

de Lignestraat/Rue de Ligne 1 - Brussel/Bruxelles 1000
Tel +32/(0)2 209 08 35 - Fax +32/(0)2 209 08 34
email info@cefip-kefik.be - website www.cefip.be

Transmissions des PME belges : le Financement

CeFiP, rue de Ligne 1, 1000 Bruxelles ; jeudi 20 septembre 2007.

Le Centre de Connaissances du Financement des PME (www.cefip.be) présente le rapport final de son étude consacrée au financement des transmissions de PME en Belgique.

Le CeFiP fut créé fin 2005, en réponse au rationnement de crédit rencontré par les PME au début du millénaire. Les missions du CeFiP sont la centralisation de l'information pertinente en matière de financement des PME et la réalisation ou coordination des études nécessaires à une meilleure compréhension du sujet. Pour ce faire, le CeFiP s'articule autour d'un Comité de pilotage où sont représentés tous les acteurs concernés au niveau belge.

Des chiffres de la Commission Européenne de 2006 révèlent que 690.000 entreprises seront à transmettre par an en UE-25. La Belgique n'échappe pas à ce phénomène. La transmission d'entreprises se montre à plusieurs égards plus efficace sur le plan économique et social que la création. De nombreuses difficultés y sont néanmoins liées. Le financement en est une des principales.

C'est dans ce contexte que le CeFiP publie ce jour le rapport final de l'étude « Transmissions des PME belges : le Financement ». L'étude envisage de manière globale, c'est-à-dire à la fois qualitative et quantitative, la problématique de la transmission des PME sous l'angle des aspects liés au financement. C'est la première fois en Belgique qu'une étude se base sur l'analyse systématique de 250 dossiers traités par les banques commerciales mais également par le Fonds de participation et le Fonds Bruxellois de Garantie.

Les principaux problèmes rencontrés concernent le manque de fonds propres et de garanties. Les mesures publiques facilitant le financement de la transmission sont souvent utilisées mais peuvent être améliorées.

La reprise de fonds de commerce et le rachat de parts sont deux modes de transmissions présentant de fortes différences au vu notamment de l'article 629 du Code des Sociétés, interdisant au financier, dans le cadre d'un rachat de parts, de prendre des garanties sur la société-cible. Dans l'échantillon, la reprise d'un fonds de commerce s'élève en moyenne

à 246.675€ et celle d'un rachat de parts à 731.731€. Ces montants sont pour les trois quarts financés par crédit bancaire.

Les secteurs analysés se distinguent par l'importance du montant d'investissement. Les conditions de crédit (marge d'intérêt et garanties demandées) sont moins favorables pour les secteurs de l'horeca et des services personnels caractérisés par un montant moyen de reprise plus faible.

Les conditions de crédit sont similaires entre Starters et non-Starters. Au niveau des garanties, cela s'explique, en partie au moins, par l'incapacité des Starters à fournir de nombreuses garanties réelles, leur patrimoine étant généralement limité.

Plus de la moitié des 124 dossiers bancaires analysés bénéficient d'une mesure complémentaire à celle de la banque. L'analyse de ces dossiers a montré que les mesures publiques étaient utilisées à bon escient par les banques

Le CeFiP formule également des recommandations visant un meilleur financement des transmissions de PME. En voici les principales :

- *Recours aux mesures publiques* : Afin d'éviter que des projets de reprise ne se réalisent pas, il est capital que les banques fassent appel aux mesures publiques lorsqu'elles se voient dans l'impossibilité de financer seules la transmission. Les entrepreneurs, via une démarche proactive, doivent contribuer à la réalisation de la transmission. Les institutions publiques doivent poursuivre le développement de mesures efficaces en s'adaptant aux besoins des entrepreneurs.
- *Information* : Il est primordial que les institutions publiques restent attentives à leur notoriété auprès de la population entrepreneuriale ainsi qu'auprès des conseillers des entreprises dont les banques. Un rôle important que doit jouer la banque consiste à informer le repreneur des mesures publiques de soutien adaptées à son cas. La banque elle-même y a bien souvent tout à gagner.
- *Octroi de crédit* : Il convient que le dispensateur de crédit puisse prendre ses décisions sur base d'un cadre de référence propre à la transmission et propre aux caractéristiques de la transmission à financer. Il en va de même pour la préparation de la demande de crédit par le repreneur. Les résultats présentés dans ce rapport peuvent y contribuer. Il est également important ne pas minimiser le volet financier, et donc l'octroi de crédit, lors de la transmission familiale.

Pour de plus amples informations concernant le CeFiP et ses projets, consultez www.cefip.be.