

QUI CHERCHETROUVE

COMMENT OBTENIR

Ces derniers mois, les entreprises n'ont pas eu la tâche facile lorsqu'il s'agissait d'obtenir un financement auprès des banques. Fort heureusement, il semble que le plus grave soit derrière nous car les chiffres récents de la Banque nationale montrent un accroissement des crédits accordés aux entreprises. Cela ne signifie pas pour autant que l'argent tombe à présent du ciel. Ce sont surtout les PME qui rencontrent des difficultés. En effet, les banques restent très prudentes et imposent souvent des conditions presque irréalisables. Ce n'est pas une raison pour ne rien faire car il existe bien d'autres solutions pour obtenir un budget d'investissement...



DEPUIS QUELQUE TEMPS, le financement aux entreprises belges est suivi de près. Ainsi, depuis novembre 2008, le CeFiP publie tous les deux mois son baromètre CeFiP qui jette un regard sur l'accès au financement bancaire des petites entreprises (jusqu'à dix personnes). Tous les trimestres, l'Unizo publie son baromètre PME évaluant le climat entrepreneurial dans les sociétés occupant jusqu'à dix personnes. Et la FEB réalise semestriellement un tour de table sur la situation financière des entreprises (de plus grandes tailles) en collaboration avec CriON (courtier en assurance crédit) et avec l'appui du CeFiP. Enfin, Febelfin édite régulièrement des prévisions sur les crédits repris et octroyés aux entreprises. Bien que les informations présentent certaines différences entre elles, ces sources montrent aussi bien des conclusions unanimes. Des derniers résultats, il apparaît ainsi que c'est à cause de la crise que les entreprises reportent de nouveaux investissements et pas tellement parce que les banques sont devenues plus exigeantes en matière de garanties. Ce qui explique le recul des demandes de crédit. Les entreprises qui, à l'heure actuelle, veulent quand même investir semblent cependant rencontrer souvent des problèmes

pour trouver le financement nécessaire. L'enquête FEB-CriON montre que les banques exigent plus de garanties financières ou des garanties plus sévères de 48 % de ces entreprises. Et 28 % des répondants soulignent que les conditions des crédits existants ont également été alourdies. C'est ce qui ressort aussi du dernier baromètre PME Unizo où l'on constate que 10 % des entrepreneurs ont rencontré des problèmes au cours du premier trimestre 2009 pour les crédits en cours auprès des institutions financières. Et au deuxième trimestre, ils étaient même 11 %. Toujours au deuxième trimestre de 2009, 10 % des entrepreneurs se sont vu imposer des conditions encore plus strictes. Le baromètre du CeFiP (pour les entreprises de moins de dix travailleurs) corrobore ces constatations. En juillet, le chiffre de l'index pour la Belgique était d'à peine 79,7 points contre 91,6 points en novembre 2008. le paramètre de l'Information-Garantie-Prix est resté négatif.

Préparez-vous mieux

Savoir que le volume de crédit bancaire en cours atteint selon Febelfin un niveau historiquement élevé ne signifie pas nécessai-

UN FINANCEMENT ?



© Shutterstock

essentielles. Quels sont les points forts et les points faibles et quel est le potentiel de développement de votre entreprise ? Quelle est la stratégie déployée pour créer une valeur ajoutée par rapport à la concurrence ? Qu'est-ce que la banque doit financer ? Et combien l'entreprise peut-elle rembourser ? Je soulignerai aussi que cela a peu de sens de se rendre dans une institution financière si vous vous trouvez déjà dans vos petits souliers. Car les entreprises qui ont, par exemple, déjà reçu une assignation de l'ONSS ne sont pas un exemple d'organisation financière saine. Les banques n'examinent pas seulement votre capacité de remboursement immédiat, mais également à long terme. D'ailleurs, un bon timing est, aujourd'hui, plus que jamais important lors de l'introduction de la demande de crédit. Faites-le lorsque votre entreprise est encore financièrement saine, pas quand elle connaît des problèmes ! Enfin, je veux encore souligner qu'il est intéressant de maintenir le contact avec votre banquier et de construire une relation solide. Car les institutions financières sont pour les PME, quelle que soit la période économique - bonne ou mauvaise -, un partenaire stratégique indispensable.

Un petit avant-goût de vademecum

Lorsqu'un entrepreneur demande un crédit à une banque, on lui ouvre généralement une ligne de crédit pour un montant donné. Dans l'ensemble, c'est pour une durée indéterminée. Dans cette ligne de crédit, on peut attribuer différentes formes de financement à court ou long terme, comme un crédit de caisse, un crédit d'investissement, un 'straight loan'... Les crédits peuvent grosso modo se subdiviser en deux catégories. D'une part, nous avons les crédits à court terme destinés à financer le cycle d'exploitation : paiement des fournisseurs, primes de fin d'année, salaires, stocks, clients (sursis de paiement)... D'autre part, nous avons les crédits à long terme utilisés pour le financement d'investissements comme des machines, des bâtiments... « Il y a de nombreuses formules, les unes étant mieux connues que les autres, » explique Frédéric Lernoux, Administrateur délégué du CeFiP. « C'est une matière très complexe dans laquelle quasiment plus un seul dirigeant de PME n'arrive à distinguer la forêt à travers les arbres. C'est la raison pour laquelle, nous sommes en train de rédiger un vademecum dans lequel nous expliquons de manière exhaustive le financement d'une entreprise, à partir du besoin de financement à la description de toutes les possibilités de financement et d'informations existantes possibles sur la manière de l'obtenir en passant par le coût pour l'entreprise, la signification comptable et l'optimisation. Cet ouvrage de référence sera disponible à la fin du mois de janvier et coûtera environ 30 euros. Dans cet article, nous soulevons déjà une partie du voile pour passer en revue de manière brève et concise les formules les plus importantes de financement bancaire largement présentées dans le vademecum. »

rement que tout va bien pour les PME et les starters... « Depuis le début de la crise du crédit, la notion de 'risque' dans le monde bancaire a pris une tout autre signification, » indique Chris Dauw, Médiateur du Crédit au CeFiP. « L'aversion pour le risque des institutions financières n'a fait que croître. Les conditions pour obtenir un crédit sont clairement devenues plus sévères comme il ressort de nombreuses de nos études. Les administrateurs de PME qui frappent à la porte des banques doivent se préparer autrement et mieux. Ils doivent d'abord veiller à monter un dossier étendu et compréhensible qui montre clairement la valeur ajoutée de leur entreprise et produit/service par rapport à la concurrence. Donnez également suffisamment d'informations sur vous-même, votre carrière et vos plans. Prouvez que vous avez préparé votre projet, que votre produit/service répond à un réel besoin et que vous avez bien évalué vos débouchés. Et veillez à avoir un plan B à portée de la main. En d'autres termes, vous devez pouvoir montrer que vous êtes souple face aux changements qui peuvent se produire sur le marché et dans l'économie. En outre, dans votre dossier, votre banquier doit d'emblée trouver la réponse à quatre questions

Faites-vous aider !

Sous l'impulsion du Plan de Redressement économique du Gouvernement fédéral et du Plan fédéral pour les PME mis en place par le Ministre des PME et des Classes moyennes, un médiateur du crédit a été nommé depuis le 12 février 2009 en la personne de Chris Dauw. Tout entrepreneur, chef d'entreprise, artisan, commerçant, titulaire de professions libérales ou entrepreneur individuel qui rencontre des difficultés auprès de sa (ses) banque(s) pour résoudre un problème de financement peut s'adresser au service Médiateur du Crédit du CeFiP II analysera les dossiers pour proposer des solutions chaque fois que la chose est possible. Sa tâche consiste à promouvoir le dialogue et le consensus entre les entreprises et leurs institutions financières ainsi que faire connaître les mesures gouvernementales pour soutenir l'économie et en débattre avec ces institutions. Si nécessaire, il intervient aussi comme médiateur crédit auprès des autres autorités (receveur des impôts, institutions publiques de la sécurité sociale...).

www.mediateurducredit.be



Chris Dauw

A. Financement à court terme (≤ 1 ans)

1. Le crédit de caisse ou avance sur compte courant

C'est une ligne de crédit possédant avant tout une limite donnée jusqu'à laquelle l'entrepreneur peut être en débit (dans le rouge). Il ne faut payer que l'intérêt sur le montant utilisé.

Avantages et désavantages

- + forme de crédit très souple
- + après remboursement, le crédit est à nouveau disponible
- taux d'intérêt élevé (de par le risque plus élevé de la banque, car elle ne sait pas à quoi l'argent est utilisé)
- la banque facture des coûts de gestion plus élevés
- en tant qu'entrepreneur, vous devez suivre constamment ce crédit

2. L'avance à court terme ou 'straight loan' (concurrent du crédit de caisse)

Une avance d'un montant déterminé pour un terme fixe est attribuée ; un remboursement anticipé n'est donc en principe pas possible et le montant minimum (125.000 euros) est plus élevé que pour le crédit de caisse (2.500 euros). Cette solution de financement est surtout intéressante pour les PME de plus grande taille.

Avantages et désavantages

- + le taux d'intérêt est plus bas que le crédit de caisse
- le montant minimum est 125.000 euros
- il n'est pas possible de rembourser avant la date finale

3. Le crédit à tempérament social ou fiscal (financement du pécule de vacances/ primes de fin d'année et paiement anticipés d'impôts)

Ce crédit bancaire est une alternative au crédit de caisse et aux avances à terme fixe ou straight loan. Il offre la possibilité d'effectuer le paiement anticipé pour vos impôts afin d'éviter une augmentation de celui-ci (en cas de non paiement d'avances, une augmentation de l'impôt est appliquée). Le crédit peut également intervenir à des fins sociales comme le financement du pécule de vacances, le 13e mois et les primes de fin d'année. Un taux d'intérêt fixe est à acquitter, déterminé entre autres par le secteur où vous exercez votre activité, le montant, la durée...

Avantages et désavantages

- + liquidités supplémentaires
- utilisation spécifique de ce crédit

4. Le crédit documentaire (crédit à l'importation/exportation)

Le crédit documentaire est plutôt une sorte de moyen de paiement et de garantie qu'un crédit. Lorsque les marchandises sont envoyées, l'exportateur remet les documents à la banque et sa facture est payée. L'importateur peut alors enlever les documents à la banque contre paiement de ladite facture. Ce passage par la banque offre au crédit documentaire plus de sécurité quant au délai de livraison, la qualité des marchandises (parce qu'il y a plus de contrôle, le risque de dommages est plus réduit – par exemple l'importation de pots en pierre des Philippines par conteneurs via la voie maritime : la banque vérifiera d'abord s'il n'y a pas eu de casse avant de payer)... Le crédit documentaire diminue fortement le risque pour l'importateur et l'exportateur.

Avantages et désavantages

- + plus de sécurité dans le déroulement de la collaboration avec le client ou le fournisseur étranger
- cher, complexe

5. Le crédit de cautionnement

Le crédit de cautionnement n'est pas un crédit dans le sens strict du terme. La banque se porte garante des obligations de son client, comme la livraison de marchandises ou de services. Le montant minimum se situe aux alentours de 650 euros. Une provision de 1,5 % du crédit est imputée. Il faut ajouter des frais de dossier par accord d'environ 250 euros.

Avantages et désavantages

- + l'entreprise ne doit pas bloquer de l'argent pour garantir l'exécution de ses obligations
- forme de crédit assez coûteuse

B. Financement à plus long terme (≥ 1 an)

1. Le crédit d'investissement

Un crédit d'investissement est utilisé pour financer un investissement spécifique à moyen/long terme, d'actif fixe matériel au rétablissement du capital d'exploitation. Un taux d'intérêt variable ou fixe est possible. La durée du crédit d'investissement est

d'au moins trois ans, mais coïncide généralement avec la période d'amortissement du bien d'investissement.

Avantages et désavantages

- + moins cher que le financement à court terme
- + durée fixe = sécurité (par exemple si tant l'amortissement que le prêt d'une machine se font sur quinze ans, il vous suffit de verser un montant mensuel. Vous ne devez donc plus penser au financement de l'installation pendant sa durée de vie)
- + plan de remboursement sur mesure possible
- peu de souplesse une fois signé

2. Le Rollover

Un rollover est destiné aux entreprises de plus grande taille et constitue une alternative au crédit d'investissement. L'entrepreneur peut également financer des investissements d'actif fixe matériel au rétablissement du capital d'exploitation. Le montant minimum est de 250.000 euros avec une durée de trois à dix ans en général. Le montant emprunté est mis à disposition par le biais de prêts à court terme (avances ou straight loan). A chaque échéance, le montant total doit être remboursé et l'entrepreneur peut à nouveau prendre

une avance (moins la partie remboursée). Prenez, par exemple, un crédit rollover de 250.000 euros avec des avances trimestrielles pendant cinq ans. Les avances sont donc diminuées chaque fois de 12.500 euros. Après le premier trimestre, l'entrepreneur doit donc rembourser 250.000 euros et peut à nouveau prélever une avance de maximum 237.500 euros. Après le deuxième trimestre, il doit rembourser 237.500 euros et peut reprendre un maximum de 225.000 euros.



Frédéric Lernoux

Avantages et désavantages

- + taux d'intérêt plus bas
- destiné aux entreprises de plus grande taille

3. L'opération à tempérament

C'est un crédit pour des montants plus petits, généralement pour l'investissement en biens mobiliers (machines, auto...). Il est semblable au financement pour les particuliers.

Le prochain agenda des formations d'ICHEC-Entreprises - septembre 2009

Thèmes	Formations	A partir du
Management Général	Certificat d'Etudes en Outils de Gestion	28 septembre 2009
	D.E.S. en Management	29 septembre 2009
	D.E.S. en Management International	29 septembre 2009
	Séminaire en Techniques de vente	Les 8 et 15 octobre 2009
Management Sectoriel Secteur public	Certificat en Contrôle interne - en français	15 septembre 2009
	- en néerlandais	22 septembre 2009
	Certificat en Processus budgétaire	1 ^{er} octobre 2009
Finance	D.E.S. en Finance	28 septembre 2009
Ressources Humaines	D.E.S. en Ressources Humaines	28 septembre 2009
Marketing	D.E.S. en Marketing et Communication	29 septembre 2009
	Séminaire de E-Marketing	15 octobre 2009
Gestion Durable	Certificat en Gestion énergétique	29 septembre 2009
Management de Soi et des Autres	Certificat en Coaching d'équipe	16 septembre 2009
	Diplôme Manager Coach	17 septembre 2009
	Séminaire en Communication Assertive	Les 6 et 16 octobre 2009

Portes ouvertes : 8 septembre à 18h, site Montgomery (uniquement pour les formations en soirée)

ICHEC-Entreprises vous propose également des formations à la carte aussi bien dans le secteur privé que public, dans tous les domaines du management.



Cours du jour



Cours du soir



02/739 37 41

ichec-entreprises@ichec.be
www.ichec-entreprises.be

ICHEC
ENTREPRISES

Avantages et désavantages

- + liberté contractuelle, pas de limitations légales
- taux d'intérêt plus élevé
- danger de crédits mélangés (privé/professionnel)

4. Le leasing

Pour le financement d'actif fixe matériel (bâtiments, matériel roulant, machines, équipement...), tous les biens qui sont (du-rablement) présents dans l'affaire afin de pouvoir fonctionner. Si l'option d'achat est supérieure à 15 %, le bien leasé n'est pas repris sur le bilan. De ce fait, le total du bilan est inférieur ce qui profite à une série de ratios comme la solvabilité (la proportion du patrimoine propre par rapport au patrimoine total). Lorsque ce ratio est bon, l'entreprise en question a une meilleure position de négociation pour obtenir un crédit auprès de la banque.

Avantages et désavantages

- + 100 % de financement externe (pour d'autres formes, on attend généralement une partie d'apport personnel)
- + généralement pas de garanties
- + le preneur de leasing ne doit pas avancer de TVA sur le bien leasé
- plus cher qu'un crédit d'investissement

Mais il existe d'autres alternatives encore...

Si vous pouvez financer le projet d'une autre manière (et que vous avez des réserves si des problèmes devaient survenir), vous aurez plus de chance que la banque vous prête le montant restant. « Les chefs d'entreprise qui injectent leur propre argent dans un projet montrent qu'ils y croient et veulent prendre un risque personnel, » déclare Frédéric Lernoux. « De plus, il existe diverses initiatives gouvernementales qui permettent de limiter le risque pour les banques. Hélas, il semble que trop peu de PME connaissent ces formes de financement alternatives... Nous les présentons volontiers ici. »

A. Produits financiers*Fédéraux via le Fonds de participation**1. Casheo*

Casheo est un prêt subordonné (un prêt mis sur le même plan que le patrimoine propre - il diminue le risque pour les autres fournisseurs de crédit, ce qui permet d'obtenir plus facilement le crédit bancaire) destiné à la mobilisation des créances que les PME ont auprès des institutions gouvernementales ou des parastataux (Gouvernement fédéral, Régions, autorités provinciales et locales) et sociétés dans lesquelles le gouvernement est actionnaire majoritaire (Belgacom, La Poste, Infrabel...).

2. Cofinancement

Les produits suivants sont fournis en collaboration avec la banque. Si vous contractez un prêt auprès d'une institution finan-

cière, vous pouvez financer vous-même une partie avec Strateo ou Optimeo. Pour Initio, la procédure est inversée : l'entrepreneur se rend dans sa banque avec l'accord pour Initio afin d'y obtenir la partie restante.

• **Strateo**

Strateo est un prêt subordonné au moyen duquel les petites starters (moins de quatre ans en activité principale) peuvent avoir un financement à des conditions intéressantes (prêt subordonné, taux d'intérêt bas, demande limitée de garanties, une ou plusieurs années de report du remboursement du capital) avec un crédit bancaire. C'est la banque qui introduit le dossier auprès du Fonds de Participation.

• **Optimeo**

Optimeo est un prêt subordonné avec lequel les petites entreprises peuvent financer l'extension de leur société ou activité indépendante à des conditions intéressantes (comme pour Strateo) avec un crédit bancaire. C'est la banque qui introduit le dossier auprès du Fonds de Participation.

• **Initio**

Initio est un prêt subordonné avec lequel les petites entreprises peuvent financer le démarrage ou l'extension de leur société ou activité indépendante à des conditions intéressantes (comme pour Strateo). La demande est introduite directement auprès du Fonds de Participation. Une fois l'accord obtenu, l'entrepreneur peut se rendre dans sa banque.

La Région wallonne• **La Société wallonne de Financement et de Garantie des petites et moyennes entreprises**

La SOWALFIN est le guichet financier unique des PME offrant différents types de services dont l'octroi de prêts subordonnés en complément de prêts bancaires à moyen terme.

• **La Société régionale d'Investissement de Wallonie**

La SRIW investit à long terme dans des entreprises en Belgique et à l'étranger.

• **La Société de financement de l'exportation et de l'internationalisation des entreprises wallonnes**

La SOFINEX est une société de financement de l'exportation et de l'internalisation des entreprises wallonnes.

• **La Société des Cautions mutuelles de Wallonie**

La SOCAMUT favorise l'accès aux micro-crédits et au crédit d'Investissement et de fonds de roulement aux TPE (moins de 10 personnes), aux artisans, aux commerçants et aux titulaires de professions libérales.

La Région bruxelloise via le Fonds bruxellois de Garantie• **Le préaccord**

Un dossier complet est introduit auprès du Fonds bruxellois de Garantie sur la base du formulaire préétabli par le Fonds

Bruxellois de Garantie pour obtenir un Préaccord. Dans un délai de 15 jours, et ce après délibération du Conseil d'administration du Fonds Bruxellois de Garantie, le demandeur obtient le Préaccord du Fonds Bruxellois de Garantie, valable 4 mois. Il consulte ensuite les banques de son choix pour la demande de son crédit. Il sélectionne la banque de son choix.

• La garantie sur demande

Les demandes sont introduites par les organismes de crédit à l'aide d'un formulaire établi par le Fonds Bruxellois de Garantie. Ce dernier accorde la garantie à l'organisme de crédit après approbation préalable du conseil d'administration.

• La garantie expresse dite de crise

L'organisme de crédit peut octroyer la Garantie Expresse du Fonds Bruxellois de Garantie pour les crédits répondant à certaines conditions. La banque informe le Fonds Bruxellois de Garantie de la garantie expresse qu'elle prend sur le crédit.

B. Stimuli fiscaux à l'investissement

1. Déduction pour investissement

Lorsque vous faites un investissement, il est amorti. Soit l'investissement est déductible en une fois, soit moyennant certaines conditions en plusieurs tranches. Pour plus d'infos, consultez le site Web du SPF Finance (www.minfin.fgov.be)

2. Réserve d'investissement exonérée

Vous pouvez créer une réserve pour réaliser un investissement dans le futur. Si vous êtes une société ayant droit à un pourcentage d'impôt réduit, la réserve d'investissement n'est pas imposable pendant trois ans. Elle l'est par la suite ; c'est la raison pour laquelle il vaut mieux réaliser l'investissement dans les trois ans. Vous devez le compléter sur la déclaration des impôts de la société. La première fois, vous devrez le demander au SPF Finances ; ensuite, cela s'opère automatiquement. En principe, le comptable se charge de la chose.

3. Déduction d'intérêts notionnels

Cette déduction a été créée pour diminuer la discrimination existant entre les fonds propres et ceux de l'entreprise. Si vous êtes une société (pas valable pour les indépendants), vous pouvez déduire fiscalement un pourcentage (établi tous les ans) de vos fonds propres. Pour 2008, il était de 3,781 % et pour 2009 il est de 4,307 %. Remarque : ce taux d'intérêt est augmenté de 0,5 % pour les petites entreprises (qui introduisent des comptes annuels condensés). Attention ! L'entrepreneur doit choisir entre la réserve d'investissement exonérée et la déduction d'intérêts notionnels. Une fois le choix établi, il reste valable pendant trois ans. Vous devez le compléter sur la déclaration des impôts de la société. La première fois, vous devrez le demander au SPF Finances ; en-

suite, cela s'opère automatiquement. En principe, le comptable se charge de la chose.

C. Autres

a. Belgacap

Depuis le 15 août 2009, le gouvernement fédéral peut octroyer une garantie supplémentaire aux fournisseurs de biens et services. Cette mesure est surtout destinée aux sociétés qui exportent.

b. Microcrédit - via Hefboom

Pour les entrepreneurs n'ayant pas d'accès au crédit bancaire classique. Hefboom (en collaboration avec le Fonds de Participation) offre un outil de financement avec un petit montant (maximum 12.500 euros avec un taux de 5 % l'an et remboursement en quatre ans) leur permettant de créer leur propre 'job'. Pas de garantie demandée, mais l'entrepreneur est assisté par Hefboom les deux premières années.

c. Business Angels

Ce sont des (ex)entrepreneurs qui veulent investir dans des entreprises débutantes ou à forte croissance en échange de parts. Ils ont en moyenne un capital de 25.000 à 250.000 euros disponible. Ils mettent à disposition leur expertise. Après quelques années, une 'sortie' est prévue, les parts étant vendue selon une plus-value déterminée.

d. Factoring

Le portefeuille de débiteurs est externalisé vers une société qui reprend le traitement des débiteurs et facture pour ce faire un pourcentage sur le CA. Le factoring comprend la gestion des factures, le paiement d'avances sur factures et l'assurance crédit ou garantie de paiement.

Avantages et désavantages

- + la gestion des débiteurs est reprise
- + intéressant pour les liquidités de l'entreprise
- des secteurs sont exclus
- les factures aux particuliers ne sont pas prises en compte **PME**

Qu'est-ce que le CeFiP ?

Le Centre de Connaissances du Financement des PME (CeFiP) ASBL est le centre de référence en matière de financement des PME au niveau national. Il centralise l'information essentielle sur le financement des PME, fonctionne comme une plate-forme où tous les acteurs peuvent travailler en réseau et échanger des infos. Il exploite et met à disposition ce savoir aux autorités, aux entrepreneurs et à leurs représentants, aux dispensateurs de crédit et au monde universitaire.