pas le cas dans tous les pays, ce qui signifie également que les réformes juridiques et réglementaires qui ont été mises en œuvre au cours de cette période peuvent influencer sur les chiffres. On citera en exemple le Chili, où seules six entreprises ont été déclarées en faillite en 2014. Après l'adoption fin 2014 d'une révision de la loi sur la liquidation, les faillites ont augmenté, passant à 154 et 295 en 2015 et 2016, respectivement, avant de redescendre à 285 en 2017.

Les prêts improductifs

Selon une analyse de régression, l'évolution des prêts aux PME improductifs n'affecte l'encours de prêts aux PME que de façon marginale : une hausse d'un point de pourcentage du taux de prêts aux PME improductifs entraîne une baisse de l'encours de prêts d'un tiers de point de pourcentage seulement. Dans certains pays comme la Hongrie, l'Irlande, l'Italie et le Portugal, les taux élevés de prêts improductifs coïncident avec une croissance négative de l'encours de crédit.

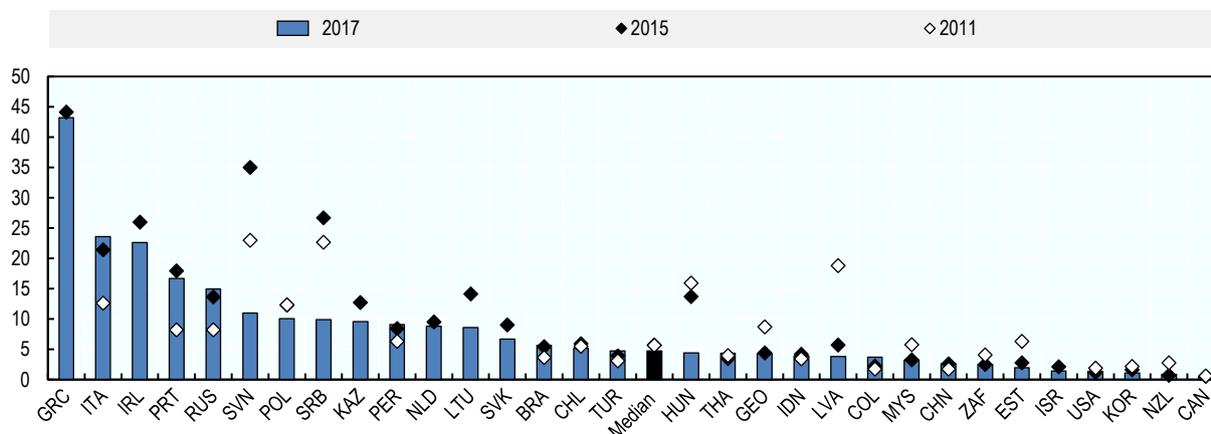
Une analyse des données relatives aux prêts improductifs montre qu'ils sont généralement plus répandus parmi les PME que dans l'ensemble des entreprises, la valeur médiane des prêts improductifs parmi les PME étant systématiquement supérieure à celle de l'ensemble des prêts aux entreprises. En Afrique du Sud, au Brésil, au Chili, en Géorgie et en République slovaque, par exemple, les prêts aux PME ont deux fois plus de risque d'être improductifs que les prêts à l'ensemble des entreprises, et même trois fois plus en Lituanie, au Pérou et en Fédération de Russie. Dans d'autres pays comme la Chine, l'Estonie, Israël, le Kazakhstan, la Lituanie, la Pologne, le Portugal, la Serbie, la Thaïlande et les États-Unis, l'écart est beaucoup plus faible. En Géorgie, en Israël et en Corée, en revanche, les prêts consentis aux grandes entreprises sont plus souvent improductifs que ceux qui sont accordés aux PME.

Les taux de prêts aux PME devenus improductifs ont baissé dans 23 pays entre 2016 et 2017, surtout en Géorgie, en Hongrie, en République slovaque et en Serbie, après avoir fortement augmenté à l'issue de la crise financière. Dans sept autres pays, l'augmentation a été modérée en 2017 (Graphique 1.24). Les valeurs médianes du Tableau de bord montrent que, pour les PME comme pour l'ensemble des entreprises, les prêts improductifs ont diminué depuis 2011, lorsqu'ils ont atteint leur niveau le plus bas de la période étudiée, quoique dans l'un et l'autre cas ils aient quelque peu stagné depuis lors. Dans la plupart des autres pays, les prêts improductifs ont augmenté au lendemain de la crise financière mais se sont depuis stabilisés à peu près aux niveaux d'avant la crise ; cependant, les prêts improductifs demeurent obstinément élevés en Grèce et au Portugal, deux pays qui ont été touchés très durement par la crise.

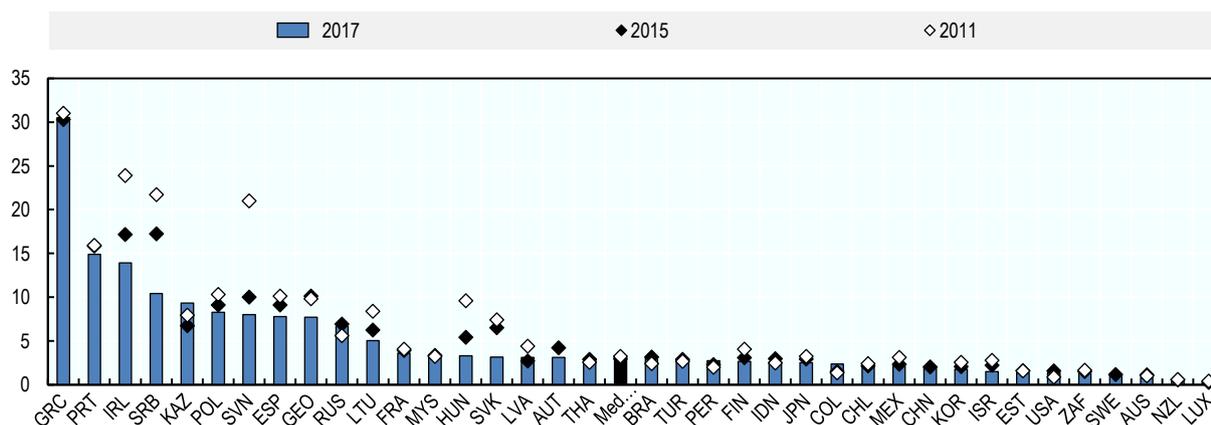
Graphique 1.24. Prêts aux PME improductifs

Valeurs exprimées en pourcentage

En proportion du total des prêts aux PME



En proportion du total des prêts aux entreprises



Note : Les données concernent 2016 et non 2017 dans le premier tableau pour la Grèce et la Chine et dans le second tableau pour l'Autriche, la Chine et la Suède. Les définitions varient d'un pays à l'autre. Des informations détaillées sur les sources et les définitions figurent dans les notes par pays complètes.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035094>

Réponses des pouvoirs publics en 2017-2018

Le financement des PME demeure l'une des grandes priorités des pouvoirs publics dans la plupart des régions du monde et, en 2017 comme au cours de la première moitié de l'année 2018, de nombreux gouvernements ont mis au point de nouvelles mesures ou modifié des mesures existantes pour faciliter l'accès à différentes sources de financement. Le tableau 1.6 récapitule les politiques publiques en vigueur en 2017 dans les pays participants. Il ne présente pas un aperçu exhaustif des mesures prises par les pouvoirs publics mais plutôt une vue d'ensemble des grandes catégories de politiques publiques. On trouvera davantage d'informations sur le paysage des politiques publiques dans les notes par pays

Tableau 1.4. Instruments utilisés par les pouvoirs publics pour stimuler l'accès des PME au financement

	Garanties de prêts accordées par l'État	Prêts directs aux PME	Taux d'intérêt bonifiés	Banque spécialisée dans les PME	Soutient au financement des jeunes pousses		
					Garanties spéciales et prêts aux jeunes pousses	Fonds de capital-risque	Co-investissement auprès d'investisseurs-tuteurs
Afrique du Sud	✓	✓		✓	✓	✓	
Australie		✓			✓		✓**
Autriche	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓
Belgique	✓	✓			✓	✓	✓
Brésil	✓	✓		✓		✓	
Canada	✓	✓		✓	✓	✓	✓**
Chili	✓		✓	✓	✓	✓	
Chine	✓		✓		✓	✓	
Colombie	✓			✓			
Corée	✓	✓			✓	✓	✓
Danemark	✓	✓		✓	✓	✓	✓*
Espagne	✓	✓		✓	✓	✓*	✓*
Estonie	✓		✓	✓	✓	✓	✓*
États-Unis	✓	✓		✓		✓	
Finlande	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓*
France	✓	✓	✓*	✓	✓	✓	✓
Géorgie			✓	✓		✓	
Grèce	✓	✓		✓	✓	✓	
Hongrie	✓	✓	✓	✓		✓	✓*
Indonésie	✓	✓	✓				
Irlande	✓	✓		✓	✓	✓	✓*
Israël	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Italie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Japon	✓	✓		✓	✓	✓	
Kazakhstan	✓	✓	✓	✓	✓		
Lettonie	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓
Lituanie	✓	✓	✓*	✓	✓	✓	✓*
Luxembourg	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓*
Malaisie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Mexique	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Norvège	✓	✓		✓	✓	✓	
Nouvelle-Zélande	✓*					✓	✓
Pays-Bas	✓	✓			✓	✓*	✓*
Pérou	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Pologne	✓	✓*	✓*	✓	✓	✓*	✓*
Portugal	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓*
République slovaque	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
République tchèque	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	
Royaume-Uni	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Russie	✓	✓	✓	✓		✓	✓
Serbie	✓	✓	✓				
Slovénie	✓	✓	✓	✓	✓	✓*	✓

Suède	✓	✓		✓	✓	✓*	
Suisse	✓						
Thaïlande	✓		✓	✓	✓	✓	
Turquie	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Union européenne	✓	✓		✓	✓	✓	✓
	* Pour les entreprises exportatrices uniquement		* En coopération avec l'UE uniquement			* En coopération avec l'UE uniquement	
							**Au niveau régional uniquement

Note : La Banque de développement des PME est une institution financière (IF) chargée de soutenir la croissance initiale des PME en leur fournissant des services financiers (directs et/ou par l'intermédiaire d'autres IF).

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

Sur la base des informations fournies par les pays participants, certaines grandes tendances se dessinent, qui sont présentées ci-après avec des exemples de mesures récentes. On trouvera dans les notes relatives à chacun des pays participants des informations plus détaillées sur les initiatives des pouvoirs publics dans ce domaine.

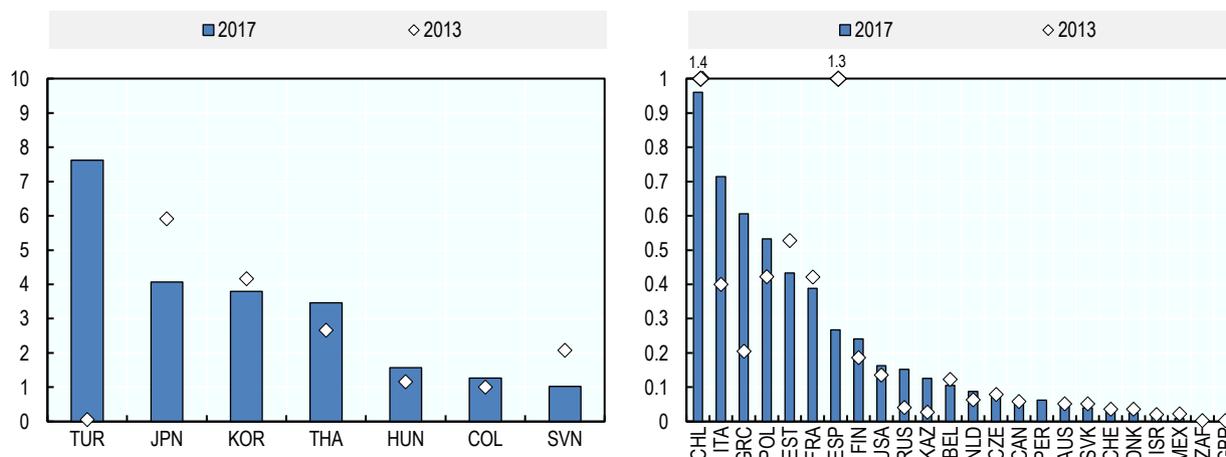
Des dispositifs de garantie de crédit en forte expansion ou en cours de réforme pour mieux répondre aux besoins des bénéficiaires

Les dispositifs de garantie de crédit constituent depuis longtemps l'instrument d'action publique le plus utilisé pour renforcer l'accès des PME aux financements ; de fait, pour la cinquième année consécutive, les volumes de garantie sont en hausse dans une majorité de pays du Tableau de bord. Au total, ils ont augmenté dans 16 pays sur 26, certains pays comme la Chine et la Turquie connaissant une expansion particulièrement marquée de ces dispositifs au cours des dernières années. En Turquie, notamment, les volumes étaient 40 fois plus élevés en 2017 qu'en 2016. Dans d'autres pays où les dispositifs sont plus développés, les modifications récentes sont relativement nombreuses, et concernent par exemple les critères d'éligibilité ou la fourniture de services complémentaires de conseil.

Le graphique 1.20 montre l'importance relative des garanties dans différents pays (l'encours étant rapporté au PIB). Il fait apparaître de profondes disparités entre les pays : la Turquie (7,6 %), le Japon (4 %) et la Corée (3,8 %) ont les dispositifs qui connaissent la plus forte croissance. Dans la majorité des pays pour lesquels on dispose de données, cependant, les garanties de crédit représentent moins de 1 % du PIB.

Graphique 1.25. Part des garanties de crédit publiques

En pourcentage du PIB



Note : Les données relatives au Canada, au Pérou et à la Slovaquie concernent 2016 au lieu de 2017, et 2015 pour Israël.

Source : Données compilées à partir des notes par pays publiées dans *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035113>

La Chine a fait de l'inclusion financière l'une des priorités de son plan quinquennal en cours (2016-2020). À cet égard, le gouvernement a lancé en mars 2018 un fonds national de garantie qui vise principalement à aider les petites et très petites entreprises ainsi que les entreprises rurales en proposant de contre-garantir leurs emprunts ou d'investir directement en fonds propres. Ce fonds devrait garantir des emprunts bancaires pour un montant total de 500 milliards CNY au cours des trois prochaines années, soit environ un quart du volume total du marché national des garanties de crédit.

Le gouvernement turc a décidé de proroger substantiellement le dispositif de garantie soutenu par le Trésor à compter de mars 2017 (OCDE, 2018^[37]). Les plafonds de garanties ont été relevés pour toutes les catégories d'entreprises et le montant de la commission a été considérablement réduit. Suite à la prorogation du dispositif, le nombre de PME sollicitant une garantie a explosé, passant de 30 000 en 2016 à plus de 320 000 en 2017, et le montant total des emprunts accordés est passé de moins de 10 milliards TRY à environ 265 milliards TRY.

En mars 2017, l'Irlande s'est dotée d'un nouveau programme de garantie de crédit en vertu duquel la *Strategic Banking Corporation of Ireland* déploiera de nouveaux produits financiers en faveur des PME irlandaises. Ce nouveau programme prévoit une hausse du niveau de risque assumé par l'État, jusqu'à 80 % du montant de chaque prêt. D'autre part, sa portée a été élargie de sorte qu'il couvre d'autres prestataires de services financiers (outre les trois banques principales), par exemple les bailleurs et agents d'escompte. En outre, la réforme élargit la définition des conventions de prêts de sorte qu'elle englobe des produits autres que le crédit et les découverts. Au cours des six premiers mois de 2018, 57 PME ont utilisé ce nouveau dispositif, pour un financement total de 8,9 millions EUR.

D'autres gouvernements ont mis en œuvre des réformes sans pour autant étendre le périmètre des activités de garanties publiques. Le gouvernement japonais a réformé son programme afin d'encourager les prêts fondés sur une évaluation de l'entreprise. Plus

précisément, la fraction garantie du « programme de garantie de secours » a été ramenée de 100 % à 80 % (sauf en cas de difficulté majeure). Parallèlement, le dispositif de garantie a été renforcé de façon à cibler les jeunes pousses afin de promouvoir l'innovation dans le secteur privé.

De même, le gouvernement coréen, lors d'une réunion ministérielle tenue début 2018, a présenté les grandes lignes d'un plan d'action visant à restructurer les dépenses budgétaires, qui comprend deux mesures relatives au soutien public au financement des PME. En premier lieu, un système de retrait progressif des aides limite à 2,5 milliards KRW le soutien au financement du besoin en fonds de roulement dont peut bénéficier une entreprise au cours de sa vie. Cette mesure a été mise en œuvre pour éviter de renouveler automatiquement les aides financières dispensées à une même entreprise sans tenir compte de l'évolution de ses besoins financiers aux différents stades de sa croissance. Ensuite, une mesure prévoit de consacrer 60 % du volume total du soutien financier public aux jeunes entreprises aux premières étapes de leur croissance.

Malgré leur ampleur, les activités de garantie de crédit ne sont pas toujours soumises à une évaluation rigoureuse. L'Encadré 1.2 montre que si les établissements de garantie de crédit assurent généralement le suivi du recours à leurs offres et de leurs bénéficiaires, les analyses d'impact exhaustives des retombées financières et économiques sont moins courantes.

Encadré 1.2. L'évaluation des mécanismes de garantie de crédit : données concrètes provenant de l'Association européenne du cautionnement (AECM)

De plus en plus, les pouvoirs publics et les acteurs du secteur privé demandent que soient évalués les effets des dispositifs de garantie et d'autres mesures de soutien public, afin de justifier l'affectation de ressources par ailleurs limitées. En conséquence, l'Association européenne du cautionnement (AECM) a conduit une enquête auprès de ses membres en juin 2018 afin d'étudier leurs comportements et leurs pratiques en matière d'évaluations d'impact. Trente établissements ont répondu à l'enquête. Ses principales conclusions peuvent être résumées comme suit :

- 60 % des membres conduisent leurs propres évaluations et 26 % ne recourent qu'à des prestataires extérieurs (principalement des universités et des établissements de recherche) ;
- La périodicité et la portée des évaluations dépendent des demandes de l'encadrement de l'établissement, de ses parties prenantes et de ses contre-garants, et varient beaucoup selon les mécanismes ;
- Une petite majorité des mécanismes ne font pas l'objet d'une analyse d'impact complète mais leurs effets sont suivis grâce à la collecte de données correspondant à des indicateurs-clés comme le nombre et le montant des garanties accordées, le volume des emprunts garantis, et, le cas échéant, le volume des investissements soutenus ou encore, de plus en plus souvent, les niveaux d'emploi parmi leurs bénéficiaires (chez environ 80 % des répondants) ;
- 47 % des répondants ont indiqué qu'ils évaluent l'additionnalité économique et financière de leur programme, surtout parmi les établissements les plus grands et les plus mûrs ;
- Les évaluations reposent sur l'analyse de la variation dans le temps d'indicateurs-

clés. Les paramètres étudiés ont notamment trait à l'impact sur l'emploi ou à des indicateurs de croissance économique comme la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires.

Les facteurs suivants ont été cités comme obstacles à la conduite d'analyses de ce type :

- Il arrive que l'accès direct aux éléments d'information soit limité lorsque les dispositifs prennent la forme de garanties collectives pour lesquelles les données fournies pour chaque bénéficiaire sont souvent plus limitées ;
- Pour les établissements qui soutiennent un grand nombre de bénéficiaires, la collecte des données peut induire un coût élevé et exiger une adaptation onéreuse des TI ;
- On observe une méconnaissance de l'utilisation d'échantillons représentatifs offrant une approche statistique valable ;
- On utilise principalement les données d'enquêtes menées auprès des bénéficiaires pour évaluer directement les effets.

Enfin, on constate un intérêt croissant pour la collecte d'informations portant sur les principales caractéristiques des entreprises bénéficiant d'un soutien – nombre de femmes parmi le personnel dirigeant, caractère innovant des projets soutenus – ou sur l'impact global de ces garanties : réduction éventuelle des garanties ou cautionnement exigés par les banques, contribution au développement durable ou encore incidences sur les impôts perçus et sur les programmes de protection sociale.

Source : Échanges par écrit avec des experts de l'AECM.

De plus en plus de politiques publiques visant à lutter contre les retards de paiement

Les données d'observation montrent que les retards de paiement ou les impayés nuisent à la croissance, voire à la survie, des entreprises, et en particulier des petites entreprises qui, souvent, ont peu de marge de manœuvre au niveau de leur trésorerie, et n'ont guère de possibilités de se financer suffisamment par ailleurs. Une étude conduite en 2016 par la *Federation of Small Businesses* (FSB) du Royaume-Uni a montré que 30 % des paiements aux petites entreprises sont généralement effectués avec retard ; 37 % des entreprises connaissent des difficultés de trésorerie ; 30 % doivent recourir à des facilités de découvert ; et 20 % signalent qu'il en résulte un ralentissement de leur activité. Ces conclusions sont corroborées par le *European Payment Report* d'où il ressort que les retards de paiement et les impayés entravent la croissance de 28 % des entreprises étudiées, et que 21 % d'entre elles ne sont pas en mesure de procéder à de nouvelles embauches parce que leurs clients ne les paient pas dans les délais prévus (Intrum, 2018^[38]). Selon les estimations de la FSB, la diminution ou l'élimination des retards de paiement pourrait réduire de 50 000 cas par an le nombre de faillites d'entreprises (Federation of Small Businesses (FSB), 2016^[39]). La Commission européenne ne cesse d'enjoindre les États membres de l'UE de transposer dans leur droit interne la directive concernant la lutte contre les retards de paiement, dont la date limite de mise en œuvre était fixée au mois de mars 2013.

En décembre 2016, le gouvernement français a promulgué une loi visant à renforcer le cadre législatif de la lutte contre les retards de paiement entre entreprises. Elle porte notamment à 2 millions EUR le plafond de l'amende imposée aux entreprises qui ne

respectent pas le délai maximal autorisé de 60 jours et prévoit la publication du nom des entreprises sanctionnées.

En juin 2018, le Chili a adopté un projet de loi relatif aux délais de paiement (« *Proyecto de Ley Pago Oportuno* »). Ce texte vise à plafonner les délais de paiement à 30 jours, ou 60 jours en cas d'accord. En ce qui concerne les marchés publics, les paiements doivent être adressées aux fournisseurs dans les 30 jours calendaires qui suivent la réception de la facture ou du document électronique correspondant, sachant que ce délai peut être porté à 60 jours ouvrables dans le cas de procédures d'appels d'offres ou de contrats directs. De plus, l'émission d'un certificat d'expédition électronique sera obligatoire pour les fournisseurs ; les entreprises créancières seront autorisées à percevoir des intérêts sur les retards de paiement ; enfin, à compter du huitième jour suivant l'émission d'une facture acceptée par l'acheteur, toute modification ultérieure sera interdite.

Les enquêtes conduites auprès des entreprises australiennes montrent que les problèmes de trésorerie et les retards de paiement figurent parmi les principales préoccupations des PME. Au cours des trois premiers semestres de 2016, dans 8 % des cas, le délai de paiement des organismes publics aux PME étaient supérieurs à 30 jours sans motif valable (Western Australian Auditor General, 2017^[40]). En conséquence, pour des marchés à concurrence de 1 million AUD, la puissance publique sera tenue de régler les factures dans les 20 jours calendaires, contre 30 jours selon les pratiques et les normes actuelles du secteur. En outre, dans un souci de transparence et de redevabilité au titre de cette nouvelle mesure, le gouvernement accroît considérablement le nombre d'organismes tenus de rendre compte de leur performance en matière de paiements.

La Nouvelle-Zélande a mis le numérique au cœur de ses efforts en matière de lutte contre les retards de paiement. Le système de *New Zealand Business Number* (NZBN) (lancée en 2013 pour les sociétés immatriculées) permet à toutes les entreprises néo-zélandaises, y compris celles qui ne sont pas constituées en sociétés, de disposer d'un identifiant unique dans le monde entier. Cela leur permet d'interagir plus rapidement avec d'autres entreprises dans la mesure où elles n'ont plus besoin d'actualiser régulièrement les informations les concernant et où leurs données de base sont conservées en ligne. La facturation électronique⁹ est une autre initiative publique liée au NZBN (pas encore appliquée, elle n'est qu'en cours d'élaboration) qui vise à améliorer l'efficacité des paiements pour les entreprises. Toutes les factures seront instantanément transmises aux entreprises via leurs systèmes comptables et les erreurs manuelles seront réduites au minimum. Ces deux mesures devraient réduire les retards de paiement et le coût des échanges avec les administrations publiques pour les entreprises.

Approches réglementaires et mesures ciblées visant à promouvoir le développement des technologies financières

Certains pays ont modifié leur cadre législatif pour le rendre plus propice à l'innovation dans la sphère financière. Le gouvernement australien, par exemple, a annoncé en mai 2017 l'élargissement du « bac à sable réglementaire »¹⁰ qui permettra à un plus grand nombre d'entreprises d'expérimenter un plus large éventail de nouveaux produits financiers pendant une période plus longue et, ce faisant, de faciliter les financements innovants. En outre, une première étape vers l'adoption d'un régime bancaire ouvert a été annoncée en 2018. L'élargissement du « bac à sable réglementaire » vise à faciliter le développement de nouvelles solutions alternatives viables par rapport aux modèles classiques d'emprunt, tandis que le régime bancaire ouvert facilitera l'accès aux données et la mobilité des consommateurs. L'une et l'autre mesure visent à faciliter la création

d'entreprises dans le domaine des technologies financières et les démarches des consommateurs qui souhaitent faire appel à leurs services.

Dans le même ordre d'idées, le Trésor des États-Unis a publié en juillet 2018 un rapport sur les acteurs financiers non bancaires, les technologies financières et l'innovation, appelant au déploiement d'un « bac à sable réglementaire » au niveau fédéral, afin de favoriser l'innovation et l'accès au marché dans ce secteur (Mnuchin and Phillips, 2018^[41]). À ce stade, seul l'Arizona s'est doté d'un tel dispositif pour soutenir l'innovation dans le secteur des technologies financières.

Le Conseil fédéral de Suisse a adopté une modification de l'Ordonnance sur les banques (OB) entrée en vigueur en août 2017. Cette modification vise à encadrer les entreprises de technologies financières en fonction de leur potentiel de risque. La première disposition de cette modification consiste à porter à 60 jours le délai de garde des fonds à des fins d'exécution, contre 7 jours actuellement. Cela vise en particulier à faciliter les activités de financement participatif. En outre, l'acceptation de dépôts du public jusqu'à 1 million CHF ne sera plus considérée comme une activité commerciale et sera donc dispensée d'autorisation. Cette modification devrait permettre aux entreprises du secteur des technologies financières d'expérimenter un modèle économique avant d'être tenues de solliciter une autorisation pour des dépôts publics d'un montant dépassant 1 million CHF.

En 2015, le gouvernement mexicain a accordé 10 millions MXN au projet « Accélération du développement de l'écosystème de financement participatif au Mexique pour promouvoir l'entrepreneuriat, l'innovation et l'inclusion économique », qui vise à soutenir le développement de l'entrepreneuriat, y compris au moyen de mécanismes numériques innovants de financement.

Création ou développement de fonds publics de capital-risque

En 2017, le financement par appel au marché des capitaux a continué de susciter un vif intérêt parmi les décideurs publics. Dans l'Union européenne, les fonds publics ont principalement investi de manière « indirecte » afin de rompre tout lien entre la puissance publique et les décisions d'investissement, en plaçant des gestionnaires de fonds privés à la tête de fonds publics. En outre, les gouvernements français, britannique et suédois ont créé des fonds qui ciblent spécialement la phase initiale afin de lutter contre la tendance à flécher les investissements de capital-risque vers les entreprises plus mûres. En 2016, le Fonds européen d'investissement, aux côtés d'institutions nationales de développement, a lancé la plateforme *EIF-NPI Equity* qui permet de mettre en commun les politiques publiques et les pratiques d'investissement en Europe (Ständer, 2017^[42]).

De même, le gouvernement mexicain a décidé en 2017 de concentrer ses efforts de soutien sur son programme de co-investissement. Les ressources sont orientées en direction des start-ups mexicaines porteuses de projets à fort impact et qui, outre un financement, bénéficient également de services de tutorat et de conseil afin de dimensionner plus efficacement leurs projets.

Le gouvernement coréen a annoncé un projet de création d'un nouveau fonds de fonds destiné à soutenir financièrement les start-ups, les entreprises innovantes et les PME. Le « Fonds de capital-risque pour l'innovation » prévoit de lever 9 milliards USD au cours des trois prochaines années, un tiers de ces fonds étant fourni par les pouvoirs publics et le reste par des acteurs privés. Le financement proviendra de nouvelles dotations budgétaires, d'un investissement de 1 800 milliards KRW de la Banque coréenne de

développement, et de ressources provenant de précédents fonds d'investissement. Ce faisant, Séoul augmente encore le soutien financier aux jeunes entreprises alors même que son montant par habitant est déjà le plus élevé du monde.

En décembre 2017, le gouvernement canadien a également mis 400 millions CAD à disposition de la nouvelle Initiative de catalyse du capital de risque (ICCR) par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada (BDC), augmentant ainsi le capital-risque mis à la disposition des entrepreneurs canadiens à un stade avancé du développement de leurs entreprises. Grâce à l'ICCR, le gouvernement cherche à bâtir un portefeuille en utilisant deux canaux : de grands fonds de fonds (350 millions CAD) et des modèles alternatifs (50 millions CAD) qui renforcent et élargissent l'écosystème canadien de capital-risque et qui améliorent la disponibilité dans le temps de ces investissements à un stade avancé de développement. Le gouvernement mettra également sur pied un comité composé de représentants du secteur privé qui formulera des recommandations concernant les candidats à retenir dans le cadre de l'ICCR, afin de rompre tout lien entre le secteur public et la prise de décisions.

Enfin, l'OCDE a récemment conduit une enquête exhaustive auprès de nombreux pays afin de recenser les méthodes de mise en œuvre des Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME. L'Encadré 1.3 présente les résultats les plus emblématiques de cet exercice.

Encadré 1.3. Approches efficaces à l'appui de la mise en œuvre les Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME

Les Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME ont été accueillis avec satisfaction par les chefs d'États et de gouvernements réunis à l'occasion du Sommet du G20 à Antalya, en novembre 2015. Ces Principes visent à renforcer l'accès des PME au financement bancaire traditionnel et à un vaste ensemble d'instruments de financement de sorte qu'elles puissent disposer des modes et des volumes de financement les mieux adaptées à leurs besoins particuliers et à leur stade de développement.

Le rapport sur les approches efficaces du G20 et de l'OCDE à l'appui de la mise en œuvre des Principes de haut niveau sur le financement des PME, transmis aux ministres des finances et aux gouverneurs de banque centrale du G20 en 2018, vise à faciliter la mise en œuvre de ces Principes. Il recense les approches efficaces que les pays ont adoptées pour appliquer les Principes et se fonde sur les réponses des pays participants aux enquêtes spécialement conçues à ces fins. En tout, 41 pays ont participé au processus, dont 16 pays du G20.

Les conclusions du rapport portent notamment sur les points suivants :

- Les gouvernements reconnaissent l'importance de se doter d'un socle de données factuelles à l'appui de l'action publique en matière de financement des PME et de prendre des mesures permettant d'identifier les besoins et les difficultés de financement des PME ;
- Les garanties restent l'outil le plus couramment utilisé pour renforcer l'accès des PME au financement bancaire traditionnel ;
- Pour permettre aux PME d'avoir accès à une diversité d'instruments de

financement non traditionnels, plusieurs plateformes (généralement en ligne) et séminaires d'information existent afin de mieux faire connaître les pistes de financement aux propriétaires et gérants de PME, ainsi que les possibilités qui s'offrent à eux de demander et d'obtenir des fonds auprès de sources de financement variées ;

- Les trois principales catégories ciblées par les programmes de financement des PME sont les jeunes entrepreneurs, les PME situées dans des zones isolées et les femmes entrepreneurs ;
- La plupart des pays ont pris des mesures pour soutenir le développement des technologies financières afin de renforcer l'inclusion financière des PME. Les décideurs et les superviseurs voient dans les technologies financières un moyen d'améliorer l'accès des PME au financement, et accompagnent le développement de ces technologies en s'attachant à en atténuer les risques connexes notamment en matière de protection des investisseurs et de confidentialité des données ;
- Il apparaît que le passage au numérique contribue utilement à améliorer la transparence des marchés du financement des PME telle qu'elle ressort des registres du commerce et du crédit. Cependant, le niveau des frais de consultation varie considérablement selon les pays ;
- Presque tous les pays interrogés se sont dotés d'une institution publique financière qui contribue à la réalisation des objectifs nationaux en matière d'accès des PME au financement. Elle intervient généralement aux côtés d'acteurs du secteur privé ou par leur intermédiaire. Les banques restent pour l'essentiel le premier partenaire des pouvoirs publics et les autres établissements financiers (établissements financiers non bancaires tels que les sociétés de crédit-bail et d'affacturage et les fonds de placements) jouent un rôle moins important ;
- Pour répondre aux difficultés de trésorerie auxquelles les PME peuvent faire face en cas de retards de paiement, les gouvernements ont pris de nombreuses initiatives afin de réduire les délais de paiement entre organismes publics et PME, qu'il s'agisse de codes de paiement rapide ou de systèmes de suivi capables de fournir des informations détaillées sur les retards de paiements aux organismes publics ;
- Assurer l'additionnalité financière et économique des programmes publics constitue un principe fondamental dans presque tous les pays mais peu nombreux sont ceux qui conduisent des évaluations rigoureuses et systématiques des politiques de financement des PME.

L'annexe B contient des informations plus détaillées concernant les approches efficaces visant à mettre en œuvre les Principes.

Recommandations concernant l'amélioration des données

Les données sur le financement des PME restant largement insuffisantes, il serait judicieux de poursuivre les efforts pour améliorer la collecte de données et d'éléments probants sur ce thème. Premièrement, la population des PME est très hétérogène, et les conditions de financement de même que les obstacles rencontrés diffèrent profondément en fonction de paramètres tels que l'âge de l'entreprise, sa taille, son implantation

géographique, son secteur et son potentiel de croissance, ainsi que les caractéristiques du principal détenteur du capital de l'entreprise telles que son sexe ou son expérience des affaires. Au Canada, les données provenant de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises font apparaître de fortes disparités dans les besoins de financement des PME et les résultats obtenus, selon les caractéristiques des entreprises, le principal secteur d'activité jouant un rôle majeur. En effet, les caractéristiques liées au chef d'entreprise semblent un critère moins important lors de l'examen des caractéristiques de l'entreprise.

Même s'il est généralement admis que les politiques doivent être adaptées aux différents besoins de la population des entreprises, les activités de collecte de données ne recueillent pas toujours des informations ventilées en fonction de ces paramètres, ce qui restreint la capacité des décideurs à évaluer l'impact et l'efficacité des initiatives sur ces différents segments. En outre, l'absence de données plus précises limite l'analyse des données du Tableau de bord. Les tendances observées masquent parfois des évolutions très disparates selon les catégories de PME. Face à ce problème, la *British Business Bank*, au Royaume-Uni, a mis au point une nouvelle typologie de la population britannique des PME fondée sur les comportements et les besoins, afin de mieux orienter ses activités (voir Encadré 1.4).

Encadré 1.4. Segmentation des PME en fonction des comportements et des besoins : l'approche britannique

La *British Business Bank* a entrepris une analyse typologique de l'ensemble des PME britanniques à partir d'une enquête réalisée auprès des demandeurs¹¹. Le but de l'exercice était de mieux éclairer et cibler les politiques futures. Plutôt que de s'attacher à déterminer les caractéristiques des PME « moyennes », l'idée est de segmenter la population des PME en fonction de leurs dispositions, en distinguant notamment celles dont l'état d'esprit les amène à poursuivre de grandes ambitions et à chercher à croître, des autres.

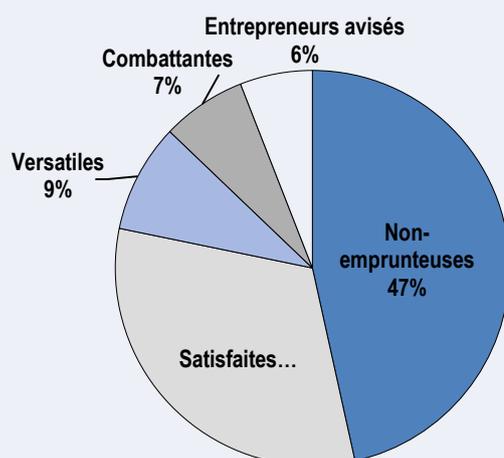
L'analyse permet de regrouper les PME ayant des caractéristiques similaires sur le plan de leurs besoins de financement, de l'utilisation de leurs ressources financières, ainsi que de leur ouverture aux informations extérieures sur le financement et la manière de l'obtenir. Selon cette analyse, les PME peuvent globalement être réparties dans les catégories suivantes :

- **Satisfaites** : ces PME ont peu d'exigences, peu de soucis et sont les moins susceptibles d'être innovantes et actives sur le plan international. Leurs ambitions de croissance sont faibles et, si elles sont relativement confiantes sur le plan financier, elles sont généralement mal informées ;
- **Combattantes** : ces PME s'efforcent de surmonter les obstacles et de croître. Elles ont tendance à être assez ambitieuses, internationales et innovantes, et sont susceptibles de faire état d'obstacles qui entravent leur fonctionnement, notamment en matière de trésorerie et de compétences ou en lien avec la politique, l'économie et l'accès au financement ;
- **Entrepreneurs avertis** : ces PME sont innovantes, internationales et relèvent du secteur formel. Ce sont elles qui éprouvent la confiance la plus solide envers leur propre capacité à accéder aux différentes sources de financement et qui sont

susceptibles de disposer de compétences financières ;

- **Versatiles** : ces PME peuvent être considérées comme performantes et en croissance mais quelque peu vulnérables en raison de leurs ambitieux plans de croissance. Elles sont souvent actives sur des marchés hors du Royaume-Uni, relativement confiantes dans leur capacité à accéder aux possibilités de financement et plutôt susceptibles d'employer une personne possédant une qualification formelle en matière de financement. Cependant, elles peuvent être confrontées à des difficultés financières, par exemple suite au rejet d'une demande de crédit.
- **Non-emprunteuses** : ce groupe rassemble les PME qui 1) n'ont pas actuellement recours à des financements externes ; 2) n'envisagent pas de solliciter des financements externes dans les trois prochains mois ; 3) n'ont ni sollicité ni souhaité solliciter un financement au cours de l'année écoulée ; et 4) n'ont pas eu recours à un financement au cours des cinq années précédentes.

Graphique 1.26. Composition de la population des PME au Royaume-Uni



Source: British business bank

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035132>

La British Business Bank utilise ce modèle comme cadre général de ses activités.

Source : Échanges par écrit avec des experts de la British Business Bank.

Les enquêtes quantitatives, qu'elles portent sur un groupe représentatif de PME ou sur des responsables confirmés en matière de crédit, fournissent des renseignements complémentaires utiles en parallèle des informations qualitatives. Toutefois, elles n'existent pas dans tous les pays. De plus, il semble y avoir d'importantes différences en termes de méthodologie, de questions posées, de couverture et de périmètre des enquêtes menées, ce qui ne facilite guère les comparaisons internationales. L'analyse des données du Tableau de bord concernant les taux de rejet, les demandes de crédit et les exigences de sûretés, par exemple, bloque sur le nombre limité de pays disposant de données sur ces indicateurs et sur la faible comparabilité entre pays. Une meilleure harmonisation à

l'échelle internationale de la méthodologie des enquêtes menées auprès des demandeurs permettrait d'effectuer des analyses plus pertinentes des facteurs déterminant l'évolution de l'accès des PME au financement et des conditions de financement. L'OCDE soutient des efforts récemment déployés en la matière.

En outre, le socle de données factuelles concernant la plupart des sources de financement autre que le crédit bancaire classique demeure lacunaire. Souvent, les données ne sont pas propres aux PME, sont incomplètes, difficiles à comparer d'un pays à l'autre, et parfois la fiabilité et la méthodologie des activités de collecte de données sont contestables. Si les initiatives visant à promouvoir auprès des PME le recours à d'autres sources de financement ont proliféré ces dernières années, leur impact reste souvent difficile à évaluer faute de données suffisantes. Des efforts plus systématiques et harmonisés visant à collecter des données sur les instruments et sources de financement alternatifs contribueraient utilement à cerner les tendances et le potentiel de ces instruments pour les PME.

Notes

¹ Les données de panel ont été analysées à l'aide d'un modèle de régression à effets fixes afin de mieux cerner l'évolution du crédit. Les variables indépendantes sont l'évolution en glissement annuel de l'encours de prêts aux PME et l'évolution en glissement annuel des nouveaux prêts aux PME. Les variables dépendantes sont les indicateurs du Tableau de bord, généralement exprimés en évolution en glissement annuel et en croissance annualisée du PIB et de la formation brute de capital fixe des entreprises (FBCFE) (pour évaluer les investissements des entreprises). Cette analyse a été effectuée au moyen du logiciel Stata.

² Le partitionnement des données permet de regrouper des pays qui possèdent des caractéristiques similaires. Stata, un progiciel statistique, a été utilisé pour conduire une analyse par la méthode des k-médianes. Une analyse similaire a été faite selon la méthode des nuées dynamiques (ou k-moyennes) en guise de test de robustesse complémentaire et a produit des résultats globalement semblables. La structure en panel des données (en trois dimensions avec des observations pour différents pays, années et indicateurs), de même que les données manquantes, posent problème à l'algorithme. Par conséquent, plusieurs indicateurs pour lesquels la couverture des données était incomplète ont été supprimés, de même que l'Autriche, la Norvège et la Thaïlande du fait de leur faible couverture des données. L'imputation des valeurs médianes est utilisée pour combler les données lacunaires restantes. Pour tenir compte de la structure en panel des données, l'analyse est tout d'abord conduite à partir des données de 2017 uniquement, de la moyenne non pondérée des données 2016 et 2017 puis à partir d'une moyenne non pondérée des données 2015, 2016 et 2017. Cela permet également de vérifier dans une certaine mesure la robustesse de l'analyse. Les résultats étaient globalement similaires quelles que soient les années prises en compte.

³ La distinction entre pays à revenu élevé et pays à revenu intermédiaire provient de la Banque mondiale, qui répartit les économies du monde en différents groupes de revenus. La classification est fondée sur le RNB par habitant calculée au moyen de la méthode Atlas. On pourra consulter davantage d'informations sur cette classification à l'adresse suivante : <https://blogs.worldbank.org/opendata/new-country-classifications-income-level-2018-2019>.

⁴ L'enquête de la BCE sur l'accès des PME au financement est menée tous les six mois dans le but d'apprécier les dernières évolutions des conditions de financement des entreprises de la zone euro. Les principales questions posées visent notamment à savoir si la disponibilité du crédit bancaire s'est dégradée, si les banques sont désireuses d'octroyer des prêts, si les demandes de prêt ont abouti (octroi intégral ou rejet) et s'il y a eu une hausse ou une baisse des taux d'intérêt et des exigences en matière de sûretés. Un cycle d'enquête conjoint BCE/Commission européenne se tient tous les deux ans pour l'ensemble des États membres de l'UE et quelques autres pays.

⁵ Les petites entreprises sont les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 millions USD.

⁶ Les hauts responsables susmentionnés sont invités à faire part de l'évolution de cette demande au cours des trois mois écoulés. L'éventail des réponses possibles va de « beaucoup plus forte » à « beaucoup plus faible ». La différence entre le nombre des personnes sondées ayant indiqué que la demande était (beaucoup ou relativement) plus faible et celles qui ont estimé qu'elle était (beaucoup ou relativement) plus forte donne une idée de la demande globale de prêts de la part des petites entreprises.

⁷ Afin de dresser un tableau exact des tendances économiques, il est demandé à un échantillon représentatif et de grande taille de la population des entreprises japonaises de choisir entre différentes possibilités pour décrire les conditions économiques existantes. L'une des questions posées porte sur « l'attitude des établissements financiers à l'égard du crédit », les personnes interrogées pouvant la qualifier au choix de « conciliante », « pas très sévère » et « sévère » pour décrire au mieux l'opinion qu'ils ont de la politique de crédit des établissements. Un indicateur unique est élaboré à partir de leurs réponses.

⁸ Au Royaume-Uni, la Banque d'Angleterre interroge les bailleurs de fonds sur l'évolution des tendances. L'enquête porte sur les prêts, garantis et non garantis, aux ménages et aux petites entreprises, les prêts aux entreprises non financières ainsi qu'aux entreprises financières non bancaires.

⁹ La facturation électronique désigne la capacité d'envoyer, et de recevoir, des documents de facturation électroniques standardisés directement entre les systèmes comptables et financiers de deux entreprises différentes.

¹⁰ Un « bac à sable réglementaire » est un cadre établi par une autorité de réglementation du secteur financier afin d'expérimenter *in situ* des innovations dans le secteur financier, dans un environnement contrôlé selon un ensemble de paramètres prédéterminés et sous la supervision de l'autorité de réglementation.

¹¹ British Business Bank (2018), *Small Business Finance Markets*, voir : <https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2018/02/Small-Business-Finance-Markets-2018-Report-web.pdf>.

Références

- BAF, B. (2017), *Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation*, Business Angels Funding - A Study funded by the European Commission, <http://europa.eu> (accessed on 14 August 2018). [65]
- Bank of England (2018), *Credit Conditions Survey 2018 Q1*, <http://www.bankofengland.co.uk/credit-conditions-> (accessed on 25 July 2018). [64]
- Bank of Japan (2018), *Tankan Survey - juin 2018*, <http://www.boj.or.jp/en/statistics/tk/gaiyo/2016/tka1806.pdf> (accessed on 25 July 2018). [13]
- Banque centrale européenne (2018), *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – April to September 2018*, <https://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/html/ecb.safe201811.en.html#oc3> (accessed on 25 July 2018). [10]
- Banque centrale européenne (2017), *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area: April to September 2017*, <http://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/pdf/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201711.en.pdf>. [66]
- Banque centrale européenne (2016), *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area*, <http://www.ecb.europa.eu/stats/accesstofinancesofenterprises/pdf/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201611.en.pdf>. [67]
- Banque européenne d'investissement (2017), *EIB Investment Report 2017/2018: From recovery to sustainable growth*, http://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2017_en.pdf (accessed on 22 October 2018). [4]
- Bernanke, B. et al. (2011), *International Capital Flows and the Returns to Safe Assets in the United States, 2003-2007*, <https://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2011/1014/ifdp1014.pdf> (accessed on 22 October 2018). [63]
- BPIFrance et al. (2016), *Building momentum in Venture Capital across Europe*, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Studien-und-Materialien/Building-Momentum-in-Venture-Capital-across-Europe.pdf>. [23]
- Bridges, J. et al. (2014), “The Impact of Capital Requirements on Bank Lending”, Bank of England, <http://www.bankofengland.co.uk/research/Pages/workingpapers/default.aspx> (accessed on 23 October 2018). [62]
- Broggi, M. and V. Lagasio (2017), “SME Sources of Funding: More Capital or More Debt to Sustain Growth? An Empirical Analysis”, in *Access to Bank Credit and SME Financing*, Springer International Publishing, Cham, http://dx.doi.org/10.1007/978-3-319-41363-1_7. [61]

- Center For Venture Research (2018), *Center for Venture Research THE ANGEL MARKET IN 2017 ANGELS REMAIN BULLISH FOR SEED AND START-UP INVESTING*, <http://paulcollege.unh.edu/center-venture-research> (accessed on 14 August 2018). [35]
- Commission européenne (2015), *Ex-post evaluation of Late Payment Directive*, <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/400ecc74-9a54-11e5-b3b7-01aa75ed71a1> (accessed on 21 August 2018). [60]
- Degl'Innocenti, M., F. Fiordelisi and I. Trinugroho (2018), *Competition and Stability in the credit industry: banking vs. factoring industries*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3163443>. [16]
- Demary, M., J. Hornik and G. Watfe (2016), “SME Financing in the EU: Moving beyond one-size-fits-all”, *Bruges European Economic Policy Briefings*, No. 40/2016, <http://aei.pitt.edu/85823/> (accessed on 13 August 2018). [7]
- Dunkelberg, W. and H. Wade (2018), *Small Business Economic Trends - juin 2018*, NFIB Research Center, <https://www.nfib.com/assets/SBET-June-2018.pdf> (accessed on 25 July 2018). [11]
- EBAN, T. (2018), *EBAN Statistics Compendium*, <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf> (accessed on 14 August 2018). [34]
- Ebben, J. (2009), *Bootstrapping and the financial condition of small firms*, <http://dx.doi.org/10.1108/13552550910967930>. [58]
- Ebben, J. (2009), *Bootstrapping and the financial condition of small firms*, <http://dx.doi.org/10.1108/13552550910967930>. [59]
- Federation of Small Businesses (FSB) (2016), *Time to Act: The economic impact of poor payment practice*, [https://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/fsb-report---late-payments-2016-\(final\).pdf?sfvrsn=0](https://www.fsb.org.uk/docs/default-source/fsb-org-uk/fsb-report---late-payments-2016-(final).pdf?sfvrsn=0) (accessed on 14 August 2018). [39]
- Fonds monétaire international (2018), *Perspectives de l'économie mondiale : Obstacles à une croissance stable, octobre 2018*, FMI, Washington, D.C., <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2018/October/French/pdf/weo1018-fr.ashx?la=fr> (accessed on 5 December 2018). [3]
- Fonds monétaire international (2018), *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2018*, <https://www.imf.org/fr/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018> (accessed on 25 July 2018). [57]
- Fraisse, H., M. Lé and D. Thesmar (2017), “The real effects of bank capital requirements”, European System of Financial Supervision, <http://dx.doi.org/10.2849/720260>. [5]
- Gray, A. (2017), “US banks scale up long-term lending”, *Financial Times*, <https://www.ft.com/content/a966f8ec-cefc-11e7-b781-794ce08b24dc> (accessed on 13 August 2018). [6]

- HM Treasury (2017), *Financing growth in innovative firms: Consultation response*, [21]
https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/661398/Patient_Capital_Review_Consultation_response_web.pdf.
- Howell, S. (2017), *Financing Innovation: Evidence from R&D Grants*, [22]
<http://dx.doi.org/10.1257/aer.20150808>.
- Intrum (2018), *European Payment Report*, <https://www.intrum.com/media/2772/epr-2018.pdf> [56]
 (accessed on 21 August 2018).
- Intrum (2018), *European Payment Report 2018*, <https://www.intrum.com/media/2772/epr-2018.pdf> [38]
 (accessed on 14 August 2018).
- Ketterer, J. (2017), *Digital Finance New Times, New Challenges, New Opportunities*, Banque [55]
 interaméricaine de développement, <http://www.iadb.org> (accessed on 22 August 2018).
- Kraemer-Eis, H., S. Signore and D. Prencipe (2016), *The European venture capital landscape: An EIF perspective. Volume 1: The impact of EIF on the VC ecosystem*, [24]
<https://ideas.repec.org/p/zbw/eifwps/201634.html>.
- Lam, W. (2010), *Funding gap, what funding gap? Financial bootstrapping: supply, demand and creation of entrepreneurial finance*, [54]
<http://dx.doi.org/10.1108/13552551011054480>.
- LeasEurope (2018). [14]
- Magyar Nemzeti Bank (2018), *Considerations behind the launch of the funding for growth scheme fix (FGS fix) and main features of the programme*, [72]
<http://www.mnb.hu/en/publications/considerations-behind-the-launch-of-the-funding-for-growth-scheme-fix-fgs-fix-and-main-features-of-the-programme>.
- Marchese, M. and J. Potter (2014), *Policy Brief on Access to Business Start-up Finance for Inclusive Entrepreneurship*, [53]
<http://www.oecd.org/fit/>.
- McKinsey (2018), *The rise and rise of private markets*, [26]
http://dx.doi.org/file:///C:/Users/Boschmans_k/Downloads/The-rise-and-rise-of-private-markets-McKinsey-Global-Private-Markets-Review-2018.pdf.
- Mnuchin, S. and C. Phillips (2018), *A Financial System That Creates Economic Opportunities Nonbank Financials, Fintech, and Innovation Report to President Donald J. Trump Executive Order 13772 on Core Principles for Regulating the United States Financial System Counselor to the Secretary*, [41]
<https://home.treasury.gov/sites/default/files/2018-07/A-Financial-System-that-Creates-Economic-Opportunities---Nonbank-Financi....pdf> (accessed on 22 August 2018).
- Mol-Gómez-Vázquez, A., G. Hernández-Cánovas and J. Koeter-Kant (2018), *Legal and Institutional Determinants of Factoring in SMEs: Empirical Analysis across 25 European Countries*, [52]
<http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12260>.

- Moritz, A., J. Block and A. Heinz (2017), *Financing Patterns of European SMEs: An Updated Empirical Taxonomy and Determinants of SME Financing Clusters*, http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_40.pdf. [20]
- Moritz, A., J. Block and A. Heinz (2016), *Financing patterns of European SMEs - an empirical taxonomy*, <http://dx.doi.org/10.1080/13691066.2016.1145900>. [19]
- Nassr, I. and G. Wehinger (2015), *Opportunities and limitations of public equity markets for SMEs*, <https://www.oecd.org/finance/Unlocking-SME-finance-through-market-based-debt.pdf>. [31]
- OCDE (2018), *Études économiques de l'OCDE : Turquie 2018 (version abrégée)*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/g2g9b732-fr>. [37]
- OCDE (2018), *Évaluation économique intermédiaire, 20 septembre 2018*, <http://www.oecd.org/fr/eco/perspectives/perspectives-economiques-analyses-et-projections/>. [70]
- OCDE (2018), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2018 (Version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-fr. [68]
- OCDE (2018), *OECD Economic Surveys: Italy 2017*, https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/eco_surveys-ita-2017-en.pdf?expires=1534944938&id=id&accname=ocid84004878&checksum=EBE57C865AA9FDCCC79897E03324776B (accessed on 22 August 2018). [51]
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, novembre 2018*, OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/888933880014>. [1]
- OCDE (2018), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2018 Numéro 1*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-1-fr. [2]
- OCDE (2016), “Le rôle du tutorat-investissement dans le financement des PME”, in *Le financement des PME et des entrepreneurs 2016 (Version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-6-fr. [33]
- OCDE (2015), *Études économiques de l'OCDE : Japon 2015*, Éditions OCDE, Paris, https://dx.doi.org/10.1787/eco_surveys-jpn-2015-fr. [71]
- OCDE (2011), *Financing High-Growth Firms : The Role of Angel Investors*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>. [69]
- OCDE (à paraître), *Le financement des PME et des entrepreneurs 2019 (Version abrégée) : Tableau de bord de l'OCDE*. [9]
- Organisation mondiale du commerce (2016), *Le financement du commerce et les PME - Comblent les lacunes en matière d'offre*, https://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/tradefinsme_f.pdf. [17]
- Park, H., C. Ruiz and T. Tressel (2015), *Determinants of Long-Term versus Short-Term Bank Credit in EU Countries*, <http://documents.worldbank.org/curated/en/942521468184773633/pdf/WPS7436.pdf>. [8]

- Paroma, S. and C. Mann (2010), *The Financial Structure of Startup Firms: The Role of Assets, Information, and Entrepreneur Characteristics*, [18]
- Pessarossi, P. and F. Vinas (2015), *The supply of long-term credit after a funding shock: evidence from 2007-2009*, <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01224523/document>. [50]
- Pradhan, R. et al. (2017), *Venture capital investment, financial development, and economic growth: the case of European single market countries*, <http://dx.doi.org/10.1080/13691066.2017.1332802>. [25]
- Preqin (2018), *2018 Preqin Global Private Debt Report*, <http://docs.preqin.com/samples/2018-Preqin-Global-Private-Debt-Report-Sample-Pages.pdf>. [27]
- Slovik, P. and B. Cournède (2011), “Macroeconomic Impact of Basel III”, *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, No. 844, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5kghwnhkkjs8-en>. [49]
- Ständer, P. (2017), *Public policies to promote venture capital: How to get national and EU measures in sync*, Institut Jacques Delors, https://www.delorsinstitut.de/2015/wp-content/uploads/2017/08/20170831_Venture-Capital-Policies_St%C3%A4nder.pdf (accessed on 22 August 2018). [42]
- The American Angel (2017), *The first in-depth report on the demographics and investing activity of individual American angel investors*, <http://www.theamericanangel.org> (accessed on 14 August 2018). [36]
- United Capital Funding (2018), *World Factoring Industry \$3 Trillion Business*, <https://www.ucfunding.com/world-factoring-industry-3-trillion-business/>. [15]
- United States Federal Reserve Board (2018), *Senior Loan Officer Opinion Survey on Bank Lending Practices - October 2018*, <https://www.federalreserve.gov/data/sloos/sloos-201810.htm#aboutMenu> (accessed on 25 July 2018). [12]
- Western Australian Auditor General (2017), *Timely Payment of Suppliers*, <http://www.audit.wa.gov.au> (accessed on 21 August 2018). [40]
- WFE (2018), *An overview of WFE SME markets*, <https://www.world-exchanges.org/news/articles/world-federation-exchanges-publishes-report-global-sme-markets>. [29]
- World Federation of Exchanges (2017), *SME Financing and Equity Markets*, <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/files/18/Studies---Reports/398/WFE-Report-on-Equity-Market-Financing-of-SMEs.pdf>. [32]
- World Federation of Exchanges (2017), *WFE Report on SME Exchanges*, <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/news/world-exchange-news/world-federation-of-exchanges-publishes-report-into-sme-financing-equity-marketsp%2Ffiles%2F18%2FStudies---Reports%2F310%2FWFE-Report-on-SME-Exchan>. [30]

World Federation of Exchanges & Milken Institute (2017), *Small and Medium-sized Enterprises and SME exchanges*, <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/news/world-exchange-news/world-federation-of-exchanges-publishes-joint-report-with-milken-institute-on-sme-exchanges>. [28]

2. Encourager l'usage des actifs incorporels pour élargir l'accès des PME au financement

Ce chapitre explique dans les grandes lignes en quoi les actifs incorporels peuvent être utiles aux PME pour obtenir des financements externes, et s'intéresse plus particulièrement au financement par l'emprunt. Il décrit les difficultés que pose le financement adossé à des actifs incorporels et offre des arguments en faveur d'une éventuelle intervention des pouvoirs publics. Après avoir présenté des initiatives prises par différents pays, le chapitre se conclut par un examen des conséquences pour l'action publique et des enseignements tirés.

Ce chapitre se fonde sur une publication de la série des études des politiques à l'égard des PME et de l'entrepreneuriat (SME and Entrepreneuriat Policy Papers), rédigée par Martin Brassel, consultant pour le CFE et PDG de Inngot Limited, et Kris Boschmans, analyste des politiques à l'OCDE (CFE/SMEE).

https://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-the-use-of-intangibles-to-strengthen-sme-access-to-finance_729bf864-en

Introduction et contexte

Le financement adossé à des actifs incorporels recoupe deux grands domaines de l'action publique : l'innovation (et ses relations bien connues avec la croissance et la compétitivité), et l'accès des PME aux financements. Le présent chapitre s'inspire de précédents travaux de l'OCDE sur ces questions, comme le document « *New approaches to SME and entrepreneurship financing: Broadening the range of instruments* », qui répertorie les différentes difficultés à surmonter sur les marchés financiers, tant du côté de la demande que de l'offre (OCDE, 2015^[43]), et les études de l'OCDE sur le capital intellectuel et l'impact économique de la propriété intellectuelle. Ce chapitre suit l'approche double prônée par les Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME, qui consiste à déterminer s'il serait faisable d'élargir la gamme des actifs susceptibles d'être utilisés comme sûretés réelles pour y inclure les actifs incorporels, afin de faciliter l'accès au crédit pour les entreprises dont l'activité repose sur les connaissances (G20/OCDE, 2015^[44]).

Que sont les actifs incorporels et pourquoi sont-ils importants ?

Les actifs incorporels sont des actifs dépourvus de substance physique, qui peuvent être globalement classés en trois catégories : i) données informatisées ; ii) capital d'innovation ; et iii) compétences économiques (Tableau 2.1).

Tableau 2.1. Typologie des actifs incorporels

Catégorie d'actifs incorporels	Types d'actifs incorporels
Données informatisées	Logiciels Bases de données
Capital innovant	R-D Explorations minières Droits d'auteur et actifs créatifs Élaboration de produits dans les services financiers Nouveautés dans la conception architecturale et d'ingénierie
Compétences économiques	Campagne de notoriété Études de marché Formation du personnel Conseil en gestion Investissements dans la propre organisation de l'entreprise

Source : (Corrado, Hulten and Sichel, 2005^[45]).

On a vu dans le premier chapitre que le prêt bancaire classique demeure la principale source de financement externe pour la grande majorité des petites et moyennes entreprises (PME) et que la plupart des initiatives visant à faciliter l'accès aux financements sont par conséquent centrées sur les prêts bancaires. Or, les banques accordent généralement une grande importance aux sûretés classiques, alors que les propositions de valeur des PME reposent de moins en moins sur les actifs habituellement acceptés en garantie, d'où, potentiellement, un problème fondamental pour le financement.

Dans les pays de l'OCDE comme dans les économies émergentes, l'investissement dans les actifs incorporels dépasse, depuis quelques années, l'investissement dans les actifs matériels. Au Royaume-Uni, par exemple, les actifs incorporels représentent, d'après une estimation, jusqu'à 80% de la valeur des entreprises¹. Il existe un lien entre

investissements dans les actifs incorporels et performance économique, non seulement au niveau des entreprises mais aussi au niveau des pays. De récentes études ont conclu que, dans l'UE, la contribution des actifs incorporels était étroitement corrélée à la productivité globale, aux effets d'entraînement des entreprises qui investissent sur celles qui ne le font pas, et à l'activité de capital-risque (Corrado, Haskel et al., 2012). De même, aux États-Unis, les entreprises qui déposent des brevets contribuent de façon disproportionnée à l'emploi (Graham, Grim et al., 2015).

Ce constat est particulièrement vrai pour les entreprises à forte croissance axées sur l'innovation, qui constituent une faible fraction de la population de PME mais une part disproportionnée de la création d'emplois et de la valeur ajoutée. En dépit de la contribution incontestable qu'apportent la propriété intellectuelle et d'autres actifs incorporels aux modèles économiques utilisés par ces entreprises, il reste difficile à ce jour de tirer parti de ces actifs pour accéder au financement. Il est incontestable que ces entreprises, en particulier, tireraient avantage de la possibilité de nantir des actifs incorporels, mais on trouve aussi ces derniers dans un large éventail de secteurs et d'entreprises. Ainsi, les actifs incorporels sont certes très présents dans les secteurs des logiciels et des biotechnologies, mais ils représentent aussi une proportion non négligeable des actifs dans des secteurs plus traditionnels comme le textile, ou même l'immobilier (Brand Finance Institute, 2017^[46]). .

Financement par l'emprunt

Au moins trois formes de prêts classiques, fournis par les banques commerciales et d'autres prêteurs, pourraient tirer parti d'un examen du rôle de la propriété intellectuelle.

- Le résultat le plus souhaitable, pour ce qui est de libérer la valeur que recèlent les actifs incorporels détenus par les entreprises, consiste à adosser des prêts à la valeur de ces actifs en nantissant des droits de propriété intellectuelle (prêts garantis).
- Un autre bénéfice consisterait, pour les prêts non garantis qui ne s'appuient pas sur la valeur de la propriété intellectuelle, à prendre néanmoins en compte l'existence de droits de propriété intellectuelle pour évaluer la solidité d'une entreprise.
- Il peut aussi être intéressant de mettre en relation la propriété intellectuelle avec les techniques de financement adossé à des actifs ; il est en effet possible d'utiliser les techniques de rétrocession de licences pour exploiter la valeur des actifs d'une manière qui réponde aux préoccupations concernant la propriété de ces actifs.

Étant donné que c'est principalement dans le contexte du financement par l'emprunt que la valeur des actifs incorporels est systématiquement sous-exploitée, c'est sur ce mode de financement que porte essentiellement la présente étude. Une meilleure compréhension et prise en compte du lien qui existe entre la réussite commerciale d'une entreprise et l'utilisation de ses actifs incorporels pourrait rendre l'activité de prêt plus sûre, qu'il s'agisse de prêts garantis ou non. Il convient cependant de relever qu'un usage accru des actifs incorporels peut aussi faciliter l'accès des PME à d'autres sources de financement, comme les aides financières, les prêts assortis de conditions libérales et les apports en fonds propres.

Aides financières et prêts assortis de conditions libérales

Les aides financières et les prêts assortis de conditions libérales sont souvent accordés dans la perspective de la création de nouveaux actifs incorporels. Les actifs incorporels qui seront créés grâce à ce type de financement existent rarement avant le lancement du projet, mais la capacité de les créer – y compris la propriété intellectuelle d'amont – doit être présente pour qu'une PME puisse soumettre un dossier crédible de demande de financement, seule ou dans le cadre d'un partenariat collaboratif. En ce sens, il existe un lien implicite entre le financement à des conditions favorables et la présence d'actifs de propriété intellectuelle et incorporels existants, ainsi que la création de nouveaux actifs de ce type.

Apports de fonds propres

Les investisseurs en fonds propres sont généralement conscients de la valeur de la propriété intellectuelle et des actifs incorporels, même si leur présence est rarement le critère unique, ni même un critère essentiel, de leur décision d'investissement. Les qualités professionnelles du chef d'entreprise et de l'équipe de gestion, par exemple, sont souvent bien plus décisives (Brassell and King, 2013^[47]). Des facteurs qui dépassent l'entreprise et ses actifs peuvent eux aussi jouer un rôle déterminant, par exemple des avantages fiscaux ou d'autres mesures publiques, ou encore la situation du marché sur lequel l'entreprise exerce son activité. De plus, il est rare que les investisseurs en fonds propres procèdent à des enquêtes détaillées sur la présence et la valeur de droits de propriété intellectuelle ou d'autres formes d'actifs incorporels dans le contexte du financement des premiers stades de la vie d'une entreprise.

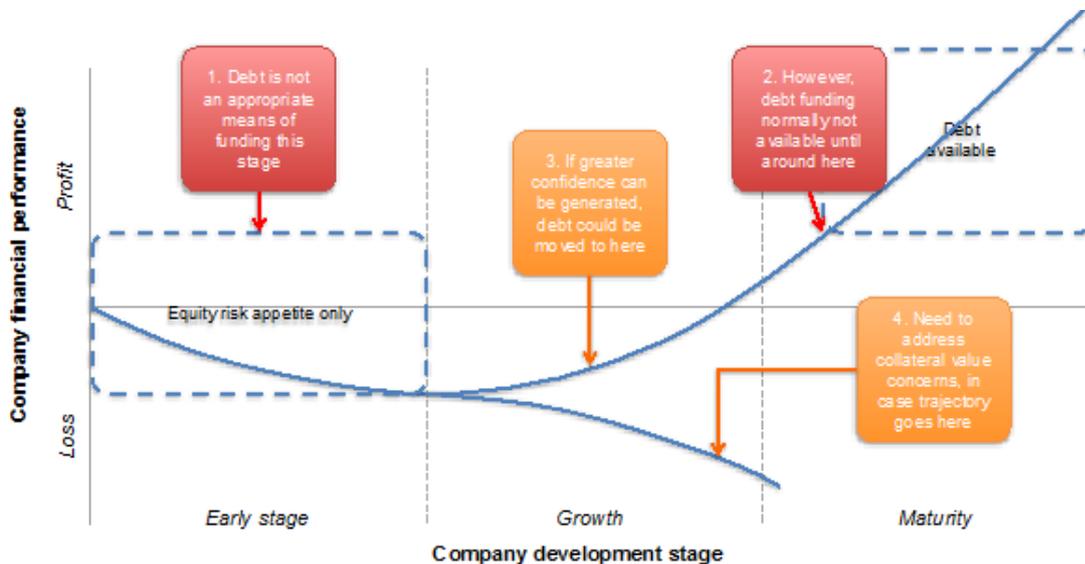
La défaillance potentielle du marché dans le financement par l'emprunt

Bien qu'ils soient utiles pour apporter une valeur à l'entreprise, les actifs incorporels ne sont pas faciles à apporter en garantie, et n'ont qu'une utilité limitée pour obtenir un financement externe. Cette contrainte est manifeste surtout pour le financement par l'emprunt et pour les entreprises qui sont relativement riches en actifs incorporels mais manquent d'actifs matériels qui seraient plus faciles à constituer en nantissement.

Dans les premières étapes de leur cycle de vie, ces entreprises ont largement recours au financement externe par apport de fonds propres, éventuellement associé à des aides financières, l'emprunt n'étant généralement pas une source de financement appropriée. Habituellement, les sources de fonds propres peuvent être complétées par des emprunts seulement lorsque ces entreprises ont acquis suffisamment de maturité et sont fermement installées dans une activité rentable. La période située au milieu, c'est-à-dire après les premiers stades du cycle de vie d'une entreprise mais avant qu'elle ait atteint une rentabilité durable, est parfois dénommée la « vallée de la mort » ; c'est une période pendant laquelle un financement externe est nécessaire pour réaliser les ambitions de croissance, mais insuffisamment disponible (Graphique 2.1).

Graphique 2.1. Représentation de la possibilité de recourir à un financement par l'emprunt à un stade précoce du cycle de vie de l'entreprise

L'axe des abscisses représente le stade de développement d'une PME, tandis que l'axe des ordonnées illustre sa performance cumulée en termes de profits et pertes.



Source : Inngot (2017).

Une meilleure disponibilité des financements fondés sur l'endettement durant cette phase libérerait davantage de croissance et permettrait à ces PME d'investir et d'innover. Cependant, les PME qui ont surtout investi dans des actifs incorporels ont beaucoup de difficultés à attirer du crédit. Étant donné que c'est principalement dans le contexte du financement par l'emprunt que la valeur des actifs incorporels est systématiquement sous-exploitée, c'est sur ce mode de financement que porte essentiellement la présente étude.

Il semble que le marché soit ici défaillant, en raison de quatre problèmes essentiels et persistants en rapport avec les actifs incorporels, qui seront expliqués en détail ci-après. Bien qu'aucune de ces difficultés, prise séparément, ne soit insurmontable, une intervention des pouvoirs publics peut être justifiée pour atteindre une échelle suffisante et faire baisser les coûts de transaction. L'absence de prise en compte systématique des actifs incorporels signifie que l'on n'utilise pas de systèmes ni de normes comparables à ceux qui ont été formulés, dans d'autres contextes, à l'appui des activités relatives au devoir de vigilance, parce que le besoin ne s'en est pas encore fait sentir. Dans le même temps, c'est aussi parce que de tels systèmes et normes sont absents que les actifs incorporels ne sont pas systématiquement pris en considération. L'appui des politiques publiques peut créer un cercle vertueux, dans lequel les institutions financières s'habituent à nantir des actifs incorporels, ce qui fait baisser les coûts de transaction et vice versa.

Difficultés rencontrées dans le financement adossé aux actifs incorporels

Valorisation

La première de ces difficultés consiste à valoriser les actifs incorporels. Pour que les prêteurs acceptent d'accorder des prêts garantis par des droits de propriété intellectuelle et

d'autres actifs incorporels, ils doivent avoir un minimum de confiance et d'assurance quant à leur valeur. À l'heure actuelle, toutefois, il n'existe aucune méthode normalisée pour valoriser les actifs incorporels. Trois méthodes courantes sont généralement acceptées en parallèle dans le secteur (Encadré 2.1).

Encadré 2.1. Méthodes de valorisation des actifs incorporels

La première approche, la méthode du coût, valorise les actifs incorporels en fonction des investissements qui ont été nécessaires, en amont, pour qu'ils voient le jour, minorés de déductions pour obsolescence juridique, fonctionnelle du marché et technique. Cette approche se décline en plusieurs variations, dont certaines accordent plus de poids au coût de remplacement ou au coût de reproduction qu'au coût historique. La méthode du coût part de l'idée qu'un acheteur indépendant ne serait pas disposé à payer plus que le montant nécessaire pour élaborer, reproduire ou remplacer les actifs en question. Cette méthode est souvent employée pour valoriser des actifs reposant sur des logiciels et pour appliquer des techniques de financement adossées à des actifs, mais elle n'est pas adaptée à tous les actifs incorporels ni à toutes les circonstances. En premier lieu, elle ne convient pas pour des actifs qui sont soumis au régime de protection des droits de propriété intellectuelle, puisque de tels actifs ne peuvent pas être légalement reproduits ou utilisés. Ensuite, pour certaines entreprises, il peut être très difficile d'isoler avec précision les coûts de création de certains actifs lorsque ceux-ci ont été élaborés sur une longue période. Troisièmement, l'acheteur peut souvent arguer que la création ou la mise en œuvre des actifs incorporels pourrait coûter moins cher que le prix annoncé par le vendeur. Enfin, les entreprises ne créent généralement pas des actifs en s'attendant à ce que leur valeur marchande se limite à leur coût et, en ce sens, cette méthode paraît intrinsèquement discutable.

La deuxième méthode consiste à évaluer la contribution que les actifs incorporels apportent aux revenus de l'entreprise. Cette approche est centrée sur les avantages économiques futurs que l'on peut s'attendre à recevoir grâce à ces actifs incorporels. Il existe plusieurs manières d'isoler la valeur des actifs incorporels de celle d'autres actifs au sein d'une entreprise. Les différentes méthodes s'appuient sur : la différenciation des bénéfices bruts (il s'agit d'évaluer la différence de marge qu'une entreprise peut obtenir avec un ensemble d'actifs donnés par comparaison avec d'autres options) ; les bénéfices excédentaires (calculer les revenus excédentaires obtenus à partir des actifs incorporels par différence avec le revenu total) ; et l'allègement au titre des redevances (évaluer ce qu'un tiers serait prêt à payer pour obtenir une licence). Cette dernière méthode est largement acceptée comme la technique de valorisation la plus précise, parce qu'elle s'appuie sur les transactions effectivement réalisées sur les licences relatives à la propriété intellectuelle et aux actifs incorporels. Néanmoins, cette méthode, comme les autres approches par le revenu, font appel à des estimations prospectives pour évaluer les contributions au revenu. C'est pourquoi ces méthodes de valorisation comportent des incertitudes inévitables qu'il convient d'examiner de près, et le risque devrait être estimé au regard des conditions de marché et de la performance historique effective des entreprises. Pour les jeunes entreprises, dont les flux de trésorerie sont moins installés, ces incertitudes seront plus problématiques.

La troisième méthode couramment utilisée pour valoriser les actifs incorporels consistera à déterminer la valeur sur le marché en se référant à des transactions commerciales comparables. Cette approche est centrée sur la comparaison de portefeuilles d'actifs

similaires qui ont récemment été vendus sur le marché. Si les actifs sont comparables, on peut calculer des « multiples » et les appliquer à la performance financière et aux actifs incorporels de l'entreprise cible. Cette approche constitue le meilleur moyen d'affecter une valeur vénale à des actifs incorporels, puisqu'elle repose sur des transactions effectives d'achat et de vente. Elle est cependant difficile à appliquer en pratique, compte tenu de l'absence de marchés transparents sur lesquels s'échangeraient des actifs incorporels, et de l'hétérogénéité des caractéristiques des actifs incorporels, qui les rendent difficilement comparables. De plus, les droits de propriété intellectuelle ne sont généralement pas vendus séparément, mais sont compris dans l'acquisition d'entités dans leur ensemble. C'est pourquoi il peut être difficile d'extraire la valeur de marché distincte des actifs incorporels.

Plusieurs normes et guides publiés, comme la norme internationale ISO 10668, les Principes généraux pour l'évaluation monétaire des brevets (DIN 77100), les normes ONARM A6800 et A6801 de l'Institut autrichien de normalisation, et celles établies par le *International Valuation Standards Council* (IVSC), visent à déterminer le caractère approprié de la méthode du coût historique, de l'approche par le marché et de la méthode du revenu. Ces normes, cependant, ne plaident pas pour l'adoption d'une méthode ou une autre ; elles indiquent simplement que ces trois approches peuvent être utilisées seules ou associées, en fonction de l'objet, du concept de valeur et des caractéristiques de marque des actifs incorporels en question.

En l'absence de méthode unique reconnue par tous, il arrive souvent que les résultats de la valorisation diffèrent largement selon la méthode utilisée. C'est pourquoi les valeurs de différents actifs incorporels peuvent intrinsèquement être impossibles à comparer. Ce problème met en évidence la nécessité, pour les bailleurs de fonds, de proposer un concept de valeur normalisé afin que les actifs incorporels puissent servir de sûreté. Dans ces circonstances, les prêteurs doivent prendre garde à attribuer une valeur réaliste aux actifs incorporels qu'ils sont disposés à accepter en garantie ; en effet, les prêteurs sous-estiment souvent la valeur réelle des actifs, parce qu'ils se fondent sur des valeurs de cession en cas de vente forcée.

L'éventualité que les processus de valorisation aboutissent à des conclusions différentes peut aussi donner lieu à des conflits d'intérêts dans la détermination d'une valorisation exacte. Si les prêteurs peuvent sous-estimer la valeur des actifs incorporels (en intégrant un degré considérable de risque dans leur valeur de cession), une procédure de valorisation financée par l'entreprise qui détient les actifs incorporels sera naturellement portée à gonfler la valeur des actifs. C'est pourquoi les interventions publiques devraient s'attacher à susciter de la confiance dans les rapports de valorisation et à inciter les investisseurs et les spécialistes à adopter un comportement responsable. Une solution, à cet égard, pourrait consister à exiger que les valorisations soient effectuées par des organisations homologuées par l'État, par des cabinets comptables multinationaux ou par des spécialistes du secteur privé dûment qualifiés. Cependant, le fait de concentrer cette tâche sur un petit nombre de grandes sociétés ou au sein de l'État peut créer des inefficiences sous la forme de coûts plus élevés, qui peuvent alors rendre ces services non rentables et hors de portée des PME.

Enfin, la valeur des actifs incorporels peut fluctuer considérablement au fil du temps. Par exemple, alors que la majeure partie des actifs corporels se déprécie, il est tout à fait possible que les actifs incorporels, s'ils sont bien gérés, s'apprécient, au contraire, au fil du temps. Les méthodes de valorisation des actifs corporels prennent généralement en

compte les effets de l'âge et l'état pour prévoir la valeur future. Or, des problèmes surgissent lorsqu'on veut appliquer ces méthodes aux actifs incorporels. En particulier, il est beaucoup plus difficile de prendre en considération l'obsolescence technique. De même, l'absence de polices d'assurance couvrant la perte des actifs incorporels (par atteinte ou invalidation de brevet) entraîne un risque substantiel eu égard à leur valorisation, par rapport à des actifs corporels qu'il est plus facile d'assurer contre le vol, l'incendie et d'autres formes de dommages. Face à de telles incertitudes, une activité de prêt reposant sur des actifs incorporels peut être limitée dans le temps afin d'atténuer le risque induit par la volatilité des actifs incorporels. L'adoption de méthodes de valorisation prudentes, qui réduisent la proportion des valeurs d'actifs reconnues dans le total des sûretés peut aussi contribuer à surmonter ce problème.

Difficultés d'obtention des droits effectifs sur les actifs incorporels

La deuxième difficulté que posent les actifs incorporels concerne l'obtention de droits effectifs sur ces actifs. Ce problème est exacerbé par les différences de régimes juridiques applicables aux garanties d'un pays à l'autre, et parfois par l'impossibilité de faire respecter les droits sur les sûretés en cas de difficultés. Ce phénomène pose des problèmes pratiques aux bailleurs de fonds lorsqu'il s'agit d'établir leurs droits sur les actifs incorporels. Il existe deux outils principaux pour ce faire : les structures de financement adossé à des actifs, et les mécanismes de garantie communément associés aux prêts à moyen ou long terme.

Dans le cadre d'une approche d'adossé, établir les droits suppose d'acheter les actifs au titre d'un contrat juridiquement contraignant, qui confère au prêteur la propriété légale des actifs, tandis que le vendeur en conserve le droit d'usage. En cas de défaut de remboursement du prêt, le prêteur reprend pleinement possession des actifs sans qu'il soit besoin d'en transférer la propriété. Des méthodes de ce type sont appliquées aux actifs incorporels dans plusieurs pays, dont la Corée et le Royaume-Uni.

Le deuxième mécanisme permettant d'établir les droits sur des actifs de propriété intellectuelle consiste à appliquer des frais fixes ou un nantissement. Ces mécanismes dispensent les prêteurs d'obligations d'entretien et évitent que les actifs soient cédés ou utilisés autrement qu'aux fins de l'activité normale de l'entreprise. Bien qu'il soit possible d'avoir recours à l'hypothèque pour les actifs incorporels, c'est une procédure complexe, qui pose des difficultés lorsque l'entreprise doit prendre des mesures pour se protéger contre une atteinte suspectée. La méthode des frais fixes ou du nantissement est le mécanisme de garantie privilégié dans certaines juridictions.

Pour établir les droits sur des actifs incorporels, il faut vérifier trois points : l'existence et le propriétaire de l'actif ; des droits antérieurs sur l'actif qui pourraient exister à la date de signature de l'accord de prêt ; et toute circonstance qui pourrait nuire au droit dont dispose légalement le prêteur sur l'actif postérieurement à la création du mécanisme de garantie. Une fois ces points vérifiés, les droits sur la sûreté doivent être confirmés par l'enregistrement de l'actif, afin d'affirmer la position prioritaire du prêteur eu égard à l'actif et de notifier l'existence de ce droit à d'autres parties prenantes. Lorsqu'ils enregistrent des privilèges et des droits sur les sûretés, les prêteurs doivent être conscients que la mise à jour et la publication des registres prend un certain temps. En Chine, par exemple, l'enregistrement des gages sur brevets, sur marques déposées et sur biens protégés par des droits d'auteur est assuré par des administrations distinctes, et chaque registre est publié selon des périodicités différentes (à l'exception du registre des gages sur droits d'auteur, qui n'est pas publié du tout).

Lorsqu'une entreprise a des actifs qui se rapportent uniquement à son territoire national, il est probable que les prêteurs ne rencontreront guère de difficultés à enregistrer leurs droits sur la plupart des types de propriété intellectuelle. Cependant, lorsqu'une entreprise possède un vaste portefeuille de droits de propriété intellectuelle qui est enregistré dans plusieurs pays, il peut être plus problématique de faire respecter les droits sur les sûretés, surtout si les actifs concernent des pays qui ne sont pas soumis à la *common law* ou à un régime bien établi en matière de sûretés. À cet égard, la normalisation des pratiques et du partage d'information entre établissements prêteurs qui exigent des garanties en matière de sûretés sur différents territoires pourrait faire baisser les coûts de transaction.

Problèmes de redéploiement et absence de marchés secondaires liquides

La troisième contrainte concerne le redéploiement des actifs incorporels, c'est-à-dire la capacité d'une entreprise à utiliser les actifs incorporels d'une autre. Lorsqu'on envisage un redéploiement, la performance opérationnelle de l'entreprise qui possède les actifs revêt une importance particulière. Si l'entreprise propriétaire connaît des difficultés financières, il se peut que la valeur réalisable de ses actifs ait disparu, surtout si la propriété intellectuelle et les actifs incorporels sont un facteur de ses difficultés. Dans certaines circonstances, d'autres entreprises peuvent néanmoins s'intéresser encore à ces actifs, même dans un contexte de liquidation potentielle. Dans d'autres cas, il existe des problèmes pratiques relatifs à la séparabilité des actifs incorporels de leur société mère. Les actifs peuvent par exemple être associés à un modèle opérationnel si unique en son genre qu'aucune autre entreprise ne peut en tirer de la valeur. Il se peut aussi que les actifs aient été dépréciés ou endommagés par négligence, ou qu'ils soient incomplets ou dépourvus d'un facteur crucial (comme le savoir-faire) pour la réalisation de leur plein potentiel. Dans de telles circonstances, divers obstacles juridiques et techniques peuvent empêcher le redéploiement des actifs incorporels d'une entreprise en difficulté.

Le manque de marchés ouverts et transparents pour les actifs incorporels (par comparaison avec les actifs corporels que possède généralement une entreprise) est un autre problème structurel bien connu. Il existe certes des marchés pour la vente de droits de propriété intellectuelle et d'actifs incorporels, mais ils sont pour la plupart informels. Sur les marchés formels (comme les adjudications de droits de propriété intellectuelle) s'échangent principalement (mais pas seulement) des actifs mis en vente par des sociétés de négoce, ce qui ajoute aux difficultés rencontrées pour redéployer ces actifs et réaliser leur valeur à la liquidation.

Coûts de transaction

La quatrième contrainte importante qui concerne les actifs incorporels dans le contexte du financement par l'emprunt est le niveau élevé des coûts de transaction qu'ils impliquent. L'hétérogénéité des actifs incorporels les rend souvent impossible à comparer, ce qui limite la possibilité, pour les bailleurs de fonds, d'acquérir une expérience substantielle à partir d'un ensemble bien défini d'actifs incorporels. Par suite de ce manque d'habitude, il est difficile de paramétrer les conditions de service de la dette.

Le fait que les actifs incorporels soient souvent insuffisamment déclarés (et même, bien souvent, n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise) contribue encore à accroître les coûts de transaction du financement par l'emprunt adossé à des actifs incorporels. Même lorsque la déclaration des actifs incorporels est plus claire, les prêteurs persistent souvent à considérer que les actifs incorporels n'ont aucune valeur, ou constitue un passif, minimisant ainsi leur contribution réelle. L'absence de définition normalisée des actifs qui

doivent être déclarés dans les états financiers crée une asymétrie d'information entre les entreprises et leurs actionnaires (tant du côté de l'offre que de la demande). Pour surmonter ce décalage, les organismes prêteurs (et d'autres parties prenantes) doivent mener de plus amples recherches, qui se traduisent par des coûts de transaction supplémentaires. Un état du capital intellectuel, une déclaration intégrée et d'autres méthodes standardisées d'établissement de rapports peuvent remédier à ces lacunes d'information et abaisser les coûts de transaction relatifs au nantissement d'actifs incorporels. Cependant, l'élaboration de telles normes devra venir des organismes de normalisation comptable, ce qui ne sera vraisemblablement possible qu'après l'émergence de marchés actifs et transparents, permettant de recouvrer la valeur des actifs incorporels. Une troisième contrainte qui freine l'abaissement des coûts de transaction est que les banques comprennent mal les actifs incorporels et la contribution qu'ils apportent aux modèles d'activité (une situation qui résulte peut-être de la sous-déclaration des actifs incorporels). Sur un marché de plus en plus numérique, il existe de multiples points de parité entre actifs incorporels et actifs corporels et, de ce fait, de nombreux mécanismes de financement prennent déjà en considération la valeur des actifs incorporels. Dans le secteur informatique, par exemple, le matériel que constituent les ordinateurs (biens corporels) ne peut fonctionner qu'en présence d'un logiciel (bien incorporel). Cette interdépendance du matériel et du logiciel est tout aussi omniprésente dans le secteur automobile. Sensibiliser à la relation parfois symbiotique qui existe entre actifs corporels et incorporels peut contribuer à réduire les asymétries d'information décrites ci-dessus. À cet égard, les interventions publiques (au moyen d'outils et d'incitations) qui offrent un cadre permettant de mener des expériences, d'extraire et d'analyser des données, et de tirer des enseignements seront utiles pour dépasser cet obstacle.

Les pratiques actuelles du soutien public au financement adossé à des actifs incorporels

Les problèmes et contraintes présentés ci-dessus démontrent de façon convaincante qu'il existe une défaillance du marché du financement extérieur pour les PME, pour ce qui concerne le financement par l'emprunt adossé à des actifs incorporels. Il se peut fort bien que le manque d'ampleur et d'expérience soit le principal obstacle à l'élaboration de solutions fondées sur le marché. Par exemple, les marchés secondaires resteront illiquides tant que l'échelle ne sera pas suffisamment importante. En conséquence, les organismes prêteurs demeurent réticents à l'idée d'accepter les actifs incorporels en tant que sûreté, ce qui entrave le développement de marchés liquides, et ainsi de suite. Un autre exemple est celui du coût de l'estimation de la valeur des actifs incorporels, qui ne diminuera qu'avec l'accumulation d'une expérience suffisante mais, au vu du niveau élevé de ces coûts, il est peu probable que des procédures et processus soient mis sur pied à cette fin. Il est probable que ce cercle vicieux ne pourra être résolu que par la mise en place d'un filet de sécurité, fourni ou facilité par les pouvoirs publics.

De nombreux pays ont déjà reconnu l'existence de cette défaillance du marché et créé un système de soutien pour y remédier. Il convient de noter que, si les initiatives visant à encourager le nantissement d'actifs incorporels sont relativement rares et souvent dans leurs tout premiers stades, de nombreux pays ont imaginé d'autres mécanismes d'appui pour faciliter l'accès aux financements des PME riches en actifs incorporels. Plusieurs pays proposent un dispositif de garantie de crédit qui est adapté aux PME innovantes dont le modèle économique repose sur des actifs incorporels plutôt que sur des actifs corporels. D'autres moyens d'atteindre cet objectif sont les « boîtes à innovation » ou « à brevet » (« *innovation boxes* » et « *patent boxes* »), des régimes fiscaux privilégiés qui

offrent un taux d'imposition réduit sur les revenus des produits ou services émanant de droits de propriété intellectuelle admissibles. Une trentaine de pays (dont de nombreux pays européens) offrent aussi une incitation à l'innovation sous forme de crédits d'impôt au titre des dépenses de R-D. Le premier chapitre de la présente publication, ainsi que les notes relatives aux pays ayant fourni des données pour le tableau de bord (chapitre 3), offrent une vue d'ensemble des principaux instruments utilisés par les pouvoirs publics pour soutenir les PME qui ont besoin de financements. La présente section se concentre sur la description des initiatives prises par les autorités de plusieurs pays pour soutenir directement le financement adossé à des actifs incorporels.

Europe

La France ne propose pas de mécanisme de financement qui serait directement adossé à la valeur des droits de propriété intellectuelle ou d'autres actifs incorporels, mais elle a mis en place plusieurs politiques de soutien aux entreprises innovantes pour leur faciliter l'accès au financement à leurs différents stades de développement. En octobre 2017, l'Observatoire français du financement des entreprises par le marché a publié une enquête sur les questions relatives aux actifs incorporels et à leur financement (OFEM, 2017). Cette étude porte sur le problème des PME (y compris les micro-entreprises) qui ne peuvent pas utiliser les actifs incorporels pour garantir leurs crédits. Ce constat découle lui-même de la reconnaissance du fait que la transition numérique représente un défi de taille pour les PME dans les années à venir, qui pourrait être difficile à financer sur les seuls bénéfices non distribués. Des débats supplémentaires avec le ministère des Finances et d'autres parties prenantes sont attendus à ce stade.

Dans le même esprit, l'Italie offre une large gamme de mécanismes de soutien au financement des PME, en particulier le recours aux garanties de crédit, dont certaines ciblent les PME innovantes, et dans lesquels la présence de certains actifs incorporels peut servir à signaler le caractère innovant de l'entreprise. Ce pays n'a toutefois pas mis en place de politiques spécifiques concernant le nantissement d'actifs incorporels. En 2008, un protocole d'accord portant sur l'évaluation économique des brevets a cependant été signé, en vue d'établir une méthodologie commune permettant d'assigner une valeur économique aux brevets. Cette procédure, qui s'est avérée techniquement complexe, repose sur cinq modules différents intégrant 86 indicateurs.

Au Royaume-Uni, l'Office de la propriété intellectuelle (IPO) propose depuis plusieurs années aux PME un programme d'audits subventionnés des droits de propriété intellectuelle (à hauteur de quelque 300 audits chaque année). Si ces audits sont avant tout destinés à encourager les entreprises à élaborer et renforcer leurs stratégies de protection de la propriété intellectuelle, les évaluations menées font apparaître qu'ils contribuent aussi à améliorer la sensibilisation à la valeur de ces actifs, et qu'ils ont aidé des PME à trouver des financements. Il semble que le gouvernement ait manifesté son intérêt pour une accentuation du soutien public à cet égard.

Chine

La Chine est le marché le plus actif pour le financement par la propriété intellectuelle appuyé par l'État. Depuis 2006, il s'est rapidement développé : en 2015, quelque 2 000 entreprises recevaient, sous une forme ou une autre, un soutien au financement adossé à la propriété intellectuelle. En Chine, ce secteur repose sur plusieurs acteurs, dont l'État (au travers de son Office d'État pour la propriété intellectuelle), le ministère des

Finances et divers fonds spécialisés dans des domaines à forte croissance, visant à encourager la participation des prêteurs commerciaux.

Ces fonds dédiés se sont avérés particulièrement utiles pour le développement des portefeuilles adossés à la propriété intellectuelle en Chine, et Shanghai est au cœur de cette activité, compte tenu de sa forte population de PME de hautes technologies. Le fonds dédié de Shanghai a pour but de développer l'octroi de prêts à court terme aux PME. Le succès enregistré par ce fonds au cours des dix dernières années repose largement sur trois initiatives principales :

- l'établissement de normes et de pratiques financières approuvées en ce qui concerne les critères d'évaluation et les principes opérationnels relatifs au nantissement de droits de propriété intellectuelle ;
- le recours à des opérations pilotes et à l'expérimentation, comme la création, à Pudong en 2006, d'un fonds de 100 millions RMB qui garantit des prêts accordés aux PME de hautes technologies à un stade précoce, sur la base de la propriété intellectuelle et de la survalueur ;
- la rationalisation des procédures administratives, comme l'enregistrement des contrats de nantissement de la propriété intellectuelle.

En 2013, 500 prêts avaient été consentis à des PME de Shanghai pour un total de 1.8 milliard RMB. En dépit du succès de ce programme, il reste plusieurs goulets d'étranglement, qui sont en cours de règlement par le bureau de la propriété intellectuelle à Shanghai : obstacles à la transposition à plus grande échelle (immaturité du marché, coûts élevés, questions de risque), diversité insuffisante des cibles d'intervention (jusqu'à maintenant, essentiellement les brevets) et manque de cohérence des critères et cadres d'évaluation.

Japon

Au Japon, le financement adossé à la propriété intellectuelle a commencé en 1995 et n'a cessé de se développer jusqu'en 2015, année où quelque 260 entreprises avaient bénéficié de prêts en rapport avec la propriété intellectuelle, pour un volume total de transactions de 16 milliards JPY. Le Japon s'efforce actuellement de remédier aux asymétries d'information en apportant son soutien aux processus de prise de décision en matière de crédit des organismes régionaux de prêt aux entreprises, principalement les banques et coopératives de crédit agréées. Ces initiatives sont menées sous la férule de l'Office japonais des brevets (*Japan Patent Office*, JPO) et de l'Agence japonaise des services financiers, suivant un axe double. Le premier est le financement de quelque 150 rapports d'évaluation de propriété intellectuelle chaque année au bénéfice des banques agréées. Ces rapports recensent les actifs incorporels détenus par les principales PME et leur rôle dans la crédibilité et la solidité financière de ces entreprises (exprimé en valeur financière). Le second, destiné à compléter le premier, porte sur l'éducation institutionnelle, avec l'organisation de symposiums et de séminaires annuels offrant aux organismes prêteurs des informations sur les droits de propriété intellectuelle existants et leur contribution aux flux de trésorerie et aux modèles économiques des PME. Ces rapports et ces actions de formation ont permis aux prêteurs d'intégrer ce type de collecte d'informations dans leur processus d'octroi de prêts, ce qui devrait se traduire par une normalisation du financement adossé à la PI.

Corée

Dans sa volonté de devenir une « économie créative », la Corée a apporté plusieurs améliorations au soutien qu'elle fournissait déjà, depuis 2013, au financement adossé à la propriété intellectuelle et aux actifs incorporels. Les initiatives les plus visibles en la matière sont le fait de la Banque coréenne de développement (*Korean Development Bank*, KDB), et notamment son opération « Techno Banking ». Aux termes de ce programme, elle accorde des prêts pour l'acquisition, la commercialisation et le nantissement de droits de propriété intellectuelle, tandis que son fonds « Pioneer » investit dans la propriété intellectuelle et se rémunère sur les licences. En parallèle, la KDB a établi un fonds de collecte des actifs de propriété intellectuelle dépréciés, qui s'occupe des problèmes de liquidation des actifs incorporels. La Corée bénéficie aussi de mécanismes de garantie de crédit très développés, dont certains soutiennent les financements adossés à des actifs incorporels ; le fonds coréen de garantie de crédit KODIT, KOTEC et CGF sont les principaux acteurs sur ce créneau. KODIT est la plus ancienne et la mieux établie de ces sociétés, avec un capital de 4.7 milliards USD. Elle propose de garantir jusqu'à 95 % de la valorisation d'actifs de propriété intellectuelle à des fins d'emprunt ou de titrisation. Ses programmes de prêt sont utiles pour obtenir des engagements d'autres banques en faveur d'un financement adossé à la propriété intellectuelle, bien que les modalités précises de la fourniture de ce type de prêt restent floues.

Malaisie

En Malaisie, les financements en rapport avec la propriété intellectuelle sont du ressort de MyIPO, une société qui reçoit l'assistance du ministère des Finances et de la *Multimedia Development Corporation*. Les travaux de MyIPO se concentrent sur deux domaines. Le premier est la formulation de normes en matière de valorisation de la propriété intellectuelle. Le modèle mis au point est destiné à renforcer la confiance des prêteurs dans la valeur attribuée aux actifs de propriété intellectuelle, et énumère les étapes du processus de valorisation et de financement adossé à la propriété intellectuelle, tout en précisant que la méthode de l'allègement de redevances devrait constituer l'approche standard de la valorisation aux fins de l'évaluation des demandes de prêts (le modèle offre des exemples montrant comment appliquer la méthode aux brevets, aux marques déposées et aux biens protégés par des droits d'auteur). Le deuxième axe d'investissement pour MyIPO consiste à aider les entreprises et particuliers locaux à mieux comprendre le processus d'estimation et de valorisation de la propriété intellectuelle, grâce à un programme de formation et de certification assuré en collaboration avec des cabinets de conseil spécialisés dans ce domaine à l'étranger. Ces cabinets de conseil ont également facilité l'octroi des premiers prêts de ce type en Malaisie, qui ont jusqu'à maintenant été financés par le fonds *Malaysia Debt Ventures*, capitalisé à hauteur de 200 millions MYR par l'État. Le fonds offre aux entreprises des prêts garantis à 5 ans (assurés par l'organisme de garantie de crédit – *Credit Guarantee Corporation* – de Malaisie), à concurrence de 10 millions MYR ou 80 % de la valeur de la propriété intellectuelle sous-jacente, avec un différé d'amortissement de 12 mois et une bonification d'intérêt de 2 % à titre d'incitation. Jusqu'à maintenant, seules onze entreprises ont pu recevoir un prêt sur la base de ce mécanisme. Le fait que d'autres organismes prêteurs n'offrent pas de services similaires et la présence de plusieurs contraintes juridiques concernant la validité des droits sur la propriété intellectuelle pourraient constituer les principaux freins à une adoption plus large de ces prêts adossés à des actifs de propriété intellectuelle.

Singapour

Singapour ne dispose pas de fonds spécialisés dans le financement adossé à la propriété intellectuelle, mais fournit aux banques commerciales des garanties allant jusqu'à 80 % de la valeur des actifs de propriété intellectuelle détenus par les emprunteurs (dans la limite d'un plafond). Les garanties sont fournies par le biais d'un mécanisme *ad hoc* de 100 millions SGD administré par IP ValueLab, une filiale de l'Office national de la propriété intellectuelle, et couvrent brevets, marques déposées et biens protégés par des droits d'auteur. Les valorisations sur lesquelles reposent le financement doivent être menées par un membre d'un jury de valorisation agréé. Cette initiative a vu le jour en avril 2013 mais elle s'est développée lentement, parce que les banques ne sont pas habituées à travailler avec des actifs incorporels, que le processus d'inscription au programme est relativement informel et que les coûts de transaction à prévoir sont élevés. Pour remédier à ces contraintes, les autorités ont encouragé les entreprises candidates à mener une procédure de valorisation peu onéreuse afin d'évaluer l'intérêt des prêteurs pour ce mécanisme de garantie. Deux banques locales, DBS et UOB, ont, depuis, consenti plusieurs prêts à des entreprises titulaires de brevets, et sollicitent d'autres emprunteurs prospectifs.

États-Unis

Les États-Unis en sont à un stade relativement avancé dans le financement adossé à la propriété intellectuelle et aux actifs incorporels. Les initiatives en la matière sont exclusivement le fait du secteur privé ; le bureau américain des brevets (*US Patent and Trademark Office* – USPTO) s'intéresse principalement au régime des droits et ne s'occupe pas du soutien aux entreprises. Aux États-Unis, les brevets sont communément utilisés comme sûreté pour garantir des prêts. Une analyse menée par l'USPTO indique que ce type d'activité de prêt est fortement concentré sur un petit nombre de prêteurs et de détenteurs de brevets. De fait, les six plus gros prêteurs représentent les deux tiers du nombre total de droits, et les sept plus grands propriétaires de brevets représentent 20 % des prêts. Cette forte concentration de l'activité de financement adossé à des actifs incorporels sur de grands acteurs et de grosses transactions (qui impliquent de nombreux autres actifs tels que comptes clients, stocks et trésorerie) indique que la valeur des brevets ne facilite pas nécessairement l'octroi de financements. Il semble que les prêteurs utilisent les brevets pour obtenir un degré supplémentaire de contrôle sur les emprunteurs en cas de défaut (aux termes de l'article 9 du Code de commerce uniformisé, indépendamment de la valeur réelle d'un brevet). Aussi, il est peu probable que cette pratique ait aidé les PME à obtenir des financements qu'elles n'auraient pas pu se procurer autrement.

Interventions des pouvoirs publics : points communs et différences

Les mesures visant à asseoir la confiance sont un point commun à tous les mécanismes appuyés par les États. Un point clé, à des fins de comparaison, concerne le niveau et la nature de la couverture offerte par la garantie : de 50 % en Malaisie, elle grimpe à 80 % à Singapour et 95 % en Corée pour atteindre jusqu'à 100 % en Chine.

On observe sur plusieurs marchés des mesures visant à élargir l'offre de spécialistes compétents en valorisation, même si l'Office japonais des brevets a adopté une approche plus directe en dirigeant lui-même l'élaboration des rapports de valorisation, rédigés par des sociétés privées. La mainmise de l'État sur ce processus est apparemment la plus marquée en Corée ; présente mais appliquée indirectement en Chine ; et exercée au

travers d'orientations et de fonctions administratives ou de contrôle, respectivement en Malaisie et au Japon ; la maîtrise du processus est laissée aux forces du marché à Singapour, une pratique qui correspond davantage à ce qui se fait dans d'autres régions du monde.

Le caractère plus ou moins décentralisé de ces mesures varie fortement d'un pays à l'autre. En Corée, les initiatives de financement sur actifs incorporels font l'objet de décisions au niveau de l'administration centrale, tandis qu'au Japon, il s'agit surtout d'aider les prêteurs locaux à mieux comprendre les droits de propriété intellectuelle de leurs clients, au lieu de chercher à changer d'échelle rapidement en travaillant avec les plus grandes institutions de prêt. La Chine occupe une place intermédiaire, en permettant aux régions et aux localités d'élaborer leurs propres mécanismes. Elle a activement mis à l'essai la décentralisation de certains aspects, comme l'enregistrement des nantissements.

Conséquences pour l'action publique et enseignements tirés

Bien que l'approche des pouvoirs publics puisse dépendre des caractéristiques de la population de PME du pays, de la nature de ses activités opérationnelles, de la culture existante en matière de droits de propriété intellectuelle et de l'importance de divers actifs incorporels dans la valeur des entreprises, il est néanmoins possible de tirer quelques enseignements des politiques appliquées jusqu'à maintenant.

Pour passer à l'échelle supérieure, il faudra abaisser les coûts de transaction et adopter une approche à long terme

Les mécanismes de financement devraient être conçus de manière à pouvoir fonctionner à grande échelle et absorber des pertes potentielles. En l'absence d'aide ou d'intervention, les prêteurs privés s'orienteront naturellement vers des opérations plus grandes, mieux à même d'absorber des coûts de transaction élevés et de générer un niveau plus élevé de bénéfices en valeur absolue, ce qui ne se fera probablement pas au bénéfice des entreprises les plus petites ou les plus jeunes, celles-là mêmes qui ont besoin d'un surcroît de financements. Le même type de conflit surgit lorsqu'on envisage les risques afférents à l'octroi de prêts adossés à des actifs incorporels. Lors de l'étude du dossier, il est probable que les prêteurs prudents vont analyser minutieusement la propriété intellectuelle et les actifs incorporels, et choisir de soutenir les entreprises les plus solides et leurs actifs : il est peu probable que ce soit des PME dont l'activité n'est pas (encore) rentable. Cette sélectivité des prêts limite les occasions de développer une connaissance d'un plus vaste éventail d'entreprises et, en fin de compte, empêche un déploiement plus large des services financiers, en particulier à l'intention des PME qui n'ont pas la possibilité d'accéder autrement à des prêts externes.

Pour que cette activité passe à l'échelle supérieure, les interventions des pouvoirs publics doivent s'attaquer au problème actuel que constitue le niveau élevé des coûts de transaction, en particulier dans un premier temps, lorsque les parties ne sont pas encore bien habituées au produit, que les volumes de transaction sont faibles et que les exigences au titre du devoir de vigilance sont nombreuses. Les subventions qui couvrent des coûts de transaction essentiels comme les coûts de valorisation peuvent contribuer à inciter les banques à adopter une approche moins frileuse aux premiers stades de croissance. De telles mesures ont été des éléments importants dans l'intervention des pouvoirs publics au Japon et à Singapour. Il sera en outre nécessaire de mettre à l'essai de nouvelles interventions pour régler la question des coûts et de la viabilité à long terme. Une solution potentielle consisterait à mettre au point un système analogue à celui qui est

habituellement utilisé pour évaluer la solvabilité, qui a fait ses preuves à grande échelle, et qui est plus en phase avec l'approche de l'action publique basée sur l'utilisation des données (voir ci-après).

Par ailleurs, passer à l'échelle supérieure demandera du temps. Il est probable que l'intervention publique produira une transformation dans l'économie au bout d'un certain nombre d'années, compte tenu du manque d'expérience des prêteurs en matière de propriété intellectuelle et d'actifs incorporels. C'est pourquoi les parties prenantes (prêteurs, gouvernements, PME, cabinets de conseil) devront s'armer de patience avant de pouvoir observer, à moyen terme, le résultat des politiques adoptées. Un délai considérable sera nécessaire aussi pour qu'un volume suffisant de prêts ait achevé un cycle complet, une condition préalable pour générer des données utiles concernant les remboursements, les défauts, les pertes et les recouvrements. En résumé, les mécanismes qui fonctionnent bien peuvent produire des avantages à court terme pour les PME sous forme de ressources disponibles, mais il faudra plus de temps pour que l'on puisse juger de leur réussite en termes de confiance des prêteurs dans les actifs incorporels.

Les garanties (et les assurances) devraient figurer en bonne place dans l'éventail des politiques adoptées

Les garanties fournies par l'État ou par des organismes publics sont présentes dans tous les pays qui ont mis en œuvre des mécanismes de financement adossés aux actifs incorporels. Les programmes assortis d'une garantie de l'État contribuent à asseoir la confiance dans le recours aux actifs incorporels aux fins d'un financement et rassurent les prêteurs quant à la valeur attribuée, *in fine*, aux actifs. Ils comblent la lacune qui existe dans le secteur privé en matière d'expérience du risque, en l'encourageant à décaisser du capital-risque et compensent la valeur éventuellement insuffisante des actifs en cas de recouvrement. Ils constituent ainsi un important filet de sécurité qui contribue à atténuer les pertes potentielles pour les prêteurs à moyen terme et à répondre à une demande croissante.

Le secteur privé doit participer

Une autre dimension souhaitable de l'intervention des pouvoirs publics est qu'elle doit réussir à mobiliser le secteur privé afin que le recours au soutien de l'État ne soit pas indéfini. En résumé, si les garanties et autres mesures d'appui sont importantes pour faire démarrer rapidement les initiatives publiques et répondre aux préoccupations à court terme en matière de risque, il convient néanmoins de trouver le moyen de susciter l'intérêt du secteur privé même en l'absence de participation de l'État.

Les mécanismes créés jusqu'à maintenant sont une combinaison d'initiatives appuyées par l'État et d'actions du secteur privé. Les données actuellement disponibles laissent penser que le recours à des fonds dédiés produit rapidement des résultats mais est moins utile pour susciter l'intérêt du secteur privé. Ainsi, en Chine et en Malaisie, les prêts adossés à des actifs incorporels semblent avoir émané au départ de banques ou de prêteurs qui ont directement bénéficié d'aides et d'incitations (fonds de garantie, taux bonifiés, simplification administrative), mais peu d'autres leur ont emboîté le pas, peut-être parce qu'il faut du temps pour modifier les comportements.

Il faut établir et partager un solide socle de données

Les interventions des pouvoirs publics doivent faciliter la production de données factuelles et d'expérience de partage des risques entre prêteurs afin de diffuser les bonnes

pratiques et de montrer que les actifs incorporels peuvent avoir une valeur réalisable. Ainsi, les prêteurs pourraient plus souvent les envisager comme une catégorie d'actifs susceptible de faire l'objet d'un nantissement. Cette prise en considération plus courante de la part des prêteurs se traduirait par davantage d'expériences de transactions, une meilleure connaissance des actifs incorporels et une confiance accrue dans les niveaux de valorisation, autant de facteurs qui favoriseraient le développement du marché et abaisseraient les coûts de transaction, enclenchant ainsi un cercle vertueux animé principalement par les acteurs du secteur privé. À cet égard, les outils numériques devraient être utilisés pour collecter et analyser les données de façon à mesurer les progrès réalisés, fournir des données factuelles et diffuser l'information sur le marché.

La première condition d'une approche des politiques publiques fondée sur l'utilisation des données consiste à s'assurer que les informations collectées sont comparables à partir d'une base de référence correcte. À cette fin, il convient de créer un ensemble bien établi de critères d'admissibilité et d'hypothèses, qui sera appliqué aux opportunités de financement. Par exemple, en ce qui concerne les critères d'admissibilité, la collecte d'informations sur les caractéristiques de tous les demandeurs et sur les actifs qu'ils détiennent (notamment incorporels) permettra de mieux comprendre quels types d'entreprises et d'actifs produisent les résultats les plus positifs. Si ces données sont échangeables entre les parties prenantes, cela permettra aussi aux institutions participantes de profiter des enseignements tirés. Enfin, les outils numériques faciliteront encore plus la collecte d'informations lorsque de multiples instruments de financement sont déployés en parallèle. Par ailleurs, les approches fondées sur l'utilisation des données ne devraient pas décourager l'expérimentation qui est, en définitive, l'outil nécessaire pour inclure et prendre en considération le large éventail de modèles opérationnels, d'actifs, de tailles, de stratégies et d'aspirations de toutes les PME.

Des méthodes de valorisation plus standardisées seraient bénéfiques pour le marché

Pour être utiles, les normes de valorisation devraient être pratiques mais aussi théoriquement robustes. À ce jour, c'est la méthode du revenu (sur la base des données financières historiques et prévisionnelles) qui s'est avérée la plus appropriée à cet égard. Les méthodes qui évaluent mieux la valeur réalisable de la propriété intellectuelle en tenant compte de la probabilité d'une cession satisfaisante des actifs et des prix de recouvrement potentiels devraient aussi être prises en considération, parce qu'elles sont pertinentes pour les prêteurs. L'application de « décotes » standard aux actifs incorporels (qui indiqueraient quelle proportion de la valeur de marché de l'actif doit être prise en compte aux fins du nantissement) permettrait de fournir aux prêteurs des valorisations plus précises et prudentes quant à la valeur de cession des actifs en cas de défaut ou de recouvrement. De telles normes seraient aussi bénéfiques en ce qu'elles éviteraient un recours excessif aux valorisations initiales, qui sont souvent imprécises, et empêcheraient les prêteurs de bénéficier de valeurs de sûreté démesurées.

Les brevets sont un bon point de départ, mais le nantissement d'autres types d'actifs incorporels devrait aussi être envisagé

Les mesures adoptées devraient rechercher une définition large des actifs incorporels, qui soit adaptée au nantissement. Jusqu'à maintenant, en matière de financement adossé à la propriété intellectuelle, l'attention s'est surtout portée sur les droits afférents aux brevets, en grande partie parce qu'ils sont riches en données, font l'objet d'examen très minutieux

pour confirmer leur nouveauté, et peuvent être enregistrés avec une relative simplicité. Si les brevets demeurent utiles en tant que signaux, ils ne devraient pas constituer une condition préalable à l'admissibilité à un financement adossé à des actifs de propriété intellectuelle. En raison des exigences techniques qu'imposent leur obtention et leur exercice, cependant, les brevets ne sont utilisés que par une petite minorité de PME, et sont en outre souvent indissociables d'autres actifs incorporels (accords contractuels, capital et savoir-faire organisationnel, notoriété de la marque) pour ce qui est de leur valeur. Ils ne devraient donc pas constituer une condition préalable à l'admissibilité à un financement adossé à la propriété intellectuelle, et le nantissement d'autres types d'actifs incorporels devrait aussi être envisagé. Les logiciels et autres actifs protégés par des droits d'auteur, par exemple, offrent d'intéressantes possibilités à cet égard.

Axes de recherche futurs envisageables

Pour que le financement adossé à des actifs incorporels fonctionne bien pour les PME, un certain nombre d'éléments doivent être en place. Il s'agit de savoir comment déterminer au mieux si un actif convient aux fins d'un nantissement pour un prêt, comment lui attribuer une valeur, comment cette valeur peut être recouvrée, et comment doit se présenter un cadre réglementaire approprié. Chacun de ces aspects mérite plus ample examen.

En outre, des recherches plus approfondies pourraient porter sur les liens entre l'émergence des actifs incorporels comme facteur déterminant de la réussite des PME et les tendances du financement des PME, tels que répertoriées par le Tableau de bord annuel sur le financement des PME et de l'entrepreneuriat. Sur la période 2007-2017, les exigences en matière de sûreté sont restées globalement constantes, même si l'importance relative des actifs généralement acceptés en garantie par les banques a diminué. Cela pourrait expliquer, dans une certaine mesure, pourquoi les prêts aux PME sont restés modestes ces dernières années, alors même que les conditions de financement et l'environnement macroéconomique se sont améliorés. Dans le même temps, les volumes de la plupart des autres sources de financement que les prêts classiques ont augmenté ces dernières années, ce qui permet de penser que les entreprises qui ont relativement peu d'actifs corporels se tournent vers d'autres sources de financement que les prêts classiques. De plus amples recherches sont nécessaires pour déterminer si c'est effectivement le cas et, plus généralement, pour évaluer comment l'importance croissante des actifs incorporels influe sur les tendances du financement des PME.

Notes

¹ La plupart des actifs incorporels sont enregistrés en capital dans les comptes nationaux, et les dépenses à ce titre sont, le plus souvent, comptabilisées comme dépenses intermédiaires. De ce fait, les actifs incorporels sont, par nature, difficiles à quantifier. Les chercheurs estiment généralement l'investissement dans les actifs incorporels, de même que l'importance globale de ceux-ci, à l'aide des données sur les dépenses (comme la base de données INTAN-Invest) (Corrado et al., 2018_[73]).

Références

- Brand Finance Institute (2017), *Global Intangible Finance Tracker 2017: An annual review of the world's intangible value*, [46]
http://brandfinance.com/images/upload/gift_report_2017_bf_version_high_res_version.pdf.
- Brassell, M. and K. King (2013), *Banking on IP? The role of intellectual property and intangible assets in facilitating business finance*, [47]
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/312008/ipresearch-bankingip.pdf.
- Corrado, C. et al. (2018), *Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth*, [73]
<http://dx.doi.org/10.24294/jipd.v2i1.205>.
- Corrado, C., C. Hulten and D. Sichel (2005), *Measuring Capital and technology*, [45]
<http://www.nber.org/chapters/c0202>.
- G20/OCDE (2015), *High-Level Principles on SME Financing*, [44]
<http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-%20Principles-on-SME-Financing.pdf>.
- OCDE (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing : Broadening the Range of Instruments*, Éditions OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>. [43]

3. Financement des PME et de l'entrepreneuriat – Profils de pays membres et partenaires de l'OCDE

Cette partie présente des données sur le financement par octroi de prêts et prise de participations dans 5 pays : Belgique, Canada, France, Luxembourg, Suisse. Les profils pays pour les 38 pays restants sont disponibles dans la version complète de l'anglais. Chaque profil par pays propose des définitions des principaux indicateurs nationaux spécifiques permettant de suivre l'accès des PME à des financements, et analyse leur évolution sur la période de 2007-2017. Les données statistiques sont complétées par une description des politiques menées par les pouvoirs publics pour prendre en compte les contraintes de financement auxquelles les PME sont actuellement confrontées.

Belgique

Données essentielles sur le financement des PME

En 2015, les PME dominaient le paysage des entreprises en Belgique puisqu'elles représentaient 99.9 % de l'ensemble des entreprises.

L'encours des prêts aux PME a connu une hausse de 5.6 % en 2017, soit 3.9 points de pourcentage de plus que l'année précédente.

Les taux d'intérêt appliqués aux PME ont maintenu leur tendance à la baisse pour s'établir à 1.7 % en 2017. L'écart entre les taux d'intérêt des prêts aux grandes entreprises et ceux des prêts aux PME s'élevait à 26 points de base en 2017.

Les données d'enquête montrent que les conditions de crédit se sont assouplies entre 2013 et la fin de 2015 et qu'elles sont restées relativement stables depuis.

Après la forte hausse de 2016 (+ 25 %), les volumes de crédit-bail ont connu un léger repli en 2017 (- 3.49 %). Dans l'ensemble, les entreprises belges privilégient l'affacturage ; celui-ci a fortement progressé en 2017, gagnant 10.81 % au cours de l'année, à l'image de toute la période comprise en 2012 et 2017 où il a augmenté de plus de 10 % chaque année (à l'exception de 2016, année où le rythme de croissance était de 2.74 %). L'affacturage représentait plus de 16 % du PIB belge en 2017, contre seulement 6.3 % en 2008.

Les apports de capital-risque continuent de présenter des variations considérables en raison du petit nombre d'opérations réalisées chaque année. Au total, les investissements de capital-risque ont reculé de 38.8 % en 2017, après avoir connu une hausse de 60 % en 2016.

En moyenne, les retards de paiements interentreprises ont diminué pendant toute la période de référence, passant d'une moyenne 17 jours en 2009 à 8 jours en 2017.

Le nombre de faillites, en baisse constante sur la période 2014–16, est reparti à la hausse (+ 8.7 %), pour ressortir à 9 968, en 2017.

Les autorités fédérales et régionales prennent des mesures visant à faciliter l'accès des PME au financement.

En 2016, la Région wallonne a lancé un projet pilote : le « prêt Coup de pouce ». L'idée est de mobiliser l'épargne privée au service des jeunes PME en échange d'un crédit d'impôt pour le prêteur. Le projet a été adopté définitivement en 2017 et ce dispositif restera en vigueur jusqu'en décembre 2019.

En décembre 2017, le gouvernement fédéral a adopté une réforme de l'impôt sur le revenu des sociétés. Le taux normal passera progressivement de 33.99 % en 2017 à 25 % en 2020. Les PME bénéficieront d'un taux réduit de 20 % sur la première tranche de 100 000 EUR de revenu imposable.

Tableau 3.1. Tableau de bord pour la Belgique

Indicateur	Unité	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Endettement												
Encours des prêts aux entreprises, PME	Billions EUR	82.8	89.1	88.9	93.9	100.0	109.6	109.5	100.7	104.4	108.0	114.1
Encours des prêts aux entreprises, total	Billions EUR	134.2	149.4	141.8	150.6	153.7	167.6	162.0	151.7	164.6	163.4	170.1
Part de l'encours des prêts aux PME	% de l'encours total des prêts aux entreprises	61.72	59.62	62.73	62.35	65.07	65.43	67.60	66.39	63.44	66.12	67.05
Encours des prêts à court terme, total	Billions EUR	37.4	40.4	34.1	35.4	36.5	34.5	33.8	31.4	30.9	32.0	33.6
Encours des prêts à long terme, total	Billions EUR	59.7	66.1	72.2	77.2	79.3	82.5	83.9	80.3	84.8	90.8	97.8
Part des prêts à court terme, total	% du total des prêts aux entreprises	38.52	37.91	32.08	31.45	31.50	29.48	28.74	28.02	26.65	26.05	25.58
Garanties d'emprunt de l'État, PME	Millions EUR	..	156.5	411.9	553.9	317.5	266.0	480.2	265.6	448.2	398.34	458.4
Prêts garantis par l'État, PME	Millions EUR	..	312.7	832.7	888.3	561.7	484.3	826.0	476.7	805.6	735.9	828.3
Prêts directs de l'État, PME	Millions EUR	..	113.71	142.20	141.87	148.29	170.54	235.62
Taux d'intérêt, PME	%	5.45	5.70	3.01	2.51	2.88	2.32	2.06	2.09	1.83	1.73	1.66
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%	4.72	5.05	2.09	1.70	2.22	1.74	1.76	1.77	1.60	1.48	1.40
Écart de taux d'intérêt	Points	0.73	0.65	0.92	0.81	0.66	0.58	0.30	0.32	0.23	0.25	0.26
Sûretés, PME	% des PME tenues de fournir une sûreté pour obtenir un prêt bancaire	74.30	71.90	78.60
Taux de demandes de prêts, PME	Demandes de prêts des PME/nombre total de PME	22.22	26.46	30.20	29.33	29.36	39.33	36.61	36.71	37.18
Taux de refus	1-(Prêts aux PME accordés/demandés)	0.52	5.13	6.44	10.40	10.91	5.88	5.71	6.13	5.07
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés/accordés	77.80	79.05	80.69	80.07	80.16	77.45	77.79	79.76	79.62	80.11	79.63
Financements non bancaires												
Capital-risque et capitaux de croissance	Millions EUR	395.23	355.54	448.52	243.18	224.40	351.63	285.13	401.62	358.27	573.24	350.70
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %	..	-10.04	26.15	-45.78	-7.72	56.70	-18.91	40.86	-10.79	60	-38.82
Crédit-bail et	Millions EUR	4 405.9	4 856.4	3 756.4	4 005.5	4 439.0	4 450.2	4 121.7	4 356.9	4 800.5	6 009.6	5800.1

location-vente												
Affacturation et escompte de factures	Millions EUR	19.20	22.50	23.92	32.20	36.87	42.35	47.68	55.37	61.17	62.85	69.6
Autre indicateurs												
Retards de paiement, interentreprises	Nombre de jours	17	17	15	19	18	19	13	10	8
Faillites, total	Nombre	7 680	8 476	9 420	9 570	10 224	10 587	11 740	10 736	9 762	9 170	9.968
Faillites, total (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %	..	10.36	11.14	1.59	6.83	3.55	10.89	-8.55	-9.07	-6.06	8.7

Source : voir Tableau 3.7

Les PME dans l'économie nationale

En 2015, les PME dominaient le paysage des entreprises en Belgique puisqu'elles représentaient 99.9 % de l'ensemble des entreprises. Les micro-entreprises comptant jusqu'à 9 salariés représentaient 94.3 % de l'ensemble des entreprises, tandis que la part des grandes entreprises de plus de 250 salariés n'était que de 0.1 %.

Tableau 3.2. Répartition des entreprises en Belgique, 2015

Par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise (effectif salarié)	Nombre	%
Ensemble des entreprises	560 659	100
PME (1-249)	559 842	99.85
Micro-entreprises (1-9)	528 524	94.27
Petites entreprises (10-49)	27 294	4.87
Entreprises moyennes (50-249)	4 024	0.72
Grandes entreprises (250+)	817	0.14

Source : OCDE (2015).

Prêts aux PME

Les statistiques sur les crédits aux PME prennent uniquement en compte les sociétés non financières ayant déposé au moins un jeu de comptes annuels au cours des 60 derniers mois, c'est-à-dire celles pour lesquelles on dispose de variables liées à la taille. Les sociétés non financières sont classées comme suit, à partir des comptes annuels déposés :

- sont considérées comme des « petites entreprises », les entreprises ayant déposé un modèle de comptes annuels abrégé ou un modèle micro¹ ;
- sont considérées comme des « entreprises de taille moyenne », celles qui ont déposé un modèle complet mais dont le chiffre d'affaires n'excède pas 45 000 000 EUR pendant deux exercices consécutifs ;
- sont considérées comme des « grandes entreprises », celles qui ont déposé un modèle complet et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 45 000 000 pendant deux exercices consécutifs.

L'encours de prêts aux PME a progressé de 37.7 % entre 2007 et 2017. À l'exception d'un léger recul en 2009, cet indicateur n'a cessé d'augmenter entre 2007 et 2012, la

hausse cumulée s'élevant à 32.4 %. Les crédits aux PME ont toutefois légèrement reculé en 2013 et chuté de 8 % en 2014. En 2015, l'encours de prêts aux PME est reparti à la hausse, gagnant 9.2 % pour s'établir à 114 millions EUR en 2017. La croissance des crédits a été stimulée par la faiblesse des taux d'intérêt appliqués aux nouveaux prêts bancaires et par un regain de la confiance des entreprises au cours de la période de référence².

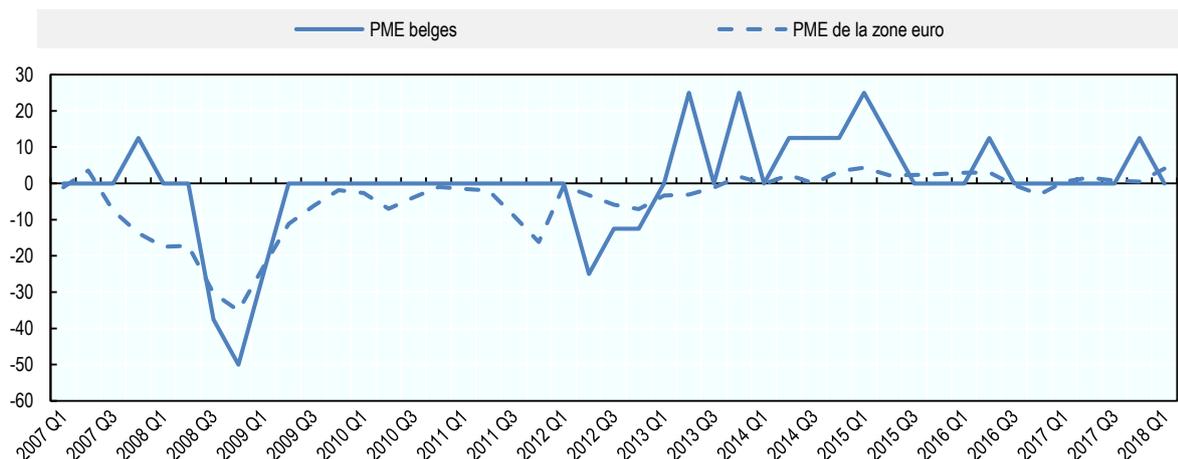
L'évolution de l'encours des prêts aux PME est à l'image de celle de l'encours total des prêts aux entreprises – l'année 2016, où la croissance de l'encours total a enregistré une baisse de 0.75 % avant de remonter à 4.1 % en 2017, faisant exception. La part des crédits aux PME se situe entre 59.6 % à 67.6 % de l'encours total des prêts, avec une moyenne de 64.3 % pour l'ensemble de la période de référence.

Conditions de crédit

Le taux d'intérêt moyen accordé aux PME est en baisse depuis près de dix ans. En 2017, il s'élevait à 1.66 %, en recul par rapport aux 5.7 % enregistrés en 2008. Si les taux d'intérêt facturés aux petites entreprises restent systématiquement plus élevés que ceux accordés aux grandes entreprises, l'écart n'a cessé de se réduire, s'établissant à 26 points de base en 2017 contre 65 en 2008.

Dans son enquête trimestrielle (*Bank Lending Survey*), la Banque centrale européenne fait une synthèse des changements intervenus dans les critères d'octroi appliqués par les principales institutions financières. Elle met en évidence un resserrement général des conditions de prêt pour la période 2008-09, ainsi que pour 2012. Ces conditions se sont assouplies à partir de 2013 dans la zone euro, et en particulier en Belgique.

Graphique 3.1. Évolution des critères d'octroi de crédit pour les PME en Belgique et dans la zone euro



Source : Banque nationale de Belgique, BCE – *Bank Lending Survey*.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787888934035189>

Autres sources de financement des PME

Crédit-bail

Le crédit-bail et l'affacturage sont deux sources importantes de financement pour les entreprises belges. En 2008, la production totale de crédit-bail a atteint 4 856 millions EUR, ce qui correspond à 8.6 % de la formation brute de capital fixe. Après une baisse de 22.7 % en 2009, à 3 756 millions EUR, la production totale de crédit-bail s'est redressée pour atteindre 4 800 millions EUR en 2015. En 2016, elle s'établissait à 6 009 millions EUR, en hausse de 25 %, avant de refluer à 5 800 millions EUR en 2017 (- 3.49 % en glissement annuel). En 2017, la production de crédit-bail a représenté 8.31 % de la formation brute de capital fixe.

Affacturage

Le chiffre d'affaires de l'affacturage a enregistré une croissance soutenue puisqu'il a été multiplié par trois pendant la période de référence. Le montant total de ce poste s'est élevé à 69 641 millions EUR fin 2017, soit une hausse de 10.81 %. Ces activités ont maintenu leur contribution au PIB, avec près de 16 % en 2017 contre seulement 6.3 % en 2008.

Tableau 3.3. Production totale de crédits-bails et volumes d'affacturage en Belgique

	Millions EUR									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Production totale de crédit-bail										
Crédit-bail non immobilier (financement et exploitation)	4 293.3	3 365.8	3 590.8	4 083.2	4 087.9	3 683.4	3 765.5	4 184.9	5 116.4	5 020.7
Crédit-bail immobilier	563.1	390.6	414.7	355.8	362.3	438.3	591.4	615.5	893.3	779.3
Production totale	4 856.4	3 756.4	4 005.5	4 439.0	4 450.2	4 121.7	4 356.9	4 800.5	6 009.6	5 800.1
Croissance en glissement annuel, %	10.2	- 22.7	6.6	10.8	0.3	- 7.4	5.7	10.2	25.2	-3.49
Formation brute de capital fixe	56 315.0	51 463.0	51 415.0	56 705.0	57 823.0	57 962.0	61 818.0	64 366.0	67 971.0	69 789.0
Importance relative du crédit-bail dans la formation de capital	8.6	7.3	7.8	7.8	7.7	7.1	7.05	7.46	8.84	8.31
Encours de crédit-bail										
Crédit-bail non immobilier	8 570.7	7 779.8	7 988.7	8 142.9	8 531.8	8 613.7	8 729.9	9 179.7	9 845.4	10 188.2
Crédit-bail immobilier	3 641.1	3 857.6	3 969.4	4 071.3	4 123.7	4 170.2	4 269.9	4 326.9	4 713.5	4 930.7
Encours de crédit-bail (en fin d'année)	12 211.8	11 637.4	11 958.1	12 214.2	12 655.5	12 783.9	12 999.8	13 506.6	14 558.9	15 118.9
Affacturage										
Chiffre d'affaires de l'affacturage (intérieur et international)	22 500	23 921	32 200	36 871	42 352	47 684	55 374	61 169	62 846	69 641
Croissance en glissement annuel, %	17.2	6.3	34.6	14.5	14.9	12.6	16.1	10.5	2.7	10.8
PIB	354	348	365	379	387	392	400	410	422	437
Part de l'affacturage dans le PIB	057.0	781.0	101.0	106.0	500.0	339.0	058.0	290.0	677.0	204.0
	6.4	6.9	8.8	9.7	10.9	12.2	13.8	14.9	14.9	15.9

Source : Association belge de leasing, EUF Factoring & Commercial Finance.

Capital-risque

En Belgique, le capital-risque et ses différents sous-segments présentent des variations significatives d'une année sur l'autre. Cette volatilité peut s'expliquer, entre autres, par le

nombre limité de transactions enregistrées pour ce type de financement, ce qui le rend particulièrement sensible aux valeurs extrêmes.

Les investissements de capital-risque se sont élevés au total à 350.7 millions EUR en 2017, soit une baisse de 39 %. Ce montant est inférieur au volume annuel moyen de la période de référence, qui ressort à 362.5 millions EUR. Le capital-risque peut être divisé en plusieurs sous-segments, en fonction du stade de développement de l'entreprise bénéficiaire :

- **Les capitaux d'amorçage**, qui constituent généralement la première injection de capital dans une entreprise, ont été divisés de moitié au moins entre 2014 et 2015, avant de remonter en flèche en 2016 et 2017. Les évolutions récentes montrent que, au sein du capital-risque, le segment des capitaux d'amorçage est celui qui connaît les plus fortes variations annuelles. Pendant la période de référence, le volume annuel moyen de capitaux d'amorçage s'est élevé à environ 6 millions EUR.
- **Le capital de démarrage** a progressé de 52 % en 2017, à 55 millions EUR. L'investissement annuel moyen ressort à 60.5 millions EUR sur la période de référence.
- **Le financement du stade ultérieur** a reculé de 12 % en 2017, à 67.2 millions EUR fin 2017. L'investissement moyen dans cette catégorie pour la période de référence s'élève à environ 50.1 millions EUR.
- **Les capitaux de croissance** se sont élevés à 206.7 millions EUR en 2017, soit une baisse de 57.5 % par rapport à 2016. L'investissement annuel moyen dans cette catégorie se monte à 249.3 millions EUR pour la période étudiée.

Tableau 3.4. Volumes de capital-risque en Belgique

En milliers EUR

Stade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amorçage	8.021	3.436	6.722	4.833	0.550	2.126	2.601	2.780	1.125	11.800	21.840
Démarrage	80.942	52.768	86.659	61.639	84.928	55.596	54.806	53.141	44.216	36.199	54.929
Stade ultérieur	96.580	58.120	57.250	9.722	26.689	32.265	47.584	56.879	22.579	76.575	67.221
Croissance	209.688	241.220	297.889	166.990	112.232	261.648	180.140	288.825	290.353	487.070	206.707
Total	395.230	355.544	448.521	243.185	224.400	351.635	285.131	401.625	358.273	573.236	350.697

Source : Invest Europe, Investments – Market statistics.

Autres indicateurs

Retards de paiements

Intrum Justitia publie une enquête annuelle sur les retards de paiement en Europe. Les retards de paiement moyens en Belgique pour le segment interentreprises étaient de 8 jours en 2017, ce qui représente une amélioration considérable en 10 ans. Entre 2009 et 2017, le délai de paiement moyen était estimé à 15 jours.

Faillites

Après une augmentation régulière du nombre de faillites au cours de la période 2008-13, la tendance s'est inversée entre 2014 et 2016. L'année 2017 a été marquée par une

nouvelle hausse sensible du nombre de faillites (environ + 8.7 % en un an) avec 9 968 cas comptabilisés en fin d'exercice.

L'évolution des faillites des PME est à l'image de celle de la population totale des entreprises, qui a enregistré une hausse de 8.7 % en glissement annuel et un total de 9 935 faillites.

Réponse des pouvoirs publics

Segmentation régionale

Les mesures prises par les pouvoirs publics dans le domaine du financement des PME se déclinent en programmes fédéraux et régionaux. Les programmes de garantie protègent les sûretés engagées par les entrepreneurs et les PME. Ils font également office de filet de sécurité pour les banques disposées à donner une suite favorable aux demandes de prêts de la part d'entreprises dont les garanties ne sont pas jugées suffisantes au regard des critères traditionnels. L'insuffisance des garanties est l'un des principaux motifs de rejet des demandes de crédits.

Depuis que le « Fonds de participation » a été régionalisé, le 1er juillet 2014, l'administration des prêts et des garanties publiques est désormais assurée par les « entités fédérées ». Les critères d'octroi des prêts et des garanties sont donc susceptibles de varier en fonction des priorités régionales.

Tableau 3.5. Segmentation régionale du soutien financier aux PME en Belgique

Indicateur	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Région de Bruxelles-Capitale										
Garanties d'emprunt de l'État, PME	12 021	15 388	14 025	14 400	12 474	9 413	8 330	8 400	12 270	26 500
Prêts garantis par l'État, PME	17 997	23 786	20 956	21 967	26 109	17 473	14 874	16 000	19 200	40 100
Prêts directs de l'État, PME	12 316	17 906	12 505	12 272	8 327	6 301
Région wallonne										
Garanties d'emprunt de l'État, PME	44 399	68 151	52 784	68 666	66 992	68 012	80 458	93 035	111 050	130 409
Prêts garantis par l'État, PME	114 902	157 183	138 386	179 662	163 235	166 037	189 757	228 339	246 649	286 474
Prêts directs de l'État, PME	89 537	92 516	113 152	113 410	132 288	186 477	206 523	200 269	195 565	197 353
Région flamande										
Garanties d'emprunt de l'État, PME	100 116	328 404	487 129	234 440	186 541	402 782	176 810	346 796	275 018	301 450
Prêts garantis par l'État, PME	179 774	651 734	729 035	360 108	294 994	642 559	272 119	561 252	470 060	501 681
Prêts directs de l'État, PME	11 859	31 778	16 211	22 609	29 929	42 843	37 131	50 398	83 458	62 168
Total Belgique										
Garanties d'emprunt de l'État, PME	156 536	411 942	553 938	317 506	266 008	480 208	265 598	448 231	398 338	458 360
Prêts garantis par l'État, PME	312 674	832 703	888 377	561 738	484 338	826 069	476 750	805 591	735 909	828 255
Prêts directs de l'État, PME	113 712	142 200	141 868	148 291	170 544	235 621

Source : PMV, Sowalfin, Brupart.

Mesures prises par les pouvoirs publics

Région flamande

Novallia – Easy'Green³

Easy'Green soutient et finance les PME dans leurs efforts en matière de protection de l'environnement, notamment les projets d'efficacité énergétique, d'énergies

renouvelables et d'éco-innovation. Ce programme poursuit le double objectif de réduire l'empreinte carbone de l'économie wallonne et de renforcer les capacités de production d'énergies renouvelables sur le territoire.

Easy'Green aide les entreprises à mettre en œuvre leurs projets en facilitant les contacts entre les PME et les différents acteurs de l'énergie en Wallonie. Une fois le projet abouti, Easy'Green peut le financer en totalité ou en partie à l'aide de différents instruments (prêts ou apports en capital) à concurrence de 1 million EUR. Ce programme relève du régime d'aide *de minimis* et du Règlement général d'exemption par catégorie.

W.IN.G (Wallonia Investment & Growth)⁴

W.IN.G (Wallonia Investment & Growth) est un fonds d'investissement qui constitue l'un des volets phares de la Stratégie numérique de la Wallonie. Son objectif est d'aider les start-ups présentant un fort potentiel à accéder plus facilement au financement. Il s'adresse aux start-ups tout juste issues d'une pépinière ou d'un accélérateur d'entreprises, à la recherche d'un pré-financement.

W.IN.G déploie une stratégie de financement adaptée à chaque entreprise, notamment à son stade de développement. Dans un premier temps, le financement prend la forme de prêts convertibles (libérables par tranche) d'un montant maximal de 50 000 EUR. Ensuite, le fonds peut intervenir à hauteur de 250 000 EUR aux côtés d'investisseurs privés lors du « premier tour de table ». Il peut enfin porter l'investissement global jusqu'à 500 000 EUR dans le cadre d'un financement de type « série A » aux côtés d'investisseurs en capital-risque et/ou d'industriels.

W.IN.G est un fonds d'investissement public/privé géré par la société régionale d'investissement de Wallonie (SWIR) et soutenu par la Région wallonne et le secteur privé (banques et investisseurs-tuteurs). Ce fonds à capital variable bénéficie d'une dotation de 50 millions EUR sur 5 ans, à laquelle les partenaires privés peuvent ajouter jusqu'à 30 millions EUR (dont 10 millions EUR de la part de son associé, la banque Belfius). Sur la base des excellents résultats obtenus après deux ans d'activité, l'attribution d'une enveloppe de 6.8 millions EUR en 2018, permettant d'apporter un soutien adapté, a été confirmée.

En deux ans, plus 367 dossiers ont été soumis au fonds, et 67 ont reçu un avis favorable. Au total, 50 dossiers ont fait l'objet d'un financement pour un montant total de 6.92 millions EUR, dont 4,2 millions EUR ont été libérés au profit de 41 startups.

Le prêt Coup de pouce⁵

Le prêt Coup de pouce est un dispositif permettant aux particuliers d'investir dans des entreprises nouvelles ou en croissance en échange d'un avantage fiscal. L'idée est de faciliter le financement des jeunes entreprises par les proches de l'entrepreneur – c'est en effet le plus souvent vers la famille ou les amis que se tournent ceux qui lancent une activité. Pour le prêteur, l'avantage fiscal prend la forme d'un crédit d'impôt de 4 % par an sur le montant moyen du prêt (d'un montant maximum de 50 000 EUR), pendant les quatre premières années, puis de 2.5 % les quatre années suivantes. Concrètement, cela représente un crédit d'impôt pouvant atteindre 2 000 EUR les quatre premières années puis 1 250 EUR les quatre années suivantes.

Au 30 juin 2017, 105 demandes de prêt avaient été soumises. Les montants levés par ce biais par les entreprises ont atteint 2 148 millions EUR, ce qui correspond à 452 650 EUR de crédit d'impôt. Au total pour la Wallonie, les crédits d'impôt devraient représenter 1.89 million EUR en 2018-19.

Administration fédérale

Réforme de l'impôt sur le revenu des sociétés

Une réforme de l'impôt sur le revenu des sociétés belges a été adoptée le 25 décembre 2017. Cette réforme prévoit la baisse du taux normal, ramené de 33.99 % à 29.58 % à partir de 2018.

Pour les petites et moyennes entreprises, un taux réduit de 20.4 % s'applique pour la première tranche de 100 000 EUR de revenu imposable. Au-delà, le taux normal sera de 29.58 %. Pour bénéficier de ce taux réduit, les PME doivent octroyer à au moins l'un des dirigeants de l'entreprise, une rémunération annuelle d'au moins 45 000 EUR ; si le résultat imposable de la société est inférieur à ce montant, la rémunération minimale doit être au moins égale au résultat imposable de la société. Cette condition ne s'applique pas pendant les quatre premières années d'activité de la PME. À partir de 2020, le taux normal de l'impôt sur les sociétés sera ramené à 25 %.

Tableau 3.6. La réforme de l'impôt sur les sociétés

	2017	2018 and 2019	2020
Taux de l'impôt sur le revenu des sociétés	33 %	29 %	25 %
Contribution de crise	3 %	2 %	0 %
Taux normal de l'impôt sur les sociétés	33.99 %	29.58 %	25 %
PME		20 % < 100 K€	20 % < 100 K€
Taux normal de l'impôt sur les sociétés applicable aux PME	24.25 % < 25 K€ 31 % < 90K€ 34.5 % < 322.5 K€	20.4% < 100 K€	< 100 K€

Source : FPS Finances

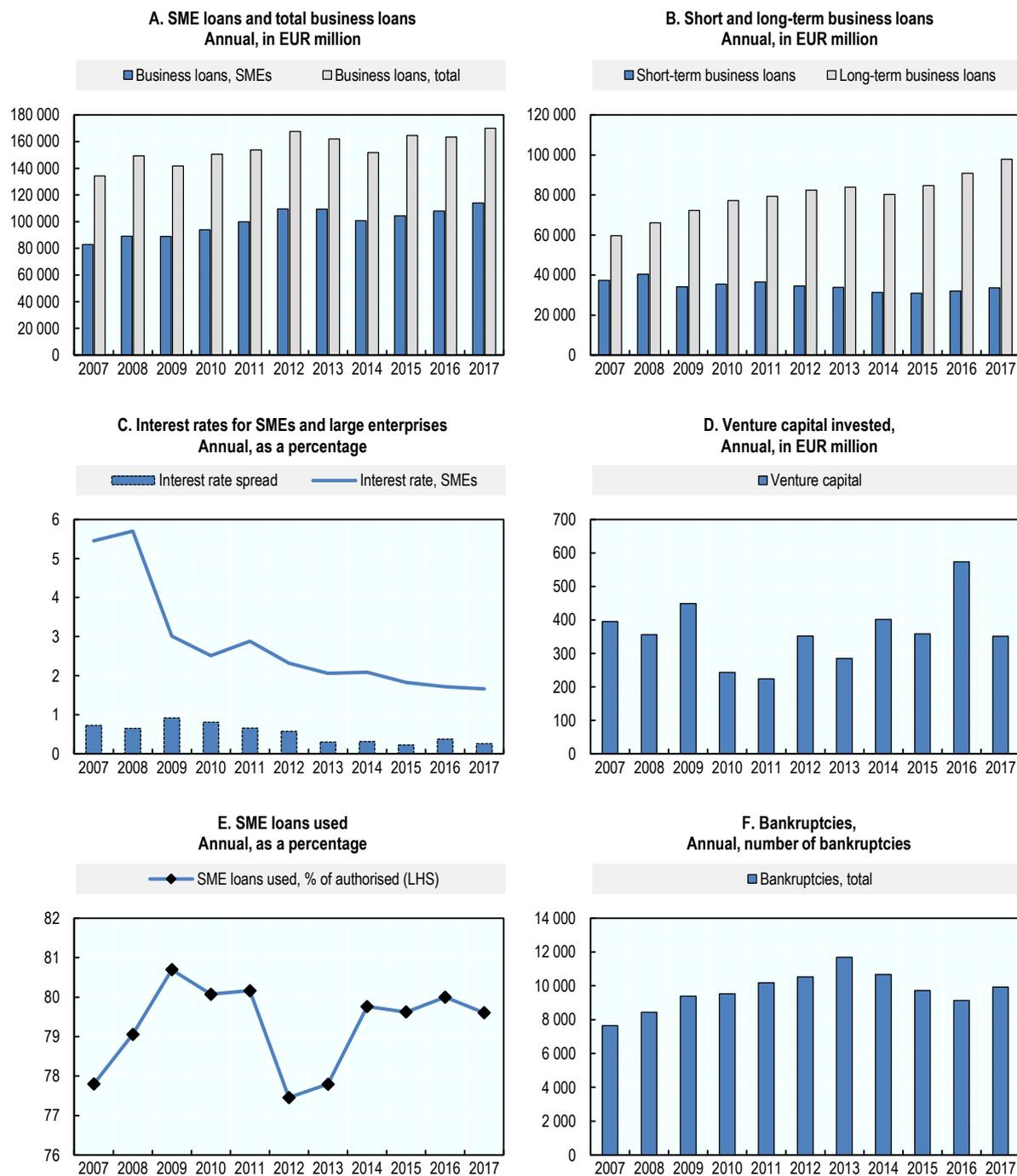
Jusqu'à l'adoption de la nouvelle loi, les dividendes perçus par une entreprise belge bénéficiaient dans certaines conditions d'une exonération à 95 %. Cette exonération était applicable aux entreprises belges dans les conditions suivantes :

- l'entreprise détient une participation d'au moins 10 %, ou dont la valeur d'investissement atteint au moins de 2 500 000 EUR, dans l'entreprise qui distribue les dividendes ;
- l'entreprise distributrice est soumise au régime normal de l'impôt sur les revenus des sociétés ;
- la participation est détenue depuis au moins un an.

Si ces conditions sont remplies, 95 % de la valeur des dividendes perçus par une entreprise belge ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés, le solde (5 %) étant taxé au taux ordinaire de 33.99 %.

À partir de 2018, les dividendes perçus bénéficieront d'une exonération à 100 %, au lieu de 95 %, en vertu de la nouvelle loi.

Graphique 3.2. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en Belgique



Source : voir Table 3.7 du profil pays complet.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035208>

Tableau 3.7. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la Belgique

Indicateur	Définition	Source
Endettement		
Encours des prêts aux entreprises, PME	Crédits octroyés à des sociétés non financières résidentes d'après la Centrale des crédits aux entreprises (facilités de crédit ouvertes), sommes des petites et moyennes entreprises	Banque nationale de Belgique
Encours des prêts aux entreprises, total	Crédits octroyés à des sociétés non financières résidentes d'après la Centrale des crédits aux entreprises (facilités de crédit ouvertes), sommes des petites, moyennes et grandes entreprises	Banque nationale de Belgique
Part de l'encours des prêts aux PME		Banque nationale de Belgique
Encours des prêts à court terme, PME	Crédits octroyés à des sociétés non financières (Bilan consolidé des établissements de crédit - Schéma A) - montant de l'encours, jusqu'à un an	Banque nationale de Belgique
Encours des prêts à long terme, PME	Crédits octroyés à des sociétés non financières (Bilan consolidé des établissements de crédit - Schéma A) - montant de l'encours, jusqu'à un an	Banque nationale de Belgique
Part des prêts à court terme aux PME		Banque nationale de Belgique
Garanties d'emprunt de l'État, PME	/	Régions
Prêts garantis par l'État, PME	/	Régions
Prêts directs de l'État, PME	/	Régions
Taux d'intérêt, PME	Prêts (autres que les découverts bancaires) - jusqu'à 1 million EUR - taux révisable et maturité égale ou inférieure à un an.	Banque nationale de Belgique - MIR
Taux d'intérêt, grandes entreprises	Prêts (autres que les découverts bancaires) - plus d'1 million EUR - taux révisable et maturité égale ou inférieure à un an	Banque nationale de Belgique - MIR
Écart de taux d'intérêt		Banque nationale de Belgique - MIR
Taux de demandes de prêts, PME		BCE, Enquête SAFE.
Taux de refus		BCE, Enquête SAFE.
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés / Prêts aux PME mobilisés - Centrale des crédits aux entreprises.	Banque nationale de Belgique
Financements non bancaires		
Capital-risque et capitaux de croissance	Investissements - statistiques du marché, par pays ou société de portefeuille	Invest Europe
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Investissements - statistiques du marché, par pays ou société de portefeuille	Invest Europe
Crédit-bail et location-vente	BLV - ABL	BLV - ABL - Aperçu statistique 2016
Affacturation et escompte de factures	Volume d'affacturation total	EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry
Autres indicateurs		
Retards de paiement, interentreprises	Délai moyen de paiement effectif - conditions de paiement moyennes accordées aux clients	Intrum Justitia, European Payment Report 2018.
Faillites, PME	Données des tribunaux de commerce	SPF Economie
Faillites, PME (taux de croissance)	Données des tribunaux de commerce	SPF Economie

Notes

¹ La plupart des entreprises sont tenues d'établir et de déposer leurs comptes annuels suivant un modèle normalisé. Quelques autres doivent, par contre, en vertu de la législation qui leur est applicable, établir et déposer leurs comptes annuels suivant un modèle spécifique. Trois modèles sont applicables en fonction de la taille de l'entreprise :

- Un modèle *complet* pour les « grandes » entreprises et les sociétés cotées
- Un modèle *abrégé* pour les petites entreprises
- Un modèle *micro* pour les micro-entreprises

² Banque nationale de Belgique – Enquête mensuelle de conjoncture auprès des entreprises

³ <http://www.novallia.be/reussir-ma-transition-energetique/easygreen-cest-quoi>

⁴ <http://www.wing-digitalwallonia.be/>

⁵ <http://www.pretcoupdepouce.be/>

Références

Banque nationale de Belgique, Statistiques en ligne, Centrale des crédits aux entreprises (CCE), <https://stat.nbb.be>

Banque nationale de Belgique, Statistiques en ligne, *Monthly Business Survey*, <https://stat.nbb.be>

BCE, ECB Statistical Data Warehouse, *Enquête SAFE*, <https://sdw.ecb.europa.eu>

BLV-ABL – Association belge de Leasing, *Rapport annuel 2017*, p. 33-39, <http://www.blv-abl.be/fr/concernant-labl/rapport-annuel>

Intrum Justitia, *European Payment Report 2018*, p. 19, <https://www.intrum.com/media/2772/epr-2018.pdf>

Invest Europe, *European Private Equity Activity Data 2017*, <https://www.investeurope.eu/research/activity-data/annual-activity-statistics/>

OCDE (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-fr

SPF Économie, Statistics Belgium, BeStat, <https://bestat.statbel.fgov.be/bestat/index.xhtml>

UE Federation, Factoring and Commercial Finance, statistiques de l'EUUF, 16 mai 2018, <https://euf.eu.com/total-factoring.html>

Canada

Données essentielles sur le financement des PME

En 2017, les petites entreprises (entre 1 et 99 salariés) représentaient 97.9 % de l'ensemble des entreprises canadiennes et employaient 8.3 millions de personnes – soit 69.7 % des salariés du secteur privé.

Les données des enquêtes réalisées auprès des acteurs de l'offre montrent que l'encours des prêts à l'ensemble des entreprises a atteint 823 milliards CAD en 2017, en hausse de 6.6 %, tandis que les prêts aux petites entreprises ont progressé de 3.3 %, atteignant 102.5 milliards CAD. La part des petites entreprises dans l'encours total s'est contractée de 0.4 point, à 12.4 %, en 2017, son plus bas niveau depuis 2000.

Pour les petites entreprises, les conditions de crédit ont relativement peu changé depuis 2011. Le taux d'intérêt moyen facturé aux petites entreprises en 2017 a connu une légère baisse, à 5.2 % contre 5.3 % en 2016. Le taux de base moyen du crédit aux entreprises, qui s'est maintenu à 3 % sur la période 2011-14, a légèrement reculé, passant à 2.8 % en 2015 et 2.7 % en 2016, avant de se redresser à 2.9 % en 2017. La prime de risque a retrouvé son niveau de 2015 en s'établissant à 2.3 % en 2017, ce qui indique que l'accès des petites entreprises au financement est stable au Canada.

Le taux d'incidents de paiement des petites entreprises à 90 jours a retrouvé ses niveaux d'avant la récession. En 2017, le taux d'incidents de paiement à 90 jours atteignait 0.47 %, inférieur aux 0.66 % observés en 2007.

Le financement par apport de fonds propres a connu une hausse de 10.6 % en 2017, pour atteindre 3.5 milliards CAD. Entre 2016 et 2017, le capital-risque investis au stade initial de la vie de l'entreprise a augmenté de 25.7 %, à 2 milliards CAD, alors que les apports de capital-risque à un stade plus avancé se sont contractés de 4 %, pour s'établir à 1.3 milliard CAD.

En 2017-18, le Gouvernement du Canada a confirmé son attachement au soutien en faveur de l'entrepreneuriat et de la croissance des PME. Il aide en particulier les entreprises axées sur l'innovation et la croissance à concrétiser leur potentiel, et les entreprises en général à inscrire l'innovation au cœur de leur stratégie. En février 2018, parmi les cinq gagnants de l'Initiative des supergrappes d'innovation figuraient des PME, des grandes entreprises mais aussi des institutions universitaires de tout le pays, spécialisées dans la fabrication de pointe, l'intelligence artificielle, les technologies numériques, l'économie océanique, et les innovations dans le domaine des protéines.

Par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada (BDC), dont l'État est seul actionnaire, le gouvernement a mis 400 millions CAD à la disposition de la nouvelle Initiative de catalyse du capital de risque (ICCR) qui permettra d'accroître le capital-risque accessible aux entreprises canadiennes à un stade avancé de leur développement.

Futurpreneur Canada, organisation sans but lucratif proposant aux jeunes entrepreneurs des services de tutorat, des ressources d'apprentissage et des financements de démarrage, a également reçu un financement de 14 millions CAD sur deux ans, à compter de 2017-18, afin de continuer à soutenir la nouvelle génération d'entrepreneurs du Canada.

Le soutien aux femmes entrepreneurs est resté l'un des domaines d'action prioritaires des autorités canadiennes. Le Budget 2018 prévoit de consacrer 2 milliards CAD à la nouvelle Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, qui a pour objet d'encourager

davantage de femmes à créer et à développer leur propre entreprise, en leur apportant un soutien ciblé et en les aidant à se tourner vers l'exportation.

Tableau 3.8. Tableau de bord pour le Canada

Indicateur	Unit	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Endettement												
Encours des prêts aux entreprises, PME	Millions CAD	83 422	83 363	86 428	85 676	89 090	87 155	91 135	94 008	96 136	99 201	102 523
Encours des prêts aux entreprises, total	Millions CAD	479 793	533 951	482 290	489 480	503 161	548 025	592 561	642 855	716 238	772 402	823 690
Part de l'encours des prêts aux PME	% de l'encours total des prêts aux entreprises	17.39	15.61	17.92	17.50	17.71	15.90	15.38	14.62	13.42	12.84	12.45
Nouveaux prêts aux entreprises, total	Millions CAD					126 181	141 640	151 027	168 677	188 350	203 988	233 939
Nouveaux prêts aux PME	Millions CAD					20 176	21 670	22 806	23 179	23 971	22 761	25 217
Part des nouveaux prêts aux PME	% du total des nouveaux prêts					15.99	15.30	15.10	13.74	12.73	11.16	10.78
Encours des prêts à court terme, PME	Millions CAD	15 056				6 911			15 600			24 176
Encours des prêts à long terme, PME	Millions CAD	21 118				12 763			12 400			32 439
Part des prêts à court terme, PME	% du total des prêts aux PME	41.62		43.40	36.30	35.13	39.00	46.00	55.71	47.20	36.20	42.8
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Milliards CAD	1.20	1.30	1.20	1.30	1.30	1.10	1.10	1.50	1.20	1.3	1.4
Prêts directs de l'État aux PME	Milliards CAD	4.40	4.10	5.50	4.70	6.00	5.80	4.60	6.50	6.70	7.9	8.0
Taux d'intérêt, PME	%	7.50		6.20	5.80	5.30	5.40	5.60	5.10	5.10	5.30	5.20
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%	6.10		3.10	2.60	3.00	3.00	3.00	3.00	2.80	2.70	2.90
Écart de taux d'intérêt	Points de pourcentage	1.40		3.10	3.20	2.30	2.40	2.60	2.10	2.30	2.60	2.30
Sûretés, PME	% des PME tenues de fournir une sûreté pour obtenir un prêt bancaire	47.70		56.10	66.70	64.80	76.00	56.00	66.60	80.00	74.00	64.10
Taux de demandes de prêts, PME	Demandes de prêts des PME/ nombre total de PME	17.00		14.90	18.00	24.00	26.00	30.00	27.80	23.00	26.00	26.00
Taux de refus	1-(prêts aux PME accordés/				9.00	8.00	7.00	9.00	12.80	7.00	9.00	9.50

demandés)		Financements non bancaires																
Capital-risque et capitaux de croissance	CAD												1.90	2.00	2.30	3.20	3.50	
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, en %													5.26	15.00	39.13	9.37	
		Autres indicateurs																
Taux d'incidents de paiement à 90 jours des petites entreprises	%	0.69	1.01	1.42	0.84	0.63	0.57	0.42	0.43	0.59	0.51	0.47						
Taux d'incidents de paiement à 90 jours des entreprises moyennes	%	0.05	0.06	0.36	0.19	0.04	0.01	0.01	0.02	0.04	0.05	0.04						
Taux de demandes de crédits-bails		20.80		1.00	2.00	7.00	8.00	11.00	7.90	8.00	9.00	7.2						
Taux d'acceptation des crédits-bails		93		76	97	97.3	95	95	98.6	94	94	97.6						
Faillites, PME	Pour 1 000 entreprises comprenant des salariés	7.00	6.60	5.90	4.60	4.30	3.80	3.60	3.40	3.30	3.10	2.84						
Faillites, PME (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, en %		-5.71	-10.61	-22.03	-6.52	-11.63	-5.26	-5.56	-2.94	-6.06	-8.39						

Source : voir Table 3.12

Les PME dans l'économie nationale

En 2017, les petites entreprises (entre 1 et 99 salariés) représentaient 97.9 % de l'ensemble des entreprises canadiennes et employaient 8.3 millions de personnes – soit 69.7 % des travailleurs du secteur privé. 74.4 % des salariés du secteur privé travaillaient dans le secteur des services et 25.6 % dans celui des biens.

Tableau 3.9. Répartition des entreprises au Canada, 2016

Par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise (effectif salarié)	Nombre d'entreprises	% des entreprises employant des salariés
1-4	710 936	55.9
5-9	240 064	18.9
10-19	156 805	12.3
20-49	103 251	8.1
50-99	34 381	2.7
100-199	15 133	1.2
200-499	7 219	0.6
500 +	2 994	0.2
Total	1 270 783	100

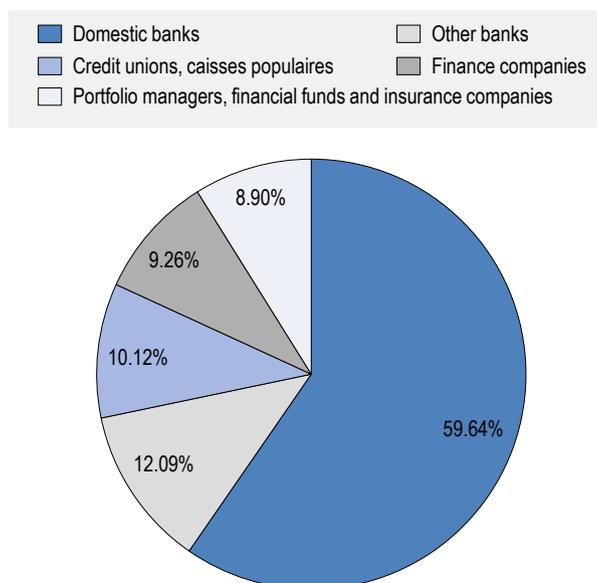
Source : Statistique Canada, Registre des entreprises, décembre 2016. Les entreprises publiques et privées et les entreprises sans code SCIAN sont incluses, les entreprises sans salarié sont exclues.

Prêts aux PME

Le graphique 3.3 présente les principaux bailleurs de fonds des petites entreprises en 2017. La majeure partie du financement des petites entreprises (81.8 %) a été fournie par les banques (nationales et étrangères), les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses populaires. Le solde a été apporté par des sociétés de financement, des fonds d'investissement et des compagnies d'assurance. Cette répartition n'a guère varié depuis 2012.

Graphique 3.3. Financement par la dette, par source de financement au Canada, 2017

Par source, en pourcentage



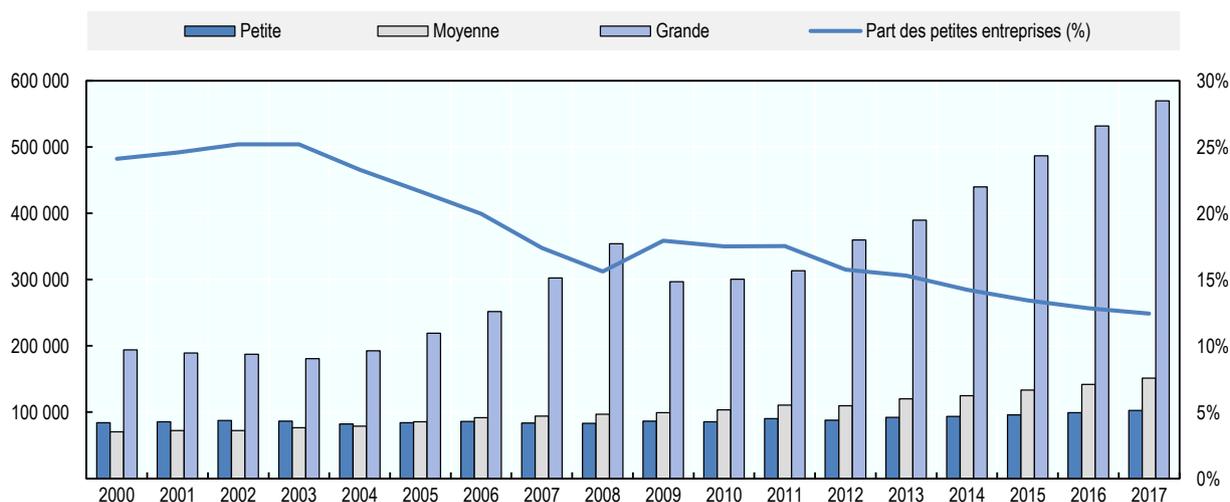
Source : Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2017

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035227>

Les données des enquêtes menées auprès des acteurs de l'offre montrent que l'encours des prêts à l'ensemble des entreprises a atteint 823 milliards CAD en 2017, en hausse de 6.6 %, et que les prêts aux petites entreprises ont également progressé (3.3 %), atteignant 102.5 milliards CAD (voir graphique 3.4). La part des PME dans l'encours total s'est contractée de 0.4 point, à 12.4 %, en 2017, son plus bas niveau depuis 2000. Ce recul s'explique par le fait que l'encours de l'endettement des petites entreprises a augmenté plus lentement que celui des moyennes et grandes entreprises. Sur la période 2007-17, l'encours des prêts aux petites, moyennes et grandes entreprises s'est accru respectivement de 22.9 %, 61.3 % et 88.3 %. Sur la période plus longue comprise entre 2000 et 2017, il a augmenté en moyenne annuelle de 1.2 %, 4.6 % et 6.5 %, respectivement pour les petites, moyennes et grandes entreprises (voir graphique 5.2). Logiquement, la part des PME dans l'encours total des prêts aux entreprises a baissé durant cette période.

Graphique 3.4. Encours des prêts aux petites entreprises au Canada

En millions CAD (échelle de gauche) et pourcentage (échelle de droite)



Note : La taille des entreprises est estimée à partir du montant de l'emprunt accordé – les petites entreprises étant celles qui ont un accord inférieur à 1 million CAD, les entreprises moyennes celles dont l'accord porte sur un montant compris entre 1 million et moins de 5 millions CAD, et les grandes entreprises celles dont les prêts peuvent dépasser 5 millions CAD.

Source : Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2000-2017 ; et Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035246>

L'enquête portant sur l'offre montre que l'activité de crédit aux entreprises (toutes tailles confondues) s'est accrue tout au long de l'année 2017. Au second semestre, les bailleurs de fonds ont accordé environ 88 milliards CAD de nouveaux prêts aux grandes entreprises, ce qui représente une hausse de 6.6 % des décaissements par rapport au premier semestre 2017. Les autres entreprises en ont bénéficié également, avec des décaissements en hausse d'environ 6.8 % pour les moyennes entreprises, et de 5.9 % pour les petites entreprises. Au total, entre 2016 et 2017, l'activité de prêt a augmenté de 14.7 % et, respectivement, de 16.5 %, 9.6 % et 10.8 % pour les grandes, moyennes et petites entreprises.

Tableau 3.10. Valeur des décaissements au Canada

En millions de CAD

Taille de l'entreprise	1er semestre 2016	2d semestre 2016	1er semestre 2017	2d semestre 2017
Grande (accord ≥ 5 millions CAD)	72 537	74 660	82 988	88 450
Variation en %	5.8	2.9	11.2	6.6
Moyenne (montant accordé compris entre 1 million et 5 millions CAD)	16 592	17 440	18 032	19 252
Variation en %	-2.7	5.1	3.4	6.8
Petite (accord < 1 million CAD)	11 189	11 572	12 248	12 969
Variation en %	-7.4	3.4	5.8	5.9
Total	100 317	103 671	113 267	120 672
Variation en %	2.7	3.3	9.3	6.5

Source : Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2017 ; et Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Conditions de crédit

L'édition 2017 de l'enquête sur le financement et la croissance des PME a montré que les conditions de crédit sont restées stables en 2017, comme elles le sont depuis 2011, année où s'est amorcée la reprise intervenue après la crise de 2009. En 2017, le taux de demande de financement par l'emprunt s'est maintenu au niveau de 2016 (26 %). Le rapport entre les montants accordés et les montants demandés a augmenté pour atteindre 92.8 %, contre 86.2 % en 2016.

Le taux d'intérêt moyen facturé aux petites entreprises en 2017 a légèrement baissé pour s'établir à 5.2 % contre 5.3 % en 2016. Le taux de base moyen du crédit aux entreprises (taux proposé aux emprunteurs les plus solvables), qui est resté à 3 % pendant la période 2011-14, a quelque peu reculé, à 2.8 % en 2015 et 2.7 % en 2016, avant de remonter à 2.9 % en 2017. La prime de risque (c'est-à-dire la différence entre le taux d'intérêt moyen appliqué aux petites entreprises et le taux de base du crédit aux entreprises) a retrouvé son niveau de 2013, passant à 2.3 % en 2017. Ce dernier indicateur montre que l'accès des petites entreprises au financement est stable au Canada.

En 2016, près des deux-tiers (64 %) des petites entreprises ont été priées de fournir une sûreté en garantie de leurs emprunts.

Autres sources de financement des PME

Crédit-bail

Depuis 2011, le taux de demande de crédit-bail oscille entre 7 % et 11 % et le taux d'acceptation est systématiquement supérieur à 94 %.

Apports de fonds propres

Les apports de fonds propres sous forme de capital-risque sont en hausse de 10.6 % en 2017, atteignant 3.5 milliards CAD. Entre 2016 et 2017, les investissements au stade initial ont augmenté de 25.7 % pour s'établir à 2 milliards CAD tandis que les investissements à un stade plus avancé ont reculé de 4 % à 1.3 milliard CAD.

Tableau 3.11. Capital-risque et capitaux de croissance au Canada

En millions de CAD

Stade	2013	2014	2015	2016	2017
Amorçage	85	135	159	214	205
Stade initial	657	824	1210	1569	1973
Stade ultérieur	1139	1068	893	1403	1347
Total	1881	2027	2262	3186	3525

Source : Canadian Venture Capital Private Equity Association, 2017.

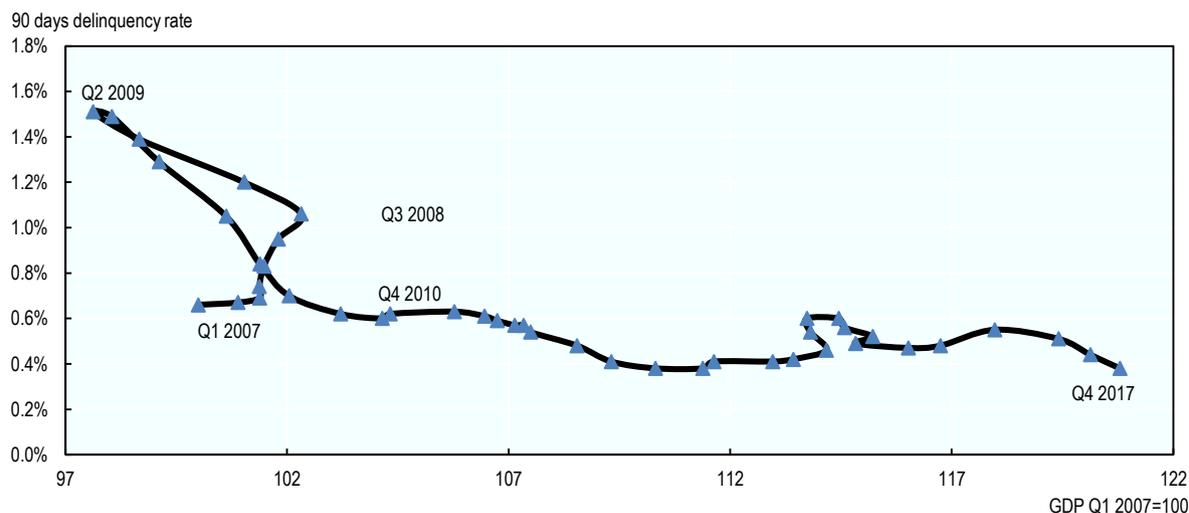
Autres indicateurs

En 2017, la tendance à la baisse de l'incidence des faillites d'entreprises s'est poursuivie. Plus précisément, le taux d'incidence est passé de 3.1 % en 2016 à 2.8 % en 2017. En outre, le taux de base du crédit aux entreprises demeure à un niveau historiquement bas, ce qui permet aux petites entreprises de continuer de se financer à moindre coût et de conserver des bilans sains et plus faciles à gérer.

Le taux d'incidents de paiement des petites entreprises à 90 jours a retrouvé ses niveaux d'avant la récession. En 2017, ce taux ressortait à 0.47 %, en baisse par rapport au niveau de 2007 (0.69 %). Plus précisément, il est passé de 0.6 % au premier trimestre de 2007 à 1.1 % au troisième trimestre de 2008, avant de marquer un pic à 1.5 % au deuxième et troisième trimestres de 2009 quand l'économie s'est contractée. Il est revenu à 0.6 % au quatrième trimestre de 2010 à la faveur de la reprise économique et a continué de baisser lentement pour atteindre 0.5 % à la fin de 2014. Après une hausse en 2015, le taux d'incidents de paiement à 90 jours a reculé à 0.4 % à la fin de l'année 2017.

Graphique 3.5. Taux d'incidents de paiement à 90 jours (%) et PIB au Canada, 2007-17

En pourcentage et par rapport au PIB



Source : PayNet Inc, calculs de Statistique Canada et Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035265>

Réponse des pouvoirs publics

En 2017-18, l'État canadien a confirmé son attachement au soutien en faveur de l'entrepreneuriat et de la croissance des petites et moyennes entreprises (PME).

L'État s'emploie à donner aux entreprises axées sur l'innovation et la croissance les moyens de concrétiser leur potentiel, et à aider les entreprises en général à inscrire l'innovation au cœur de leur stratégie. En février 2018, les cinq gagnants de l'Initiative des supergrappes d'innovation ont été dévoilés. Ont participé à cette initiative des petites, moyennes et grandes entreprises mais aussi des institutions universitaires de tout le pays, spécialisées dans la fabrication de pointe, l'intelligence artificielle, les technologies numériques, l'économie océanique, et les innovations dans le domaine des protéines. Les autorités fédérales investissent 950 millions CAD sur cinq ans dans ces pôles d'innovation qui devraient créer 50 000 emplois et apporter une contribution supplémentaire de 50 milliards CAD au PIB sur 10 ans. Le gouvernement du Canada a également réaffirmé son attachement à l'objectif et au mandat du Service de croissance accéléré (AGS), une initiative lancée en 2016-17 dans l'objectif de coordonner le soutien apporté aux entreprises en forte croissance par les différents départements et organismes fédéraux. À ce jour, près de 250 entreprises font partie de ce programme sur tout le territoire canadien.

Les autorités canadiennes ont également consacré 400 millions CAD par l'intermédiaire de la Banque de développement du Canada (BDC), dont l'État est seul actionnaire, à la nouvelle Initiative de catalyse du capital de risque (ICCR) qui permettra d'accroître le capital-risque accessible aux entreprises canadiennes à un stade avancé de leur développement. Avec l'ICCR, l'État cherche à constituer un portefeuille comportant deux volets, l'un investissant dans des fonds de fonds de grande envergure, l'autre dans des modèles d'investissement alternatifs visant à consolider et à élargir l'écosystème canadien du capital-risque et, au fil du temps, à accroître l'accessibilité du capital-risque à un stade avancé du développement des entreprises. L'ICCR a la capacité d'injecter 1.5 milliard CAD sur le marché canadien du capital d'innovation, en fonction du nombre de propositions reçues et des volumes mobilisés auprès du secteur privé. L'appel à manifestation d'intérêt publié à cet effet a pris fin début 2018.

Le Programme de financement des petites entreprises continue d'améliorer l'accès des petites entreprises au financement. Au cours des dernières années, un certain nombre de modifications ont été apportées à ce programme afin d'en accroître l'intérêt pour les prêteurs et de mieux répondre aux besoins des petites entreprises. Elles se sont traduites par une hausse de 52 % des prêts en valeur et de 14 % en volumes. En 2019, le programme procédera à un examen quinquennal complet qui donnera lieu à des recommandations sur la marche à suivre pour poursuivre l'amélioration de l'accès au financement.

Le Canada continue par ailleurs à améliorer les services publics afin d'alléger le fardeau administratif qui pèsent sur les entreprises, notamment sur les petites entreprises. Il s'attache essentiellement à aider les entreprises à économiser du temps et de l'argent lors de leurs opérations commerciales. Les initiatives mises en œuvre visent avant tout à faciliter les échanges entre les entreprises et l'administration en proposant aux entreprises des services plus faciles à utiliser et en améliorant l'accès aux services publics en ligne. Dans le cadre de ce passage au numérique de la prestation de services publics, un nouveau guichet unique en ligne, Innovation Canada, a été lancé en janvier 2018. L'idée est d'aider les entreprises canadiennes, PME comprises, à accéder plus facilement aux informations utiles sur les programmes et les services mis à leur disposition pour lancer et

développer leur activité. Une plateforme électronique pour les marchés publics est par ailleurs en cours d'élaboration ; elle devrait permettre aux PME d'accéder plus facilement aux possibilités de travailler pour l'administration. L'adoption d'une plateforme électronique est centrale pour améliorer l'efficacité du système de passation des marchés publics et permet à l'administration de déployer une approche de la prestation de service davantage axée sur le client.

Futurpreneur Canada, organisme sans but lucratif proposant aux jeunes entrepreneurs des services de tutorat, des ressources d'apprentissage et des financements de démarrage, a également reçu un financement de 14 millions CAD sur deux ans, à compter de 2017-18, afin de continuer à soutenir la nouvelle génération d'entrepreneurs du Canada. L'organisme offre aux jeunes de 18 à 39 ans des prêts à concurrence de 15 000 CAD pour lancer leur entreprise. Ces prêts d'une durée de trois à cinq ans bénéficient de modalités souples et s'accompagnent obligatoirement de services de tutorat pendant au moins deux ans. Les bénéficiaires peuvent également demander un prêt complémentaire de 30 000 CAD auprès de la Banque du Canada (BDC).

Le soutien aux femmes entrepreneurs est resté l'un des domaines d'action prioritaires des autorités canadiennes. Le Budget 2018 prévoit de consacrer 2 milliards CAD à la nouvelle Stratégie pour les femmes en entrepreneuriat, qui a pour objet d'encourager davantage de femmes à créer et à développer leur propre entreprise, en leur apportant un soutien ciblé et en les aidant à se tourner vers l'exportation. Le Canada a pour objectif d'augmenter de 50 % le nombre d'entreprises « féminines » participant aux marchés publics. Cette stratégie cible spécifiquement les entreprises dirigées par des femmes en les aidant à se développer, en mettant à leur disposition davantage de données et connaissances sur les meilleures pratiques, en facilitant l'accès aux programmes fédéraux d'innovation en entreprise, et en favorisant l'accès aux capitaux. Dans le cadre de cette stratégie, BDC apportera 1.4 milliard CAD de financement sur trois ans à des entreprises dont le principal actionnaire est une femme ; et le Fonds pour les femmes en technologie renforce son engagement envers les entreprises technologiques, ou s'appuyant sur les nouvelles technologies, dirigées par des femmes en portant son capital de 70 millions CAD à 200 millions CAD en cinq ans.

Enfin, en avril 2018, le Canada a dévoilé sa nouvelle Stratégie en matière de propriété intellectuelle. Le gouvernement du Canada investit 85.3 millions CAD sur cinq ans pour faire en sorte que les entreprises, les créateurs, les entrepreneurs et les innovateurs du pays aient accès aux meilleures ressources en matière de propriété intellectuelle. Cette stratégie se décline en plusieurs volets : sensibilisation à la propriété intellectuelle ; éducation et conseils ; outils stratégiques axés sur la croissance ; et législation. Elle prévoit également le déploiement d'un projet pilote de collectif de brevets, une nouvelle équipe de spécialistes de la propriété intellectuelle pour guider les bénéficiaires des programmes, un marché de la propriété intellectuelle, et des modifications en matière d'enregistrement et d'application des droits de propriété intellectuelle.

Encadré 3.1. Définition des petites entreprises utilisée dans le Tableau de bord pour le Canada**Définition nationale**

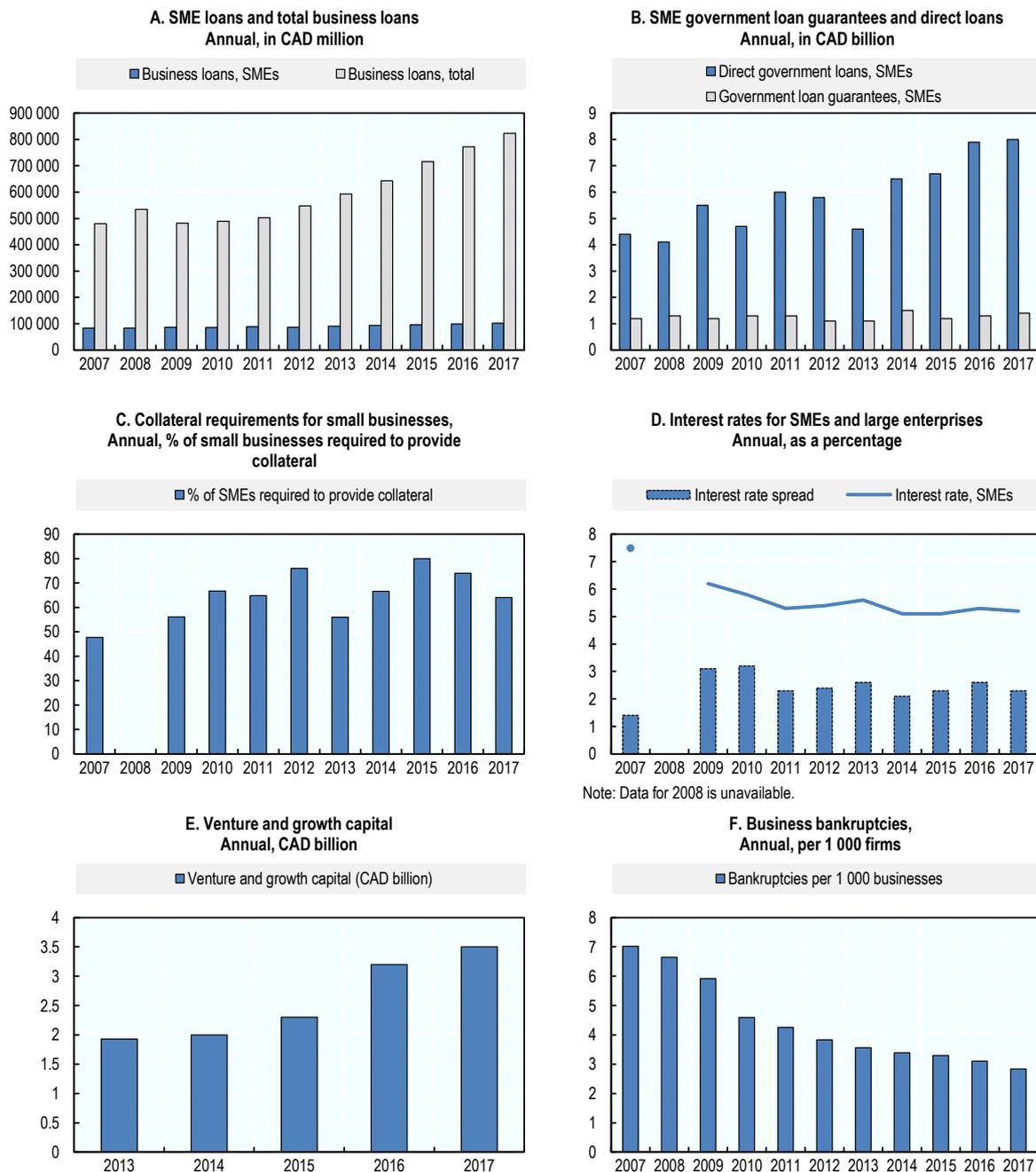
La définition nationale est utilisée pour certains indicateurs du Tableau de bord de l'OCDE pour le Canada. Elle repose sur l'effectif salarié : de 1 à 99 salariés pour les petites entreprises ; de 100 à 499 pour les entreprises de taille moyenne ; 500 salariés et plus pour les grandes entreprises. Pour les données provenant du côté de la demande, la définition se fonde sur le nombre de salariés (inférieur à 100).

Définition des catégories de taille d'entreprises utilisée par les institutions financières

La définition utilisée dans l'Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises de Statistique Canada se fonde sur le montant des prêts : moins de 1 million CAD pour les petites entreprises, entre 1 million CAD et 5 millions CAD pour les entreprises moyennes, et de plus de 5 millions CAD pour les grandes entreprises. Cette définition est utilisée pour l'encours des prêts accordés aux entreprises, qu'il s'agisse de l'encours total ou de celui des prêts aux PME.

Définition des PME utilisée pour la note par pays concernant le Canada

Les statistiques sur les entreprises canadiennes concernent autant que possible les PME, mais dans de nombreux cas, faute de données suffisantes, la note par pays fait référence aux petites entreprises comptant entre 1 et 99 salariés, qui représentent 98.1 % de l'ensemble des entreprises canadiennes. Les entreprises de taille moyenne, dont l'effectif est compris entre 100 et 499 salariés, ne représentant que 1.7 % des entreprises canadiennes, leur exclusion n'a qu'une incidence négligeable sur les données ou les résultats.

Graphique 3.6. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat au Canada

Source : voir Tableau 3.12.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035284>

Tableau 3.12. Définitions des indicateurs pour le Tableau de bord du Canada

Indicateur	Définition	Source
Endettement		
Encours des prêts aux entreprises, PME	Prêts commerciaux aux PME (prêts accordés d'un montant inférieur à 1 million CAD), encours (stocks). Inclut les prêts à terme, les prêts hypothécaires, les facilités de crédit, les cartes de crédit. Exclut les crédits-bails, les crédits accordés aux filiales/entreprises affiliées, l'affacturage. Exclut les entreprises sans salariés.	Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2007-2017
Encours des prêts aux entreprises, total	Prêts commerciaux à l'ensemble des entreprises, encours (stocks). Inclut les prêts à terme, les prêts hypothécaires, les facilités de crédit, les cartes de crédit. Exclut les crédits-bails, les crédits accordés aux filiales/entreprises affiliées, l'affacturage. Exclut les entreprises sans salariés.	Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2007-2017
Nouveaux prêts aux entreprises, total	Grandes entreprises (accord supérieur ou égal à 5 millions CAD), entreprises moyennes (accord compris entre 1 million et 5 millions CAD) et petites entreprises (accord inférieur à 1 million CAD).	Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2007-2017
Nouveaux prêts aux PME	Grandes entreprises (accord supérieur ou égal à 5 millions CAD), entreprises moyennes (accord compris entre 1 million et 5 millions CAD) et petites entreprises (accord inférieur à 1 million CAD).	Statistique Canada, Enquête auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, 2007-2017
Encours des prêts à court terme, PME	Crédit de fonctionnement (prêts à court terme, d'une durée inférieure ou égale à 12 mois, facilités de crédit, cartes de crédit), flux. Les petites entreprises sont les entreprises qui emploient entre 1 et 99 salariés.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011 et 2014.
Encours des prêts à long terme, PME	Prêt à terme (plus de 12 mois) ou prêt hypothécaire, flux. Les petites entreprises sont les entreprises qui emploient entre 1 et 99 salariés.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011 et 2014.
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Prêts garantis aux PME, flux de l'administration centrale, prêts garantis par le Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC), Exportation et développement Canada (EDC) et Banque de développement du Canada (BDC).	Données administratives d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada et du Programme de financement des petites entreprises du Canada
Prêts directs de l'État aux PME	Prêts directs aux PME, flux de l'administration centrale.	Données administratives d'Exportation et développement Canada et de la Banque de développement du Canada
Taux d'intérêt, PME	Taux annuel moyen de l'ensemble des nouveaux prêts à terme aux petites entreprises et des prêts non hypothécaires, taux de base plus prime de risque ; hors cartes de crédit.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Taux d'intérêt, grandes entreprises	Les taux de base pratiqués par les banques à charte sur les prêts aux entreprises sont les taux d'intérêt réservés aux emprunteurs les plus solvables.	Banque du Canada, Statistiques bancaires et financières
Écart de taux d'intérêt	Différence entre le taux d'intérêt appliqué aux petites entreprises et le taux de base.	
Sûretés, PME	Pourcentage de petites entreprises tenues de fournir une sûreté pour obtenir leur dernier prêt. Les petites entreprises sont les entreprises qui emploient entre 1 et 99 salariés.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur

Taux de demandes de prêts, PME	Taux de demande de financement par l'emprunt. Nombre d'entreprises faisant une demande de financement par l'emprunt divisé par le nombre total d'entreprises.	le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017. Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Taux de refus	Nombre de demandes de financement par l'emprunt des entreprises rejetées divisé par le nombre de demandeurs de financement par l'emprunt.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Taux d'utilisation	Montant total du financement par l'emprunt accordé divisé par le montant total demandé.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Financements non bancaires		
Capital-risque et capitaux de croissance	Montant du capital-risque et des capitaux de croissance effectivement investis. Comprend les stades suivants : amorçage, démarrage, stade initial et développement. Ensemble des entreprises.	Canada Venture Capital Association (CVCA)
Taux de demandes de crédits-bails	Pourcentage d'entreprises qui demandent un crédit-bail.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Taux d'acceptation des crédits-bails	Pourcentage d'entreprises ayant obtenu un crédit-bail.	Statistique Canada, Enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises, 2007 ; Industrie Canada, Enquête supplémentaire sur les conditions de crédit, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015 et 2016 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014 et 2017.
Autres indicateurs		
Taux d'incidents de paiement à 90 jours	La taille de l'entreprise est définie selon le plafond d'encours (c'est-à-dire le montant maximal d'encours qu'a pu avoir une entreprise selon la base de données Paynet). Les petits emprunteurs sont ceux dont le plafond d'encours est inférieur à 500 000 CAD et les emprunteurs moyens ceux dont le plafond est compris entre 500 000 CAD et 2 millions CAD. Le calcul du taux d'incidents de paiement à 90 jours se fait en divisant le montant des intérêts et du principal dus depuis plus de 90 jours par le total de l'encours de prêts.	Paynet Inc.
Faillites, PME	L'insolvabilité est définie comme le nombre de faillites déclarées et proposées. Ensemble des entreprises.	Bureau du Surintendant des faillites, Canada

Références

Banque du Canada, Enquête auprès des responsables du crédit,
<http://www.banqueducanada.ca/publication/erc>.

Industrie Canada, Enquête sur les conditions de crédit
http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02192.html

PayNet Inc., Canadian Business Delinquency Index, <http://www.paynetonline.ca/issues-and-solutions/all-paynet-products/paynet-canadian-business-delinquency-index-cbdi/>

Statistique Canada, Enquête semestrielle auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_01569.html

Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02774.html

France

Données essentielles sur le financement des PME

La France compte environ 3.8 millions de petites et moyennes entreprises (PME) qui représentent 99.9 % de l'ensemble des entreprises.

L'encours de prêts aux PME a augmenté de plus de 4.5 % entre 2016 et 2017, pour atteindre 244 094 millions EUR en 2017. Depuis 2014, l'écart entre les taux d'intérêt appliqués aux PME et ceux appliqués aux grandes entreprises s'est progressivement réduit. En outre, l'accès au financement bancaire reste fluide, 86 % des PME obtenant la totalité ou presque du crédit de caisse demandé, et 95 % obtenant la totalité ou presque des crédits d'investissement demandés.

Les apports de capital-investissement dans les entreprises françaises ont fortement progressé en 2017, à 14.3 milliards EUR, soit une hausse de 15 % par rapport à 2016. Un raffermissement qui a également été observé dans les PME sur tous les segments du capital-investissement à l'exception du capital-développement.

L'affacturage connaît une croissance continue en France depuis 2009.

En 2015, les retards de paiement ont atteint 13.3 jours, le chiffre le plus élevé depuis la crise puis a été ramené à 11 jours en 2016 et 2017.

Pour la deuxième fois depuis la crise financière, le nombre de faillites de PME est passé sous la barre des 60 000.

S'agissant des mesures prises par les pouvoirs publics pour remédier aux difficultés de financement des PME, le dispositif de médiation du crédit est venu en aide à 909 entreprises, débloquant au total 193 millions EUR de crédits en 2017. Le nombre de demandes est toutefois en baisse par rapport aux années précédentes, à la faveur d'une croissance économique plus dynamique et de l'assouplissement de l'accès aux financements bancaires observé au niveau mondial.

Le gouvernement s'emploie par ailleurs à réduire les retards de paiement interentreprises. La loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique adoptée en décembre 2016 renforce le cadre législatif en la matière. L'amende maximum en cas de non-respect des délais de paiement légaux a été portée à 2 millions EUR et le nom de l'établissement mauvais payeur est dorénavant rendu public. Les décisions relatives aux amendes administratives font désormais l'objet d'une publication systématique sur le site du ministère de l'Économie et des Finances. En 2017, 230 procédures de sanction ont ainsi été engagées, ce qui représente un montant de près de 14.7 millions EUR, et 23 ont été publiées sur le site internet du ministère.

L'action publique a également mis l'accent sur l'amélioration de l'accès des très petites entreprises au financement. Depuis 2016, Bpifrance a octroyé en ligne des « prêts de croissance » destinés au financement des projets des TPE de 3 à 50 salariés désireuses de réaliser des investissements matériels ou immatériels. Initialement mis en œuvre dans certaines régions françaises, ce dispositif a été élargi. En outre, en 2016, la Banque de France a mis en place un réseau de correspondants dans chaque région afin de rompre l'isolement des entrepreneurs et de résoudre leurs problèmes de financement.

Tableau 3.13. Tableau de bord pour la France

Indicateur	Unité	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Endettement												
Encours des prêts aux entreprises, PME	Milliards EUR	180,6	189,1	189,6	199,7	210,3	214,1	216,6	219,3	224,3	233,0	244,1
Encours des prêts aux entreprises, total	Milliards EUR	868,8	927,4	938,8	974,4	1012,6	1009,9	1026,0	1036,1	1078,2	1130,1	1193,3
Part de l'encours des prêts aux PME	% de l'encours total des prêts aux entreprises	20,8	20,4	20,2	20,5	20,8	21,2	21,1	21,2	20,8	20,6	20,5
Crédits nouveaux aux entreprises, total	Milliards EUR	86,4	67,6	-9,5	9,1	34,6	7,8	1,6	18,9	35,0	43,8	56,1
Encours des prêts à court terme aux PME	Milliards EUR	43,1	42,7	37,5	38,1	40,3	41,1	42,8	43,3	43,6	43,9	44,8
Encours des prêts à long terme, PME	Milliards EUR	115,3	123,3	127,8	134,4	142,7	146,5	146,3	148,6	152,0	158,7	167,0
Part des prêts à court terme aux PME	% du total des prêts aux PME	27,2	25,7	22,7	22,1	22,0	21,9	22,6	22,6	22,3	21,7	21,1
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Milliards EUR	5,9	6,9	11,3	11,9	9,8	8,5	8,9	7,8	8,0	8,4	8,9
Prêts garantis par l'État, PME	Milliards EUR	2,7	3,2	5,8	5,3	4,2	4,2	4,4	4,8	5,0	5,2	5,1
Prêts improductifs, total	% de l'ensemble des prêts aux entreprises	3,7	3,7	4,7	4,6	4,0	4,1	4,3	4,1	4,1	3,9	3,6
Taux d'intérêt, PME	%	5,1	5,4	2,9	2,5	3,1	2,4	2,2	2,1	1,8	1,5	1,4
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%	4,5	4,8	2,0	1,6	2,2	1,7	1,5	1,3	1,2	1,1	1,1
Écart de taux d'intérêt	Points de %	0,6	0,7	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7	0,8	0,6	0,4	0,3
Sûreté, PME	% des PME tenues de fournir une sûreté pour obtenir un prêt bancaire	9,4	8,5	7,3	6,3	5,2	4,4
Taux de demandes de prêts, PME	Demandes de prêts des PME/nombre total de PME, en %	38,4	35,6	35,7	37,9	37,9	37,1
Taux de refus	1-(Prêts aux PME accordés/demandés)	11,12	8,00	6,61	7,55	6,21	
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés/accordés	87,69	87,77	87,17	86,37	87,03	87,64	87,32	87,49	87,17	86,98	86,76
Financements non bancaires												
Capital-risque et capitaux de croissance	Milliards EUR	2,0	2,4	2,4	2,9	3,5	2,4	2,5	3,2	4,6	4,7	4,4
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %	24,73	21,34	-1,08	22,22	21,34	-32,5	3,35	30,98	42,55	2,54	-7,38
Crédit-bail et location-vente	Milliards EUR	9,3	9,5	9,0	8,5	8,1	6,6	6,1	5,7	7,1	7,7	7,8
Affacturation et escompte de factures	Milliards EUR	21,2	22,5	18,8	20,7	22,5	22,6	24,8	25,6	28,0	31,0	36,6
Autres indicateurs												
Retards de paiement,	Nombre de jours	12,18	11,90	11,80	11,98	12,18	11,83	12,08	12,21	13,28	11,90	11,04

interentreprises												
Faillites, PME	Nombre	51 301	55 524	63 163	60 298	59 451	61 066	62 507	62 371	62 984	57 922	54 555
Faillites, PME (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %		8,23	13,76	-4,54	-1,40	2,72	2,36	-0,22	0,98	-8,04	-5,81

Source : voir Tableau 3.19.

Les PME dans l'économie nationale

La France compte environ 3.8 millions EUR de petites et moyennes entreprises (PME) soit 99.9 % de l'ensemble des entreprises. Les micro-entreprises dominent le paysage puisqu'elles comptaient pour 96.2 % des PME en 2015. Les PME françaises représentaient 49.1 % de l'emploi salarié et réalisaient 46 % de la valeur ajoutée en 2015¹.

Tableau 3.14. Répartition des entreprises en France, 2015

Par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise (effectif salarié)	Nombre de salariés	%
Ensemble des entreprises	3 808 376	100
PME (1-249)	3 803 119	99,9
Micro-entreprises (1-9)	3 663 665	96,2
Petites entreprises (10-249)	139 454	3,7
Grandes entreprises (250+)	5 857	0,1

Note : Les sociétés financières autres que les holdings ne sont pas prises en compte. Hors entreprises sans salarié.

Source : INSEE, Les entreprises en France, Edition 2017

Prêts aux PME

Le Service central des risques de la Banque de France collecte tous les mois les données sur les prêts de plus de 25 000 EUR accordés aux entreprises (unités légales). Ces données couvrent aussi bien les prêts mobilisés (utilisés) que mobilisables (non utilisés) par les entreprises résidentes en France. Il existe des données sur les prêts à l'ensemble des entreprises et aux seules PME (indépendantes ou appartenant à un groupe, mais hors entrepreneurs individuels).

L'encours des prêts aux PME a progressé de manière régulière entre 2012 et 2017, d'environ 2.8 % en moyenne. Après ajustement des montants en fonction de l'inflation, les prêts aux PME sont restés relativement constants au cours de cette période. La part des prêts aux PME dans l'encours total (environ 21 %) a peu évolué entre 2012 et 2017. De même, la part des prêts à court terme dans le total des prêts aux PME s'est maintenue autour de 22 % sur la période.

Conditions de crédit

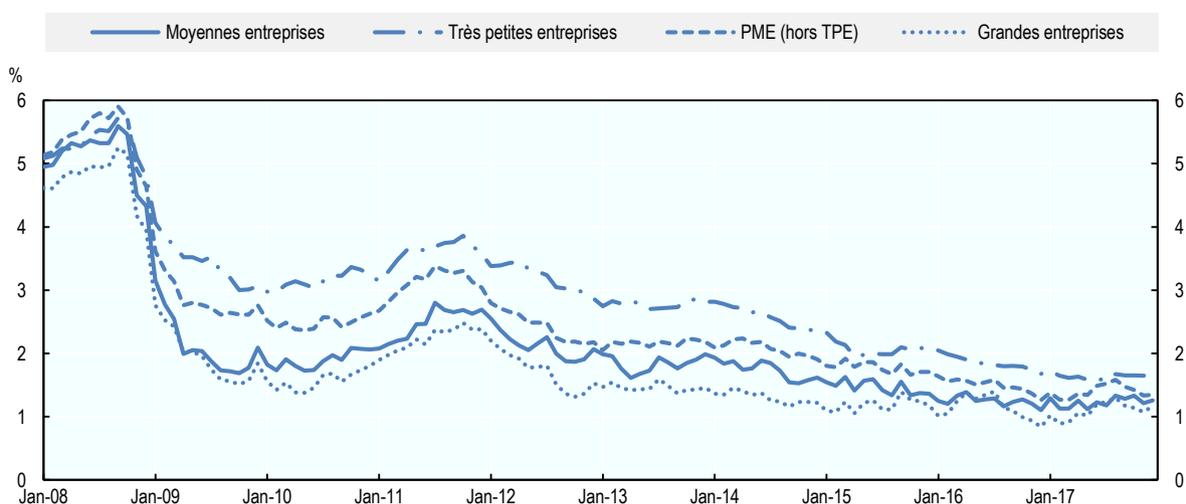
La France dispose de données détaillées sur les prêts mobilisés et mobilisables. Une hausse de la part des prêts mobilisés dans l'ensemble des prêts (qui correspond à la somme des prêts mobilisés et mobilisables) est le signe d'une plus grande utilisation et, partant, d'un resserrement des conditions du crédit, ainsi que d'une détérioration de la disponibilité du crédit comparable à celle observée en 2008-09, et, dans une moindre

mesure, en 2011. Depuis 2012, cependant, les conditions de crédit mesurées par le biais de ces tendances affichent une relative stabilité.

Comme dans la plupart des pays européens, les taux d'intérêt ont fortement chuté pour l'ensemble des entreprises en 2009, sous l'effet de la politique d'assouplissement monétaire de la Banque centrale européenne (BCE). Après une légère remontée en 2011, les taux sont repartis à la baisse jusqu'en 2017. Le recul général des taux d'intérêt sur la période a été beaucoup plus prononcé pour les grandes entreprises que pour les micro-entreprises (10 salariés maximum) et l'écart entre les taux d'intérêt facturés aux PME et aux grandes entreprises est resté important jusqu'en 2014. Il s'est réduit depuis, passant de 0,8 % en 2014 à 0,3 % en 2017.

Graphique 3.7. Taux d'intérêt des crédits octroyés aux entreprises en France

Par taille d'entreprise, en pourcentage

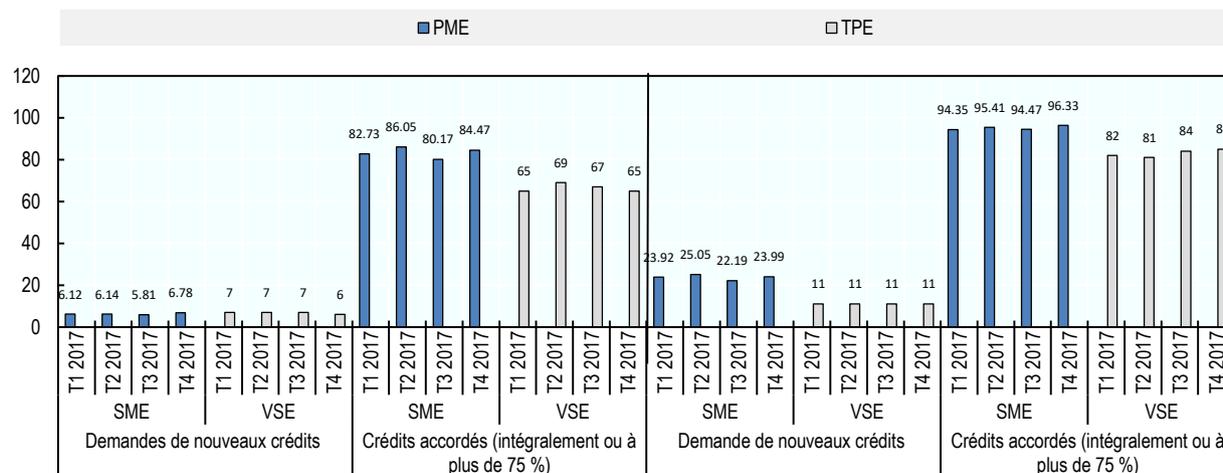


Source : Banque de France.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035303>

La situation des PME et des très petites entreprises (TPE) françaises au regard de l'accès au financement bancaire continue donc de s'améliorer, comme c'était le cas les années précédentes : l'accès des PME au crédit bancaire a été satisfaisant, comme en témoignent la progression continue des prêts, l'assouplissement des conditions de crédit (taux d'intérêt en baisse, conditions de prêts plus favorables), et la hausse croissante des taux d'acceptation. Selon les résultats de l'enquête trimestrielle sur l'accès des PME au financement bancaire, environ 86 % des crédits de caisse sollicités par les PME au premier et deuxième trimestres de 2018 leur ont été accordés en totalité ou en quasi-totalité (+ 3 % en moyenne par rapport à 2017), et 95 % de leur demandes de prêts d'investissement (comme en 2017)².

Graphique 3.8. Suite donnée aux demandes de crédits bancaires des PME en France



Source : Banque de France.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035322>

Autres sources de financement des PME

Les apports de capital-investissement dans les entreprises françaises ont fortement augmenté pour atteindre 14.3 milliards EUR en 2017, soit une hausse de 15 % par rapport à 2016, et un montant supérieur aux niveaux moyens enregistrés avant la crise (10 milliards EUR en moyenne entre 2005 et 2008). Les entreprises sont également plus nombreuses, 2 142 au total, à bénéficier du soutien de fonds de capital-investissement. Plus de la moitié des montants investis l'ont été dans des entreprises ayant ouvert leur capital pour la première fois en 2017. Parmi celles-ci, 3 sur 4 sont des PME ou des start-ups.

Le financement par appel au marché reste marginal pour les PME. En 2017, il y a eu 22 introductions en bourse sur Euronext et Euronext Growth, soit une activité stable par rapport à 2016. Cela étant, on dénombrait en moyenne environ 30 introductions en bourse par an au cours de la décennie écoulée. Au total, 2.4 milliards EUR ont été levés sur Euronext et 54 millions EUR sur Euronext Growth en 2017 (contre, respectivement, 914 millions EUR et 90 millions EUR en 2016).

Les investisseurs-tuteurs sont peu nombreux en France (environ 11 000). En 2017, ils ont investi 48 millions EUR (43 millions EUR en 2016), un montant insuffisant pour couvrir les besoins financement des PME³.

Tableau 3.15. Capital investissement en France

Par stade d'investissement, en millions EUR

Stade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Capital-risque	677	758	587	605	597	443	642	626	758	874	1 224
Capital-développement	1 310	1 653	1 798	2 310	2 940	1 946	1 827	2 608	3 852	3 853	3 154
Sous-total	1 987	2 411	2 385	2 915	3 537	2 389	2 469	3 234	4 610	4 727	4 378
Capital-transmission	10 340	7 399	1 605	3 512	6 015	3 568	3 910	5 452	6 116	7 621	9 882
Capital-retournement	84	99	84	90	118	115	103	41	22	47	19
Total des investissements	12 554	10 009	4 100	6 598	9 738	6 072	6 482	8 727	10 749	12 395	14 278

Source : France Invest /Grant Thornton, March 2018.

Tableau 3.16. Nombre d'entreprises bénéficiant de capital-investissement en France

Stade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Capital-risque	416	428	401	458	371	365	469	438	499	634	847
Capital-développement	557	707	779	916	960	871	802	923	866	922	932
Sous-total	973	1 135	1 180	1 374	1 331	1 236	1 271	1 361	1 365	1 556	1 779
Capital-transmission	462	388	231	264	292	292	272	272	261	324	342
Capital-retournement	38	28	31	25	17	20	17	15	19	13	21
Total des investissements	1 558	1 595	1 469	1 685	1 694	1 548	1 560	1 648	1 645	1 893	2 142

Source : France Invest /Grant Thornton, mars 2018.

Le recours au financement participatif se développe de plus en plus en France. Les capitaux levés par ce biais ont doublé entre 2015 et 2017, passant de 167 millions EUR à 336 millions EUR, dont 219 millions EUR pour les PME et 40 millions EUR pour les start-ups. En 2017, les capitaux ainsi obtenus ont permis de financer 24 126 projets, soit 35 % de plus qu'en 2015⁴. Les plateformes de financement participatif bénéficient depuis 2014 d'un cadre réglementaire particulier (statut spécial) qui leur permet d'exercer leur activité sans être soumis à des conditions de fonds propres minimum. Leur activité est toutefois réglementée de façon à garantir la transparence et la protection des investisseurs. D'autres acteurs financiers peuvent exercer par l'intermédiaire de plateformes en ligne sans disposer de ce statut spécial ; ils doivent alors se conformer à la réglementation classique encadrant le secteur financier.

Tableau 3.17. Projets financés et montants levés par le biais du financement participatif en France en millions EUR

Année	2015	2016	2017
Nombre de projets	17 775	21 375	24 126
Montants levés	167	234	336

Note : Les données couvrent le financement participatif et les prêts participatifs.

Source : KPMG, Baromètre du crowdfunding en France 2017, 2018.

Les volumes d'affacturage ont augmenté de 8.4 % en 2017, pour atteindre 290.8 millions EUR. Le nombre de transactions (+ 15.6 %), d'opérations en cours (+ 17.4 %) et de clients (+ 4.4 %) sont également en hausse par rapport à 2016⁵. Cette évolution peut s'expliquer entre autres par l'effort collectif des prestataires de services d'affacturage pour s'adresser aux PME, en proposant des solutions plus simples sans

contraintes de temps et qui offrent la possibilité de ne couvrir qu'une partie de leurs créances clients.

Tableau 3.18. Évolution des activités d'affacturage en France

Stade	Unité	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Production	Millions EUR	133,0	128,3	153,2	173,3	186,5	200,5	226,5	248,2	268,2	290,8
Transactions internationales	%	14,2	14,5	17,0	18,2	18,1	19,3	25,0	27,0	25,7	26,2
Opérations en cours	Millions EUR	24,8	21,1	24,2	26,9	27,6	30,4	33	37,3	41,1	48,3
Nombre de clients	Milliers	29,0	32,2	35,3	36,9	37,9	38,9	40,5	39,9	41,2	43,0

Source : ASF 2018.

Autre indicateurs

Les retards de paiement, qui désignent tout paiement effectué au-delà de la date d'échéance prévue au contrat, et mesurés en jours de retard, y compris pour les paiements effectués à échéance (retard = 0), ont peu évolué entre 2008 et 2014 (12 jours en moyenne). Il existe toutefois une certaine hétérogénéité dans les délais de paiement, en raison de la taille des entreprises ou du secteur. On observe qu'en moyenne, les retards de paiement sont proportionnels à la taille de l'entreprise. En 2015, l'écart entre la date d'échéance et la date de paiement effectif a atteint 13,3 jours, le chiffre le plus élevé depuis la crise, puis a été ramené à 11 jours en 2016 et 2017. D'après le dernier rapport de l'Observatoire des délais de paiement, la suppression de tous les retards et le respect du délai de paiement officiel représenterait un excédent de trésorerie d'environ 16 milliards EUR pour les PME en 2016⁶.

Le nombre de faillites de PME a atteint des niveaux record pendant la Grande Récession, pour diminuer ensuite en 2010 et 2011, avant de remonter légèrement en 2012 et 2013, une tendance qui s'est ensuite poursuivie. Depuis 2015, le nombre de faillites de PME a baissé de 13 %. En effet, en 2015, 62 984 PME ont fait faillite contre 54 555 en 2017. Si les chiffres restent élevés, ils se maintiennent depuis 2016 sous la barre des 60 000 pour la première fois depuis la crise.

En 2009, pendant la crise, 4,7 % de l'ensemble des prêts aux entreprises étaient improductifs. Ce chiffre a baissé régulièrement pour atteindre 3,6 % en 2017.

Réponse des pouvoirs publics

Deux grandes structures : la Médiation du crédit et Bpifrance

Afin de remédier aux difficultés de financement que rencontrent les PME, deux grandes structures publiques ont été mises en place : la Médiation du crédit et Bpifrance.

La Médiation du crédit aide les petites et moyennes entreprises à obtenir ou conserver un crédit bancaire pour faire face à leurs problèmes de trésorerie

Adossé à la Banque de France, le dispositif de médiation du crédit, créé en novembre 2008, reste un élément central du paysage du financement des PME françaises.

Les entreprises rencontrant des difficultés avec leur banque ou leur établissement d'assurance-crédit peuvent constituer un dossier en ligne pour engager une procédure de

médiation. Les services de médiation situés à Paris, épaulés par les médiateurs départementaux de la Banque de France, évaluent la recevabilité des demandes et contribuent à la recherche d'une solution entre les entreprises demandeuses et les établissements financiers, au niveau local voire national.

En 2017, 1 394 dossiers ont été instruits et clos, et 193 millions EUR de crédit ont été débloqués, ce qui a permis d'aider 909 entreprises employant au total 11 172 salariés. Toutefois, le nombre de demandes a baissé par rapport à la moyenne des années précédentes, ce qui s'explique en partie par la conjoncture économique ainsi que par l'assouplissement de l'accès aux financements bancaires observé au niveau mondial.

Depuis sa création en 2008, le service de médiation du crédit a reçu 53 468 dossiers, dont 61.5 % ont connu une issue favorable. Dans l'ensemble, le dispositif a aidé 22 470 entreprises de toutes tailles, débloqué 6.5 milliards EUR de crédit et préservé 403 574 emplois (Médiation du crédit, 2018).

La Médiation du crédit a signé, en 2015, un accord avec Financement Participatif France, l'association qui regroupe les plateformes de financement participatif. En vertu de cet accord, les entreprises en médiation seront informées de la possibilité d'utiliser le financement participatif pour répondre à leurs besoins de financement, et les plateformes informeront les entreprises qui n'ont pas été retenues sur leur site Internet de la possibilité pour elles de se tourner vers la Médiation du crédit.

Le Médiateur national du crédit, qui préside l'Observatoire du financement des entreprises, est une structure légère créée en 2011 pour observer et rassembler des informations sur la situation financière des petites et moyennes entreprises en France. L'Observatoire réunit des représentants d'institutions financières, du monde des affaires, des administrations et des statisticiens pour débattre des évolutions de l'accès des PME au financement ou réaliser des études sur des aspects précis en lien avec ce sujet.

Bpifrance accompagne les PME dans leurs besoins de financement et d'investissement

Les aides publiques aux PME sont principalement gérées par le biais de Bpifrance, la nouvelle banque publique de développement créée début 2013 par fusion de plusieurs opérateurs publics (OSEO, CDC Entreprises, Fonds stratégique d'investissement). Bpifrance est en mesure de proposer aux entreprises un service de financement local s'appuyant sur un portefeuille étendu d'instruments financiers et de possibilités de conseils mobilisables à tout moment du cycle de développement de l'entreprise. Bpifrance propose des garanties, des cofinancements, des prêts directs, et gère au nom de l'État les aides publiques concernant l'innovation et les services. La banque se charge aussi de garantir le capital-risque. En ce qui concerne les financements en fonds propres, Bpifrance gère plusieurs fonds de fonds et des fonds directs ciblant principalement les besoins des PME. Son champ d'action a été élargi récemment, pour englober les garanties de crédit à l'exportation. Bpifrance est désormais l'organisme public en charge des garanties à l'exportation.

En 2017, grâce à l'intermédiation de Bpifrance, les PME ont eu accès à quelque 8.9 milliards EUR de prêts garantis (+ 6 % par rapport à 2016), 7.2 milliards EUR de cofinancements publics, 5.9 millions EUR de crédits à court terme et environ 1.3 milliard EUR d'aides à l'innovation. Du côté des capitaux propres, Bpifrance a injecté 143 millions EUR (+ 3 %) directement dans des PME via son activité de capitaux de croissance, 255 millions EUR (+ 33 %) dans des PME innovantes par l'intermédiaire de

sa branche de capital-risque, et a investi indirectement plus de 1.03 milliard EUR dans des entreprises via son activité de fonds.⁷

Priorités spécifiques des politiques publiques récemment mises en place pour répondre aux difficultés de financement des PME

Les pouvoirs publics continuent de promouvoir un meilleur accès des petites entreprises au financement, une utilisation judicieuse des dispositifs de financement privés et publics destinés à stimuler l'investissement, et la mise en place de mesures d'accompagnement visant à améliorer l'information des PME et leur préparation en matière d'accès au financement.

Depuis l'année dernière, la volonté d'instaurer des conditions-cadres propres à stimuler l'investissement est au centre de l'action publique en matière de financement. Afin de stimuler l'investissement, d'inciter les entreprises, grandes ou petites, à se lancer dans de nouveaux projets plus risqués, ou encore de répondre aux besoins des start-ups, des entreprises à croissance rapide, ou des PME plus traditionnelles confrontées à la transformation numérique et à de nouveaux modèles économiques, les acteurs financiers et économiques, notamment publics, doivent revoir leurs solutions de financement classiques : il faut augmenter les apports de fonds propres et les prêts (tout en réduisant les exigences en termes de sûretés) afin de donner la possibilité de financer des investissements immatériels, des projets d'exportation, ainsi que la formation ou encore la modernisation des processus de production.

Citons deux exemples de mesures illustrant cette orientation de l'action publique au cours d'une période récente :

- Réduction des retards de paiement

Les pouvoirs publics s'emploient à réduire les retards de paiements entre les entreprises. La loi relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique adoptée en décembre 2016 renforce les dispositions encadrant les retards de paiement interentreprises. Ainsi, l'amende maximale encourue par les entreprises ne respectant pas le délai de paiement légal (qui est de 60 jours) a été portée à 2 millions EUR. Une procédure visant à communiquer le nom des mauvais payeurs a été introduite. En outre, la publication de la sanction sur le site du ministère de l'Économie des finances est désormais systématique. Dans ce contexte, en 2017, 230 procédures de sanction ont été engagées, pour un montant total de près de 14.7 millions EUR (amendes notifiées et non notifiées) et 23 ont fait l'objet d'une publication sur le site de ministère de l'Économie et des finances (DGCCRF)⁸.

- Meilleur accès des très petites entreprises au financement

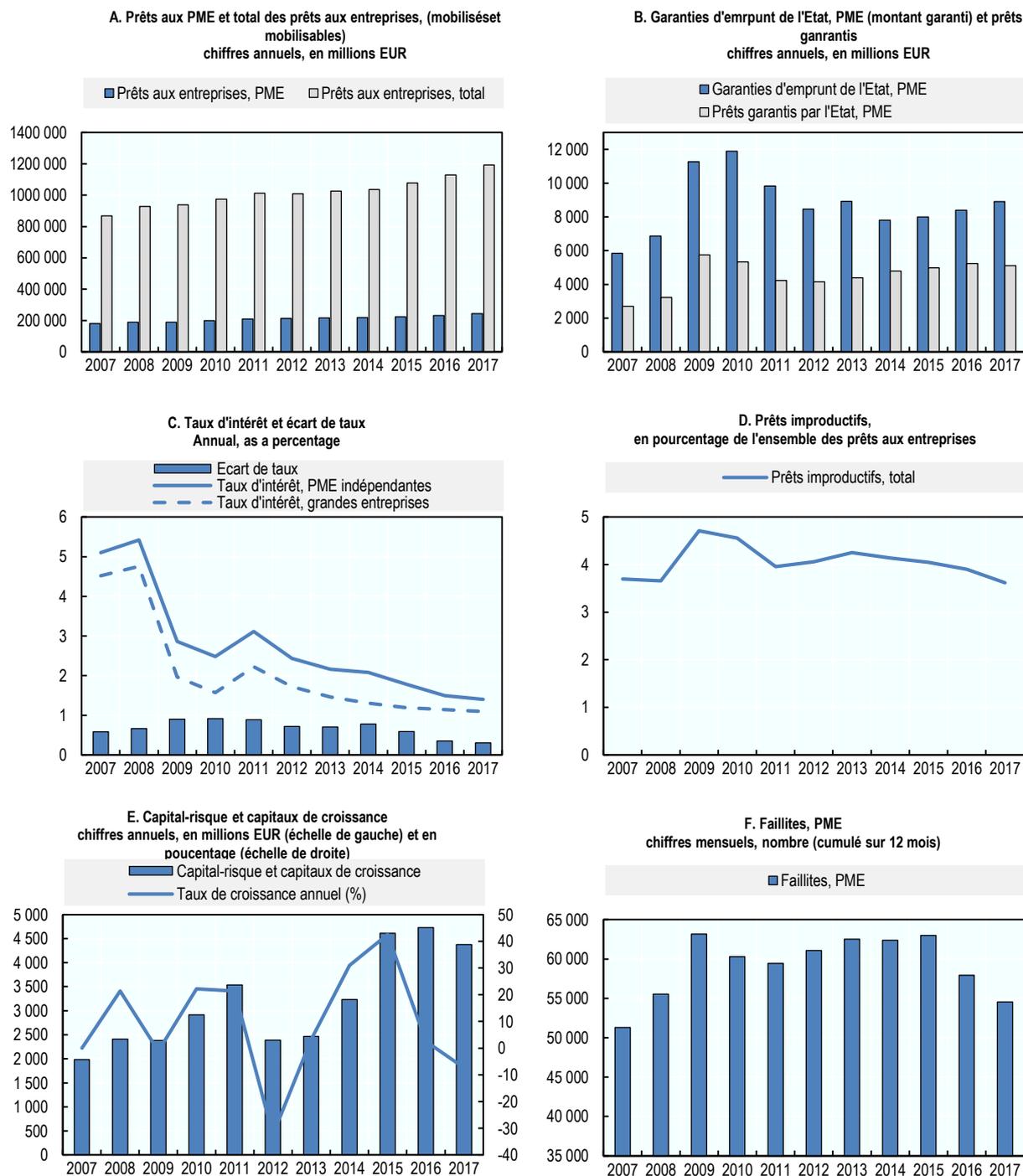
Si, on l'a vu, la situation des très petites entreprises en ce qui concerne leur accès au crédit bancaire continue de s'améliorer, celles-ci n'en restent pas moins confrontées à des difficultés spécifiques dues à leur taille et, parfois, à des connaissances financières insuffisantes.

Le cas des très petites entreprises est au cœur d'une nouvelle mesure mise en place par Bpifrance pour répondre à leurs besoins de financement des investissements. Depuis 2016, Bpifrance propose des prêts de développement en ligne, compris entre 10 000 EUR et 50 000 EUR, destinés à financer un projet d'investissement global, investissements matériels et immatériels compris, ces derniers n'étant pas spontanément pris en compte par les banques en raison de la difficulté à trouver des sûretés. Ces prêts s'adressent aux

entreprises de 3 à 50 salariés. Ce dispositif a été mis en œuvre dans quelques régions et, avec leur soutien, a été étendu à d'autres en 2018.

Pour soutenir les TPE, la Banque de France a mis en place un correspondant dédié dans chaque région, dont le rôle est de les conseiller et d'examiner avec elles si besoin leur situation financière, l'objectif étant d'éviter des difficultés spécifiques avant qu'elles ne se présentent. Quelque 100 conseillers ont été nommés à cet effet et concentrent leurs efforts sur les entreprises de moins de 10 salariés enregistrant un chiffre d'affaires de moins de 2 millions EUR. Le but d'une telle initiative, lancée en septembre 2016, est de rompre l'isolement des entrepreneurs et de régler les problèmes financiers avant qu'ils ne deviennent trop lourds pour une petite entreprise.

Graphique 3.9. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en France



Source : graphiques A, C, D et F : Banque de France ; graphique B : OSEO, Rapport annuel ; graphique E : Association française des investisseurs en capital.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035341>

Tableau 3.19. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la France

Indicateur	Définition	Source
Endettement		
Encours des prêts aux entreprises, PME	Total des prêts aux PME (indépendantes ou appartenant à un groupe) mobilisés et mobilisables - montant de l'encours, en fin d'année.	Banque de France - Service central des Risques http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=5385572
Encours des prêts aux entreprises, total	Total des prêts mobilisés et mobilisables - montant de l'encours, en fin d'année.	Banque de France - Service central des Risques
Part de l'encours des prêts aux PME	Encours des prêts aux PME en % de l'encours total des prêts aux entreprises	
Crédits nouveaux aux entreprises, total	Crédits nouveaux aux sociétés résidentes non financières - prêts corrigés des cessions et de la titrisation, toutes échéances confondues, transactions financières (flux)	Banque de France – Statistiques Agrégats monétaires http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=DATASETS_PME
Encours des prêts à court terme, PME	Montant de l'encours de prêts mobilisés assortis d'une échéance inférieure ou égale à un an, en fin d'année.	Banque de France - Service central des Risques
Encours des prêts à long terme, PME	Montant de l'encours de prêts mobilisés assortis d'une échéance à plus d'un an, en fin d'année.	Banque de France - Service central des Risques
Part des prêts à court terme aux PME	Encours des prêts à court terme aux PME en % de l'encours total des prêts aux entreprises	
Garanties d'emprunt de l'État, PME	Montant des prêts garantis par Bpifrance.	Bpifrance – Rapport financier annuel et communiqué de presse http://www.bpifrance.fr/Bpifrance/Notre-mission https://www.bpifrance.fr/content/download/62884/679173/
Prêts garantis par l'État, PME	Montant net de risques couverts par Bpifrance pour les garanties accordées à toutes les entreprises.	Bpifrance - Rapport financier annuel et communiqué de presse
Prêts improductifs, total		Banque de France – Statistiques Agrégats monétaires
Taux d'intérêt, PME	Taux effectif au sens étroit (TESE) – PME	Banque de France – Direction générale des statistiques http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=DATASETS_PME
Taux d'intérêt, grandes entreprises	Taux effectif au sens étroit (TESE) – grandes entreprises	Banque de France - Direction générale des statistiques
Écart de taux d'intérêt	Écart de taux d'intérêt, en points de pourcentage entre le taux d'intérêt, grandes entreprises, et le taux d'intérêt, PME	
Sûreté, PME	% de PME déclarant que de nouvelles garanties leur ont été imposées pour leurs nouvelles demandes de crédit - données d'enquête trimestrielle, moyenne sur l'année.	Banque de France - Enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=5385573
Taux de demandes de prêts, PME	% de PME déclarant avoir sollicité l'ouverture de nouveaux crédits (lignes de crédit, crédits à court terme ou crédits d'investissement) - données d'enquête trimestrielle, moyenne sur l'année	Banque de France - Enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit
Taux de refus	% de PME déclarant que leur demande d'ouverture de crédit a été refusée, ou avoir renoncé à solliciter un nouveau crédit par crainte d'un refus - données d'enquête trimestrielle, moyenne sur l'année	Banque de France - Enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit
Taux d'utilisation	Ratio : prêts mobilisés / (prêts mobilisés + mobilisables)	Banque de France - Service central des Risques
Financements non bancaires		
Capital-risque et capitaux de croissance		France Invest (Association des investisseurs pour la croissance) http://www.franceinvest.eu/fr/etudes-statistiques/les-statistiques-du-capital-investissement.html
Crédit-bail et location-vente	Montant de l'encours en fin d'année	Banque de France – Crédits et dépôts en région http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=DATASETS_CEFIT
Affacturation et escompte de factures	Affacturation uniquement : Créances prises en charge au cours de l'année, hors opérations de « floor plan » et de	Association Française des Sociétés Financières (ASF) http://www.asf-france.com/2017/04/13/statistiques/

	forfaitage. Affacturage domestique : Opérations d'affacturage dans lequel l'organisme d'affacturage, le client et l'acheteur sont en France.	
Autres indicateurs		
Retards de paiement, interentreprises	Retard de paiement moyen en nombre de jours, y compris paiements à échéance (retard = 0). Est considéré comme retard de paiement tout paiement effectué au-delà de l'échéance contractuelle.	Étude trimestrielle des comportements de paiement des entreprises et organismes publics en France et en Europe, DATA-Altare, https://www.altares.com/fr/publications/etudes-comportements-paiement-france-europe/
Faillites, PME	Nombre de liquidations judiciaires et de procédures de réorganisation judiciaire.	Banque de France – Démographie des entreprises http://webstat.banque-france.fr/fr/browse.do?node=5385687

Notes

- ¹ Insee, Les entreprises en France, Edition 2017.
- ² Banque de France, Enquête trimestrielle sur l'accès des entreprises au crédit.
- ³ France Angels, L'investissement des Business Angels en 2017, 2018.
- ⁴ KPMG, *Baromètre du crowdfunding en France 2017*, 2018
- ⁵ Association des sociétés financières (ASF), *Les statistiques de l'affacturage 2017*, 2018.
- ⁶ Observatoire des délais de paiement, Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, 2018
- ⁷ Bpifrance, Bilan d'activité 2017, Février 2018
- ⁸ Observatoire des délais de paiement, *Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement*, 2018

Références

- Association française des sociétés financières (ASF) (2018), L'activité des sociétés d'affacturage en 2017, <http://www.asf-france.com/wp-content/uploads/Statistiques/Affacturage/201712-Activite-affacturage.pdf>
- Banque de France (2018), Enquête trimestrielle sur l'accès des entreprises au crédit 2018 T2, <https://www.banque-france.fr/statistiques/credit/credit/acces-des-entreprises-au-credit>
- Bpifrance (2018), Bilan d'activité 2017, <https://www.bpifrance.fr/A-la-une/Actualites/Bilan-d-activite-2017-un-grand-millesime-38945>
- France Angels (2018), L'investissement des Business Angels en 2017, https://gallery.mailchimp.com/48981545f014cb67c77b7ba1e/files/c4e9f9b0-dc2e-4c52-ae69-c9b0c4ef12a7/Présentation_Statistiques_2017_France_Angels_Polices_Intégrées.01.pdf
- France Invest/ Grant Thornton (2018), « Activité des acteurs français du capital-investissement en 2017 », <http://www.franceinvest.eu/fr/etudes-statistiques/les-statistiques-du-capital-investissement/activite.html>
- Insee (2017), Les entreprises en France, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3152833>
- KPMG (2018), Baromètre du crowdfunding en France 2017, <http://financeparticipative.org/barometres-crowdfunding/barometre-du-crowdfunding-2017/>
- Médiation du crédit (2018), Rapport d'activité 2017, <https://mediateur-credit.banque-france.fr/liste-chronologique/les-rapports-dactivite>
- Observatoire des délais de paiement (2018), Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, <https://publications.banque-france.fr/liste-chronologique/rapport-de-lobservatoire-des-delais-de-paiement>

Luxembourg

Données essentielles sur le financement des PME

Les PME représentent 99.5 % des entreprises non financières au Luxembourg. Elles emploient environ 67.3 % de la main-d'œuvre et produisent 65.2 % de la valeur ajoutée totale de l'économie.

Les nouveaux prêts à l'ensemble des entreprises ont connu un repli en 2017 par rapport à l'année précédente, et restent inférieurs au niveau record de 2008. Les nouveaux prêts aux PME (à savoir les prêts de moins de 1 million EUR) ont augmenté entre 2016 et 2017. La part des nouveaux prêts aux PME a progressé de 12.8 % en 2017, la plus forte croissance depuis cinq ans, qui reste toutefois en-deçà du niveau record de 16.1 % enregistré en 2011.

En 2016, le taux d'intérêt appliqué aux PME s'élevait à 1.8 %, en baisse par rapport aux 5.7 % enregistrés en 2008. Les taux d'intérêt des prêts aux PME sont restés systématiquement supérieurs à ceux des prêts aux grandes entreprises en 2007-16, avec un écart de 55 points de base en 2017. En termes relatifs, les PME paient 45 % d'intérêts de plus que les grandes entreprises.

Les autres possibilités de financement (comme le capital-risque et l'affacturage) peuvent offrir des perspectives intéressantes pour les PME à la recherche de financements. En 2017, près de 60 millions EUR de capital-risque ont été investis dans des entreprises luxembourgeoises.

En 2017, 904 entreprises ont fait faillite au Luxembourg, soit bien moins que le nombre record de 2012 (1 050) mais plus qu'en 2008 (574).

Une forme simplifiée de société à responsabilité limitée (la « S.à r.l.-S ») est entrée en vigueur en janvier 2017. La Sarl simplifiée, aussi appelée société 1-1-1 (une personne, un euro, un jour), peut être créée plus rapidement et avec des capitaux de démarrage moins importants qu'une Sarl classique. La S.à r.l.-S concerne uniquement les personnes physiques. L'idée est de faciliter le développement de nouvelles activités commerciales. Au cours de la période comprise entre janvier et juillet 2017, 370 entreprises ont été immatriculées sous le statut de S.à r.l.-S, sur un total de 6 083 immatriculations.

Tableau 3.20. Tableau de bord pour le Luxembourg

Indicateur	Unité	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Endettement												
Nouveaux prêts aux entreprises, total	Millions EUR	113 817	181 792	166 287	111 898	111 568	105 854	100 444	92 349	83 076	87 809	80 264
Nouveaux prêts aux PME	Millions EUR	12 800	14 555	14 754	15 441	17 979	15 593	13 713	10 765	10 142	9 395	9 698
Part des nouveaux prêts aux PME	% du total des nouveaux prêts	11.25	8.01	8.87	13.80	16.11	14.73	13.65	11.66	12.21	10.70	12.08
Prêts improductifs, total	% de l'ensemble des prêts aux entreprises	0.12	0.18	0.44	0.48	0.64	0.59	0.52	0.41	0.40	0.27	0.38
Taux d'intérêt, PME	%	5.51	5.72	2.81	2.71	2.68	2.22	2.05	2.08	1.88	1.75	1.76
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%	4.96	4.97	2.59	2.30	2.62	1.86	1.64	1.47	1.42	1.20	1.21
Écart de taux d'intérêt	Points de %	0.54	0.75	0.21	0.41	0.06	0.35	0.41	0.62	0.46	0.55	0.55
Taux de demandes de prêts, PME	Demandes de prêts des PME/nombre total de PME, en %	18.20	..	25.80	16.40	23.00	26.15	18.93
Financements non bancaires												
Capital-risque et capitaux de croissance	Milliers EUR	103 343	298 650	49 021	132 917	281 484	86 212	38 601	127 758	144 368	193 590	58 371
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %	..	188.99	-83.59	171.14	111.77	-69.37	-55.23	230.97	13.00	34.10	-69.85
Affacturation et escompte de factures	Millions EUR	349	321	180	299	407	339
Autres indicateurs												
Faillites, PME	Nombre	659	574	693	918	978	1 050	1 049	850	873	961	904
Faillites, PME (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, %	..	-12.90	20.73	32.47	6.54	7.36	-0.10	-18.97	2.71	10.08	-5.93

Source : voir Tableau 3.23

Les PME dans l'économie nationale

Le Tableau 3.21 indique que les PME représentaient 99.5 % de l'ensemble des entreprises non financières au Luxembourg en 2016. Elles employaient 67 % de la main d'œuvre et produisaient 65 % de la valeur ajoutée totale de l'économie.

On observe également sur le Tableau 3.21 que la productivité du travail, définie comme la valeur ajoutée brute par salarié, augmente avec la taille de l'entreprise, sur une fourchette allant de 61 840 EUR pour les petites entreprises de 10 à 19 salariés à 86 787 EUR pour les entreprises moyennes de 50 à 249 salariés. La valeur ajoutée moyenne des grandes entreprises ressort à 93 376 EUR par salarié. Les micro-entreprises

(de 0 à 9 salariés) font figure d'exception puisqu'elles affichent une productivité extrêmement élevée, qui tire la moyenne de l'ensemble des PME vers le haut.

Il convient toutefois de lire le Tableau 3.21 avec une certaine prudence dans la mesure où il porte uniquement sur l'économie marchande non financière, alors même que le secteur financier est très important au Luxembourg et se compose essentiellement de grandes entreprises. À fin 2016, ce secteur employait 46 519 personnes.

Tableau 3.21. Répartition des entreprises au Luxembourg en 2014

Par taille d'entreprise

Taille de l'entreprise (effectif salarié)	Nombre d'entreprises	%	Nombre de salariés	%	Valeur ajoutée au coût des facteurs par classe de taille (en millions EUR)	%	Valeur ajoutée brute par salarié (en EUR)
Ensemble des entreprises	32 278	100,0	265 037	100,0	23 197,2	100,0	87 524
PME (0-249)	32 125	99,5	178 494	67,3	15 116,3	65,2	84 688
Micro-entreprises (0-9)	28 054	86,9	46 772	17,6	4 599,9	19,8	98 347
Petites entreprises (10-19)	2 164	6,7	28 973	10,9	1 791,7	7,7	61 840
Petites entreprises (20-49)	1 265	3,9	38 303	14,5	3 131,6	13,5	81 759
Entreprises moyennes (50-249)	642	2,0	64 446	24,3	5 593,1	24,1	86 787
Grandes entreprises (250+)	153	0,5	86 543	32,7	8 081,0	34,8	93 376

Note : les chiffres se rapportent à l'économie marchande non financière dans son ensemble.

Source : Eurostat - tableau sbs_sc_sca_r2.

Prêts aux PME

Les prêts aux PME sont les nouveaux prêts aux entreprises d'un montant inférieur ou égal à 1 million EUR. Les chiffres indiqués pour 2007-2017 ont été communiqués par la Banque Centrale du Luxembourg.

Les nouveaux prêts toutes entreprises confondues connaissent une baisse continue et, en 2017, leur montant total était inférieur de 45 % environ à celui de 2008. Les nouveaux prêts aux PME ont augmenté en 2017 après six années de baisse consécutives. La part des nouveaux prêts aux PME a donc progressé pour atteindre 12,08 %, un niveau supérieur à celui de 2016 (10,7 %), mais bien en-deçà du record de 16,1 % atteint en 2011.

Conditions de crédit

Le taux d'intérêt appliqué aux PME et l'écart de taux sont de bons indicateurs des conditions de crédit. Le taux d'intérêt annuel facturé aux PME correspond à la moyenne des intérêts mensuels pondérée par le montant accordé au cours d'un mois donné. L'écart de taux mesure la différence, en points de pourcentage, entre les taux d'intérêt appliqués aux PME et aux grandes entreprises. L'« écart relatif » mesure l'écart de taux entre les PME et les grandes entreprises par rapport au taux d'intérêt appliqué aux PME.

Au cours des dix dernières années, le taux d'intérêt moyen des prêts aux PME n'a pratiquement pas cessé de diminuer, à l'exception d'un léger rebond en 2014 (voir

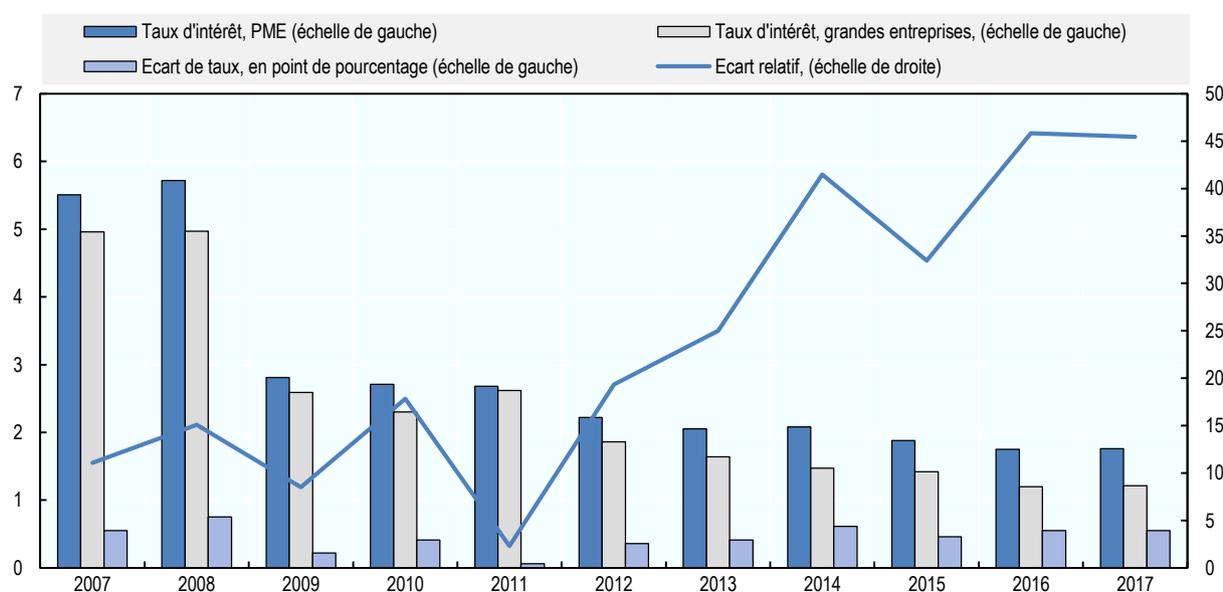
Graphique 3.10). En 2017, le taux d'intérêt des prêts aux PME était de 1.76 %, contre 5.72 % en 2008, et a peu évolué par rapport à 2016 (1.75 %).

Les taux d'intérêt facturés aux PME sont restés systématiquement supérieurs à ceux des prêts aux grandes entreprises sur l'ensemble de la période. L'écart de taux avec les grandes entreprises a fortement fluctué, oscillant entre 0.06 point de pourcentage en 2011 à 0.75 point en 2008. En 2017, l'écart était de 0.55 point, inchangé par rapport à 2016. Le Graphique 3.10 montre une forte volatilité de l'écart relatif sur la période de référence, qui est passé de 2.3 % en 2011 à 32.8 % en 2015.

En 2017 et 2016, l'écart relatif ressort à 45 %, ce qui signifie que, au cours de ces deux années, les PME ayant obtenu des prêts bancaires payaient 45 % de plus que les grandes entreprises. Cette disparité peut provenir des frais fixes encourus par les banques pour sélectionner et suivre les dossiers de crédit des PME.

Graphique 3.10. Taux d'intérêt au Luxembourg

En pourcentage



Source : Banque centrale du Luxembourg.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035360>

D'après l'enquête sur l'accès au financement des PME (*Survey on the Access to Finance of Enterprise, SAFE*) de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne, 19 % des PME au Luxembourg ont sollicité un prêt en 2017, contre 26 % en 2016, ce qui semble indiquer que la demande de financement bancaire des PME est en légère baisse. En moyenne, près de 21 % des PME ont sollicité ce type de financement au cours de la période de référence.

Autres sources de financement des PME

Capital-risque

Au Luxembourg, le capital-risque présente des variations significatives d'une année sur l'autre, en particulier parmi les entreprises en phase de croissance (voir Tableau 3.22).

Cette volatilité tient peut-être au nombre limité de transactions enregistrées pour ce type de financement, ce qui le rend plus sensible aux valeurs extrêmes.

Les investissements de capital-risque se sont élevés à 58.4 millions EUR en 2017, contre 193.6 millions EUR en 2016.

Tableau 3.22. Capital-risque et de capitaux de croissance au Luxembourg

En milliers EUR

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amorçage	703	0	0	1 000	175	750	0	300	101	145	342
Démarrage	5 225	3 050	1 254	1 650	5 334	4 153	6 780	3 190	5 458	567	13 078
Stade ultérieur	10 286	26 363	1 010	760	25	6 845	223	800	338	150	3 200
Croissance	87 129	269 237	46 757	129 508	275 950	74 464	31 599	123 468	138 471	192 728	41 751
Total	103 343	298 650	49 021	132 917	281 484	86 212	38 601	127 758	144 368	193 590	58 371

Note : Les données de 2016 ont été corrigées.

Source : Invest Europe.

Affacturation et escompte de factures

Selon les données les plus récentes, les opérations d'affacturation et d'escompte de factures au Luxembourg s'élevaient à 339 millions EUR en 2014, soit une baisse de 16.7 % par rapport à l'année précédente où elles s'établissaient à 407 millions EUR.

Autre indicateurs

Les données sur les prêts improductifs ont été communiquées par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). En 2017, 0.38 % de l'ensemble des prêts aux entreprises luxembourgeoises ont été déclarés improductifs, un chiffre en légère hausse par rapport aux 0.27 % enregistrés en 2016, qui reste supérieur au taux le plus bas enregistré au cours de la période de référence, à savoir 0.12 % en 2007.

Toutes entreprises confondues, les faillites au Luxembourg étaient au nombre de 904 en 2017, un chiffre bien inférieur au record de 2012 (1 050), mais supérieur à celui de 2008 (574).

Réponse des pouvoirs publics

Le *Luxembourg Future Fund* (LFF) a été officiellement créé et est devenu opérationnel en 2015. Ce fonds a été capitalisé à hauteur de 150 millions EUR par le Fonds européen d'investissement (30 millions EUR) et la Société nationale de crédit et d'investissement (120 millions EUR). Le LFF investit dans des PME innovantes ayant le potentiel de soutenir le développement et la diversification économiques du pays de façon significative et durable.

Digital Tech Fund est un fonds d'amorçage créé en 2016 par des investisseurs privés et publics, doté d'un capital de 20 millions EUR. Il soutient des start-ups du secteur des TIC, notamment actives dans la cybersécurité, les technologies financières, les données massives, la santé numérique, les télécommunications, les services satellites et l'internet des objets.

Deux institutions mutualistes offrent des garanties aux PME luxembourgeoises : la Mutualité des P.M.E. (MPME) et la Mutualité de Cautionnement (MC), qui relève de la Chambre de Commerce.

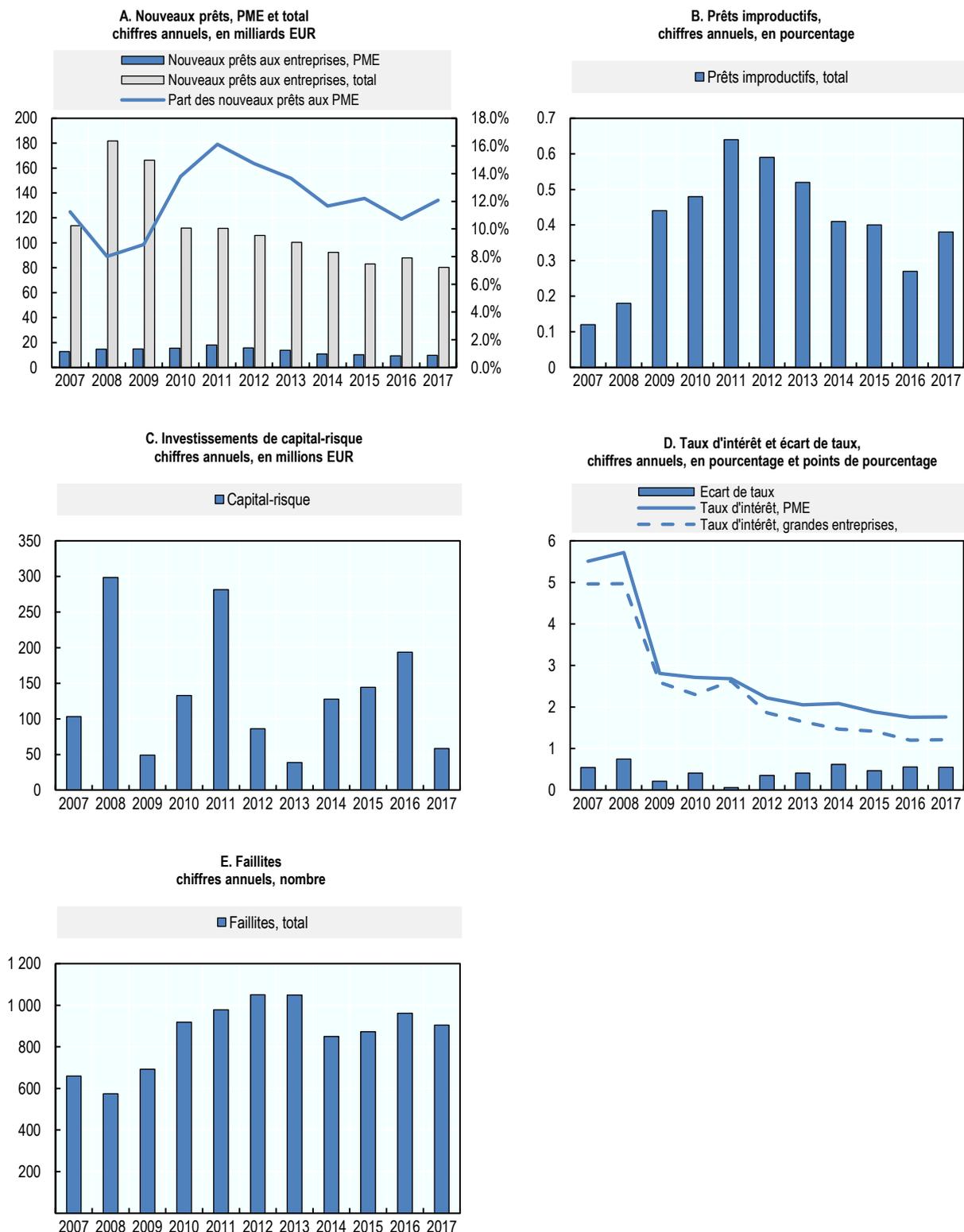
La MPME a été créée par la Chambre des métiers et la Fédération des artisans dans le but d'atténuer les contraintes financières de leurs membres. La MPME se porte garant vis-à-vis des banques et autres établissements financiers pour faciliter l'accès des PME aux prêts. En 2017, elle a accordé près de 237 millions EUR de crédits et de garanties, contre 203 millions EUR en 2016.

La MC est un établissement mutualiste destiné aux membres de la Chambre de Commerce, qui a pour but de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. Pour ce faire, elle se porte garant auprès des établissements de crédit agréés lorsque les garanties fournies par l'entrepreneur sont insuffisantes. D'après le rapport annuel de la Chambre de commerce, plus de 320 personnes ont été conseillées sur la création, la reprise ou le financement d'entreprises en 2017. Sur les 61 demandes de garantie de crédit reçues, le comité d'évaluation en a accepté 37, pour un montant total de 1.4 million EUR.

L'Office du Ducroire est un établissement public qui propose des services aux exportateurs, notamment aux PME. Il assure les risques liés aux activités internationales et finance en partie les activités de promotion, d'exposition et de formation à l'exportation.

Une forme simplifiée de société à responsabilité limitée (la « S.à r.l.-S ») est entrée en vigueur en janvier 2017. La Sarl simplifiée, aussi appelée société 1-1-1 (une personne, un euro, un jour), peut être créée plus rapidement et avec des capitaux de démarrage moins importants qu'une Sarl classique. La S.à r.l.-S ne concerne que des personnes physiques. L'idée est de faciliter le lancement et le développement de nouvelles activités commerciales. Cette forme d'entreprise gagne en popularité puisqu'entre janvier et juillet 2018, 511 entreprises ont opté pour ce statut juridique parmi les 6614 nouvelles immatriculations enregistrées sur la période, soit 7.7 % des nouvelles immatriculations, contre 6 % pour la période comparable de 2017.

Graphique 3.11. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat au Luxembourg



Source : voir Tableau 3.23

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035379>

Tableau 3.23. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord du Luxembourg

Indicateur	Définition	Source
Endettement		
Nouveaux prêts aux entreprises, total	Taux d'intérêt appliqués par les établissements de crédit luxembourgeois aux dépôts et crédits en euros des résidents de la zone euro – ensemble des nouveaux contrats, total à fin décembre	Banque centrale du Luxembourg : Marchés de capitaux et taux d'intérêt, tableau 3.1.
Nouveaux prêts aux PME	Taux d'intérêt appliqués par les établissements de crédit luxembourgeois aux dépôts et crédits en euros des résidents de la zone euro – nouveaux contrats, nouveaux prêts inférieurs à 1 million EUR, à fin décembre, moyenne pondérée.	Banque centrale du Luxembourg : Marchés de capitaux et taux d'intérêt, tableau 3.1.
Prêts improductifs, total	Prêts consentis aux entreprises par des banques établies au Luxembourg, en souffrance depuis plus de 90 jours ou considérés comme peu susceptibles d'être remboursés.	CSSF : déclaration du ratio de solvabilité COREP, tableaux 09.01 et 09.02
Taux d'intérêt, PME	Taux d'intérêt appliqués par les établissements de crédit luxembourgeois aux dépôts et crédits en euros des résidents de la zone euro – nouveaux contrats, nouveaux prêts inférieurs à 1 million EUR, taux révisable et/ou fixation initiale du taux d'une durée inférieure ou égale à un an, à fin décembre, taux d'intérêt annuel moyen pondéré par le montant.	Banque centrale du Luxembourg : Marchés de capitaux et taux d'intérêt, tableau 3.1.
Taux d'intérêt, grandes entreprises	Taux d'intérêt appliqués par les établissements de crédit luxembourgeois aux dépôts et crédits en euros des résidents de la zone euro – nouveaux contrats, ensemble des nouveaux prêts, taux révisable et/ou fixation initiale du taux d'une durée inférieure ou égale à un an, à fin décembre, taux d'intérêt annuel moyen pondéré par le montant.	Banque centrale du Luxembourg : Marchés de capitaux et taux d'intérêt, tableau 3.1.
Taux de demandes de prêts, PME	Toute demande de prêt au cours des 6 derniers mois (hors découverts et facilités de crédit). Chiffres fondés sur la question q7aa du questionnaire SAFE.	SAFE question "q7aa"; Commission européenne et Banque centrale européenne
Financements non bancaires		
Capital-risque et capitaux de croissance	Investissements de capital-risque et capitaux de croissance (statistiques du marché, par pays ou société de portefeuille). Englobe les investissements d'amorçage, de démarrage, des stades ultérieurs et de croissance (hors capital-remplacement, capital-retournement et capital-transmission). Données historiques d'INVEST Europe/EDC pour la période 2007-15 révisées.	Invest Europe/European Data Cooperative
Affacturation et escompte de factures	Chiffre d'affaires de l'affacturation, intérieur et international, toutes entreprises confondues	Factors Chain International
Autres indicateurs		
Faillites, total	Faillites prononcées par le tribunal de commerce, données annuelles	STATEC - Institut national de la statistique et des études économiques du Grand-Duché de Luxembourg – démographie des entreprises

Références

Banque centrale du

Luxembourg, http://www.bcl.lu/fr/statistiques/series_statistiques_luxembourg/index.html.

Chambre de commerce (2015), Rapport annuel 2015, http://www.cc.lu/uploads/media/CC_RA_2015.pdf.

CSSF (Commission de surveillance du secteur financier), <https://www.cssf.lu/>.

Digital Tech Fund, <http://www.snci.lu/files/68321.pdf>.

Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database>.

FEI (Fonds européen d'investissement), <http://www.eif.org/>.

Factor Chain International, <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>.

Invest Europa, Europa http://www.investeurope.eu/media/477249/2007-2015-dataset-europe-country-tables-public-version_final.xlsx.

Luxembourg Future Fund, http://www.eif.europa.eu/what_we_do/resources/lff/index.htm.

MC (Mutualité de Cautionnement) <http://www.cautionnement.lu/>

MPME - Mutualité des P.M.E., <http://www.mpme.lu/fr>.

Office du Ducroire, <http://www.ducroire.lu/>.

SAFE - Survey on the Access to Finance of Enterprises, http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_fr.

SNCI - Société nationale de crédit et d'investissement, <http://www.snci.lu/>.

STATEC (Institut national de la statistique et des études économiques du Grand-Duché de Luxembourg),
Tableau « Emploi salarié intérieur par branche d'activité 1995 – 2016 », <http://www.statistiques.public.lu>.

STATEC (Institut national de la statistique et des études économiques du Grand-Duché de Luxembourg),
« Faillites prononcées par les tribunaux de commerce », <http://www.statistiques.public.lu>.

Suisse

Données essentielles sur le financement des PME

En Suisse, il n'y a que 0.8 % de grandes entreprises et les PME continuent de dominer le paysage puisqu'elles représentent 99.2 % de l'ensemble des entreprises.

En 2017, la Suisse a enregistré une augmentation de 1.1 % de son PIB réel, qui a perdu 0.3 % depuis 2016.

Le total des encours de prêts aux PME a augmenté de 2.4 % en 2017 pour atteindre 422 milliards CHF, soit un taux de croissance en hausse par rapport aux 2.1 % observés en 2016.

Au cours de la période 2007-17, les prêts aux PME ont augmenté de 30.6 %, tandis que les prêts aux entreprises dans leur ensemble ont crû de 37 %.

Les critères d'octroi des prêts se sont assouplis en 2017, tandis que la demande de crédits a légèrement reculé.

Après la baisse enregistrée en 2016, le taux d'intérêt moyen facturé aux PME en 2017 ressort en hausse à 2.09 %, tandis que l'écart de taux d'intérêt entre les grandes et les petites entreprises est resté stable à 79 points de base.

Les investissements de capital-risque et de capitaux de croissance ont connu une forte hausse (+ 221.3 %) en 2017, après une contraction de 6.21 % l'année précédente.

Les activités de financement participatif augmentent à un rythme rapide (+ 192 % en 2017), en dépit de l'absence de législation spécifique en la matière. Récemment, les pouvoirs publics ont pris des mesures pour rendre le cadre réglementaire plus favorable au secteur, et en particulier aux entreprises de technologies financières.

Les retards de paiement interentreprises se sont sensiblement réduits au cours de ces dernières années, passant de 12 jours en 2008 à 7 en 2017, ce qui indique que les difficultés de trésorerie ont diminué.

La Suisse compte quatre sociétés coopératives de cautionnement qui aident les PME prometteuses à obtenir des prêts bancaires en les garantissant à concurrence de 500 000 CHF. Les garanties de prêts (*cautionnement*) n'ont cessé d'augmenter en volume entre 2007 et 2010, pour ensuite se contracter légèrement en 2011 et reprendre leur progression au cours des cinq années suivantes. Le programme de garantie a été restructuré en 2007 afin de couvrir davantage de risques, ce qui se traduit, depuis, par une augmentation des volumes. À l'heure actuelle, le Conseil fédéral procède à une révision de la loi fédérale sur les aides financières aux organismes de cautionnement, en vue de relever le plafonnement des cautionnements à 1 million CHF.

Tableau 3.24. Tableau de bord pour la Suisse

Indicateur	Unité	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Endettement												
Encours des prêts aux entreprises, PME	Millions CHF	323 093	344 840	343 866	363 566	377 630	384 438	404 793	402 346	403 681	412 005	422 052
Encours des prêts aux entreprises, total	Millions CHF	401 647	426 489	433 485	458 689	480 922	489 116	513 631	526 532	525 042	538 709	550 352
Part de l'encours des prêts aux PME	% de l'encours total des prêts aux entreprises	80.44	80.86	79.33	79.26	78.52	78.60	78.81	76.41	76.89	76.48	76.69
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Millions CHF	104	148	187	215	210	219	227	238	244	254	255
Taux d'intérêt, PME	%			2.21	2.11	2.08	2.01	1.99	2.05	2.07	2.04	2.09
Taux d'intérêt, grandes entreprises	%			1.35	1.23	1.16	1.11	1.16	1.16	1.30	1.25	1.30
Écart de taux d'intérêt	Points de %			0.86	0.88	0.92	0.90	0.83	0.89	0.78	0.79	0.79
Sûretés, PME	% des PME tenues de fournir une sûreté pour obtenir un prêt bancaire			0.76	0.75	0.77	0.77	0.75	0.79	0.80	0.80	0.82
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés/accordés	0.71	0.70	0.71	0.70	0.69	0.71	0.72	0.72	0.72	0.72	0.71
Financements non bancaires												
Capital-risque et capitaux de croissance	Millions EUR	320	301	309	330	228	246	226	235	366	343	1 101
Capital-risque et capitaux de croissance (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, en %		-5.91	2.53	7.00	-31.05	8.00	-8.01	3.89	55.60	-6.21	221.30
Autres indicateurs												
Retards de paiement, interentreprises	Nombre de jours	12.00	13.00	13.00	11.00	10.00	9.00	9.00	7.00	7.00	7.00	7.00
Faillites, PME	Nombre	4 314	4 221	5 215	6 255	6 661	6 841	6 495	5 867	6 098	6 684	6 710
Faillites, PME (taux de croissance)	Taux de croissance en glissement annuel, en %		-2.16	23.55	19.94	6.49	2.70	-5.06	-9.67	3.94	9.61	0.39

Source : voir tableau 3.27.

Les PME dans l'économie nationale

Les PME, définies comme des entités des 250 salariés au maximum, représentaient 99.2 % des entreprises suisses en 2015, et 67.0 % de l'emploi salarié. Les micro-entreprises, quant à elles, comptaient pour 67.5 % du nombre total d'entreprises, et 16.7 % de

l'emploi salarié du pays, tandis que les grandes entreprises ne représentaient que 0.8 % de l'ensemble. Ces dernières ont toutefois réalisé 42 % de la valeur ajoutée.

Tableau 3.25. Répartition des entreprises en Suisse, 2014

Taille de l'entreprise (effectif salarié)	Nombre	%
Ensemble des entreprises	142 485	100
PME (1-249)	141 339	99.2
Microentreprises (1-9)	95 551	67.1
Petites entreprises (10-49)	39 215	27.5
Entreprises moyennes (50-249)	6 573	4.4
Grandes entreprises (250+)	1 146	0.8

Note : Les données concernent l'économie marchande hors activités financières et d'assurance. Les entreprises employant 1 ou 2 personnes n'ont pas été incluses.

Source : OCDE (2017).

Prêts aux PME

L'économie suisse

L'économie suisse a bien résisté pendant la crise financière mondiale ; elle n'a jamais basculé dans la récession et a connu une croissance plus rapide que la plupart des autres pays européens.

D'après les estimations du secrétariat d'État à l'économie (SECO), la croissance du PIB réel en 2017 était de 1.1 %, contre 1.4 % en 2016. Après un premier semestre morose, la reprise économique s'est généralisée et accélérée au cours du second semestre. Si l'industrie manufacturière s'est révélée être le principal moteur de la croissance tout au long de l'année 2017, les secteurs des services, comme l'hébergement, la restauration et les services financiers, y ont également largement contribué. Du côté de la demande, le commerce extérieur et la demande intérieure finale ont soutenu la croissance du PIB en 2017. La consommation privée et publique, la formation brute de capital fixe et les exportations ont légèrement progressé, tandis que les importations ont connu une croissance inférieure à la moyenne.

Le marché du crédit

Le stock total des prêts aux entreprises et des prêts aux PME a légèrement augmenté en 2017 en glissement annuel. Les prêts aux PME ont crû de 2.4 % (comparé à la hausse de 2.1 % observée l'année précédente) en 2017, tandis que le stock total des prêts aux entreprises a augmenté de 2.2 % (contre 2.6 % en 2016).

À l'exception de 2014, les prêts aux PME ont augmenté tous les ans entre 2007 et 2017, soit une croissance cumulée de 30.6 %. De façon générale, ils ont crû moins vite que l'ensemble des prêts aux entreprises, qui ont augmenté de 37.0 % durant cette période. De ce fait, la part des prêts aux PME dans l'ensemble des prêts aux entreprises s'est contractée, passant de 80.4 % en 2007 à 76.7 % en 2017.

Conditions de crédit

Selon l'Enquête sur l'octroi de crédit de la Banque nationale suisse, la demande de prêts est restée relativement stable. Si une majorité de banques ont fait état d'un recul de la demande de prêts des entreprises et des ménages entre 2012 et 2016, elles font part d'une

demande stable depuis le début de l'année 2017. L'enquête montre également que les critères de prêts se sont légèrement assouplis depuis 2015.

Les taux d'intérêt appliqués aux prêts de moins de 1 million CHF ont été portés à 2.09 % en 2017, après une baisse en 2016.

L'écart de taux entre les prêts aux PME et les prêts aux grandes entreprises, mesuré de manière indirecte à partir, respectivement, des prêts d'un montant inférieur à 1 million CHF et des prêts d'un montant égal ou supérieur, a augmenté entre 2009 et 2011 pour atteindre 92 points de base, avant de redescendre à 83 points de base en 2013. En 2013-14, il a augmenté jusqu'à 89 points de base, avant décroître chaque année pour s'établir à 79 points de base en 2017.

D'après le Bulletin mensuel de statistiques bancaires de la Banque nationale suisse, le taux d'utilisation des facilités de crédit est de 70.6 % et la proportion de prêts aux PME devant être assortis de sûretés a rapidement augmenté, passant de 74.9 % en 2013 à 81.9 % en 2017.

Autres sources de financement des PME

Capital-risque

Après une forte hausse (+ 55.6 %) des investissements de capital-risque et de capitaux de croissance en 2015 par rapport à 2014, le volume total de ces investissements a connu une baisse de 6.21 % en 2016. En 2017, toutefois, ils ont augmenté de 221.30 % et ce sont environ 1 101.4 millions EUR qui ont été investis dans les entreprises suisses, soit le montant annuel le plus élevé de la période de référence. Le capital-risque représentait environ 77 % du total de ces investissements. Deux investissements conséquents réalisés dans des entreprises en phase de croissance, représentant 68 % du total des investissements en capital-risque, sont à l'origine de la hausse spectaculaire observée en 2017.

En 2017, les investissements de capital-risque réalisés à un stade de développement ultérieur se sont redressés après la contraction enregistrée en 2016, gagnant 18.6 % par rapport aux niveaux de l'année précédente. Cela étant, ils affichent une forte baisse (- 53.4 %) sur la période 2007-17. Parallèlement, les apports de capitaux d'amorçage ont poursuivi leur progression et sont montés en flèche en 2017 (+ 268 %).

En 2017, le volume des investissements au stade du démarrage représentait 68.3 % de l'ensemble des investissements de capital-risque, une forte hausse par rapport à l'année 2007 (où il se situait à 40.1 %). Au total, les investissements au stade du démarrage ont augmenté de 68 % sur la période de référence.

Tableau 3.26. Capital-investissement et capital-risque en Suisse

En milliers EUR

Stade	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Amorçage	23 494	16 939	6 140	9 303	6 853	13 920	11 667	3 498	7 934	8 098	21 676
Démarrage	104 471	85 381	134 361	125 071	141 970	41 500	132 003	88 748	196 182	172 089	175 560
Stade ultérieur	128 401	55 045	71 805	54 288	33 698	82 468	49 780	62 766	59 588	50 467	59 877
Ensemble du capital-risque	256 366	157 365	212 305	188 662	182 521	137 888	193 450	155 011	263 704	230 654	257 114
Capitaux de croissance	63 413	143 490	96 142	141 386	45 104	107 881	32 681	79 922	101 746	112 162	844 332

Source : 2017 European Private Equity Activity, Invest Europe.

Marché du financement participatif en Suisse

Le marché suisse du financement participatif connaît une forte croissance depuis le lancement de la première plateforme suisse de financement participatif, Cashare, en 2008. Fin avril 2018, la Suisse comptait 43 plateformes.

En 2017, 374.5 millions CHF ont été levés par le biais du financement participatif dans le cadre de 5 113 campagnes, soit un volume en hausse de 192 % par rapport à 2016, année où les fonds levés ont totalisé 128.2 millions CHF. Les prêts participatifs comptent pour l'essentiel de ce volume, suivis par l'investissement participatif ; ensemble, ils ont représenté 86 % du marché suisse du financement participatif en 2017.

L'investissement participatif a connu la croissance la plus forte entre 2016 et 2017, soit 245 %, à 135.2 millions CHF. Les fonds collectés par le biais de prêts participatifs ont augmenté de 239 % pour s'établir à 186.7 millions CHF en 2017. Le financement participatif avec contrepartie et le financement sous forme de don ont augmenté de 72 %, atteignant 29.1 millions CHF. Le financement des créances commerciales a affiché un volume de 23.5 millions CHF en 2017, contre à peine 0.4 million CHF deux ans auparavant. Advanon, la seule plateforme suisse de financement de créances, a débuté ses activités en mars 2015, ce qui explique son faible volume d'activité cette année-là.

La Suisse ne dispose pas d'une législation spécifique sur le financement participatif. C'est le droit bancaire qui s'applique principalement, ce qui ne manque pas de créer de nombreux obstacles réglementaires. Le 2 novembre 2016, le Conseil fédéral a publié un communiqué dans lequel il reconnaît l'importance des technologies financières innovantes et a annoncé une décision majeure visant à lever les obstacles liés à la réglementation actuelle applicable au marché financier, qui empêchent les entreprises actives dans les technologies financières d'accéder au marché. À la suite de ce communiqué, le Conseil fédéral a adopté une modification de l'Ordonnance sur les banques (OB), qui est entrée en vigueur le 1^{er} août 2017. Cette modification a pour objet de faciliter l'accès au marché des entreprises utilisant les technologies financières et d'améliorer la compétitivité de la place financière suisse. Il s'agit d'un pas important vers l'instauration d'un environnement propice aux entreprises de services financiers numériques en Suisse.

Une autre modification, qui concerne la loi sur les banques (LB), a été examinée par le parlement dans le cadre des délibérations sur la loi sur les services financiers (LSFin) et la loi sur les établissements financiers (LEFin). En décembre 2016, le Conseil des États s'est prononcé en faveur de la création, dans la loi sur les banques, d'une nouvelle catégorie d'autorisation pour les établissements qui acceptent des dépôts du public à concurrence de 100 millions CHF, sans les investir ni les rémunérer. L'objectif est de rendre les conditions d'autorisation et d'exploitation des entreprises entrant dans cette catégorie plus simples que celles des autres établissements (titulaires d'un agrément bancaire traditionnel), dans les domaines de la comptabilité, de l'audit et de la garantie des dépôts.

Le Département fédéral des finances (DFF) a lancé une consultation, le 21 juin 2018, afin d'adapter l'Ordonnance sur les banques en conséquence. Dans l'intérêt des acteurs du marché concernés, les nouvelles règles devraient entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2019.

Le Conseil fédéral suivra de près l'évolution de la situation dans les domaines du numérique et des technologies financières, et examinera d'autres mesures réglementaires, notamment destinées à clarifier la qualification juridique des monnaies virtuelles.

Autres indicateurs

Selon le rapport annuel d'Intrum Justitia, les retards de paiement interentreprises se sont significativement réduits au cours de ces dernières années, passant de 12 jours en 2008 à 7 jours en 2017. Il semble donc que les problèmes de trésorerie des PME aient diminué en Suisse, contrairement à ce que l'on observe dans la plupart des autres pays européens, où ces problèmes perdurent.

Ces constatations ont été confirmées par une étude réalisée par le secrétariat d'État à l'économie (SECO) sur le marché du crédit aux PME, publiée en juin 2017. D'après les résultats d'une enquête réalisée sur un échantillon représentatif de PME, le marché du crédit en général fonctionne bien et l'accès au financement en Suisse est fluide.

Le nombre de faillite est resté stable en 2017 (+ 0.39 %), après avoir augmenté de 9.61 % en 2016. L'augmentation de 2016 et celles de 2009 et de 2010, respectivement de 23.6 % et 19.9 %, sont en partie imputables à une nouvelle réglementation qui est venue simplifier la désimmatriculation des entreprises inactives.

Réponse des pouvoirs publics

Les autorités fédérales aident les PME efficaces et viables à obtenir des prêts auprès des banques en finançant des sociétés coopératives de cautionnement. Ainsi, les PME ont plus facilement accès aux prêts bancaires. La durée maximum d'une garantie est de 10 ans et son montant maximum est de 500 000 CHF par entreprise. Le taux d'intérêt est fixé par les banques prêteuses et dépend des risques que présente le projet. Outre le taux d'intérêt, l'entreprise verse généralement une commission de 1.25 % à la coopérative de cautionnement.

Les fonds ont principalement vocation à financer le besoin en fonds de roulement, l'expansion, l'investissement ou le démarrage d'une entreprise. En cas de pertes, l'État recapitalise les coopératives de cautionnement à hauteur de 65 % des pertes encourues. Fin 2017, le nombre de bénéficiaires s'élevait à 1 811 entreprises pour un encours total de garantie de 255 millions CHF. Le programme a représenté une charge d'environ 165 millions CHF au titre de l'encours des engagements et de 2.6 millions CHF au titre des pertes encourues à la suite de défaillances en 2017, ce qui correspond à un ratio de pertes de 1.5 %. L'État prend également à sa charge les frais administratifs des coopératives de cautionnement à hauteur de 3 millions CHF chaque année.

La Suisse compte quatre sociétés coopératives de cautionnement qui aident les PME prometteuses à obtenir des prêts bancaires en les garantissant à concurrence de 500 000 CHF. Trois de ces sociétés coopératives sont régionales ; la quatrième est nationale et destinée exclusivement aux femmes. Les volumes des garanties n'ont cessé d'augmenter entre 2007 et 2010, pour se contracter légèrement en 2011 ; ils ont ensuite repris leur progression jusqu'en 2016 et sont restés stables en 2017. Au cours de la période de référence, ils ont été multipliés par 2.4. La croissance observée depuis 2007 est largement imputable à une restructuration des programmes de garantie, qui a entraîné une augmentation du montant des risques couverts par l'État, ce qui a provoqué un afflux de demandes de garanties.

À l'heure actuelle, le Conseil fédéral est en train de modifier de la Loi fédérale sur les aides financières aux organismes de cautionnement afin de porter le montant maximal des cautionnements à 1 million CHF.

Les autorités suisses prennent également des mesures pour permettre aux nouvelles technologies financières d'entrer plus facilement sur le marché. Le Conseil fédéral souhaite favoriser des formes de services financiers plus innovantes.

La Suisse ne possède pas de législation spécifique sur le financement participatif, et actuellement l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) considère les opérateurs de plateformes comme des banques. En vertu de la législation actuelle, si un opérateur de plateforme de financement participatif souhaite accepter des fonds pour une activité commerciale sans les transmettre au promoteur de projet dans un délai de sept jours (par exemple, s'il les laisse sur ses propres comptes jusqu'à la clôture de la période de collecte), il doit avant de se lancer dans cette activité obtenir un agrément permettant d'exercer des activités bancaires. De ce fait, faute de législation spécifique, les plateformes de financement participatif peuvent se heurter à plusieurs obstacles réglementaires.

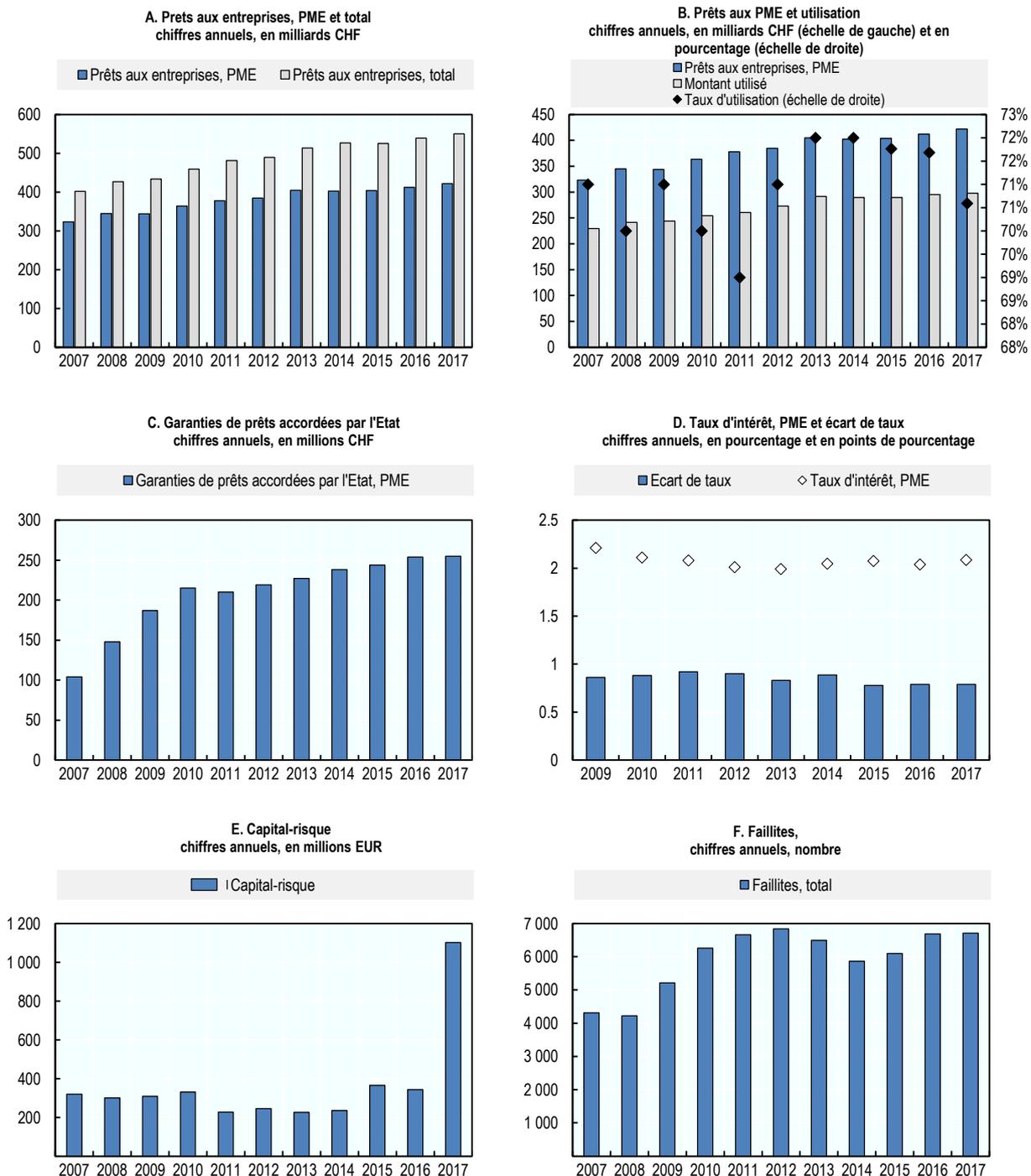
Le 2 novembre 2016, le Conseil fédéral a publié un communiqué dans lequel il reconnaît l'importance des technologies financières innovantes et a annoncé des décisions majeures visant à réduire les obstacles liés à réglementation actuelle du marché financier réglementaires, qui entravent l'accès au marché des entreprises de technologies financières. Le Conseil fédéral a chargé le Département fédéral des finances (DFF) de déterminer s'il est nécessaire de prendre des mesures d'ordre réglementaire dans le domaine des technologies financières innovantes.

Le 5 juillet 2017, le Conseil fédéral a adopté une modification de l'Ordonnance sur les banques (OB), qui est entrée en vigueur le 1^{er} août 2017. Cette modification a pour objet de réglementer les entreprises spécialisées dans les technologies financières (qui offrent des services autres que les opérations bancaires classiques), en fonction de leur profil de risque. L'exception prévue par l'Ordonnance sur les banques pour l'acceptation de fonds à des fins d'exécution s'applique désormais explicitement aux opérations exécutées dans un délai de 60 jours, contre 7 jours à l'heure actuelle. De plus, un espace favorisant l'innovation (« bac à sable réglementaire ») sera créé : l'acceptation de dépôts du public jusqu'à 1 million CHF ne sera plus considérée comme une activité commerciale à l'avenir et sera exonérée de l'obligation d'autorisation.

Ces changements devraient permettre aux entreprises de tester un modèle économique avant qu'il ne leur soit finalement demandé d'obtenir une autorisation en cas de dépôt du public de plus de 1 million CHF. Il devrait également être clairement indiqué aux déposants que leurs fonds ne bénéficient d'aucun système de garantie des dépôts. Les simplifications apportées à la réglementation s'appliquent aussi aux prestataires de services financiers traditionnels. Les banques devraient également être en mesure d'utiliser le « bac à sable réglementaire ». Ces mesures permettront d'éviter les distorsions de concurrence entre les acteurs du marché financier. De plus, les modifications n'ont aucune influence sur l'applicabilité de la loi sur le blanchiment d'argent.

Parallèlement, le Conseil fédéral a rappelé que les dispositions statutaires en vigueur relatives au traitement exempt d'autorisation des transactions financières s'appliquent également aux services fournis par les entreprises spécialisées dans les technologies financières. Ces dernières devraient donc échapper à la Loi sur les banques dans la mesure où elles acceptent les fonds de tiers aux seules fins de les transmettre sans versement d'intérêts et si le traitement (transmission à un bénéficiaire prédéfini ou transfert en retour aux investisseurs) est défini en amont. Or, c'est souvent le cas pour les plateformes de financement participatif.

Graphique 3.12. Tendances du financement des PME et de l'entrepreneuriat en Suisse



Sources : Parties A et B : Bulletin mensuel de statistiques bancaires [www.snb.ch]. Partie C : données administratives des sociétés coopératives de cautionnement. Partie D : base de données de la Banque nationale suisse. Partie E : European Private Equity Activity 2016 (anciennement EVCA Yearbook), Invest Europe. Partie F : Creditreform.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888934035398>

Tableau 3.27. Définitions et sources des indicateurs pour le Tableau de bord de la Suisse

Indicateur	Définition	Source
Endettement		
Encours des prêts aux entreprises, PME	Crédits accordés à l'ensemble des PME (entreprises de moins de 250 salariés, stocks).	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Banques, Volumes de crédit, Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise. Total des crédits accordés moins total des crédits accordés aux entreprises employant plus de 250 salariés [www.snb.ch]
Encours des prêts aux entreprises, total	Crédits accordés à l'ensemble des entreprises (stocks). Les chiffres pour 2007 et 2008 englobent les prêts aux institutions de droits public.	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise
Garanties de prêts accordées par l'État aux PME	Quatre sociétés coopératives de cautionnement offrent des garanties pour les prêts aux PME à concurrence de 500 000 CHF. Le gouvernement fédéral couvre 65 % du risque et une partie des frais administratifs.	Données administratives des sociétés coopératives de cautionnement.
Taux d'intérêt, PME	Taux d'intérêt, en fin d'année, des crédits d'investissement à taux fixe d'un montant inférieur à 1 million CHF	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Taux d'intérêt appliqués aux nouveaux contrats de crédit, selon le produit et le montant, valeur moyenne en décembre
Taux d'intérêt, grandes entreprises	Taux d'intérêt, en fin d'année, des crédits d'investissement à taux fixe d'un montant supérieur à 1 million CHF.	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Taux d'intérêt appliqués aux nouveaux contrats de crédit, selon le produit et le montant, valeur moyenne en décembre
Écart de taux d'intérêt	Écart entre le taux d'intérêt, en fin d'année, appliqué aux crédits d'investissement d'un montant inférieur à 1 million CHF et à ceux d'un montant égal ou supérieur à 1 million CHF.	Base de données de la Banque nationale suisse : Taux d'intérêt appliqués aux crédits d'investissement compris entre 50 000 CHF et 1 million CHF (moyenne) moins les taux d'intérêt appliqués aux crédits d'investissement compris entre 1 million CHF et 15 million CHF (moyenne) en décembre.
Sûretés, PME	Créances gagées sur la clientèle de PME par rapport à l'ensemble des créances sur la clientèle de PME	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Banques, Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise ; créances gagées sur la clientèle (prêts hypothécaires et prêts garantis) par rapport à l'ensemble des créances sur la clientèle pour ce qui concerne les PME (moins de 250 salariés, entités publiques incluses).
Taux d'utilisation	Prêts aux PME utilisés par rapports aux prêts aux PME accordés	Base de données de la Banque nationale suisse ; tableaux : Banques, Volume crédits, Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise. Total des crédits accordés et utilisation moins total des crédits accordés aux entreprises employant plus de 250 salariés [www.snb.ch]
Financements non bancaires		
Capital-risque et capitaux de croissance	Investissements de capitaux d'amorçage, de démarrage, de développement ultérieur et de croissance.	Invest Europe (anciennement EVCA Yearbook), European Private Equity Activity Data 2017, Investment- Market statistics by country
Autres indicateurs		
Retards de paiement, interentreprises	Retards de paiement entre entreprises	Intrum Justitia, Indice de paiement européen, European Payment Report
Faillites, PME	Nombre de faillites	Creditreform, Presseletter 11. April 2018: Firmen- und Privatkonkurse

Références

- Banque nationale suisse (2013), « Rapport sur la stabilité financière 2013 », voir : https://www.snb.ch/fr/i/about/pub/oecpub/id/pub_oecpub_stabrep.
- Base de données de la Banque nationale suisse, tableaux : Banques, Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise, voir : <https://data.snb.ch/fr/topics/banken#!/cube/bakredbetgrbm>.
- Base de données de la Banque nationale suisse, tableaux : Banques, Crédits accordés aux entreprises, selon la taille de l'entreprise ; créances gagées sur la clientèle (prêts hypothécaires et prêts garantis) par rapport à l'ensemble des créances sur la clientèle pour ce qui concerne les PME (moins de 250 salariés, entités publiques incluses), voir : [https://data.snb.ch/fr/topics/banken#!/cube/bakredbetgrbm?fromDate=2015-12&toDate=2017-12&dimSel=D0\(AV1\),D1\(KC5A,KC5B,KC5C,KC5E\),D2\(T1,H,G\),D3\(F\)](https://data.snb.ch/fr/topics/banken#!/cube/bakredbetgrbm?fromDate=2015-12&toDate=2017-12&dimSel=D0(AV1),D1(KC5A,KC5B,KC5C,KC5E),D2(T1,H,G),D3(F))
- Base de données de la Banque nationale suisse, tableaux : Taux d'intérêt, Taux d'intérêt appliqués aux nouveaux prêts, crédits d'investissement à taux fixe, par produit et montant du prêt, valeur moyenne en décembre, voir : [https://data.snb.ch/fr/topics/ziredev#!/cube/zikredvol?fromDate=2015-12&toDate=2017-12&dimSel=D0\(FI\),D1\(K50000100000F,K100000500000F,K5000001MF,K15MF,K515MF\),D2\(MP0\)](https://data.snb.ch/fr/topics/ziredev#!/cube/zikredvol?fromDate=2015-12&toDate=2017-12&dimSel=D0(FI),D1(K50000100000F,K100000500000F,K5000001MF,K15MF,K515MF),D2(MP0)).
- Conseil fédéral suisse (2012), « Le capital-risque en Suisse », Berne juin 2012, voir : <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home/suche.html#capital-risque>
- Conseil fédéral suisse (2017), « Le Conseil fédéral met en vigueur de nouvelles règles pour les FinTech », Berne, communiqué de presse, 5 juillet, voir : https://www.sif.admin.ch/sif/fr/home/dokumentation/medienmitteilungen/medienmitteilungen.ms_g-id-67436.html.
- Conseil fédéral suisse (2016), « Le Conseil fédéral entend réduire les obstacles à l'accès au marché pour les entreprises actives dans les technologies financières », Berne, Communiqué de presse, 2 novembre, voir : <https://www.admin.ch/gov/fr/accueil/documentation/communiques.msg-id-64356.html>.
- Conseil fédéral suisse (2012), « Le capital-risque en Suisse », Berne, juin, voir : <http://www.news.admin.ch/NSBSubscriber/message/attachments/27393.pdf>.
- Creditreform (2018), « Firmen und Privatkonkurse 01/2018 », Presseletter, 11 avril, voir : https://www.creditreform.ch/fileadmin/user_upload/CR-International/local_documents/ch/Dateiablage/40_News/15_Presse/Presseletter_022018.pdf.
- Département fédéral suisse de l'économie (2013), « La politique suisse en faveur des PME », Berne, octobre, voir : www.seco.admin.ch/dokumentation/publikation/00035/02389/index.html?lang=fr.
- IFZ (2018), « Crowdfunding Monitoring Switzerland 2018 », voir : <https://blog.hslu.ch/retailbanking/crowdfunding/>.
- Intrum Justitia (2017), « European Payment Report 2017 », voir : <https://www.intrum.com/media/2634/epr2017.pdf>.
- Invest Europe (s.d.), « European Private Equity Activity Data 2017 », <https://www.investeurope.eu/media/711867/invest-europe-2017-european-private-equity-activity.pdf>.
- OCDE (2018), *Panorama de l'entrepreneuriat 2017*, Éditions OCDE, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-fr.

Office fédéral suisse de la statistique (2017), « Structure des PME suisses en 2014 », Neuchâtel, janvier, voir : <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/entreprises-emplois/structure-economie-entreprises.assetdetail.1760212.html>.

SECO (2017), « Étude sur le financement des PME en Suisse en 2016 », Berne, juin, voir : https://www.seco.admin.ch/dam/seco/fr/dokumente/Standortfoerderung/KMU-Politik/Finanzierung%20der%20KMU/Studie%20zur%20Finanzierung%20der%20KMU%20in%20der%20Schweiz%202016.PDF.download.PDF/Etude_sur_le_financement_des_PME_en_Suisse_en_2016.PDF.

SFI (2018), « Ouverture de la consultation concernant une modification de l'ordonnance sur les banques (autorisation FinTech) », Berne, juin, voir : <https://www.sif.admin.ch/sif/fr/home/dokumentation/medienmitteilungen/medienmitteilungen.msg-id-71239.html>

Le financement des PME et des entrepreneurs 2019

TABLEAU DE BORD DE L'OCDE

Version abrégée

Pour concrétiser pleinement leur potentiel, les PME et les entrepreneurs doivent avoir accès à un éventail suffisamment large de sources de financement abordables financièrement. La 8e édition du rapport consacré au Tableau de bord de l'OCDE sur le financement des PME et des entrepreneurs livre des données sur le financement par l'emprunt, les instruments de financement alternatifs, et les conditions financières dans 46 pays, ainsi que des renseignements sur les initiatives publiques mises en œuvre pour améliorer l'accès au financement.

En 2017, le crédit bancaire aux PME a connu une croissance modérée dans bon nombre de pays et un repli dans d'autres, sur fond de conjoncture économique globalement favorable, d'amélioration de l'environnement des entreprises et de conditions de crédit accommodantes. Parallèlement, les volumes étaient globalement en hausse s'agissant de la plupart des autres sources de financement intéressant les PME et les entrepreneurs, comme le crédit-bail, l'affacturage, les plateformes de financement en ligne et le capital-risque. On observe par ailleurs qu'une proportion croissante de PME ont eu recours à l'autofinancement pour faire face à leurs besoins d'investissement et de trésorerie en 2017.

Le chapitre thématique de cette publication étudie la possibilité pour les PME d'utiliser leurs actifs incorporels pour obtenir un financement extérieur, et s'intéresse plus particulièrement au financement par l'emprunt.

Veillez consulter cet ouvrage en ligne : <https://doi.org/10.1787/b0a04f38-fr>.

Cet ouvrage est publié sur OECD iLibrary, la bibliothèque en ligne de l'OCDE, qui regroupe tous les livres, périodiques et bases de données statistiques de l'Organisation.

Rendez-vous sur le site www.oecd-ilibrary.org pour plus d'informations.



ISBN 978-92-64-67099-0



9 789264 670990