

# Observatoire du financement des entreprises

## Rapport sur le financement des TPE en France

Juin 2014



# Sommaire

<b>1. La diversité des TPE et de leur situation économique et financière.....</b>	<b>7</b>
<b>a. Qu'entend-on par TPE ? .....</b>	<b>7</b>
i. Les TPE constituent un tissu économique dense caractérisé par une grande hétérogénéité.....	7
ii. L'écosystème des TPE est en renouvellement constant : la population des TPE est marquée par un grand nombre de créations et de cessations d'activité .....	8
iii. Un foisonnement de définitions de la TPE qui participe également à la difficile lecture du tissu économique.....	10
<b>Encadré 1 : L'évolution de la définition des TPE au niveau communautaire .....</b>	<b>11</b>
iv. En pratique les organismes statistiques français retiennent une définition de la TPE qui approche les critères de la LME .....	12
v. Le champ des TPE retenu dans l'essentiel de ce rapport s'appuie sur la définition de l'Insee et exclut certains secteurs d'activité ainsi que les régimes d'auto-entrepreneurs et de micro-entreprise au sens fiscal .....	13
<b>Encadré 2 : Champ des TPE retenu dans le rapport .....</b>	<b>14</b>
<b>b. Le tissu économique des TPE revêt des spécificités qui nécessitent la mise en œuvre d'une analyse statistique adaptée .....</b>	<b>15</b>
i. Les TPE sont majoritairement de taille très réduite .....	15
ii. Une part significative des TPE a une durée de vie courte .....	16
iii. La capacité à croître de manière significative demeure un fait relativement rare pour les TPE.....	17
iv. Les caractéristiques de l'écosystème ont amené l'Insee à raffiner sa méthodologie d'analyse .....	18
<b>Encadré 3 : Données utilisées par l'INSEE dans le cadre du rapport .....</b>	<b>20</b>
<b>c. L'étude des caractéristiques financières des TPE atteste d'un tissu économique fortement segmenté et met en exergue une sous-population particulièrement fragilisée .....</b>	<b>21</b>
i. Les marges des TPE évoluent de manière atone depuis 2009.....	21
ii. L'analyse des fonds propres souligne que la situation « moyenne » des TPE est relativement saine, mais qu'un tiers des TPE présente une insuffisance notoire de fonds propres .....	22
iii. Un tiers des TPE présente un solde de trésorerie quasi-nul et ces difficultés de trésorerie sont très souvent liées aux problèmes de structure financière .....	24
iv. L'investissement est le fait de moins de la moitié des TPE et plus spécifiquement des TPE avec salariés.....	25
v. Une capacité d'autofinancement importante et un endettement « résiduel » des TPE.....	28
vi. Les TPE semblent moins subir le jeu des délais de paiement que les PME .....	30
<b>d. Certaines fragilités structurelles fournissent des éléments d'appréciation complémentaires des difficultés rencontrées par les TPE.....</b>	<b>31</b>
i. Les multiples facettes du métier de dirigeant de TPE .....	31
ii. Le faible recours aux réseaux d'accompagnement .....	31
iii. La nécessité d'améliorer la formation initiale et l'information des chefs d'entreprise sur la gestion financière.....	32
iv. L'embauche des premiers salariés constitue un cap difficile à franchir .....	32
v. Le manque d'attractivité des TPE sur le marché du travail .....	33
vi. Une partie des TPE reste encore à l'écart des TIC .....	34
vii. L'insuffisance des investissements initiaux à la création influence sensiblement le taux de pérennité.....	34

<b>2. L'accès au crédit des TPE : un constat nuancé.....</b>	<b>36</b>
<b>a. Tandis que le crédit aux TPE est relativement dynamique, les enquêtes montrent que leur accès aux crédits de trésorerie est plus difficile que celui des PME. ....</b>	<b>36</b>
i. Le crédit aux TPE est dynamique.....	36
ii. Début 2014, leur accès aux crédits d'investissement est très aisé, mais celui aux crédits de trésorerie paraît plus difficile que celui des PME.....	36
iii. Des tensions significatives de trésorerie et une forte mortalité des TPE ont été observées en 2013	37
iv. L'accès des TPE au crédit est, en moyenne, très aisé pour les crédits d'investissement .....	39
<b>Encadré 4 : Les dispositifs de Bâle 3 et le financement des TPE .....</b>	<b>39</b>
v. Les experts-comptables dans le cadre de leurs missions de conseil apportent un éclairage complémentaire sur les besoins des TPE en termes de financement.....	41
vi. Les taux des crédits bancaires aux TPE apparaissent, en moyenne, plus bas en France que dans les autres grands pays européens .....	41
<b>b. Des difficultés de financement de nature qualitative ont été révélées par les différentes auditions de l'Observatoire.....</b>	<b>43</b>
<b>c. Les auditions des banques ont permis d'apporter un autre éclairage sur ces sujets. ....</b>	<b>46</b>
i. Les crédits court terme - dont les découverts sont une part importante - représentent une faible part des bilans des banques, mais les taux de défaut y sont plus élevés .....	46
<b>Encadré 5 : Crédits de trésorerie, découverts et facilités de caisse.....</b>	<b>47</b>
<b>Encadré 6 : Expérimentation en Franche-Comté.....</b>	<b>48</b>
ii. L'essentiel des dossiers de demande de crédit sont traités dans des délais très courts, mais des délais supérieurs à 15 jours ne sont pas exceptionnels .....	49
iii. Les banques expliquent de plusieurs façons le fait que les frais financiers puissent parfois être plus élevés pour les TPE.....	50
iv. La gestion de leurs chargés de clientèle TPE est stratégique pour les banques .....	51
v. L'affacturage est-il une solution satisfaisante pour les TPE ?.....	52
<b>Encadré 7 : Éléments de présentation de l'affacturage .....</b>	<b>52</b>
<b>3. Au-delà des outils déjà existants pour pallier ces difficultés, quelques propositions et recommandations d'extension de bonnes pratiques. ....</b>	<b>54</b>
<b>a. Pour faciliter le financement des TPE, de nombreux outils spécifiques existent déjà.....</b>	<b>54</b>
i. La Médiation du crédit intervient largement auprès des TPE .....	54
ii. Les TPE sont également de grands bénéficiaires des produits de Bpifrance.....	55
iii. Les mécanismes de garantie (SIAGI, SOCAMA), adaptés pour les TPE, ne sont pas assez connus.....	57
iv. L'économie sociale et solidaire dispose d'outils spécifiques d'accompagnement à la recherche de financement.. .....	59
<b>b. L'Observatoire recommande l'extension de certaines bonnes pratiques.....</b>	<b>62</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>64</b>
<b>Annexe 1 : Lettre de mission .....</b>	<b>65</b>
<b>Annexe 2 : Liste des personnes auditionnées par le groupe de travail de l'Observatoire .....</b>	<b>67</b>
<b>Annexe 3 : Composition de l'Observatoire du financement des entreprises.....</b>	<b>68</b>

Par lettre du 28 novembre 2013 adressée à Jeanne-Marie Prost, présidente de l'Observatoire du financement des entreprises, le Ministre de l'Economie et des Finances a confié à l'Observatoire la mission de mener un état des lieux du financement des TPE. Celle-ci devait viser notamment à « mieux comprendre les besoins et les modes de financement de cette population d'entreprises, les conditions dans lesquelles elles se financent afin de poser un diagnostic sur les éventuelles difficultés qu'elles pourraient rencontrer ou auxquelles certaines d'entre elles seraient plus particulièrement exposées par exemple dans certains territoires ou compte tenu de leur secteur d'activité. »

L'Observatoire du financement des entreprises avait déjà abordé en 2011 la question du financement des TPE. Ses travaux avaient débouché sur la publication d'un rapport de son président, Gérard Rameix, qui, faute de consensus, n'engageait pas l'ensemble de ses membres, et invitait à des travaux plus approfondis à partir de données objectives. Les représentants des entreprises jugeaient notamment que les données rassemblées dans le rapport ne reflétaient pas la situation des plus petites entreprises et regrettaient l'absence d'information sur les évolutions des encours de crédits inférieurs à 25 000€.

Parallèlement, la Banque de France a continué à enrichir son appareil statistique en collectant de nouvelles données, qui ont pu être exploitées dans le présent rapport. L'Observatoire a par ailleurs jugé utile de procéder à de nombreuses auditions des acteurs concernés par le financement des TPE. En particulier, les cinq grands réseaux bancaires, ainsi que des représentants des chefs d'entreprise ont été entendus. Les discussions au sein de l'Observatoire ont permis de faire converger les points de vue des différentes parties, en une vision commune.

Le présent rapport a fait l'objet d'un consensus des participants de l'Observatoire.

Sur la base des travaux réalisés spécifiquement pour le rapport par l'INSEE, le rapport montre la très grande hétérogénéité des TPE. Il fait notamment ressortir les points suivants :

- 60% des TPE déclarent ne pas avoir de salarié ;
- Environ deux tiers des créateurs d'entreprises ont pour objectif principal d'assurer leur propre emploi ;
- L'écosystème des TPE est en renouvellement constant : un tiers des entreprises disparaît au bout de trois ans et la moitié au bout de cinq ans ;
- Les comportements des TPE sont très hétérogènes. A titre d'exemple, une année donnée, seule une TPE sur deux investit, et les investissements les plus importants, supérieurs à 100 000€ ne concernent que 2% des TPE ;
- La situation financière de ces entreprises est elle aussi très hétérogène ;
- Les dirigeants de TPE sont souvent isolés tandis qu'ils assument le plus souvent seuls l'ensemble des activités de gestion, y compris la gestion financière pour laquelle ils ont parfois des compétences lacunaires.

Cette hétérogénéité de la population des TPE est une des clés essentielles d'analyse de leur accès au crédit de trésorerie. L'enquête de la Banque de France initiée avec la Fédération des Centres de Gestion Agréées à l'automne 2013 confirme que l'accès au crédit de trésorerie des TPE est moins aisé que celui des PME. Elle fait également apparaître la faiblesse de la demande de crédits de trésorerie, qui ne constituent du reste qu'une faible part de leurs besoins globaux de financement. L'Observatoire considère que le constat d'un accès moins aisé au crédit de trésorerie peut s'expliquer, outre par des dysfonctionnements dans le dialogue entre banques et chefs d'entreprise TPE, bien identifiés par la Médiation du crédit, par le fait qu'une part importante de TPE présente une structure financière déséquilibrée : si la majorité des TPE ont accru leurs fonds propres entre 2009 et 2011, un tiers des entreprises ont des fonds propres nuls ou même négatifs.

Ces difficultés de structure financière et de trésorerie peuvent aussi expliquer qu'une partie des TPE utilisent significativement les délais de paiement pour améliorer leur trésorerie : dans le secteur du B to B, qui est celui pour lequel la question des délais de paiement se pose avec le plus d'acuité, on constate que, par rapport aux PME, les TPE sont en moyenne payées plus vite par leurs clients et paient plus tard leurs fournisseurs.

Par ailleurs, en 2013, certains secteurs dans lesquelles les TPE sont fortement présentes, comme les secteurs qui dépendent de la consommation des ménages, ont connu des difficultés conjoncturelles importantes, qui se sont traduites pour les TPE par une détérioration de la situation financière, des tensions importantes de trésorerie et une très forte mortalité.

Les auditions de l'Observatoire ont montré qu'en France, les TPE financent largement leurs besoins de trésorerie par des découverts. Ils présentent une flexibilité et une facilité de mise en œuvre qui convient bien aux établissements bancaires et dans de nombreux cas également aux chefs d'entreprise, mais s'avèrent souvent plus onéreux que les crédits échéancés. Une part croissante des TPE finance également son besoin de fonds de roulement par de l'affacturage ; l'Observatoire considère cependant que ce service, au coût plus élevé, est loin d'être adapté à toutes les TPE.

L'accès des TPE aux crédits d'investissement semble globalement bon et les taux des crédits aux TPE sont en France les plus bas d'Europe. Le dynamisme du crédit aux TPE vient exclusivement des crédits d'investissement, et plus particulièrement de l'investissement immobilier. Une partie des TPE peuvent certes s'autocensurer dans la demande de financement bancaire, par crainte de se voir opposer un refus ou par sous-estimation de sa capacité d'endettement, et privilégient en conséquence l'autofinancement. Globalement cependant, la faiblesse de la demande vient essentiellement d'un manque d'appétit pour l'investissement, dont les causes – et les remèdes – ne semblent pas bancaires puisque l'offre de financement de moyen et long terme est généralement abondante.

Les TPE expriment aussi le sentiment que les banques leur demandent plus de garanties que par le passé. Pour l'Observatoire, ce phénomène est, entre autres, à relier à la gestion patrimoniale des entreprises qui conduit souvent les chefs d'entreprise à placer hors des sociétés d'exploitation, dans des SCI, les biens immobiliers professionnels. Les mécanismes de cautionnement mutuel (SIAGI et SOCAMA), qui sont adaptés pour les TPE, ne sont pas assez connus, et l'utilisation de garanties Bpifrance leur est souvent privilégiée, notamment par commodité.

Les auditions des réseaux bancaires ont montré le métier de masse que constitue le crédit aux TPE pour les réseaux ; à titre d'exemple, un des réseaux dispose de 5 500 collaborateurs en charge de la clientèle TPE, et près de 5 000 points de vente. Elles ont également montré que les banques opèrent un double mouvement qui consiste à étendre les services de banque en ligne, tout en renforçant la logique de proximité : ainsi certains réseaux indiquent avoir accru le niveau de délégation aux chargés de clientèle et aux directeurs d'agence, pour inciter les prises de décision au niveau local.

L'Observatoire estime que la relation entre les chefs d'entreprise TPE et leurs chargés de clientèle doit pouvoir être améliorée.

Il propose que les banques se mobilisent pour l'extension de certaines bonnes pratiques :

- Les chefs d'entreprise étant naturellement frustrés par les refus de crédits quand ils n'en comprennent pas bien les raisons, l'Observatoire propose que les directeurs d'agence des banques accordent systématiquement, en cas de refus de crédit, un entretien au chef d'entreprise s'il en fait la demande.

- Alors que la plupart des réseaux bancaires ont mis en place des procédures de réponses dans des délais très courts à certains types de demandes de petits crédits, conduisant vraisemblablement à une baisse des délais de réponse moyens, il subsiste un nombre significatif de cas où les délais de réponse des banques aux demandes de crédits des TPE dépassent 15 jours. L'Observatoire propose que les banques réaffirment leur démarche de donner leur réponse systématiquement dans des délais de 15 jours maximum.
- Dans la mesure où la Médiation du crédit n'est pas connue de toutes les TPE, et notamment de celles qui pourraient être en situation d'avoir à y recourir, l'Observatoire demande aux différents réseaux d'adopter une pratique déjà mise en place par plusieurs d'entre eux : inscrire systématiquement sur l'ensemble des lettres de dénonciation la possibilité de recours à la Médiation du crédit aux entreprises.
- Les modes de fonctionnement des TPE étant relativement différents de ceux des entreprises plus grandes, les produits de financements bancaires qui leur conviennent ne sont pas les mêmes. Le découvert et l'affacturage qui sont fréquemment proposés aux TPE ne s'avèrent pas toujours être les solutions les plus adaptées ou les plus économes pour celles-ci. L'Observatoire recommande aux établissements de crédits de veiller à ce que les chargés de clientèle TPE soient en capacité de proposer aux TPE des produits de financement qui conviennent le mieux à leurs besoins.
- Les chefs d'entreprise de TPE vivent mal le départ de leurs conseillers clientèle et leur remplacement par un nouveau chargé de compte, qui ne connaît pas leur dossier. Or, du fait notamment de l'ouverture de nouvelles agences, de la volonté des chargés d'affaire d'évoluer et de la concurrence entre réseaux bancaires pour employer les meilleurs chargés d'affaire TPE, le *turnover* de cette population peut dans certains cas être élevé. L'Observatoire propose que l'ensemble des réseaux bancaires retiennent pour objectif des durées de poste d'au moins quatre ans pour les chargés de clientèle TPE.

L'Observatoire se propose enfin de revenir sur le sujet du financement des TPE dans un délai de deux ans. Ceci permettrait notamment d'évaluer la mise en place de ces cinq bonnes pratiques. Toutefois, s'agissant de la troisième, la mise en œuvre peut être rapide.

# 1. La diversité des TPE et de leur situation économique et financière

## a. Qu'entend-on par TPE ?

### i. Les TPE constituent un tissu économique dense caractérisé par une grande hétérogénéité

Les TPE font généralement référence aux entreprises de petite taille qui emploient entre 0 et 9 salariés. Derrière ce simple critère d'effectif, l'écosystème des TPE recouvre en réalité une variété importante de métiers : il s'agit notamment des commerçants de proximité, des artisans, des professions libérales, des entreprises de services à la personne, des restaurateurs et des hôteliers, des entrepreneurs dans le secteur du bâtiment, mais également des start-ups innovantes.

D'un point de vue purement quantitatif les TPE représentent 2.7 millions d'entreprises, soit 95% des entreprises françaises. En revanche en termes de poids dans l'économie marchande, leur contribution à l'emploi et à la valeur ajoutée apparaît plus modérée : les TPE emploient 22 % des salariés et pèsent pour 26% de la valeur ajoutée. Cette dichotomie entre nombre d'entreprises et poids économique s'explique par la forte concentration du tissu économique français. Alors que les entreprises de plus de 250 salariés ne comptabilisent que 4 500 grandes entreprises et ETI, elles emploient 40 % des salariés et contribuent pour 43 % de la valeur ajoutée. Dans la même logique la couche intermédiaire représentée par les 135 000 PME (entreprises ayant entre 10 et 250 salariés) rassemble 39% des salariés et pèse pour 35 % de la valeur ajoutée.

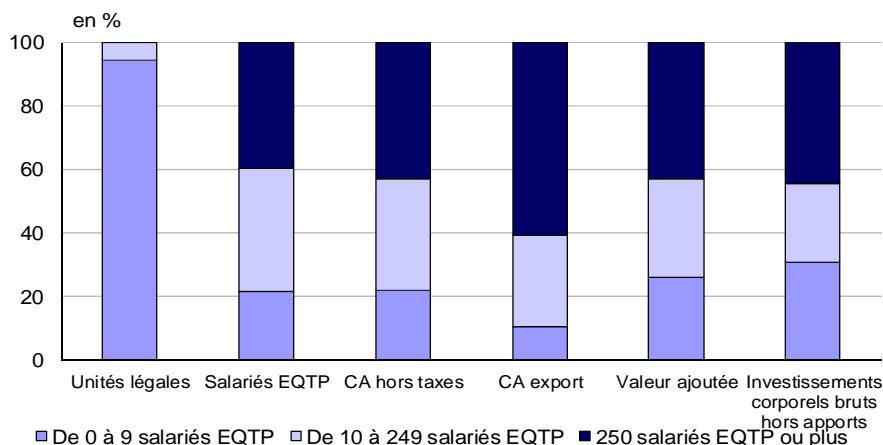
**Tableau 1 : Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2011**

	Unités légalés	Salariés EQTP	Chiffre d'affaires hors taxe	Chiffre d'affaires export	Valeur ajoutée	Investissements corporels bruts hors apports
Catégorie d'entreprise	(en milliers)		(en Md€)			
De 0 à 9 salariés EQTP	2 678,8	2 552,8	805,4	61,0	255,3	60,0
De 10 à 249 salariés EQTP	150,0	4 579,1	1 295,0	168,2	305,2	48,5
250 salariés EQTP ou plus	4,5	4 688,1	1 571,4	355,7	425,0	87,2
Ensemble	2 833,4	11 820,0	3 671,8	585,0	985,4	195,6

Source : Insee, Fare-Esane

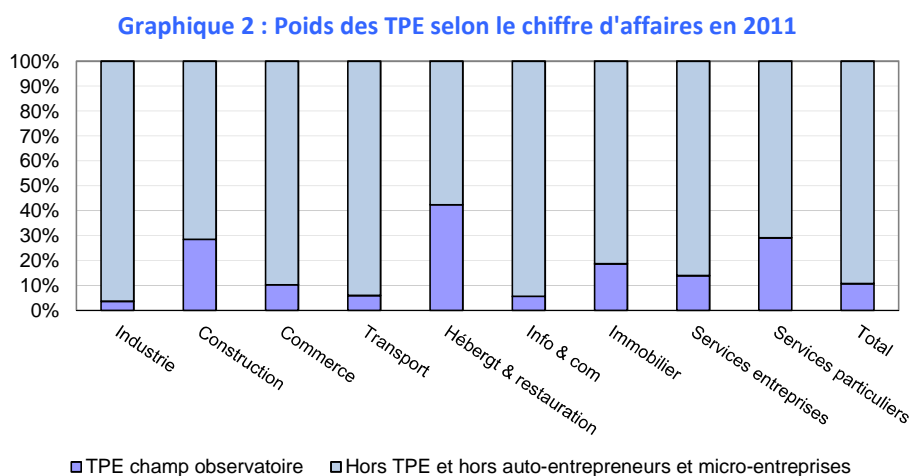
Champ : entreprises (y compris micro-entreprises et auto-entrepreneurs) comptabilisées en unités légales dont l'activité est principalement marchande hors agriculture et services financiers.

**Graphique 1 : Caractéristiques selon la catégorie d'entreprise en 2011**



Source : Insee, Esane

L'analyse du poids économique des TPE recouvre des positionnements sectoriels contrastés : la contribution des TPE au chiffre d'affaire atteint 40% dans le secteur de l'hébergement-restauration et près de 30% dans la construction et les services aux particuliers ; en revanche le poids des TPE est très limité dans les secteurs de l'industrie et de l'information-communication (cf. graphique 2).



Outre l'hétérogénéité sectorielle, les TPE présentent également une diversité en termes de formes juridiques qui peuvent être classées selon deux principales catégories : les entreprises individuelles<sup>1</sup> et les sociétés. Dans le cas des sociétés, les SARL<sup>2</sup> et les EURL<sup>3</sup> sont a priori les options les plus adaptées pour le développement d'une TPE. Depuis 2011, les entrepreneurs individuels ont la possibilité d'opter pour le régime de l'EIRL<sup>4</sup>, qui permet de constituer un patrimoine affecté à l'activité professionnelle distinct du patrimoine personnel.

Cet éventail de cadres juridiques est en partie le reflet de la diversité des stratégies et ambitions des créateurs et dirigeants de TPE. Une partie d'entre eux ont pour objectif de faire croître leur entreprise et d'embaucher, tandis que certains entrepreneurs ont vocation uniquement à créer leur propre emploi, avec un objectif de pérennisation de leur activité, plutôt que de développement à proprement parler.

## ii. L'écosystème des TPE est en renouvellement constant : la population des TPE est marquée par un grand nombre de créations et de cessations d'activité

Quelles que soient les perspectives de développement envisagées par les dirigeants de TPE, l'entrepreneuriat jouit en France d'un engouement important. Selon l'Insee, 550 000 entreprises ont été créées en 2012 plaçant la France en première position en Europe en termes de nombre d'entreprises créées (cf. graphique 3). Bien que ce chiffre soit fortement influencé par le régime d'auto-entrepreneurs dont la part s'élève à 56%, l'intérêt pour la création d'entreprise est clairement avéré : en mettant de côté l'auto-entrepreneuriat, le taux de création d'entreprises<sup>5</sup> atteint environ 11% en 2011 et place la France devant l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie<sup>6</sup> (cf. graphique 4).

<sup>1</sup> Cela comprend le régime classique de l'entreprise individuelle mais aussi celui de l'EIRL : entreprise individuelle à responsabilité limitée

<sup>2</sup> SARL : société à responsabilité limitée

<sup>3</sup> EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

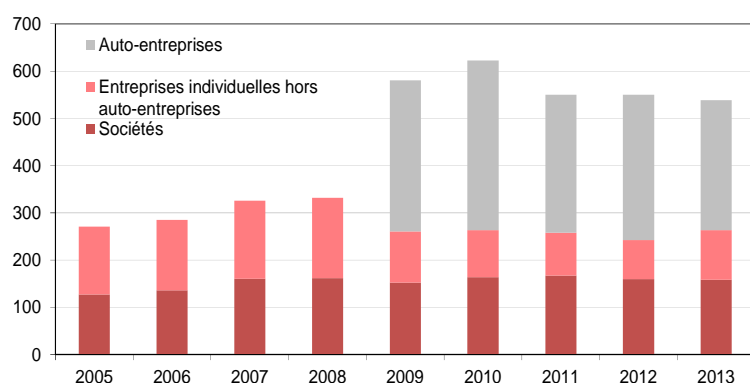
<sup>4</sup> EIRL : entrepreneur individuel à responsabilité limitée

<sup>5</sup> Taux de création d'entreprises : rapport entre le nombre d'entreprises créées et le stock d'entreprises.

<sup>6</sup> Avoir une vision précise de l'entrepreneuriat en France n'est pas aisé : si l'existence du statut d'auto-entrepreneur influence à la hausse le nombre d'entreprises créées, inversement la non-comptabilisation de ces auto-entrepreneurs tend à sous-estimer l'ampleur de la création



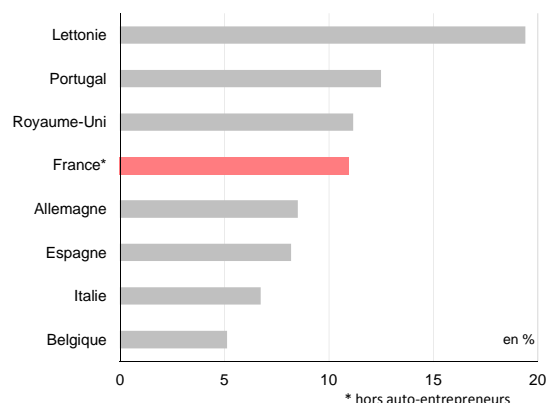
Graphique 3 : Créations d'entreprises en France



Source : Insee

Champ : Industrie, construction et services, sauf activités des sociétés holding

Graphique 4 : Taux de création d'entreprises en 2011 – comparaison internationale –



Source : Eurostat

\* hors auto-entrepreneurs

Si les créations de TPE sont importantes, leurs disparitions le sont aussi.

Selon les enquêtes SINE<sup>7</sup> de l'INSEE, un tiers des entreprises disparaissent au bout de trois ans, et la moitié au bout de cinq ans. La démographie de la TPE a ainsi pour particularité de se renouveler de manière continue, alternant créations et disparitions d'entreprises de droit ou de fait<sup>8</sup>.

Une étude récente de l'INSEE<sup>9</sup> estime les taux annuels moyen de création et de cessation sur longue période (1995 – 2009) et permet ainsi d'apprécier le renouvellement du tissu productif par secteur d'activité. Parmi les entreprises en activité une année donnée, en moyenne 11% viennent de naître et près de 9% auront cessé leur activité l'année suivante. L'approche sectorielle met en évidence un renouvellement des entreprises indépendantes d'ampleur plus importante dans le secteur des services avec un taux annuel de création et de cessations particulièrement élevé (près de 13 % pour le taux de création). A contrario, le nombre de TPE dans l'industrie évolue peu, du fait d'un moindre taux de création (7,4%), (cf. graphique 5).

Le taux annuel moyen de « créations nettes<sup>10</sup> » permet d'apprécier dans quelle mesure les cessations d'entreprises sont compensées par des créations. Ce taux s'élève à 2,2% dans l'ensemble du secteur marchand et atteint 3,5% dans les services. Le taux de création net est positif dans la plupart des secteurs à l'exception de l'industrie qui enregistre un taux de création net nul.

d'entreprises. En effet une partie des créateurs se sont reportés vers ce régime allégé, entraînant mécaniquement une diminution du nombre d'entreprises créés hors statut d'auto-entrepreneurs.

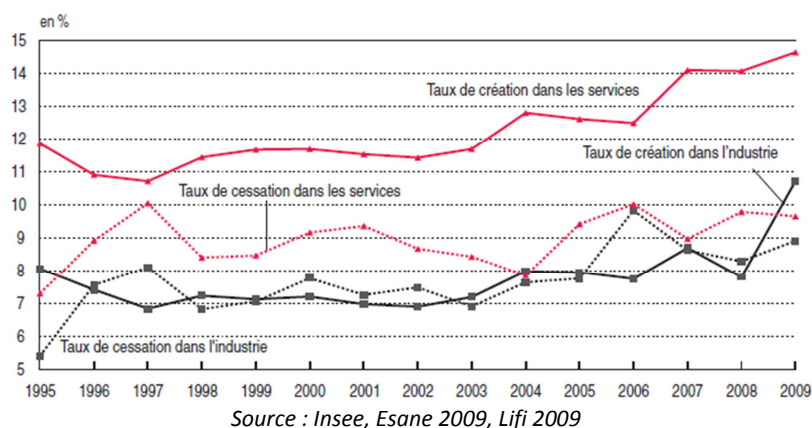
<sup>7</sup> Les enquêtes SINE (système d'information sur les nouvelles entreprises) consistent à suivre une génération d'entrepreneurs pendant cinq ans, en les interrogeant un an, trois ans et cinq ans après la date de création de leur entreprise. Elles permettent d'étudier le devenir de l'entreprise et d'appréhender les problèmes rencontrés lors de ses premières années d'existence. Une nouvelle cohorte est interrogée tous les quatre ans et les résultats sont présentés en utilisant le millésime de l'année d'origine de la cohorte (SINE 2002, SINE 2006 et SINE 2010).

<sup>8</sup> La disparition d'une TPE peut correspondre à une fermeture pour cause économique ou à un choix personnel du dirigeant. Cessation n'est ainsi pas forcément synonyme d'échec. Par ailleurs, l'évolution positive d'une TPE tel qu'un changement de catégorie, occasionne parfois une transformation du statut juridique, impliquant de fait une cessation au sein du répertoire Sirène. Ce dernier cas est cependant peu répandu : selon l'enquête SINE 2006, 3,7% des TPE ont changé de catégorie au bout de cinq ans.

<sup>9</sup> Accardo J. et C. Cordellier (2013), « Les entreprises indépendantes d'un groupe : un renouvellement continu et important », *INSEE Première* n°1438, mars. Le champ de cette étude exclut les auto-entrepreneurs.

<sup>10</sup> Taux de création net des « vraies » cessations. Il se définit comme la différence entre le taux annuel moyen de création « réelle » (corrigé des « fausses » créations) et le taux annuel moyen de cessation « réelle » (corrigé des « fausses » cessations). Les fausses créations et cessations correspondent à de simples modifications juridiques. C'est par exemple le cas d'une entreprise existante qui cesse formellement son activité sous son ancienne immatriculation, mais qui la poursuit sous une nouvelle immatriculation.

**Graphique 5 : Taux annuels moyens bruts de création et de cessation de 1995 à 2009, selon le secteur**



Cette évolution démographique ainsi que, par exemple les éventuels changements de domiciliation plus fréquents chez ces entreprises de petite taille, posent des difficultés opérationnelles importantes en matière de suivi statistique des TPE<sup>11</sup>. Néanmoins, d'importantes avancées en matière d'uniformisation de la définition des TPE ont été réalisées depuis quelques années.

### iii. Un foisonnement de définitions de la TPE qui participe également à la difficile lecture du tissu économique

D'un établissement bancaire à l'autre, selon que l'on considère les organismes de cautionnement, les chambres de professionnels ou bien encore les organismes statistiques, la notion de TPE ne correspond pas toujours à la même définition *stricto sensu*. Bien que la définition s'articule en règle générale autour d'un même critère central, à savoir un nombre de salariés compris entre 0 et 9, il existe de multiples définitions des TPE déterminées par des considérations opérationnelles. En effet, le critère d'effectif est souvent complété par un critère financier, généralement le chiffre d'affaire dont le seuil maximal est susceptible de varier en fonction de l'acteur considéré (les seuils de 750 K€, 1,5M€, 2M€ et 3M€ sont souvent utilisés). Les banques appliquent une nomenclature qui est généralement le reflet du développement historique de leur activité et de leur taux de pénétration sur le secteur des TPE. La contrainte liée au chiffre d'affaires peut même varier au sein du même établissement bancaire, notamment lorsqu'il s'agit de réseaux décentralisés, en raison du caractère autonome des caisses régionales. Dans certaines banques, la notion de TPE est positionnée à cheval sur deux types de clientèles distinctes.

La nécessité d'uniformisation des classes d'entreprises s'est posée au niveau communautaire dès les années 90, en invitant les Etats membres au respect d'une même définition des PME et des TPE. Une première définition a été proposée en 1996, puis révisée en 2003 notamment pour tenir compte des évolutions conjoncturelles. Au niveau national français le décret du 18 décembre 2008 en application de la loi de modernisation de l'économie (LME) s'est appuyé sur la recommandation de 2003 ainsi que sur le règlement européen du Conseil du 15 mars 1993 pour établir les critères permettant de spécifier la catégorie des TPE (cf. encadré 1).

<sup>11</sup> D'autres facteurs techniques complexifient encore l'exercice. D'une part, compte tenu du très grand nombre d'unités concernées et de la très forte hétérogénéité des situations, la mise en place d'un contrôle robuste des informations à l'image de ce qui est pratiqué pour les ETI et les grosses PME serait très coûteuse. D'autre part, la carence des données comptables renseignées par le chef d'entreprise notamment dans le cas des auto-entrepreneurs ajoute des difficultés à l'analyse des conditions financières.

### Encadré 1 : L'évolution de la définition des TPE au niveau communautaire

Dans une logique d'efficacité des mesures politiques de soutien aux PME au niveau communautaire et dans un souci de réduire les risques de distorsion de concurrence, la Commission a appelé en 1996 les Etats membres, la Banque européenne d'investissement et le Fonds européen d'investissement à appliquer une définition commune des PME. La recommandation 96/280/CE du 3 avril 1996 a proposé une définition des TPE<sup>12</sup> fondée uniquement sur un critère d'effectif (moins de 10 salariés). Même si cette recommandation ne comportait pas de caractère obligatoire en soi pour les Etats membres, elle visait la production d'informations harmonisées et l'utilisation de ces définitions au sein des programmes communautaires.

La définition des PME et des TPE a été révisée en 2003 par la recommandation du 6 mai 2003 2003/361/CE entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2005, dans le but de clarifier le type d'entreprise à prendre en considération et d'adapter la définition aux évolutions conjoncturelles et économiques. Des critères économique et financier sont venus ainsi compléter le critère d'effectif d'origine (cf. paragraphe suivant).

La volonté d'uniformisation de la définition des PME et des TPE au niveau communautaire a été réaffirmée au niveau français en 2008. En application de la LME (loi de modernisation de l'économie), le décret du 18 décembre 2008 a fait écho à la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 pour définir, à des fins de statistiques ou d'études, des catégories d'entreprises. Au critère de l'effectif (0 à 9 salariés) qui demeure le critère central, sont venus s'ajouter des critères économique et financier, nécessaires pour appréhender le poids de l'entreprise au sein du tissu économique global :

- Le critère économique permet d'apprécier les contours de l'entreprise en tant qu'acteur économique. Historiquement les TPE et de manière plus générale, les PME ont été assimilées à des unités légales selon une approche juridique. Certaines unités légales n'existaient que pour raisons administratives sans qu'elles soient significatives du point de vue économique. Le règlement européen n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 a corrigé cette ancienne approche jugée trop éloignée de la réalité économique, en proposant une nouvelle définition : « l'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».

(Il convient de noter que les entreprises créées sous le régime de l'auto-entrepreneuriat appartiennent à la catégorie des TPE.)

- le critère financier vise à prendre en compte les performances de l'entreprise ainsi que sa situation par rapport à la concurrence. Pour ce faire un indicateur de la richesse de l'entreprise doit être défini. Bien que significatif le critère du chiffre d'affaires<sup>13</sup> n'est pas retenu seul, compte tenu de sa variabilité selon le secteur d'activité considéré. En complément, le critère du total de bilan<sup>14</sup> permet de capturer dans la catégorie des TPE des entreprises dont le chiffre d'affaire élevé repose sur un bilan plus modeste. En plus du critère d'effectif, l'un des deux critères financiers doit être rempli : selon le décret, la

<sup>12</sup> Dans la recommandation de la Commission, les entreprises de moins de 10 salariés sont appelées micro-entreprises et non pas TPE. Afin d'éviter toute confusion avec le terme de micro-entreprise au sens comptable qui fait référence aux entreprises..., le terme générique TPE sera employé dans l'ensemble du rapport.

<sup>13</sup> Le chiffre d'affaires annuel est déterminé en calculant le bénéfice perçu par l'entreprise pendant l'exercice considéré, résultant des ventes effectuées et des prestations de services, après paiement de toute charge. Le chiffre d'affaires s'entend hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres taxes indirectes.

<sup>14</sup> Le total du bilan annuel se réfère à la valeur des principaux actifs de l'entreprise.

catégorie des TPE est constituée des entreprises qui « d'une part occupent moins de 10 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2M€. » L'entreprise ne doit pas se conformer forcément aux deux critères financiers et peut dépasser l'un d'entre eux sans pour autant perdre son statut.

**Tableau 2 : Nomenclature établissant les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise (issue du décret du 18 décembre 2008 en application de la LME)**

Catégorie d'entreprise	Critère d'effectif	Critère financier	
	Nombre de personnes occupées	Chiffre d'affaires annuel	Total de bilan
<b>TPE</b>	<10	<2 m EUR	<2m EUR
<b>PME</b>	<250	<50 m EUR	<43 m EUR
<b>ETI<sup>15</sup></b>	<5000	<1500 m EUR	<2000 m EUR

***Nota bene :*** la TPE fait en réalité référence à la notion de micro-entreprise pour la Commission européenne ainsi que dans la loi de modernisation de l'économie. Pour des soucis de clarté, le rapport fera uniquement référence à la notion de TPE. A noter que la micro-entreprise au sens de loi de modernisation de l'économie diffère de la notion de micro-entreprise au sens du régime fiscal.

#### iv. En pratique les organismes statistiques français retiennent une définition de la TPE qui approche les critères de la LME

L'Insee et la Banque de France ont pour objectif d'appliquer la définition de la TPE telle qu'édictee dans la LME. Cependant des obstacles d'ordre technique liés à la disponibilité des données empêchent la mise en œuvre de la définition des TPE dans sa version littérale :

- Les données de bilan ne sont pas systématiquement renseignées, voire inexistantes lorsqu'il s'agit des TPE (certaines TPE n'ayant pas d'obligation légale en matière de déclaration de leur bilan), ce qui contraint le plus souvent les organismes statistiques à mettre de côté le critère du total de bilan et de fonder la définition des TPE sur la combinaison du nombre de salariés et du chiffre d'affaires uniquement. Cette approche n'est pas sensiblement dommageable en soi, puisque l'écart entre chiffre d'affaires et total de bilan est peu marqué pour les TPE.
- Le regroupement des unités légales relevant de la même entité n'est pas non plus opéré et certaines TPE sont donc traitées par l'Insee en micro-entreprise au sens de la LME au lieu d'être dans un groupe. Les liens financiers qui peuvent relier une TPE à un groupe sont en effet souvent difficiles à identifier. Le biais induit est probablement faible parce qu'il est raisonnable de supposer que seul un nombre limité de TPE prennent la forme d'un groupe.

<sup>15</sup> La catégorie des ETI ne figure pas dans les recommandations de la Commission au niveau communautaire. Il s'agit d'une spécification ajoutée par la LME au niveau français.

**v. Le champ des TPE retenu dans l'essentiel de ce rapport s'appuie sur la définition de l'Insee et exclut certains secteurs d'activité ainsi que les régimes d'auto-entrepreneurs et de micro-entreprise au sens fiscal**

Dans ses analyses l'Insee s'appuie communément sur les données des secteurs marchands non agricoles<sup>16</sup>. Pour des raisons de cohérence et de comparabilité entre secteurs, il a été fait le choix pour ce rapport d'exclure du champ d'analyse sur les TPE, les entreprises du secteur financier ainsi que les secteurs de l'enseignement, de la santé et du social :

- De par leurs spécificités la prise en compte des entreprises du secteur financier ne permettraient pas de comparer les ratios avec les autres secteurs et pourraient induire un biais dans les analyses ;
- l'enseignement, la santé et le social sont des activités qui relèvent principalement du secteur public. Par conséquent, inclure dans le périmètre de l'étude les entreprises privées de ces secteurs n'est pas pertinent en termes de représentativité économique.

Pour des raisons de fiabilité des données, les auto-entrepreneurs et les micro-entreprises au sens fiscal ont également dû être exclus du champ d'analyse. Ces régimes particuliers intègrent des entreprises qui dans la majorité des cas n'ont pas effectivement démarré leur activité. Selon la fédération des auto-entrepreneurs, 55% d'entre eux ne déclarent pas de chiffres d'affaires. Le manque de données de bilan ne permet pas à l'Insee de mener une analyse robuste des conditions financières s'appuyant sur des statistiques comptables.

---

<sup>16</sup> L'exclusion du secteur agricole s'explique par l'absence de données relatives à ce secteur dans les bases de l'Insee, ces données relevant du ministère de l'agriculture.

### Encadré 2 : Champ des TPE retenu dans le rapport

- Unités légales
- 0 à 9 salariés en équivalent temps plein
- Chiffre d'affaires inférieur à 2M€
- Secteurs marchands non agricoles hors secteur financier et hors enseignement, santé et social
- Hors auto-entrepreneurs et micro-entreprises au sens fiscal
- Hors filiales de groupe PME, ETI ou grande entreprise

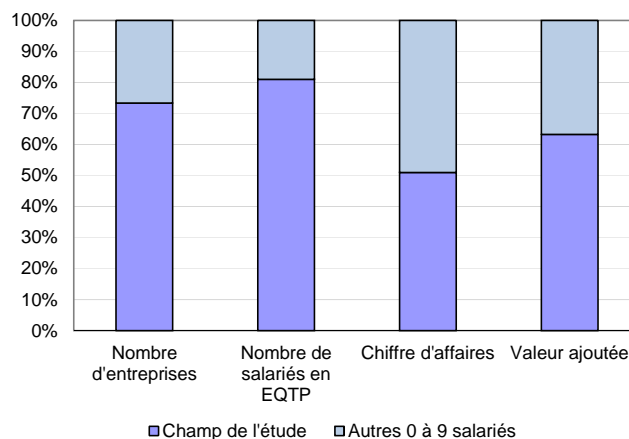
**Tableau 3 : Périmètre correspondant à la définition**

	2009	2010	2011
<b>Nombre d'entreprises (milliers)</b>	1 929	1 980	1 964
<b>Nombre de salariés en EQTP (milliers)</b>	2 170	2 121	2 069
<b>Chiffre d'affaires (M€)</b>	410 116	416 780	410 750
<b>Valeur ajoutée (M€)</b>	158 802	161 126	161 401

Source : Insee, Fare-Esane

Le champ des TPE retenu dans le rapport correspond aux  $\frac{3}{4}$  des entreprises des moins de 9 salariés, mais seulement à la moitié de leur chiffre d'affaire. A noter que les entreprises de 0 à 9 salariés avec un chiffre d'affaires supérieur à 2M€ hors champ de l'étude, sont au nombre de 44 000 et contribuent à 44 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des 0 à 9 salariés. (cf. graphique ci-dessous).

**Graphique 6 : Poids des entreprises appartenant au champ retenu par rapport au total des 0 à 9 salariés en 2011**



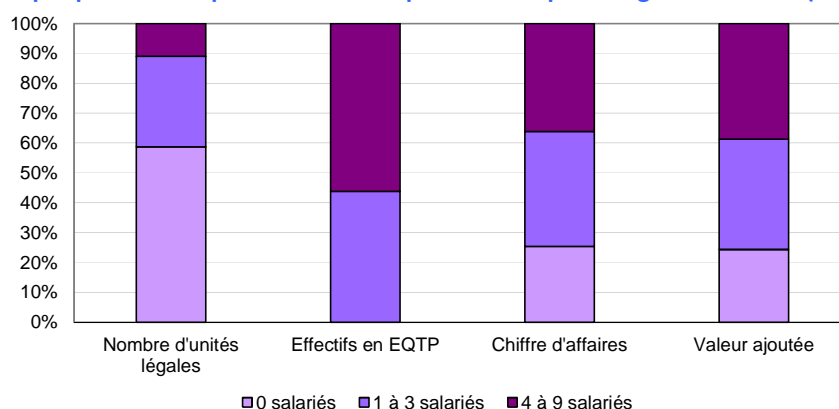
Source : Insee, Fare-Esane

**b. Le tissu économique des TPE revêt des spécificités qui nécessitent la mise en œuvre d'une analyse statistique adaptée**

**i. Les TPE sont majoritairement de taille très réduite**

Près de 60% des TPE déclarent ne pas avoir de salariés et pèsent pour environ 25 % du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée. Les TPE qui déclarent employer plus d'un salarié, comptent pour 40% de la population des petites entreprises et concentrent quant à elles 75% du chiffre d'affaires.

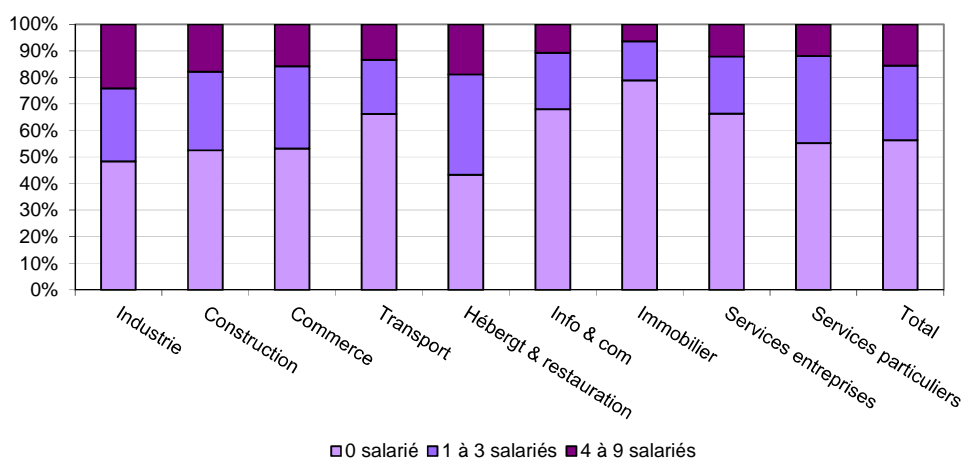
**Graphique 7 : Principales caractéristiques des TPE par catégorie d'effectif (2011)**



Source : Insee, Fare-Esane

Une analyse plus détaillée du nombre de salariés fait ressortir une segmentation encore plus marquée : près de 80% des TPE déclarent employer en réalité au plus 3 salariés, tandis que le compartiment des TPE qui déclarent employer le plus de salariés (4 à 9 salariés) ne représente que 20% des TPE et contribue à plus de la moitié du chiffre d'affaires. Les entreprises ne déclarant pas de salariés sont particulièrement présentes dans l'immobilier et le transport. Sans surprise l'industrie et le secteur de la restauration – hébergement rassemblent une proportion significative de TPE déclarant plus de 3 salariés.

**Graphique 8 : Répartition sectorielle des TPE par catégorie d'effectif (2011)**



Source : Insee, Fare-Esane

Le nombre très réduit d'emplois salariés chez les TPE, est encore plus frappant pour les créations d'entreprises. Seules 12% d'entre elles (hors auto-entreprises) déclarent au moins un salarié l'année de leur création. En considérant le nombre total d'entreprises créées (régime d'auto-entrepreneur compris), ce chiffre tombe à 5,7%.

**Tableau 4 : Nombre d'entreprises créées en 2011 par catégorie d'effectif**

Taille de l'effectif	Nombre de créations	Répartition en fonction de la taille de l'entreprise
<b>Aucun salarié</b>	518 337	94,3%
<b>1 à 2 salariés</b>	23 024	4,2%
<b>3 à 5 salariés</b>	4 780	0,9%
<b>6 à 9 salariés</b>	1 349	0,2%
<b>&gt;10 salariés</b>	2 315	0,4%

Source : APCE

La France se distingue de ses voisins européens par la taille particulièrement réduite des entreprises naissantes, notamment en Allemagne, la part des unités non employeuses s'élève à 65% dans la phase de création (cf. tableau 5).

**Tableau 5 : Entreprises créées sans salarié – Comparaison internationale**

Pays	Part des entreprises créées sans salarié	Date
<b>France (auto-entreprises comprises)</b>	94.3%	2011
<b>France (sans les auto-entrepreneurs)</b>	88%	2011
<b>Belgique</b>	86%	2010
<b>Allemagne</b>	65%	2010
<b>Espagne</b>	76.9%	2011

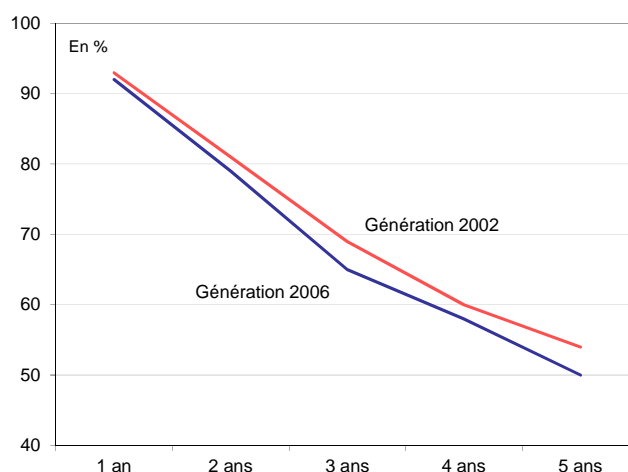
Source : APCE, DG Trésor

## ii. Une part significative des TPE a une durée de vie courte

Le taux de cessation annuel des entreprises atteint environ 10% en moyenne. Ainsi, seules 50% des entreprises créées en 2006 étaient encore en activité au bout de cinq ans. La dégradation de l'environnement macroéconomique dans le sillage de la crise a logiquement pesé sur la situation financière des entreprises créées juste avant la crise, pour autant le faible taux de pérennité des TPE en début de vie apparaît essentiellement structurel : le taux de survie au bout de 5 ans des entreprises créées en 2002, n'était que très légèrement supérieur, à 54% (cf. graphique 9).



**Graphique 9 : Taux de pérennité des entreprises créées en 2002 et en 2006**



Source : Insee, Fare-Esane

La faiblesse du taux de pérennité n'est d'ailleurs pas le seul fait des TPE françaises, les TPE des pays voisins présentant des résultats comparables (cf. tableau 6).

**Tableau 6 : Taux de pérennité – Comparaison internationale**

Pays	France	Allemagne	Belgique	Espagne	Italie	Royaume-Uni
Pérennité à 1 an	91.5%	85%	n.a	85%	85.6%	95.9%
Pérennité à 3 ans	65.9%	66%	79.8%	65%	62.1%	64.7%
Pérennité à 5 ans	51,5%	n.a	67.75%	50%	50.5%	44.4%

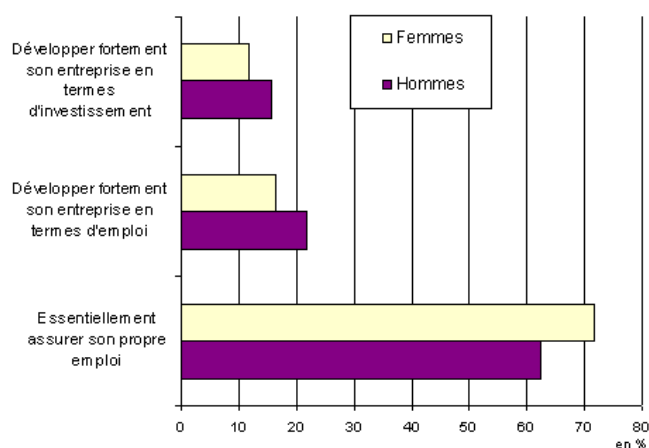
Source : DG Trésor

### iii. La capacité à croître de manière significative demeure un fait relativement rare pour les TPE

Selon l'enquête SINE 2006, parmi les 50% de TPE ayant survécu au bout de cinq ans, seules 3,7% sont parvenues à changer de catégorie d'entreprises : en devenant des PME pour 3,2% d'entre elles et des ETI pour 0,5% d'entre elles.

La faiblesse du taux de changement de catégorie appelle une analyse plus nuancée. En effet une part substantielle de TPE n'a pas vocation à croître de manière importante : 72% des femmes créatrices et 62% des hommes créateurs ont pour objectif d'assurer leur propre emploi. Seuls 21% des hommes et 17% des femmes qui ont créé leur entreprise en 2006 visaient une croissance rapide en termes d'emplois.

**Graphique 10 : Objectif principal de la création d'entreprise**



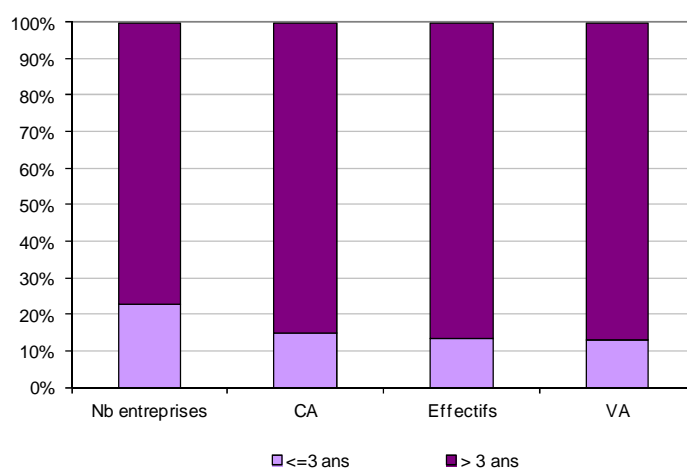
Source : Insee, enquête SINE 2006

#### iv. Les caractéristiques de l'écosystème ont amené l'Insee à raffiner sa méthodologie d'analyse

Pour les besoins du rapport, l'Insee a procédé à une exploitation spécifique de la base de données FARE (cf. encadré 3), l'objectif étant de produire une analyse sur le financement des TPE contrôlant pour partie l'hétérogénéité des TPE. Pour ce faire, l'Insee a procédé à deux types de découpage :

- En premier lieu en fonction du nombre de salariés : les entreprises non employeuses ont été isolées des entreprises ayant au moins un salarié.
- En second lieu en fonction de l'ancienneté : les entreprises de plus de 3 ans ont été distinguées de celles de moins de 3 ans. L'hypothèse implicite qui est faite est que la période des trois premières années correspond à une phase spécifique de démarrage, de recherche de clients et d'investissement. Selon les chiffres de l'Insee, un peu plus d'une unité légale sur 5 a été créée depuis 3 ans ou moins. Ces jeunes entreprises pèsent pour environ 15 % du chiffre d'affaires et de l'emploi salarié (cf. graphique 11).

**Graphique 11 : Principales caractéristiques des TPE selon l'ancienneté (2011)**

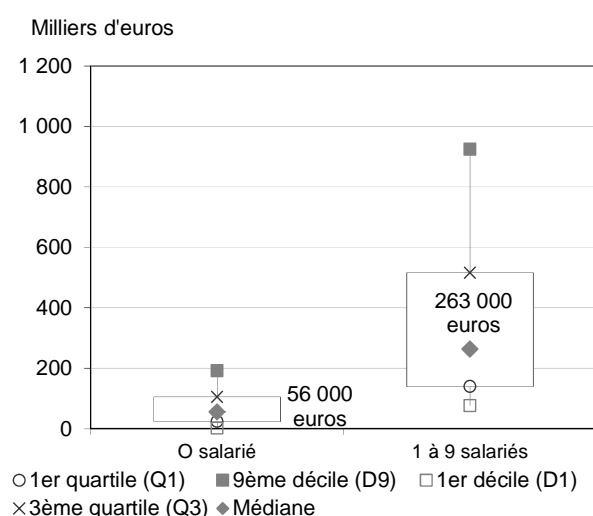


Source : Insee, Fare-Esane

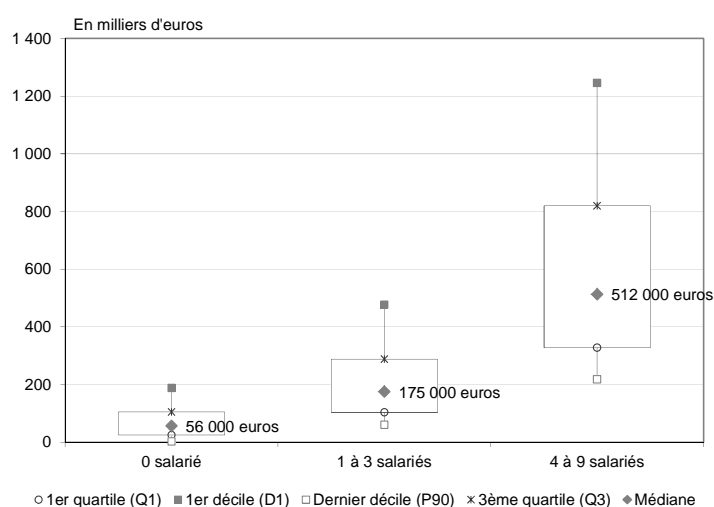
Ces découpages semblent pertinents : les unités employeuses ont un chiffre d'affaire médian quatre fois supérieur à celui des non employeuses : 263 000€ contre 56 000€ (cf. graphique 12). De même, les TPE qui ont acquis plus de trois années d'ancienneté enregistrent près du double du chiffre d'affaires des jeunes TPE (cf. graphique 14).

Les unités ne déclarant aucun salarié sont très homogènes ; le même constat d'une moindre dispersion peut également être fait au sujet des entreprises de moins de trois ans. A l'inverse, la dispersion est forte pour les entreprises employeuses : 25 % d'entre elles ont un chiffre d'affaires supérieur à 500 000€ et 10 % supérieur à 900 000€ (cf. graphique 13). Une analyse plus fine du chiffre d'affaire en fonction du nombre de salariés déclarés montre que la dispersion importante du chiffre d'affaires est essentiellement le fait des TPE qui emploient entre 4 et 9 salariés.

**Graphique 12 : Dispersion du chiffres d'affaires des TPE en 2011 selon la taille de l'effectif (0 salarié / 1 à 9 salariés)**

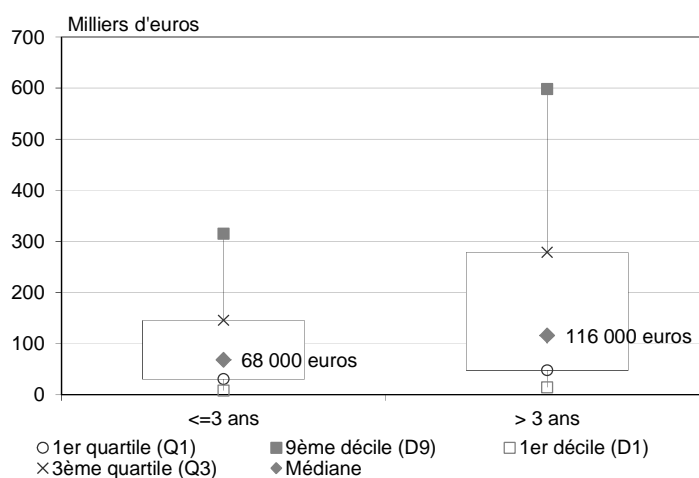


**Graphique 13 : Dispersion du chiffres d'affaires des TPE en 2011 selon la taille de l'effectif (0 salarié / 1 à 3 salariés / 4 à 9 salariés)**



Source : Insee, Fare-Esane

**Graphique 14 : Dispersion du chiffre d'affaires des TPE en 2011 selon l'ancienneté**



Source : Insee, Fare-Esane

### Encadré 3 : Données utilisées par l'INSEE dans le cadre du rapport

L'Insee calcule des statistiques comptables (cf. tableau ci-dessous) sur les TPE à partir des données fiscales<sup>17</sup> des entreprises (au sens unités légales) fournies par la base de données FARE<sup>18</sup>. Les données disponibles concernent les années 2009, 2010 et 2011.

Lorsque toutes les données d'une entreprise ne sont pas renseignées, l'Insee procède à un redressement sous la forme d'imputations selon les données de l'année précédente ou selon la strate d'appartenance de cette unité (par taille et secteur d'activité de l'entreprise). Par ailleurs, lorsque certaines données ne sont pas disponibles au sein d'une liasse, elles sont estimées. Les TPE pour lesquelles l'Insee ne disposait d'aucune information et qui ont donc été totalement imputées n'ont pas été prises en compte dans les calculs de ratios ou de dispersions.

Les données Insee sur l'emploi ne se basent pas sur les liasses fiscales. Le nombre de salariés dans les TPE est issu de diverses sources statistiques, dont la base de données DADS<sup>19</sup>.

Tableau 7 : Ratios comptables

Ratio	Définition comptable
Taux de marge	Excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée aux coûts des facteurs
Taux d'investissement	Investissement corporel hors apports / valeur ajoutée
Niveau des fonds propres	Fonds propres / total de bilan (net)
Taux d'autofinancement	Capacité d'autofinancement / investissement corporel hors apports
Taux d'endettement	Emprunts et dettes assimilées / total de bilan (net)
Trésorerie	Disponibilité de la Trésorerie / total de bilan (net)
Délais de paiement clients	Durée moyenne de recouvrement des créances Créances clients * 360 / chiffre d'affaires
Délais de paiement fournisseurs	Durée moyenne de règlement des échéances Dettes fournisseurs * 360 / total des achats

*Nota bene : la démographie des TPE caractérisée par de nombreuses « entrées et sorties » (créations et disparitions) du champ d'étude, tend à complexifier l'analyse et l'interprétation de l'évolution des ratios sur une période aussi courte (2009, 2010, 2011). C'est moins le cas pour les ETI et les grandes entreprises pour lesquelles le champ est plus stabilisé.*

<sup>17</sup> Les statistiques proviennent pour l'essentiel des liasses fiscales suivantes :

- Bénéfices industriels et commerciaux, régime normal ;
- Bénéfices non commerciaux ;
- Bénéfices industriels et commerciaux, régime simplifié ;
- Bénéfices industriels et commerciaux, autres régimes.

<sup>18</sup> A la date du rapport, les dernières données actuellement disponibles portent sur l'année 2011.

<sup>19</sup> DADS : données annuelles de déclarations sociales

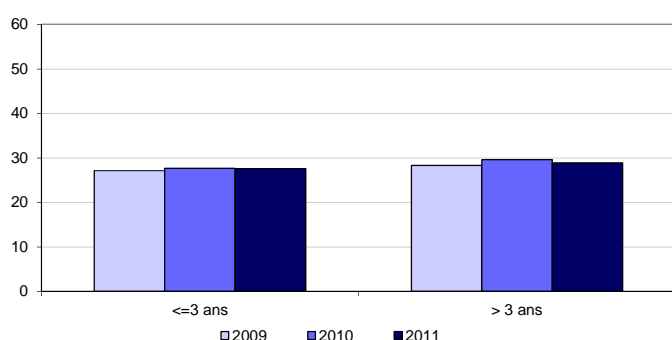
**c. L'étude des caractéristiques financières des TPE atteste d'un tissu économique fortement segmenté et met en exergue une sous-population particulièrement fragilisée**

**i. Les marges des TPE évoluent de manière atone depuis 2009**

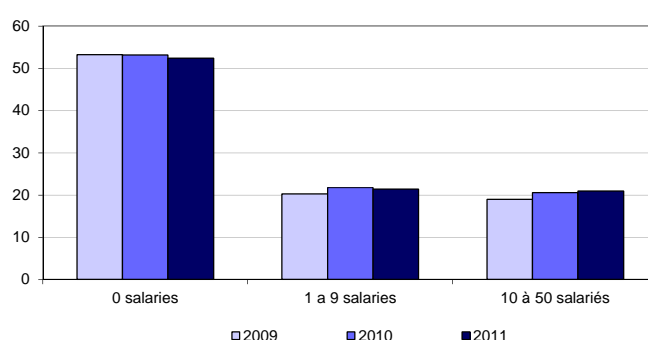
En première approche, le taux de marge des TPE apparaît plus élevé que celui des PME : il atteint environ 30% en moyenne en 2011 (cf. graphique 15), contre 21% pour les PME de 10 à 50 salariés (cf. graphique 16). Cet écart important s'explique en réalité par un effet purement mécanique, lié au mode de comptabilisation de la rémunération du chef d'entreprise dans le cas des TPE sans salarié. L'excédent brut d'exploitation (qui figure au numérateur dans le calcul du taux de marge) inclut la rémunération du travail des dirigeants dans le cas des TPE non employeuses, ce qui vient gonfler le taux de marge par rapport aux cas où cette rémunération est comptabilisée en salaire. De fait, les entreprises sans salarié présentent un taux de marge largement supérieur (52% en 2011) à celui des TPE employeuses (21% en 2011), (cf. graphique 16).

En mettant de côté les TPE non employeuses, le niveau des marges des TPE de plus d'un salarié est comparable à celui des PME de moins de 50 salariés, aux alentours de 20% et ce niveau apparaît relativement stabilisé depuis 2009.

**Graphique 15 : Taux de marge (EBE / VA aux coûts des facteurs) selon l'ancienneté**



**Graphique 16 : Taux de marge (EBE / VA aux coûts des facteurs) selon la taille de l'effectif**



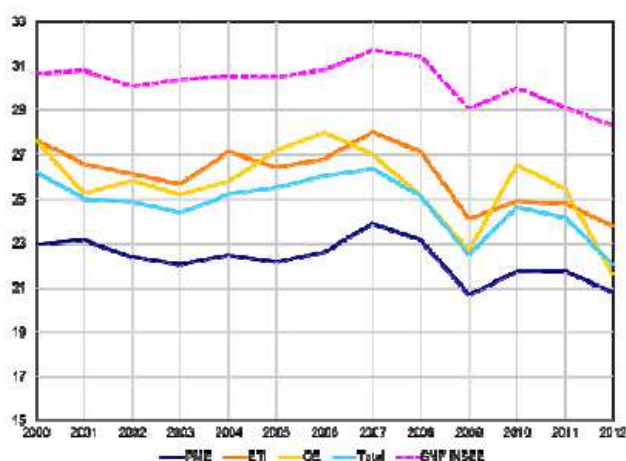
Source : Insee, Fare-Esane

Les données antérieures à l'année 2009 n'étant pas exploitables immédiatement sur un champ comparable<sup>20</sup>, une analyse plus complète de l'évolution du taux de marge prenant en compte la période du début de la crise financière n'est pas réalisable. Toutefois l'étude des taux de marge des autres catégories d'entreprises sur un historique plus long fournit *a minima* des éléments contextuels de référence. Les entreprises françaises de plus de 10 salariés (PME, ETI, grandes entreprises) ont été contraintes de réduire leurs marges dans le sillage de la crise financière et depuis 2009, les taux de marge des PME n'ont pas renoué avec leurs niveaux d'avant-crise (cf. graphique 17).

Bien que l'érosion des marges semble *a priori* évidente sur la période 2008-2009 pour l'ensemble des catégories entreprises, il est difficile de formuler un diagnostic sur la situation des TPE, en l'absence de données à ces dates. Les données dont nous disposons nous permettent uniquement de constater que le niveau des marges ne s'est pas nettement détérioré entre 2009 et 2011.

<sup>20</sup> En raison d'une rupture de série liée à un nouveau mode de production

Graphique 17 : Taux de marge par catégorie d'entreprise

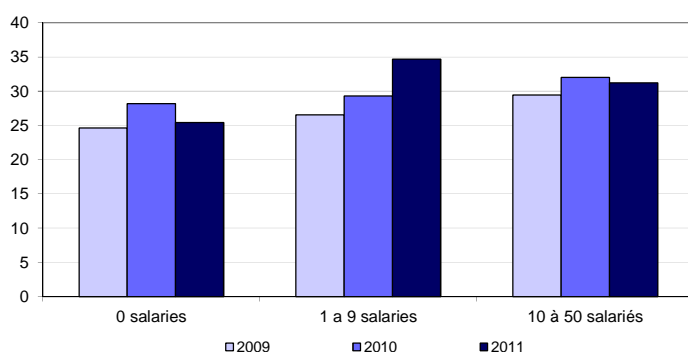


Source : Banque de France, données Fiben ; Insee, comptes nationaux

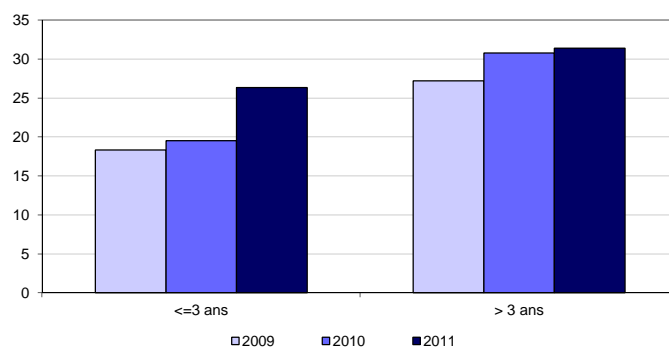
- ii. **L'analyse des fonds propres souligne que la situation « moyenne » des TPE est relativement saine, mais qu'un tiers des TPE présente une insuffisance notoire de fonds propres**

Selon les données de l'Insee, le niveau moyen des fonds propres des TPE qui atteint environ 30% en 2011 est comparable à celui des PME d'au plus 50 salariés (cf. graphique 18). Malgré la détérioration de la conjoncture économique depuis 2008, l'examen des bilans démontre une certaine résilience des fonds propres. En particulier l'analyse met en évidence une augmentation prononcée des fonds propres sur la période 2009-2011 chez les jeunes TPE (26% en 2011 contre 19% en 2009, cf. graphique 19) et les entreprises d'au moins un salarié (35% en 2011 contre 26% en 2009, cf. graphique 18).

Graphique 18 : Fonds propres / total du bilan selon la taille de l'effectif



Graphique 19 : Fonds propres / total du bilan selon l'ancienneté

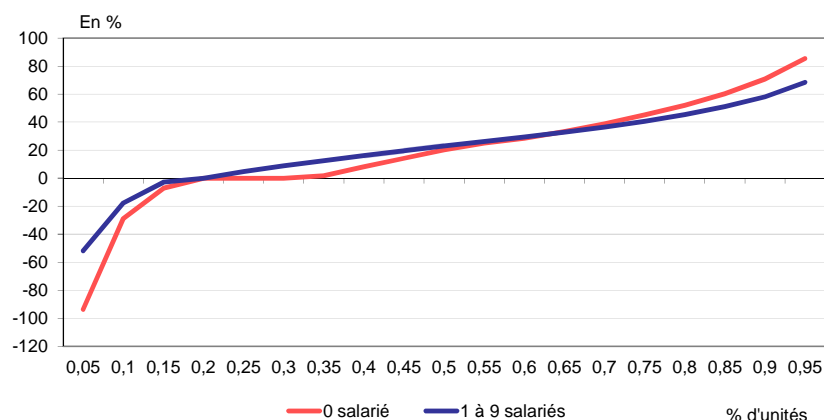


Source : Insee, Fare-Esane

Cette bonne tenue des fonds propres est imputable en partie à une combinaison de facteurs conjoncturels et comportementaux. Le rebond observé en 2010 a été favorable au renforcement des fonds propres, ce qui explique probablement la nette progression des capitaux propres observée en 2011 pour les TPE employeuses et les entreprises les plus jeunes. Un facteur comportemental a pu également jouer un rôle compte tenu du climat incertain lié aux développements de la crise de la dette souveraine en Europe. En effet dans ce contexte, certains chefs d'entreprise et en particulier ceux qui emploient, ont eu tendance à adopter une attitude de précaution en privilégiant la mise en réserve du résultat.

Au premier abord, la structure financière « moyenne » des TPE apparaît relativement saine. Pour autant ce diagnostic encourageant masque des situations contrastées qui vont de pair avec une hétérogénéité des modes de gestion financière de l'entreprise, comme le rapport précédent de l'Observatoire sur le financement des TPE l'avait déjà montré. L'analyse de la dispersion des ratios de fonds propres met notamment en exergue une part non négligeable d'entreprises en grande difficulté financière : pour 40% des TPE sans salarié et pour 20% des TPE employeuses, soit dans l'ensemble pour un tiers des TPE, l'analyse bilancielle fait état de fonds propres nuls ou négatifs<sup>21</sup> (cf. graphique 20).

**Graphique 20 : Dispersion du ratio Fonds propres / total de bilan, en 2011**



Source : Insee, Fare-Esane

Ce constat inquiétant est confirmé par les entretiens qualitatifs menés par l'ISM avec les entreprises artisanales. Selon le rapport ISM-DGCIS, la gestion des fonds propres ne constitue pas un sujet de préoccupation majeur pour les dirigeants de TPE, alors qu'ils attachent une importance particulière pour la trésorerie qui semble s'apparenter au principal baromètre de bonne santé financière. Sur 1 400 entreprises artisanales sondées, 22% déclarent avoir réinjecté des fonds personnels dans leur entreprise durant les douze derniers mois (cf. tableau 8). La propension des dirigeants à renforcer les fonds propres est plus marquée dans le cas des entreprises individuelles (en comparaison avec les sociétés) et comme on pourrait s'y attendre, dans le cas des entreprises en situation financière préoccupante.

**Tableau 8 : Enquête de l'ISM-DGCIS sur les fonds propres**

**Avez-vous, ces douze derniers mois, réinjecté des fonds personnels dans l'entreprise ?**

	Ensemble artisanat	Entreprises en situation financière "très préoccupante"	Entreprises en situation financière "préoccupante"	Entreprises en situation financière "plutôt saine"	Entreprises en situation financière "très saine"
<b>Nombre de répondants</b>	1404	70	336	827	162
<b>Non</b>	78 %	51 %	65 %	83 %	87 %
<b>Oui</b>	22 %	49 %	35 %	17 %	13 %

Source : Etude PBFEA DGCIS/ISM 2013

<sup>21</sup> Le cas de capitaux propres négatifs survient quand le résultat déficitaire de l'exercice précédent est reporté sur les capitaux propres de l'entreprise et que le montant de capitaux propres ne permet pas de compenser les pertes.

Le rapport ISM-DGCIS établit que le niveau de capital social évolue peu au cours de la vie de l'entreprise et est parfois peu représentatif de l'activité. Une société enquêtée sur deux a ainsi un capital inférieur ou égal à 10 000€ (un montant proche du montant autrefois obligatoire pour la création de sociétés), représentant 37 % du chiffre d'affaire annuel.

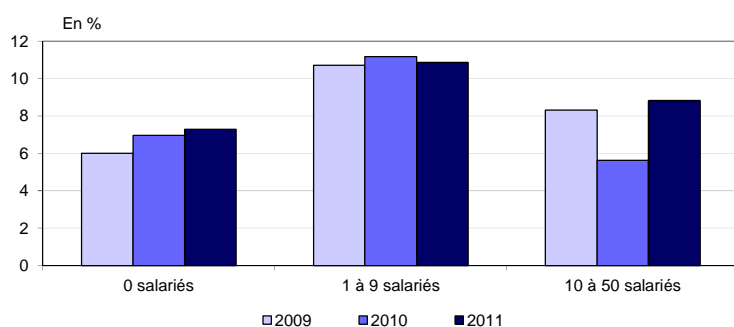
Force est de constater que le montant et l'évolution du capital social ne sont souvent pas considérés comme un enjeu stratégique par les dirigeants qui estiment qu'un faible niveau de capital social n'impacte pas les capacités d'investissement ou de développement. Cette gestion des fonds propres est également symptomatique de la volonté du dirigeant de « rester maître à bord ». Dans le cas des entreprises artisanales, le rapport ISM-DGCIS précise que le dirigeant concentre la majorité des apports et ne souhaite généralement pas ouvrir le capital à des apports externes autres que ceux de son entourage (famille, associés).

### iii. Un tiers des TPE présente un solde de trésorerie quasi-nul et ces difficultés de trésorerie sont très souvent liées aux problèmes de structure financière

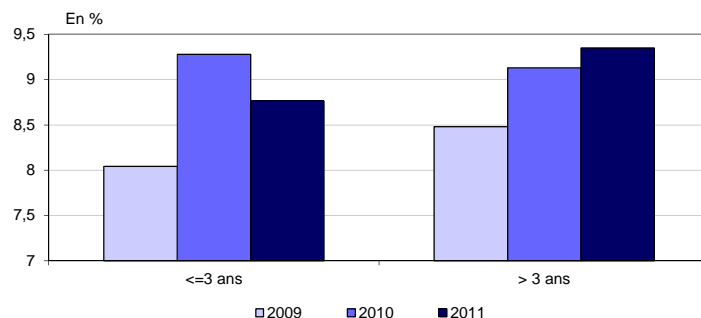
Le niveau de la trésorerie des TPE dépend avant tout de leur nombre de salariés. Le ratio de trésorerie sur le total bilan est de 7% en 2011 pour les entreprises sans salarié, tandis que les unités employeuses enregistrent un taux de 11% (cf. graphique 21). Les TPE employeuses présentent par ailleurs une disponibilité de trésorerie en fonction de la taille de leur bilan supérieure à celle des PME, mais ce constat n'est pas surprenant, compte tenu de la plus petite taille des TPE, et *de facto* des montants de trésorerie en jeu.

En tendance la trésorerie des TPE a augmenté entre 2009 et 2011, en particulier s'agissant des TPE les plus anciennes (cf. graphique 22).

**Graphique 21 : Trésorerie / total du bilan selon la catégorie d'effectif**



**Graphique 22 : Trésorerie / total du bilan selon l'ancienneté**

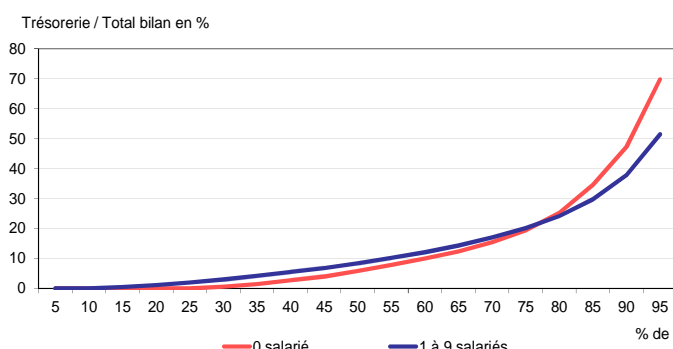


Source : Insee, Fare-Esane

Près de 30% des TPE souffrent d'un manque de trésorerie, leurs données de bilan faisant état d'un niveau de trésorerie quasi-nul, quelle que soit la taille de la TPE (cf. graphique 23). Ces résultats sont cohérents avec l'enquête ISM-DGCIS qui montre que 21% des dirigeants d'entreprises artisanales font face à des problèmes de trésorerie (cf. graphique 24).

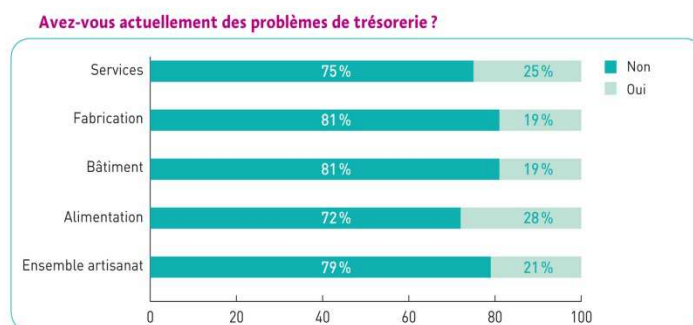


**Graphique 23 : Dispersion du ratio Trésorerie / total du bilan en 2011**



Source : Insee, Fare-Esane

**Graphique 24 : Enquête ISM-DGCIS sur la trésorerie**



Source : Etude PBFEA DGCIS/ISM 2013

Le croisement des données des entreprises disposant de faibles montants de trésorerie (nulle ou inférieure à 5 000€) avec les données des TPE présentant des capitaux propres nuls ou négatifs, met en exergue une sous-population représentant 16% des TPE, qui cumule absence de fonds propres et trésorerie insuffisante (cf. tableau 9). Les 280 000 entreprises concernées sont dans une situation financière préoccupante, laissant craindre une probabilité importante de cessation d'activité à moyen terme (d'ici deux ans). Le taux de disparition des entreprises créées qui avoisine 10% est cohérent avec ce résultat.

**Tableau 9 : Nombre de TPE cumulant capitaux propres négatifs et faible trésorerie**

Critères de mauvaise santé financière	0 salarié	1 à 9 salariés	Total
Trésorerie ≤ 0 & capitaux propres ≤ 0	97 851	25 945	123 796
0 < Trésorerie < 5 000€ & capitaux propres ≤ 0	105 207	52 779	157 986
<b>Nombre Total d'entreprises en difficulté</b>	<b>203 058</b>	<b>78 724</b>	<b>281 782</b>
Total TPE	1 010 129	783 857	1 793 986
Répartition	20%	10%	<b>16%</b>

Source : Insee, Fare-Esane

Les dirigeants de TPE faisant état de bilan faiblement, voire négativement dotés en fonds propres ne sont généralement pas conscients de cette insuffisance de fonds propres et de l'enjeu associé à une capitalisation adéquate, selon l'enquête ISM-DGCIS. La prise de conscience intervient à l'occasion d'incidents de parcours, tels que la diminution du chiffre d'affaire qui ne permet plus d'honorer le versement des salaires, ou bien un refus de prêt bancaire.

#### iv. L'investissement est le fait de moins de la moitié des TPE et plus spécifiquement des TPE avec salariés

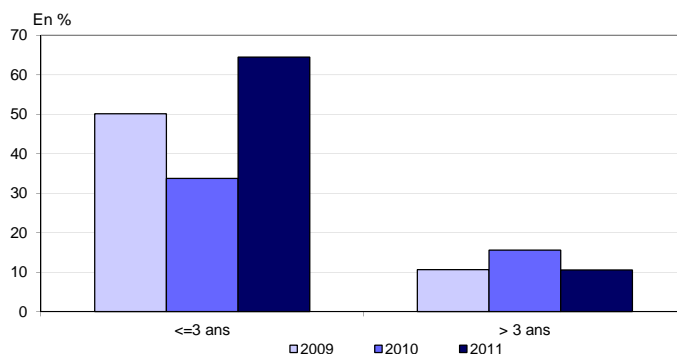
Les TPE avec salariés et les TPE de plus de 3 ans d'ancienneté affichent des taux d'investissement en moyenne comparables à celui des PME de moins de 50 salariés, aux alentours de 11% en 2011<sup>22</sup> (cf. graphique 25 et 26). *A contrario* le taux d'investissement des TPE sans salarié atteint 40%, tandis que celui des TPE de moins de 3 ans culmine à 65%. Cet écart important peut s'expliquer de manière structurelle, par la création de valeur ajoutée relativement faible s'agissant des jeunes entreprises en phase de démarrage, qui conduit à un déséquilibre entre un investissement initial relativement important et une valeur ajoutée qui intègre encore peu de résultats.

<sup>22</sup> La propension relativement modérée à investir qui se dégage de l'analyse, se justifie en partie par le caractère cyclique de l'investissement, la période 2009-2011 examinée étant globalement caractérisée par une faible croissance de l'activité.

**Graphique 25 : Taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apports / VA), selon la catégorie d'effectif**



**Graphique 26 : Taux d'investissement (investissements corporels bruts hors apports / VA), selon l'ancienneté**

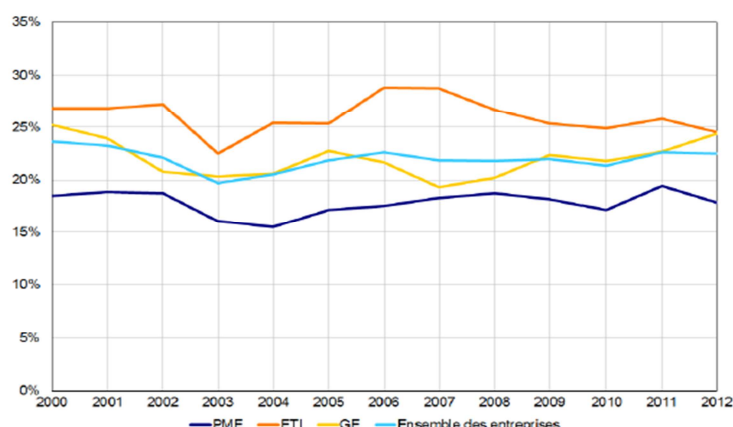


Source : Insee, Fare-Esane

***Nota bene :** les résultats des taux d'investissement concernant les TPE sont susceptibles d'être sous-estimés. Dans certains cas l'investissement est externalisé et l'Insee n'a pas la possibilité de réconcilier ces montants. Cette pratique est particulièrement répandue pour les investissements immobiliers qui sont logés dans des SCI, quand bien même les biens immobiliers sont utilisés par les TPE. Or, les SCI sont classées dans les "ménages" par la comptabilité nationale.*

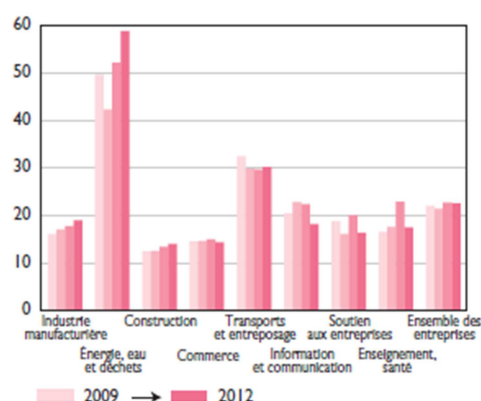
En écartant de notre analyse les unités non employeuses, l'investissement des TPE de plus d'un salarié se caractérise par un niveau plus faible que pour les autres catégories d'entreprises : grosses PME, ETI et grandes entreprises (cf. graphique 27). Cet écart s'explique en partie par le niveau du taux d'investissement dans le secteur de l'énergie (plus de 50% en 2011) qui accroît sensiblement le taux moyen d'investissement des entreprises de plus de 10 salariés (cf. graphique 28). Les TPE étant peu présentes dans ce secteur, leur taux d'investissement ressort en conséquence à un niveau inférieur. Dans la même logique, la construction présente le taux d'investissement le plus faible, ce qui a pour conséquence de minorer le taux d'investissement des TPE puisqu'elles sont fortement représentées au sein de ce secteur.

**Graphique 27 : Taux d'investissement par catégorie d'entreprise**



Source : Banque de France, données Fiben

**Graphique 28 : Taux d'investissement par secteur d'activité**

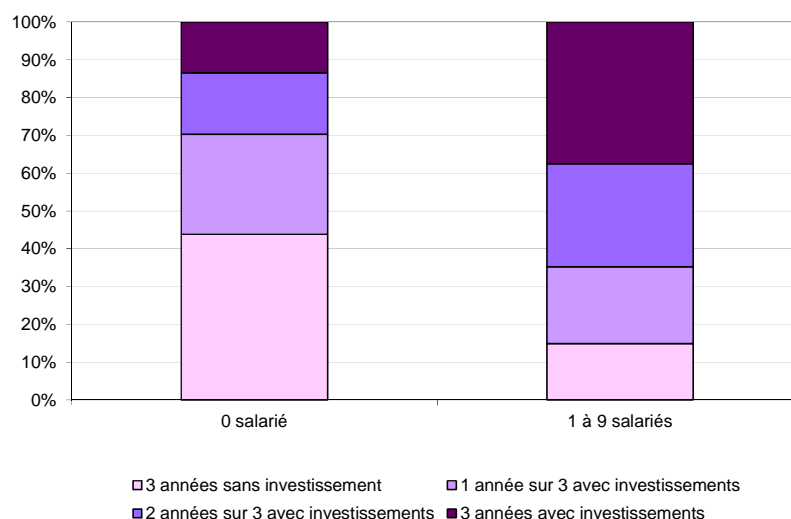


Il convient de souligner que l'analyse du taux d'investissement moyen ne permet pas de rendre compte du comportement des TPE en matière d'investissement. En effet les décisions d'investissement des TPE sont par nature discontinues : un chef d'entreprise qui investit une année aura une probabilité plus faible de réitérer l'opération l'année suivante. Afin de tenir compte du

caractère irrégulier de l'investissement des TPE, il est utile d'adopter une perspective plus longue et d'étudier l'occurrence des investissements sur quelques années, ainsi que leur dispersion.

L'étude de la propension à investir des TPE<sup>23</sup> révèle des comportements opposés entre les TPE non employeuses et les TPE d'au moins un salarié : 42% des TPE sans salarié n'ont réalisé aucun investissement au cours des 3 dernières années contre 17% pour les TPE d'au moins un salarié ; inversement 38% des TPE avec salariés ont investi 3 années d'affilée contre 16% seulement pour les TPE sans salarié (cf. graphique 29).

**Graphique 29 : Proportion de TPE ayant investi en 2009, 2010 et 2011**



Source : Insee, Fare-Esane

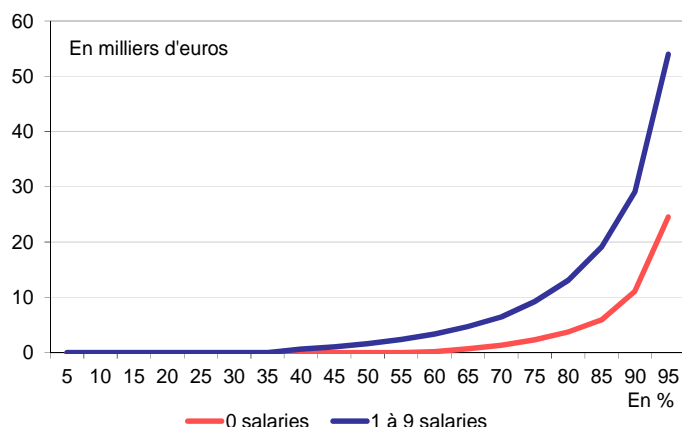
L'analyse de la dispersion de l'investissement met en évidence également des comportements différenciés :

- Une année donnée, 50% des TPE ont un taux d'investissement nul (cf. graphique 30) ;
- S'agissant des TPE sans salarié, il est intéressant de relever que les montants en jeu, bien qu'importants par rapport au chiffre d'affaires, restent faibles : 80 % de ces entreprises ont un investissement inférieur à 4 000€ en 2011 (cf. graphique 30) ;
- Les investissements les plus importants sont concentrés sur un peu plus de 1% des unités légales pour des montants très déconnectés des montants investis par les autres TPE, avoisinant les 200 000€ ou plus<sup>24</sup> (cf. graphique 31).

<sup>23</sup> Seules les TPE présentes en 2009, 2010 et 2011 ont fait l'objet de l'étude sur la propension à investir plusieurs années d'affilée. Elles représentent 1.5 million d'unités légales.

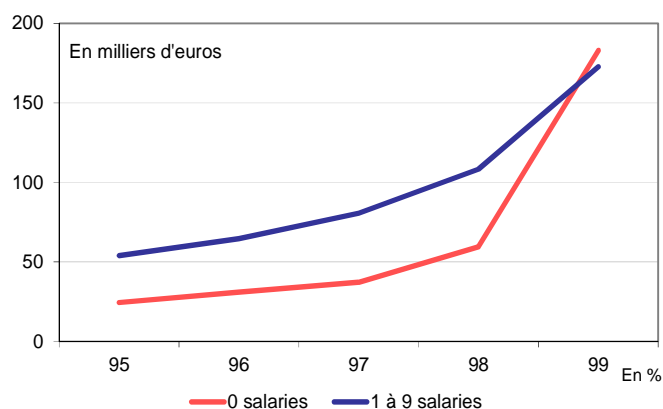
<sup>24</sup> En excluant du champ d'étude les investissements supérieurs à 200 000 €, les taux d'investissement des TPE deviennent plus homogènes et diminuent en moyenne : 11% pour les TPE sans salarié et 18% pour les entreprises de moins de 3 ans.

**Graphique 30 : Dispersion du montant des investissements corporels bruts hors apports, en dehors des 5 derniers centiles**



Source : Insee, Fare-Esane

**Graphique 31 : Dispersion du montant des investissements corporels bruts hors apports, du 95ème au 99ème centile**



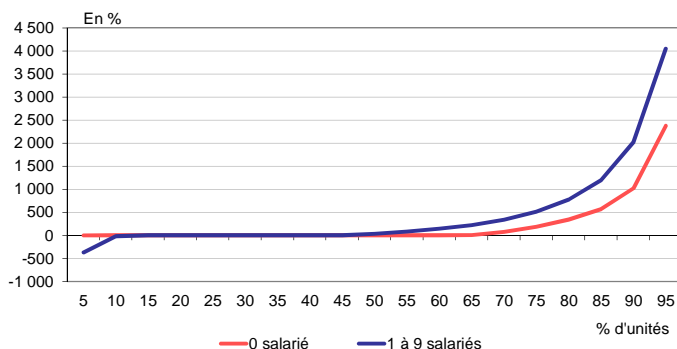
Source : Insee, Fare-Esane

Note : Le dernier centile ne peut être représenté pour des raisons de secret statistique.

## v. Une capacité d'autofinancement importante et un endettement « résiduel » des TPE

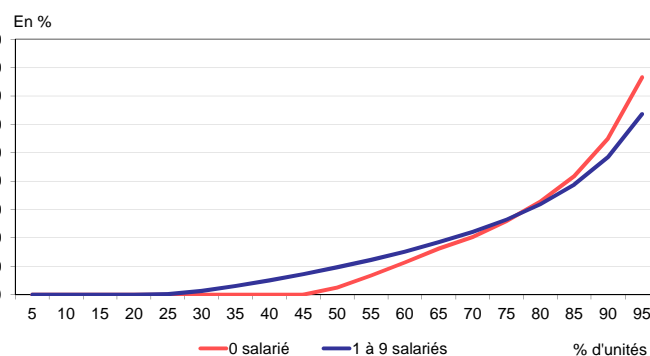
Seule la moitié des TPE dégage une capacité d'autofinancement positive. Ce résultat permet en partie de comprendre pourquoi 40% des TPE salariés ne sont pas du tout endettées<sup>25</sup> (cf. graphique 33) : seule la moitié des TPE dégage une marge suffisante pour rembourser une éventuelle dette (cf. graphique 32).

**Graphique 32 : Dispersion du taux d'autofinancement en 2011**



Source : Insee, Fare-Esane

**Graphique 33 : Dispersion du Taux d'endettement en 2011**

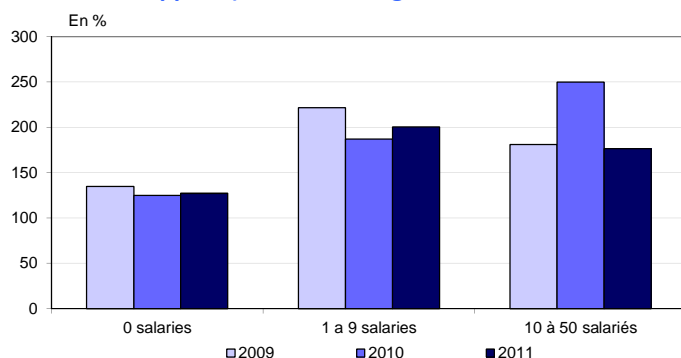


Sans grande surprise, plus la taille de l'entreprise augmente, plus les TPE dégagent une capacité d'autofinancement. Le taux d'autofinancement des TPE de plus d'un salarié a atteint 200% en moyenne en 2011 et est même supérieur à celui des PME d'au plus 50 salariés (cf. graphique 34).

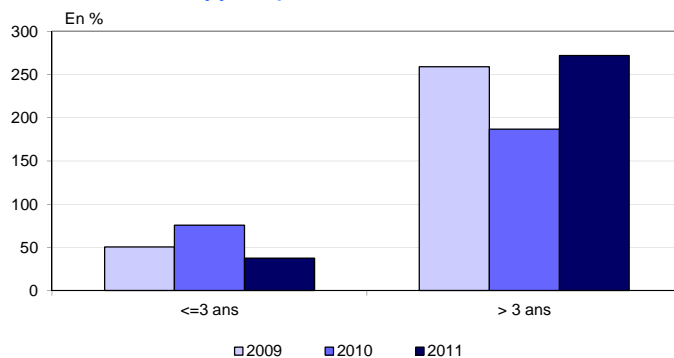
Du fait de leur grande propension à investir, les entreprises de moins de 3 ans d'ancienneté présentent un taux d'autofinancement nettement inférieur à celui des entreprises plus anciennes (cf. graphique 35).

<sup>25</sup> 45% des TPE sans salarié et 25% des TPE avec salariés

**Graphique 34 : Taux d'autofinancement  
(capacité d'autofinancement / investissements bruts hors  
apports), selon la catégorie d'effectif**



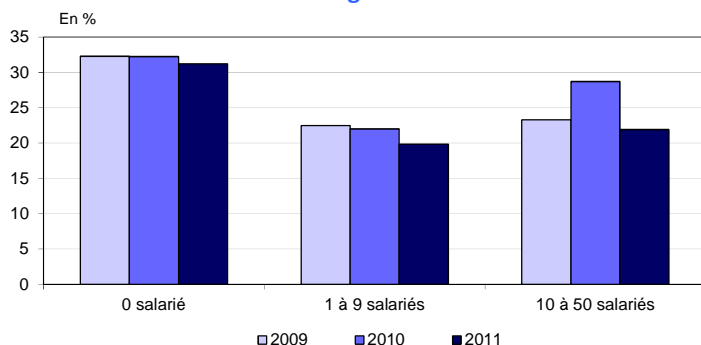
**Graphique 35 : Taux d'autofinancement  
(capacité d'autofinancement / investissements bruts hors  
apports), selon l'ancienneté**



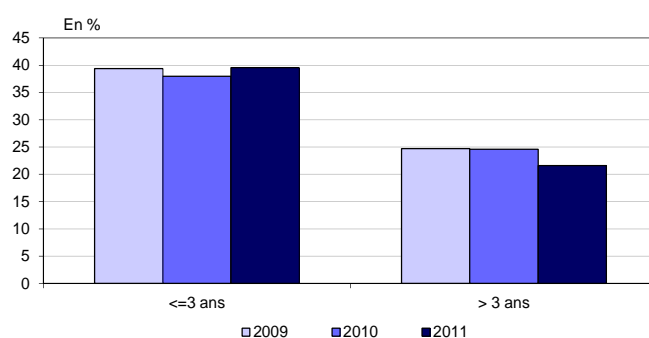
Source : Insee, Fare-Esane

La plus forte propension à investir des entreprises plus jeunes contribue également à expliquer qu'elles soient plus endettées que les entreprises de plus de 3 ans (cf. graphique 37).

**Graphique 36 : Dettes financières / Total de bilan  
selon la catégorie d'effectif**



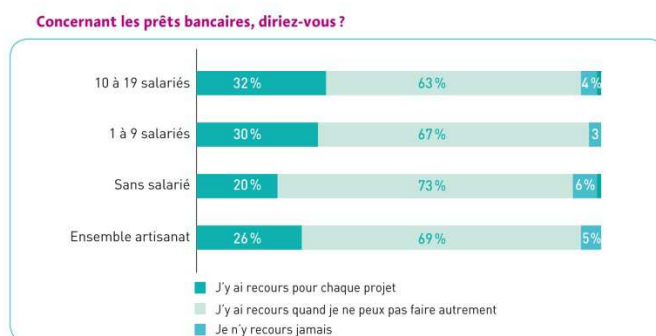
**Graphique 37 : Dettes financières / Total de bilan  
selon l'ancienneté**



Source : Insee, Fare-Esane

L'enquête qualitative ISM-DGCIS dédiée aux métiers de l'artisanat apporte un éclairage différent, en justifiant le taux d'autofinancement relativement important au sein de ce segment, par une attitude de préférence pour l'autofinancement : 69% des dirigeants d'entreprises artisanales déclarent recourir aux prêts bancaires seulement s'ils y sont acculés, tandis que seulement 26% des entreprises interrogées disent recourir systématiquement aux prêts bancaires (cf. graphique 38).

**Graphique 38 : Enquête de ISM-DGCIS sur les prêts bancaires**



Source : Etude PBFEA DGCIS/ISM 2013

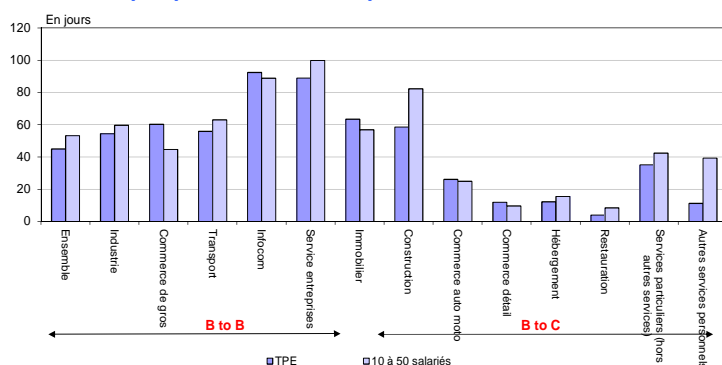
## vi. Les TPE semblent moins subir le jeu des délais de paiement que les PME<sup>26</sup>

Les délais de paiement clients des TPE<sup>27</sup>, comme ceux des entreprises plus grandes varient très significativement selon le rang dans la chaîne de production du secteur. Les TPE présentes sur les segments les plus aval - « *business to consumer, BtoC* » ont des délais de paiement clients beaucoup plus courts que les TPE situées sur des segments amont « *business to-business, BtoB* ». Ils seraient inférieurs à 40 jours dans les secteurs *BtoC* et même inférieurs à 10 jours dans des secteurs spécifiques comme le commerce ou la restauration alors qu'ils seraient supérieurs à 40 jours dans l'ensemble les secteurs *BtoB*, dont 80 jours et plus dans les secteurs des services aux entreprises et de l'information et la communication (cf. graphique 39).

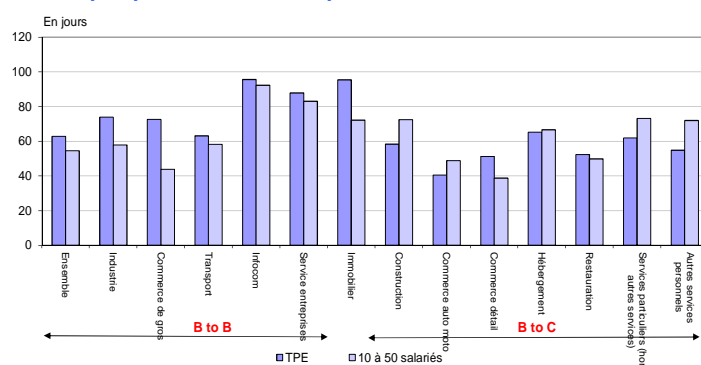
La question des délais de paiement est donc particulièrement plus sensible pour les TPE du *BtoB* que pour celles du *BtoC*. Il apparaît très clairement pour la quasi-totalité des secteurs du *BtoB* que les délais de paiement clients des TPE sont en moyenne plus courts que ceux des entreprises de taille plus élevée (10 à 50 salariés), tandis que les délais de paiement fournisseurs<sup>28</sup> sont plus longs (cf. graphique 40) : pour les secteurs pour lesquels les délais de paiements sont des enjeux importants, les TPE sont payées plus tôt par leurs clients et paient plus tard leurs fournisseurs, même si les délais de paiement ne permettent pas d'identifier les pratiques « cachées », comme le retard à émettre la facture finale (dans le bâtiment par exemple).

Ce résultat est cependant à remettre en perspective dans l'ensemble de la relation commerciale des TPE avec leurs clients et leurs fournisseurs (conditions imposées dans les contrats, tarification...). Il peut aussi traduire le fait que certaines TPE dont la santé financière est très dégradée sont obligées de jouer sur les délais de paiement clients et fournisseurs pour pouvoir conserver une trésorerie positive.

Graphique 39 : Délais de paiement clients en 2011



Graphique 40 : Délais de paiement fournisseurs en 2011



Source : Insee, Fare-Esane

**Nota bene :** la répartition BtoB et BtoC est réalisée sur une segmentation sectorielle grossière. L'industrie, le commerce de gros, les transports, l'information et communication et les services aux entreprises sont positionnés en BtoB et représentent 660 000 TPE. Le commerce de détail et auto moto, l'hébergement et la restauration, les services particuliers et les autres services sont positionnés en BtoC et représentent 680 000 TPE. L'immobilier et la construction sont positionnés entre les 2 segmentations et représentent 450 000 TPE.

<sup>26</sup> L'Observatoire des délais de paiement publie chaque année des statistiques de délais de paiement par taille d'entreprises, sur la base des postes clients et fournisseurs des données comptables enregistrées dans la base FIBEN de la Banque de France. Ces données sont collectées pour les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 750 000 €, ce qui exclut une partie de la population TPE de l'ensemble PME.

<sup>27</sup> <https://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/entreprises/delais-de-paiement.html>

<sup>28</sup> C'est-à-dire les crédits fournisseurs des TPE constitués des créances financières résultant de l'octroi direct par des fournisseurs TPE à des acheteurs rapportés en jours de Chiffre d'affaires.

<sup>28</sup> C'est-à-dire les dettes fournisseurs des TPE résultant des délais accordés aux TPE par leurs fournisseurs rapportés en jours d'achats.

***d. Certaines fragilités structurelles fournissent des éléments d'appréciation complémentaires des difficultés rencontrées par les TPE***

**i. Les multiples facettes du métier de dirigeant de TPE**

Le dirigeant d'une TPE est souvent l'unique pilier de l'entreprise, dans le sens où le développement de l'activité ainsi que l'ensemble des fonctions de l'entreprise reposent souvent intégralement sur ses épaules. La diversité des rôles joués par le chef d'entreprise s'explique par la taille très réduite de l'entreprise, qui en soi ne justifie et ne permet pas d'embaucher un spécialiste comme par exemple un directeur financier ou bien un responsable des ressources humaines dédié.

Cette spécificité du métier de dirigeant de TPE explique en partie la fragilité structurelle des TPE vis-à-vis des autres catégories d'entreprise. Outre la représentation de l'entrepreneur vis-à-vis de tiers ainsi que la prise de décisions stratégiques, le dirigeant d'une TPE se doit d'assurer, seul, au-delà de son strict métier, une palette de fonctions très variées :

- Directeur financier : définition de la stratégie de financement, négociation de prêts auprès des banques ou bien d'organismes de cautionnement ;
- Comptable (dans le cas où le chef d'entreprise n'a pas les moyens de recourir à un expert-comptable) : tenue de la comptabilité, gestion de la trésorerie, déclaration fiscale, édition des fiches de paie ;
- Responsable des ressources humaines : échanges avec pôle emploi, entretiens ;
- Formateur : nécessité d'adapter la formation d'origine du salarié aux attentes du chef d'entreprise ;
- Directeur commercial : recherche de clients ou de circuits de distribution, marketing, mise en place d'accord avec les fournisseurs.

L'exercice de ces différents rôles tous vitaux pour l'entreprise nécessite de la part du dirigeant une grande flexibilité, ce qui n'est pas toujours chose aisée. La formation d'origine mais également la motivation du chef d'entreprise à développer les compétences requises et compatibles avec l'exigence du projet, influencent de manière significative sa réussite. Pour autant il demeure raisonnable d'émettre l'hypothèse qu'un chef d'entreprise ne sera pas naturellement performant dans tous ces domaines clés. Par exemple certains dirigeants auront des compétences pour aborder les négociations avec les clients et les fournisseurs et seront en revanche moins à l'aise en matière de gestion financière ainsi que dans leurs relations avec les banquiers. Inversement les entrepreneurs qui de par leur formation, auront acquis des connaissances en matière de gestion financière, auront plus de facilité à présenter leurs projets auprès des chargés d'affaires et à obtenir des financements. Force est de constater que dans la majorité des cas, un dirigeant de TPE se doit d'être entouré et conseillé, de manière à pallier certaines de ces lacunes.

**ii. Le faible recours aux réseaux d'accompagnement**

Etre dirigeant de TPE nécessite un engagement fort à tous les niveaux, une capacité à se remettre en cause et à changer de stratégie le cas échéant, et également une flexibilité importante compte tenu des nombreuses facettes que recouvre le métier. Au-delà de l'effervescence que peut susciter la création d'une entreprise, la gestion d'une TPE au jour le jour s'apparente parfois à un parcours semé d'embûches, où le dirigeant est souvent livré à lui-même. A cet égard, la rupture de l'isolement via la

rencontre de professionnels issus de réseaux d'accompagnement, ou bien encore d'organismes ou de fonds de cautionnement, est cruciale.

Les principaux acteurs gratuits de l'accompagnement des TPE sont les chambres consulaires et les réseaux associatifs. Par définition, les chambres consulaires constituent un passage obligé pour un créateur d'entreprise et ont vocation à fournir des informations et à accompagner les dirigeants de TPE quelle que soit l'ancienneté de l'entreprise<sup>29</sup>. A côté des chambres consulaires, des réseaux associatifs jouent un rôle important dans le processus d'accompagnement, en vérifiant la viabilité des projets, en fournissant aux TPE un label reconnu par certaines banques ainsi qu'un cautionnement, permettant ainsi de soutenir le financement de l'entreprise.

Ces dispositifs de soutien demeurent encore insuffisamment connus par les dirigeants de TPE. Seule une minorité bénéficie de leurs services : selon l'enquête SINE 2010, seulement 28% des entreprises créées en 2010 ont eu recours à une prestation d'accompagnement, alors que le suivi d'un accompagnement va de pair avec une amélioration de la pérennité de l'entreprise (cf. partie 3.iv).

### **iii. La nécessité d'améliorer la formation initiale et l'information des chefs d'entreprise sur la gestion financière**

L'insuffisance de capitaux propres, la faiblesse de la trésorerie, la réticence de certaines TPE à souscrire à un prêt bancaire, sont autant d'indices suggérant une mauvaise connaissance en matière de gestion financière, pour une part significative des TPE.

Des offres de formations à destination des créateurs d'entreprise sont délivrées par Pôle Emploi ainsi que par les chambres consulaires, mais rencontrent malheureusement peu de succès en termes de taux de fréquentation. Ce constat n'est pas surprenant en soi. En effet un créateur d'entreprise consacrera logiquement tout son temps au développement de son activité et ne pourra pas forcément se permettre de s'absenter quelques jours pour suivre une formation, sachant que pendant ce temps-là, son chiffre d'affaires n'évoluera pas. L'absence d'incitation à suivre une formation dédiée, aboutit à une persistance du manque de culture financière de certains dirigeants de TPE, qui s'avère in fine dommageable pour la santé financière de l'entreprise.

**Pour remédier à cette connaissance lacunaire des dirigeants de TPE, il semble opportun de sensibiliser bien en amont les futurs créateurs et dirigeants, aux problématiques de financement et de gestion des entreprises. Les démarches éducatives en matière de gestion financière et de culture entrepreneuriale, devraient être menées dès le niveau secondaire.**

Pour les chefs d'entreprise n'ayant pas bénéficié d'une telle formation, pourrait être étudiée la mise à disposition d'outils, éventuellement en ligne, publics ou privés, les aidant à se poser les questions utiles et les orientant vers les conseils compétents.

### **iv. L'embauche des premiers salariés constitue un cap difficile à franchir**

Plusieurs raisons justifient que 60% des chefs de TPE n'aient pas de salariés. En premier lieu, passer de zéro salarié à un, représente un coût marginal très important en proportion du chiffre d'affaire (dont la médiane ne dépasse pas 56 000€) ; le chiffre d'affaires doit donc être, en proportion,

---

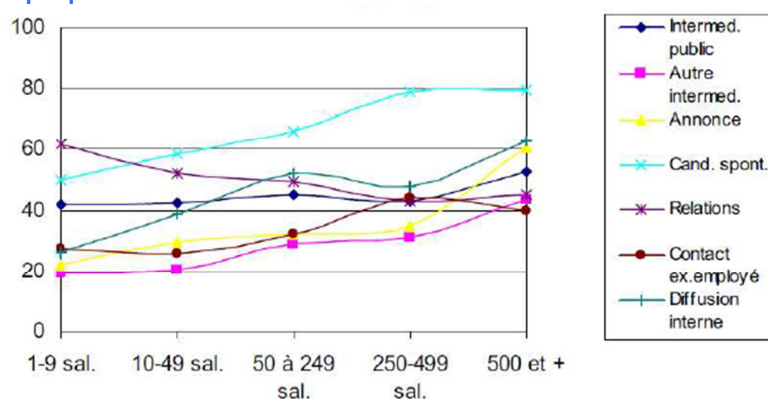
<sup>29</sup> Il convient également de signaler la forte notoriété du site internet de l'Agence pour la création d'entreprises, fréquenté chaque mois par 600 000 à 900 000 visiteurs individuels. Conçu pour les porteurs de projet de création d'entreprise, il propose une information vulgarisée sur l'ensemble des sujets d'intérêt pour un futur créateur d'entreprise.



augmenté de façon importante. Inversement une entreprise ayant franchi le cap des premiers salariés aura besoin d'augmenter en proportion son chiffre d'affaires de façon plus mesurée pour absorber le coût de l'embauche supplémentaire. Selon les données de l'Insee, une TPE comptabilisant un effectif compris entre 4 et 9 salariés, enregistre en effet un chiffre d'affaires médian à hauteur de 512 000€.

A cette problématique viennent également s'ajouter notamment l'appréhension de la gestion administrative du salarié, et le besoin de confiance, qui incite le chef d'entreprise à privilégier ses premiers recrutements au sein du cercle familial ou bien de son réseau de relations personnelles, plutôt que par l'intermédiaire de pôle emploi (cf. graphique 41).

**Graphique 41 : Taux de mobilisation des canaux selon les effectifs salariés**



Source : Enquête Dares 2005

#### **v. Le manque d'attractivité des TPE sur le marché du travail**

Les TPE ont en règle générale plus de mal à recruter que les autres catégories d'entreprise. Ce constat, établi par le rapport du conseil d'orientation pour l'emploi<sup>30</sup>, est plus prononcé encore s'agissant des postes les plus qualifiés. Les diplômés d'école de commerce et d'école d'ingénieur cherchent à intégrer des entreprises de taille plus importante et, jouissant éventuellement d'une certaine notoriété. Même si certains dirigeants de TPE sont capables de s'acquitter des coûts salariaux relativement élevés associés à ce type de profil, force est de constater que les TPE ont du mal à attirer certains postes qualifiés. D'une part le risque élevé de cessation qui caractérise l'écosystème des TPE, d'autre part, le manque de perspectives professionnelles en particulier dans le cas où l'entreprise n'a pas vocation à se développer de manière intensive, constituent des freins à l'embauche dans les TPE.

Le diplôme du dirigeant de la TPE est également susceptible de jouer un rôle. Les diplômés des écoles d'ingénieurs et de commerce tissent des réseaux, qu'ils exploitent par la suite en vue de futurs recrutements. Seule une petite minorité de diplômés de ces écoles décident de se lancer dans la création et le développement d'une TPE et lorsqu'ils le font, l'entreprise grandit généralement assez vite<sup>31</sup>, ce qui explique leur faible représentation au sein de l'écosystème des TPE.

<sup>30</sup> Rapport du 7 juillet 2011 : l'emploi dans les très petites entreprises

<sup>31</sup> L'enquête SINE 2006 démontre que le diplôme du créateur d'entreprise est un facteur favorable à la croissance des TPE. Parmi la moitié des TPE qui sont encore en activité au bout de cinq ans, 3,7% d'entre elles ont changé de catégorie d'entreprise pour devenir une PME ou une ETI. Le degré d'influence du diplôme dans le changement de catégorie est, sans grande surprise, en adéquation avec la hiérarchie du diplôme : les changements de catégorie sont les plus fréquents pour ceux dont le créateur est diplômé d'école d'ingénieur (11,4 %), diplômé technique de premier cycle (5,9%) ou diplômé universitaire (4,5%).

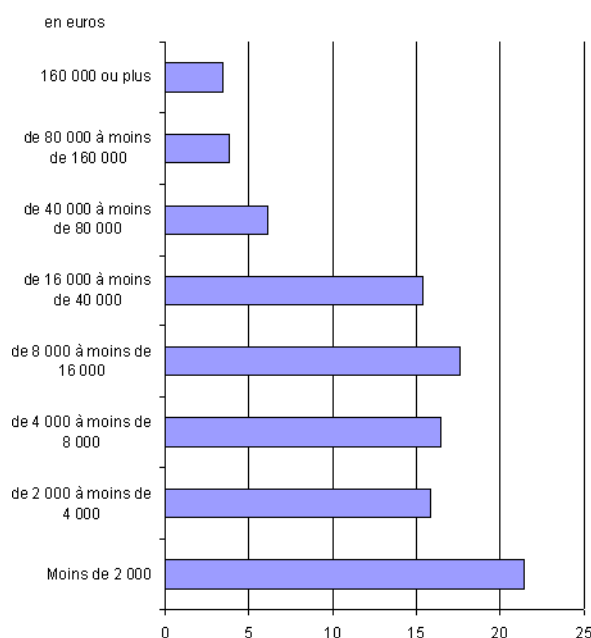
## vi. Une partie des TPE reste encore à l'écart des TIC

Les TIC (technologies de l'information et de la communication) sont moins répandues parmi les TPE que dans les autres catégories d'entreprise : 68% des TPE seulement sont informatisées<sup>32</sup>, alors que l'ensemble des entreprises de plus de 10 salariés disposent toutes d'un accès à internet. Même si l'écart avec les autres catégories d'entreprise se justifie par le cœur de métier des TPE, qui demeure relativement éloigné des TIC, le développement d'un site web dédié permet de contribuer de manière tangible à la publicité de l'entreprise, en fournissant un outil de communication et d'information facile d'accès et touchant un large nombre de clients potentiels. Or la détention d'un site web ne concerne qu'une TPE sur quatre et seulement 5% des TPE réalise des ventes en ligne. A titre de comparaison deux tiers des autres catégories d'entreprise possèdent un site web. Le développement de sites web et la vente en ligne sont de manière générale moins répandus en France par rapport à l'ensemble de l'Union Européenne : le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie devançant la France sur cet aspect.

## vii. L'insuffisance des investissements initiaux à la création influence sensiblement le taux de pérennité

Les résultats des enquêtes SINE en matière d'investissement à la création viennent corroborer le constat de sous-capitalisation : 54% des TPE créées en 2006 l'ont été avec moins de 8 000€ d'investissement initial, 37% avec moins de 4 000€ et 22% avec moins de 2 000€ (cf. graphique 42). Il convient tout de même de souligner que cette problématique n'est pas uniquement le fait des entreprises françaises, mais touche également les TPE allemandes et italiennes. Près de 60% des créateurs allemands investissent moins de 10 000€, lors de la phase de création et ce taux s'élève à 70% pour l'Italie.

**Graphique 42 : Montant des moyens investis au démarrage de l'entreprise**



Source : Insee, enquête SINE 2006

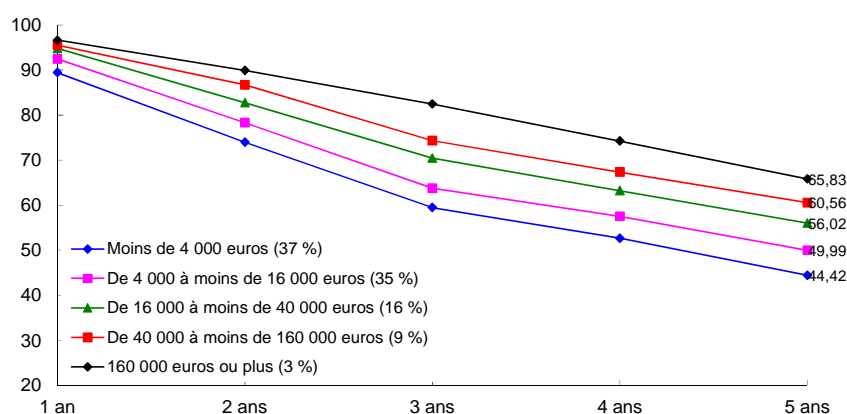
<sup>32</sup> Source : Insee, enquêtes TIC 2012 et TIC-TPE 2012

La loi Dutreil du 1<sup>er</sup> août 2003, en supprimant la contrainte d'un niveau minimum de capital requis pour créer une SARL - fixé historiquement à 7 500€ -, a pu jouer un rôle dans l'affaiblissement de la capitalisation des TPE en autorisant les créateurs à injecter seulement un euro de capital s'ils le souhaitent pour créer leur SARL.

L'adéquation des fonds propres avec le type d'activité développée est un facteur clé pour la survie des TPE. A cet égard la dotation en fonds propres doit faire l'objet d'un examen attentif de manière à calibrer le niveau de fonds propres nécessaires à l'activité concernée. A titre d'exemple, une activité de *coaching* requerra peu de capital, tandis qu'une entreprise dans le secteur de l'industrie aura une exigence de fonds propres importante.

La pérennité s'améliore de manière significative avec la taille des investissements initiaux. En 2011, 66 % des entreprises créées en 2006 avec un investissement initial d'au moins 160 000€ sont encore actives, contre seulement 44% pour les entreprises ayant investi moins de 4 000€ (cf. graphique 43).

**Graphique 43 : Taux de pérennité des entreprises créées en 2006  
selon le montant de l'investissement à la création**



Source : Insee, Fare-Esane

*Nota bene* : les pourcentages entre parenthèses dans la légende correspondent à la répartition des créateurs selon le montant de l'investissement à la création en 2006. Champ : entreprises des secteurs marchands non agricoles (hors santé et action sociale) créées (hors reprises, hors cessations avant la première enquête et hors filiales) au cours du premier semestre 2006. Source : Insee, enquête Sine 2006 (interrogations 2006, 2009 et 2011)

Les enquêtes SINE mettent également en évidence une faible bancarisation des entreprises à la création. Seulement 49% des TPE de la cohorte 2010 ont bénéficié d'un prêt bancaire. A titre de comparaison, en Allemagne le recours au prêt bancaire concerne 60% des entreprises créées. L'accès au crédit des TPE est plus amplement développé dans la section suivante du rapport.

## 2. L'accès au crédit des TPE : un constat nuancé

### *a. Tandis que le crédit aux TPE est relativement dynamique, les enquêtes montrent que leur accès aux crédits de trésorerie est plus difficile que celui des PME*

#### **i. Le crédit aux TPE est dynamique**

A fin mars 2014, l'encours des crédits aux TPE <sup>33</sup> s'élève à 227,5 Md€ ; l'encours de crédits aux seuls entrepreneurs individuels, qui constituent une sous-catégorie de TPE, s'établit à 141 Md€.

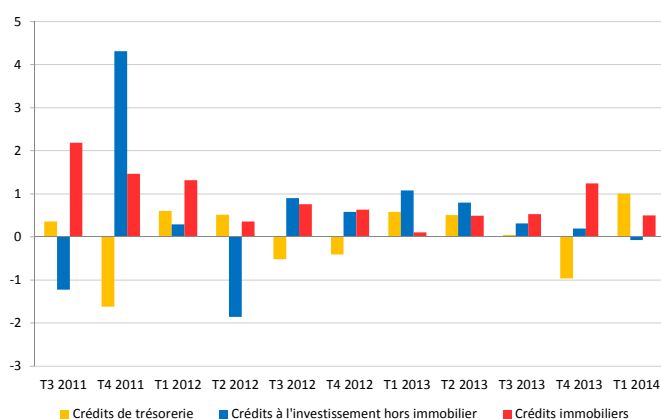
Si, dans un contexte global de dynamisme démographique des TPE, le crédit aux TPE est relativement dynamique, avec une progression de 2,1 % par rapport à fin mars 2013, il est de plus en plus tiré par les prêts immobiliers, qui connaissent une croissance significative depuis fin juin 2011 (+11 %).

**La part des crédits de trésorerie est faible, représentant 8 % à fin mars 2014 (cf. graphique 45).**

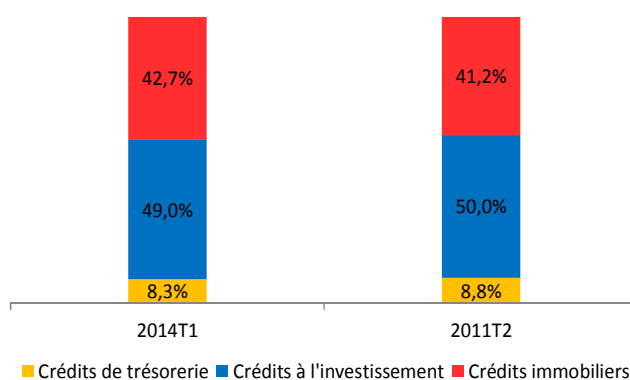
Les crédits de trésorerie progressent de 3,2 % en rythme annuel à fin mars 2014.

#### Encours des crédits aux TPE

Graphique 44 : Variation d'encours en Md€



Graphique 45 : Répartition par type de crédits en début et en fin de période



Source : Banque de France, Direction Générale des Statistiques, mai 2014

#### **ii. Début 2014, leur accès aux crédits d'investissement est très aisé, mais celui aux crédits de trésorerie paraît plus difficile que celui des PME**

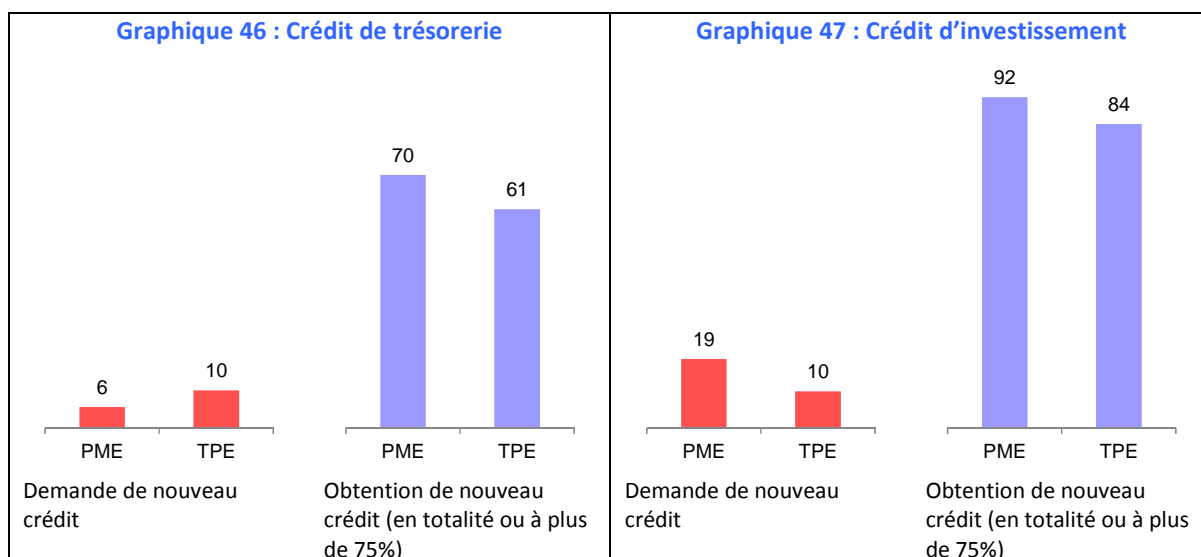
A la fin du premier trimestre 2014, dans le cadre d'un partenariat avec la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA), la Banque de France a complété son enquête trimestrielle sur l'accès au crédit auprès des TPE. Ce volet TPE sera désormais systématiquement intégré dans l'enquête trimestrielle d'accès au crédit. Cinq questions communes ont été posées à 1 700 TPE sur leur accès au crédit.

Ainsi, au premier trimestre 2014, 10 % des TPE ont demandé un crédit de trésorerie et 61 % d'entre elles ont obtenu totalement ou en grande partie (à plus de 75 %) le crédit souhaité<sup>34</sup> (cf. graphique 46). Leur accès au crédit de trésorerie est donc un peu plus difficile que celui des PME pour lesquelles 70 % ont obtenu totalement ou en grande partie les financements souhaités.

<sup>33</sup> Dans cette enquête, les TPE sont caractérisées par un chiffre d'affaires n'excédant pas 2 M€.

<sup>34</sup> Les autres entreprises ont obtenu une part inférieure à 75% du crédit demandé, ou ont refusé le crédit du fait de taux ou de garanties demandées trop élevées, ou se sont vus opposées un refus de la banque.

### Demande et obtention de nouveaux crédits au premier trimestre 2014\* (en%)



\*hors utilisation de lignes de crédit obtenues précédemment

Champ : entreprises avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit ; PME : 10-249 salariés ; TPE : 0-9 salariés

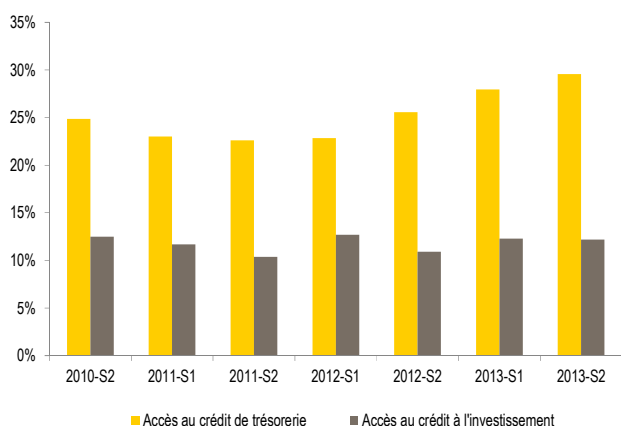
Source : Banque de France, Direction Générale des Statistiques et FGCA pour les TPE

### iii. Des tensions significatives de trésorerie et une forte mortalité des TPE ont été observées en 2013

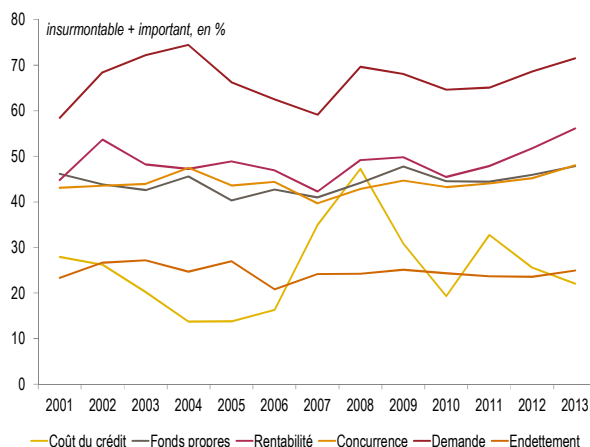
Les différentes enquêtes trimestrielles de conjoncture menées pour le compte de l'UPA auprès de 1 400 entreprises artisanales du bâtiment et du commerce de proximité indiquent qu'après une amélioration de courte durée fin 2011, les artisans sont plus nombreux à déclarer une détérioration de leur trésorerie qu'une amélioration en 2012 et 2013. Sur le premier trimestre 2014, les enquêtes attestent d'une sensibilité très forte de la trésorerie des entreprises à l'état de la conjoncture.

De même, selon l'enquête semestrielle de conjoncture des PME de Bpifrance, publiée en janvier 2014, l'activité des TPE accentue son recul, alors que celle des entreprises de plus de 100 salariés commence à se redresser. Bpifrance note que l'orientation sectorielle peut peser sur cette évolution, les TPE étant positionnées davantage dans des secteurs liés à la consommation des ménages, dans un contexte de baisse de pouvoir d'achat des ménages. La proportion de dirigeants annonçant des investissements pour 2013 est en léger recul par rapport aux deux années précédentes, le recul étant plus prononcé chez les TPE. Enfin, cette enquête indique que l'accès au crédit reste difficile pour une PME sur huit. La principale raison des difficultés rencontrées pour assurer le financement de l'exploitation courante et le niveau insuffisant de l'activité et/ ou des perspectives de développement trop incertaines ainsi que la rentabilité (cf. graphique 49). Comme avec l'enquête de la Banque de France, ces nouvelles questions relatives à l'accès au crédit introduites dans l'enquête semestrielle de conjoncture de Bpifrance depuis le deuxième trimestre 2010, rendent compte d'un accès moins aisé aux crédits de trésorerie qu'aux crédits d'investissement (cf. graphique 48).

Graphique 48 : Accès au crédit des TPE



Graphique 49 : Obstacles au financement des TPE



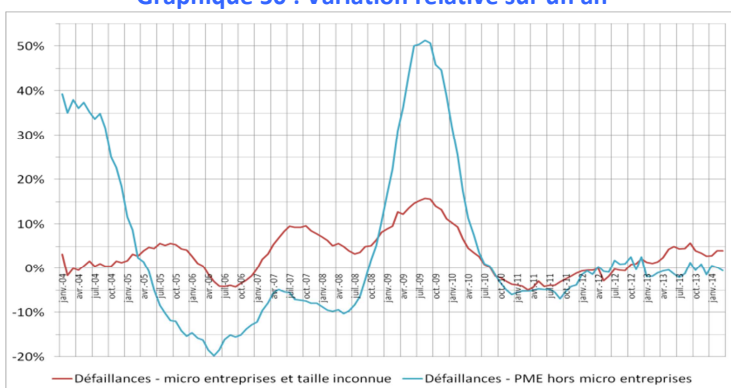
% d'entreprises reportant un accès d'assez difficile à très difficile

Source : Bpifrance, janvier 2014

Depuis début 2012, le nombre de défaillances est à nouveau en hausse et la progression concerne davantage les petites entreprises. A fin mars 2014, le nombre de défaillances observées sur douze mois et sur l'ensemble des PME progresse de 4%, mais cet accroissement est le seul fait des TPE (+4.4 %), tandis que le nombre de défaillances diminue de 0,5% pour les autres tailles de PME (cf. tableau 10).

#### Défaillances des TPE et PME

Graphique 50 : Variation relative sur un an



Source : Banque de France, Direction des Entreprises

Tableau 10 : Par taille en mars 2014

	Cumul sur 12 derniers mois	Variation relative sur un an
PME	58 974	4.0%
TPE	54 573	4,4%
PME hors TPE	4 401	-0,5%

Selon l'enquête de l'ISM sur les besoins et pratiques de financement des entreprises artisanales, les chefs d'entreprise pilotent leur activité via la trésorerie au détriment d'une réelle politique de financement et d'investissement. Ce manque d'anticipations se traduirait par des ajustements bancaires et notamment par recours massif au découvert bancaire pour régler les décalages entre entrées et sorties de fonds.

On peut toutefois observer qu'à l'échelle de l'ensemble des TPE, les crédits de trésorerie représentent moins de 10% des financements bancaires, tels que mesurés par la Banque de France à partir des données comptables des établissements de crédit.

#### **iv. L'accès des TPE au crédit est, en moyenne, très aisé pour les crédits d'investissement**

Si les TPE sont aussi nombreuses à demander des crédits d'investissement que des crédits de trésorerie (10 %), elles sont nettement plus nombreuses à obtenir satisfaction : leur taux d'obtention en totalité ou en grande partie est de 84 % pour les crédits d'investissement, alors qu'il n'est que de 61 % pour les crédits de trésorerie.

En termes de nouvelles exigences de leur banque en matière de garanties, les TPE sont 9 % à déclarer y avoir été confrontées, soit un peu plus que les PME (7 %).

Ce bon accès au crédit d'investissement n'empêche pas un grand nombre de TPE d'autofinancer en partie ou en totalité. Le rapport ISM-DGCIS sur les pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales montre, sur la base d'une enquête, qu'en 2012, seules un quart des entreprises artisanales faisaient appel systématiquement à l'emprunt bancaire pour financer leurs investissements, et que les entreprises artisanales étaient peu endettées après la phase de primo-développement.

Cette attitude résulte d'une volonté d'optimisation de la gestion, mais également de la nécessité d'une certaine flexibilité pour le chef d'entreprise compte tenu du manque d'anticipation des besoins d'investissement. L'optimisation des coûts de financement conduit à limiter dans la mesure du possible l'endettement de l'entreprise. Dans la même logique, la volonté de limiter les charges fixes constitue également un frein au recours au prêt bancaire. Un facteur plus structurel concernant la taille réduite des investissements justifie également le fait que les projets soient intégralement autofinancés.

La baisse des marges chez les artisans, qui a réduit leur capacité d'autofinancement a donc eu vraisemblablement un impact sur leur investissement : l'enquête ISM-DGCIS suggère que 30% d'entre eux déclarent avoir reporté des projets d'investissements.

#### **Encadré 4 : Les dispositifs de Bâle 3 et le financement des TPE**

Les règles de Bâle 3 prévoient à la fois un renforcement des exigences en fonds propres, tant en termes de qualité que de quantité, et l'introduction de nouvelles exigences en liquidité, jusqu'alors absentes dans la réglementation de Bâle 2 –mais préexistantes, sous une autre forme, en France. L'impact attendu de ces dispositifs sur le financement individuel et global des TPE par les banques peut être analysé en distinguant les deux types d'exigences. De façon générale, les régulateurs ont porté une attention particulière à ce type de clientèle, qui bénéficie dès lors de mesures plus favorables que les autres entreprises.

Il faut souligner que les plus grands groupes bancaires français ont déjà dépassé les seuils réglementaires de ratio de solvabilité sur fonds propres de base de 1<sup>ère</sup> catégorie (*Common Equity Tier one*). De façon analogue, ils respectent d'ores et déjà les exigences en matière de ratios de liquidité telles qu'elles entreront en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2015<sup>35</sup>.

**Un traitement favorable pour les TPE pour le calcul des exigences en fonds propres...**

<sup>35</sup> Les banques doivent, en termes de Liquidity Coverage Ratio, dépasser le seuil de 60% au 1er janvier 2015 et 100% en 2019.

Les textes, qui mettent en œuvre au niveau européen (CRR ou *Capital Requirement Regulation*) les grands principes fixés par les accords de Bâle, ne font pas de différence de principe entre PME et TPE ; elles sont regroupées au sein de la catégorie des « PME ».

Dans la pratique toutefois, compte tenu de leur taille et, par conséquent, du faible montant unitaire des prêts qui leur sont octroyés, les expositions sur les TPE sont majoritairement classées en « Clientèle de détail » et bénéficient en solvabilité d'un traitement plus favorable que celui des autres entreprises.

De plus, des allègements substantiels des exigences en fonds propres pour les crédits aux TPE existent dans la réglementation. Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 M€ et dont l'encours de crédits est d'un montant au plus égal à 1,5 M€, l'article 501 de la CRR prévoit l'application d'un coefficient réducteur des charges en fonds propres égal à 0,7619. Autrement dit, pour un crédit à une TPE égal à 100 pondéré à 100 % en fonction de son risque, la pondération finale retenue ne sera que 76,19 %.

Au regard des exigences de solvabilité, le recours fortement accru au financement de marché par les grandes entreprises depuis la crise financière libère par ailleurs des possibilités de crédits aux TPE, y compris en cas de renforcement de la croissance économique.

#### **... comme pour celui du ratio de liquidité**

En matière de liquidité, la réglementation européenne prévoit la mise en place de deux nouveaux ratios :

- Un ratio de liquidité à court terme (à un mois, ou *liquidity coverage ratio* – LCR), mesurant les entrées et sorties de liquidités que pourrait connaître une banque en cas de crise de liquidité, et prévoyant que l'excédent éventuel des sorties sur les entrées doit être couvert par des actifs liquides;
- Un ratio de transformation à long terme (à un an ou *net stable funding ratio* – NSFR), destiné à limiter le risque de transformation des banques.

Après une phase d'observation, l'entrée en application du LCR sera progressive (avec une exigence minimale de 60 % en 2015, qui sera accrue de 10 % chaque année pour atteindre 100 % en 2019) ; celle du NSFR est fixée en 2018.

Tout comme en matière de solvabilité, les TPE bénéficient d'un traitement favorable par rapport aux autres entreprises pour le LCR, dès lors qu'elles respectent les critères nécessaires pour être incluses dans la catégorie « Clientèle de détail » (cf. supra) :

- les dépôts des PME sont jugés plus stables que ceux des grandes entreprises et bénéficient de ce fait d'un taux de pondération (reflétant leur « fuite » potentielle en cas de crise) inférieur à celui des dépôts des grandes entreprises (5 % contre 20 % ou 40 % pour les autres entreprises) ;
- les lignes de crédit et de liquidité non tirées accordées aux PME sont pondérées à 5 %, contre 10 % pour les lignes de crédit et 30 % pour les lignes de liquidité aux autres entreprises non financières.

Par ailleurs, les flux de remboursements attendus au cours des 30 jours à venir sont repris éventuellement en entrées de liquidité –sans différence à cet égard avec les crédits aux plus grandes entreprises.

La calibration du NSFR fait encore l'objet de discussions.



**v. Les experts-comptables dans le cadre de leurs missions de conseil apportent un éclairage complémentaire sur les besoins des TPE en termes de financement**

A travers une enquête spécifique, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables, membre de l'Observatoire du financement des entreprises, apporte un éclairage de la profession sur le financement des TPE. En mai 2014 près de 19 500 professionnels de l'expertise comptable ont reçu un questionnaire par mail et 4% d'entre eux y ont répondu complètement.

La majorité des experts-comptables se disent faiblement sollicités par leurs clients pour des demandes de financement : plus de la moitié d'entre eux n'accompagne qu'un client sur cinq dans sa recherche de financement. Les freins évoqués sont multiples : autonomie par souci d'économie, autofinancement, relation directe avec le banquier. Dans la majorité des cas, les TPE utilisent leur trésorerie pour faire face à leurs besoins de fonds de roulement ou pour financer leurs investissements.

Sur ce petit nombre de clients accompagnés, et sous certaines réserves statistiques<sup>36</sup>, 12 % des experts-comptables constatent un taux de refus supérieur à 50 %. 58 % des experts-comptables estiment que le taux de refus des clients accompagnés est inférieur à 30 %. Les experts-comptables estiment que la proportion des clients qu'ils accompagnent est en augmentation et que sur les cinq dernières années, les TPE ont connu une dégradation de leur structure financière. Parmi les causes pour expliquer les difficultés de trésorerie, les experts-comptables évoquent en premier lieu la situation économique générale dégradée, puis la baisse des marges, la sous-capitalisation et les retards de paiement. Enfin, près de la moitié de leurs clients TPE disposent de deux comptes bancaires.

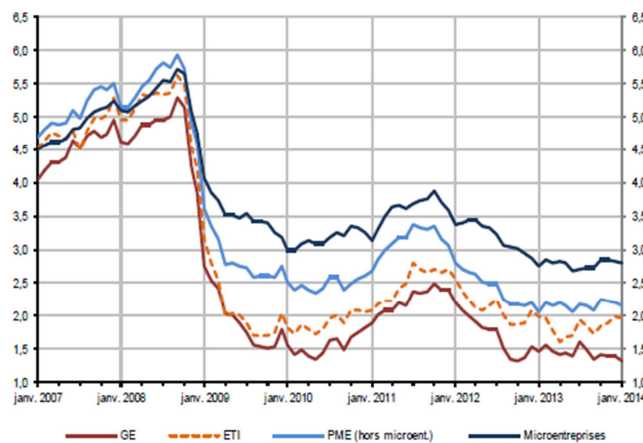
**vi. Les taux des crédits bancaires aux TPE apparaissent, en moyenne, plus bas en France que dans les autres grands pays européens**

Depuis la faillite de Lehman Brothers en octobre 2008, les taux d'intérêt des crédits aux entreprises non financières ont baissé, en deux vagues, la première jusqu'en janvier 2010, la seconde depuis le troisième trimestre 2012. Ainsi, en moins d'un an, les taux ont perdu 3 points passant de 5,5 % en moyenne en octobre 2008, à 2,5 % un an après (cf. graphique 51). Cette évolution favorable est due à la politique monétaire de l'euro-système, qui a progressivement réduit les taux directeurs à un niveau désormais très bas.

---

<sup>36</sup> En particulier la faible sollicitation des experts-comptables peut introduire un biais statistique de mesure: il est possible que ceux que suivent les experts-comptables ne représentent pas la situation moyenne des entreprises.

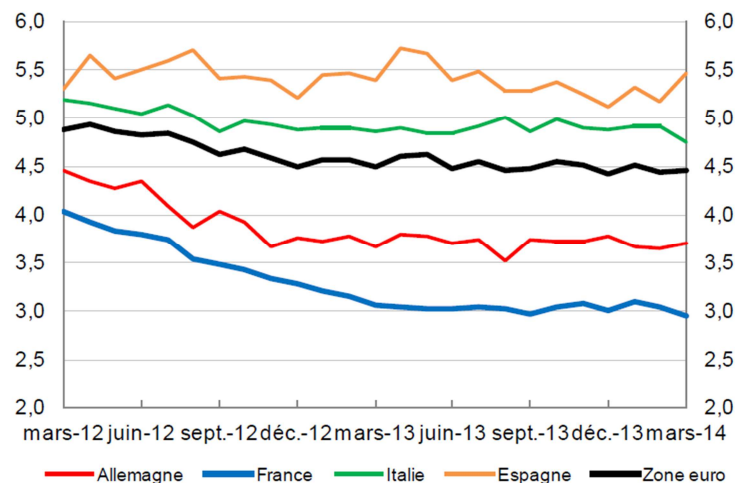
**Graphique 51 : Taux d'intérêt des crédits accordés aux entreprises, par catégorie d'entreprises (en %)**



Source : Banque de France, Direction Générale des Statistiques, Stat info Le financement des PME en France

Le taux des crédits bancaires aux TPE en France reste en dessous de 3 % depuis octobre 2012, et inférieur à ceux des autres grands pays européens (cf. graphique 52). Ces taux ne sont calculés que sur les purs crédits, et ne comprennent pas les coûts liés à d'autres types de financement (affacturage et découvert) qui jouent un rôle important dans le financement de la trésorerie des TPE. L'examen de l'ensemble des frais financiers, rapportés à la dette montre cependant qu'ils ne sont pas plus élevés pour les TPE que pour les PME de 10 à 50 salariés, et même légèrement inférieurs. Rapportés au chiffre d'affaire, les frais financiers sont plus bas pour les TPE employeuses que pour les PME de 10 à 50 salariés, mais ceux des TPE non employeuses sont plus élevés que ceux des petites PME.

**Graphique 52 : Zone Euro : taux des crédits nouveaux d'un montant unitaire inférieur à 250 000 € (en %)**



Source : Banque de France, Direction Générale des Statistiques, Stat info Financement des micro-entreprises

Au final, les résultats globaux concernant l'accès au crédit semblent cohérents avec l'analyse statistique des situations financières des TPE présentée ci-dessus : le fait que 39% des TPE disent ne pas obtenir en totalité ou en grande partie les crédits de trésorerie qu'elles demandent est à examiner en regard du fait que près d'un tiers des TPE - et plus précisément 40 % de TPE sans salarié et 20 % des TPE d'un salarié ou plus - présente un bilan avec des fonds propres négatifs ou nuls. Cela doit aussi être rapproché du fait qu'environ 20 % des TPE présentent un ratio d'endettement par

rapport aux capitaux propres supérieur à 100 %. Au niveau des TPE considérées individuellement, il existe aussi parfois de vraies difficultés de trésorerie, souvent d'ailleurs en relation avec une situation financière dégradée.

L'appréciation doit donc être nuancée et prendre en compte ces différences facettes de l'analyse.

### ***b. Des difficultés de financement de nature qualitative ont été révélées par les différentes auditions de l'Observatoire***

Au-delà de la stricte question de l'accès au crédit, les relations courantes avec les établissements de crédit ne sont pas toujours perçues comme suffisamment fluides ou efficaces. Les différentes auditions qui ont été menées par l'Observatoire du financement des entreprises ont permis de mieux cerner les préoccupations des chefs d'entreprise à cet égard.

Sur le financement de la trésorerie, différents représentants de TPE (l'Assemblée permanente des chambres de métiers de l'artisanat (APCMA) et le syndicat des indépendants (SDI)) insistent sur le fait que les préoccupations des chefs d'entreprise portent très souvent sur des demandes de petits montants. Mais au-delà de la faiblesse perçue des montants qui peuvent être refusés, et qui est à apprécier dans le cadre d'une analyse globale de la situation de l'entreprise, se pose une question centrale sur la nature des financements de court terme accordés : le SDI considère que l'accès à un « crédit de trésorerie », entendu comme un crédit échéancé, et par opposition au découvert, est relativement exceptionnel. Son enquête<sup>37</sup> montre en effet que seules 24% des demandes de crédits de trésorerie des TPE sont satisfaites par un crédit échéancé. Dans 24% des cas, la réponse apportée par la banque est la mise en place d'un découvert, dans 19% des cas, l'augmentation d'une autorisation de découvert déjà existante, tandis que dans 33% des cas, la banque refuse d'accorder le financement demandé.

Ce constat d'une utilisation massive du découvert dans le financement de la trésorerie est cohérent avec les auditions des banques (cf. infra) et les rapports précédents sur le sujet<sup>38</sup>. Il peut également dans une certaine mesure correspondre aux choix des chefs d'entreprise, qui en apprécient la flexibilité, la simplicité d'usage, d'obtention et de renouvellement. Il conduit cependant plusieurs représentants des petites entreprises (SDI, FTPE, APCMA) à soulever une deuxième difficulté dans le financement de la trésorerie des TPE : son coût élevé. Pour le financement de la trésorerie via un crédit, il n'y a pas selon le SDI de « prime de risque TPE », les taux observés chez leurs adhérents étant proches du taux moyen mesuré par la Banque de France sur les crédits à court terme. En revanche, le financement par un découvert reviendrait selon le SDI à environ trois fois plus cher qu'un financement par un crédit échéancé. Selon le SDI, ce financement est même encore deux fois plus onéreux dans le cas où aucun découvert n'est autorisé, et où la TPE peut devoir régler des montants d'agios, de frais de rejet de chèques et de prélèvements, et surtout de commissions d'intervention particulièrement élevées.

La vocation du découvert autorisé est cependant d'être un mécanisme tout à fait temporaire de financement, pour faire face à une insuffisance momentanée de trésorerie. Résultat parfois de l'acceptation par le banquier d'effectuer des paiements à des fournisseurs ou à des tiers, alors que le compte n'est pas nécessairement provisionné à due concurrence, il peut être le signe de situations financières tendues, présentant de ce fait des risques pour la banque. Dans cette mesure, le coût

---

<sup>37</sup> L'enquête du SDI, dont plusieurs résultats sont cités dans ce rapport a été réalisé par sondage, du 27 février au 6 mars 2014. 1007 réponses de chefs d'entreprise de moins de 20 salariés ont été exploitées.

<sup>38</sup> Notamment le précédent rapport de l'Observatoire sur les TPE, et le rapport *Pratiques et besoins de financement des entreprises artisanales*, DGCIS, ISM, mars 2014.

plus important du découvert n'est pas nécessairement surprenant compte tenu du besoin des banques de couvrir leurs risques sans mettre en danger la sécurité de leurs déposants.

Il apparaît dans de nombreux cas qu'a posteriori un crédit échéancé aurait été moins coûteux pour l'entreprise que l'utilisation d'un découvert. Mais le chef d'entreprise n'a pas toujours cette perception au moment où il demande son financement. Des actions de pédagogie en direction des chefs d'entreprise sur les crédits de trésorerie seraient souhaitables (par exemple au niveau des fédérations professionnelles, des réseaux consulaires etc...). Du côté des réseaux bancaires, il serait souhaitable que les chargés de clientèle PRO proposent aussi, lorsqu'il s'agit d'un besoin saisonnier, un crédit échéancé.

La possibilité de recours à la Médiation du crédit n'est pas considérée comme suffisamment connue par les TPE (SDI, APCMA, FTPE). Le SDI considère que cette méconnaissance n'est pas suffisamment palliée par le partenaire bancaire, puisque dans 83% des cas de refus de crédit selon son étude, la banque n'a pas donné d'information à son entreprise cliente sur les outils publics disponibles (Médiation, Bpifrance).

La question des garanties a été largement citée par les diverses fédérations représentant les TPE. Certains chefs d'entreprise ont le sentiment que les banques ont augmenté leurs demandes de garanties, souhaitent souvent cumuler des garanties de différentes natures pour un même crédit, ou demandent de façon régulière des garanties personnelles.

Il est également ressorti clairement des différentes auditions de l'Observatoire l'importance que les TPE attachent à leurs relations avec les établissements bancaires. Ce point, déjà identifié lors du rapport précédent avait donné lieu à la mise en place par la Médiation du crédit et ses partenaires socioprofessionnels d'un guide à destination des chefs d'entreprise, leur donnant des clés pour faciliter leurs relations avec leurs banques.

Ce guide intitulé « Chefs d'entreprise facilitez vos relations avec vos banques » et disponible sur le site internet [www.mediateurducredit.fr](http://www.mediateurducredit.fr), répond à deux objectifs : enrichir la culture financière des dirigeants et les aider à améliorer leurs relations avec leurs banques. Pour ce faire, il comprend sept fiches pratiques visant à accompagner le chef d'entreprise dans le suivi de la gestion quotidienne de son entreprise et à le guider dans la constitution de son dossier de demande de crédit auprès de sa banque. Il contient également des modèles des principaux documents financiers et des informations sur les différents crédits bancaires et leurs garanties. Une nouvelle version de ce guide a été rééditée début 2014. Elle a été mise à jour et complétée notamment sur les garanties, les crédits à moyen et long terme et sur le crédit-bail<sup>39</sup>.

Si 80% des entreprises artisanales sont satisfaites de leurs relations avec leurs banquiers<sup>40</sup>, les modalités d'explication des refus sont assez souvent sujettes à critique. Les chefs d'entreprise attachent une grande importance à comprendre le refus qu'ils se voient adresser, et souhaitent globalement des explications plus détaillées de ces refus. Dans certains cas, les chefs d'entreprise ont pu avoir le sentiment que la décision rendue, qui n'avait pas été prise par leur conseiller, n'était pas partagée par celui-ci, et qu'en conséquence il avait du mal à leur en expliquer les raisons. Certains chefs d'entreprise ont été par ailleurs confrontés à des refus implicites, par absence de réponse de l'établissement. Dans ce cas, le ressenti est encore plus négatif, car le chef d'entreprise perd un temps précieux avant de modifier son dossier ou d'aller faire sa demande à d'autres établissements bancaires, et ne connaît pas *in fine* les raisons qui ont conduit à ce que son dossier soit rejeté.

---

<sup>39</sup> D'autres initiatives existent comme celle de la FBF avec le programme [lesclesdelabanque.com](http://lesclesdelabanque.com) et son site dédié aux entrepreneurs

<sup>40</sup> Rapport ISM, DGCIS, *ibid*.

De façon complémentaire, les représentants des chefs d'entreprise insistent sur l'importance d'obtenir des réponses dans des délais courts, certains investissements de TPE devant être réalisés rapidement et certains besoins de trésorerie étant très urgents. Les demandes de crédits qui nécessitent d'être examinées par le siège sont globalement les plus mal vécues par les chefs d'entreprise : le délai de réponse est significativement plus long, les chefs d'entreprise craignent d'être amalgamés par traitement algorithmique en fonction de leurs caractéristiques (sectorielles, géographiques....) à une population à risque, les explications des décisions sont moins détaillées, et l'appropriation par le conseiller bancaire de la décision est moindre puisque son avis sur le dossier n'a pas nécessairement été suivi.

Même si les banques sont peu sollicitées par les chefs d'entreprise de TPE pour des conseils en matière de financement<sup>41</sup>, ceux-ci disent faire des efforts importants pour construire des relations de confiance avec leurs conseillers clientèle. Ils vivent donc particulièrement mal les départs de leurs conseillers et leur remplacement par un nouvel agent qui ne connaît pas leur dossier. Dans le meilleur des cas, un changement de conseiller nécessite en effet que le chef d'entreprise prenne du temps pour expliquer à son nouvel interlocuteur sa situation économique et financière et les spécificités de sa société. Des situations pires sont parfois décrites où le changement d'interlocuteur s'est traduit par des baisses de financement de la société, le nouvel interlocuteur n'ayant pas, du point de vue de l'entrepreneur, su prendre en compte l'historique de la société et de sa relation avec la banque.

L'autocensure est un autre frein perçu dans le financement des TPE. Ce phénomène avait déjà été évoqué dans le rapport de l'Observatoire<sup>42</sup> publié en février 2014, et estimé par plusieurs enquêtes (cf. partie 2). Il peut prendre différentes formes, telles que la simple crainte par le chef d'entreprise d'un refus ou de demandes de garanties qu'il n'est pas prêt à accorder, le découragement face à la complexité du dossier qu'il est nécessaire de constituer, le manque d'envie d'investir, la perception des risques supérieure aux bénéfices attendus, ou encore la méconnaissance financière du dirigeant le conduisant à sous-estimer sa capacité d'endettement ou à avoir une appréciation erronée du coût de la dette<sup>43</sup>. On peut toutefois observer que l'enquête de la Banque de France sur l'accès au crédit prend au moins partiellement en compte l'autocensure, puisque la renonciation au crédit pour coût ou garanties demandées trop importantes aux yeux du chef d'entreprise est incluse dans la non satisfaction de la demande.

Si les banques occupent une place prépondérante dans le diagnostic établi par les représentants de TPE sur leurs difficultés de financement, la FTPE considère également que les TPE sont pénalisées en termes de sécurisation de leurs créances, leur accès à l'assurance-crédit étant difficile du fait de leur faible taille. Un assureur-crédit auditionné par l'Observatoire a indiqué que des produits d'assurance-crédit spécifiques aux TPE ont été mis en place, que les TPE connaissaient vraisemblablement mal les solutions qui leur étaient dédiées et qu'elles hésitaient à couvrir ce type de risque.

Les TPE sont également moins à même que les entreprises de plus grande taille, de diversifier leurs sources de financement. En particulier le phénomène massif de désintermédiation observé chez les grandes entreprises et les entreprises de taille intermédiaire ne les concerne pas. Quelques nouveaux modes de financement les concernent néanmoins, comme l'émergence de plateformes de prêt participatif, qui peuvent notamment permettre, pour un coût plus élevé, de se financer sans avoir à accorder de garanties. Leur développement est cependant pour l'instant à l'état embryonnaire.

---

<sup>41</sup> DGCIS, ISM, *Ibid.* : seules 28% des entreprises artisanales sollicitent leur banque pour des conseils en matière de financement.

<sup>42</sup> Rapport de l'Observatoire sur la situation économique et financière des PME, janvier 2014.

<sup>43</sup> DGCIS, ISM, *Ibid.*

Enfin, des difficultés sur certains territoires spécifiques ont pu être soulevées. A cet égard, la FTPE a souhaité insister sur la situation des TPE aux Antilles qui a conduit sa délégation locale à mettre en place un dispositif d'accompagnement professionnel des TPE.

### ***c. Les auditions des banques ont permis d'apporter un autre éclairage sur ces sujets***

Les cinq grands réseaux bancaires (BNPP, CM-CIC, Crédit Agricole, Société Générale et BPCE) ont dès le début des travaux été mobilisés au niveau du Comex de la FBF par la Présidente de l'Observatoire, pour apporter toute l'information nécessaire sur leur activité à destination des TPE. L'Observatoire a ensuite auditionné successivement les cinq réseaux, ce qui a permis aux membres de l'Observatoire de les interroger sur les points en débat. Ces auditions ont été complétées par un questionnaire détaillé.

La synthèse des auditions et des réponses aux questionnaires qui suit ne donne pas d'information nominative. En effet, les relations avec les TPE relèvent de stratégies de différenciation commerciale sur lesquelles les banques sont en concurrence les unes avec les autres. Pour tous, les TPE représentent un axe de développement stratégique avec des moyens, une offre et des structures dédiées.

Pour les différents réseaux, la définition de TPE présentée au cours de l'audition ne correspond pas exactement à la définition statistique TPE retenue dans ce rapport, mais est fonction de l'organisation propre de chaque réseau. Les définitions de TPE ou de « clientèle professionnelle » diffèrent d'un réseau à l'autre mais ces clientèles sont cependant toujours définies à l'aide d'un plafond de chiffres d'affaires, qui est souvent 1,5M€, parfois 2M€ ou 3M€, éventuellement assorti d'un plafond sur le nombre de salariés, fixé dans ce cas à 10 personnes.

#### **i. Les crédits court terme – dont les découverts sont une part importante – représentent une faible part des bilans des banques, mais les taux de défaut y sont plus élevés**

Les crédits à court terme – dont l'accès ressort dans les différentes enquêtes comme plus problématique – représentent pour tous les réseaux auditionnés une part très faible des crédits accordés aux TPE : entre 3% et 7%. Pour l'essentiel des réseaux bancaires, les principaux crédits octroyés sont les crédits immobiliers (entre 45% et 58%), et les crédits d'investissement (entre 38% et 50%).

Au sein du financement à court terme des TPE, pour la majorité des réseaux, les autorisations de découvert (cf. encadré 5) représentent au moins 60% de l'encours, les crédits échéancés à proprement parler ne représentant qu'une partie minoritaire, ce qui corrobore le ressenti des chefs d'entreprise (cf. 2b). Un des réseaux bancaires finance même la trésorerie quasiment uniquement par découvert, des crédits échéancés n'étant mis en place que par exception. L'affacturage occupe une place encore plus faible dans le financement à court terme, mais est en forte croissance, en lien avec la volonté affichée des différents réseaux de le promouvoir, qui les conduit parfois à créer des offres spécifiques pour ce type de clientèle (cf. infra).

### Encadré 5 : Crédits de trésorerie, découverts et facilités de caisse

Le terme « crédit de trésorerie » est ambivalent. Dans les agrégats statistiques de la Banque de France, il couvre les « crédits non échéancés », comme les découverts, et les « crédits échéancés » qui sont à durée déterminée, comme les crédits de campagne ; dans la terminologie courante, les crédits de trésorerie recouvrent parfois uniquement les « crédits échéancés » et se distinguent des découverts. Dans le présent rapport, c'est la définition de la Banque de France qui est retenue.

Plusieurs types de découverts peuvent être distingués :

- 1- Les « facilités de caisse » sont des « découverts » au sens réglementaire mais qui répondent à des caractéristiques particulières. Elles offrent une souplesse mensuelle : la banque autorise son client à rendre son compte débiteur quelques jours par mois, avec l'obligation de repasser créditeur dans le mois. Ces facilités de caisse sont en principe confirmées par écrit et leur dénonciation est soumise à des obligations formelles (délai de préavis, écrit). C'est le produit le plus souple et qui correspond le mieux aux besoins des TPE. On distingue deux sous-cas :
  - la facilité de caisse automatique, mise en place systématiquement à l'entrée en relation dans le cadre des opérations que le client envisage de traiter avec son banquier avec cette ouverture de compte. Cette autorisation ne fait pas l'objet d'acte de crédit dédié, elle est reprise dans la convention d'entrée en relation ;
  - La facilité de caisse personnalisée : il s'agit d'une autorisation personnalisée en fonction des caractéristiques de la relation (chiffre d'affaire, mouvement confié à l'établissement de crédit) faisant l'objet d'un accord de mise en place et d'un acte de crédit, renouvelable chaque année par tacite reconduction.
- 2- Les découverts « autorisés » sont soit :
  - des accords entre le teneur de compte et son client TPE sur une ligne de crédit plafonnée en termes de montant, avec une échéance impérative. Il n'y a plus d'obligation de fonctionner en ligne créditrice à minima une fois par mois. Le compte peut être débiteur sur une période plus longue. Elle est souvent mise en place lorsque le besoin est causé (rentrée prochaine d'argent, vente immobilière, vente de véhicule....) ;
  - des accords tacites correspondant légalement à un « dépassement » (loi n° 2010-37) qui ne donnent pas lieu à des frais d'intervention mais qui n'engagent pas le teneur de compte. Il n'y a pas non plus d'obligation de fonctionner en ligne créditrice à minima une fois par mois. Cet état de fait qui n'est pas confirmé par l'existence d'un contrat – en l'absence de dialogue entre la TPE et son banquier – peut être interprété comme le signe d'une "détérioration" de la relation ou de l'activité du client, ou d'une inadéquation entre les autorisations mises en place et les besoins du client.

Ces découverts « autorisés » font l'objet d'un acte de crédit.

- 3- Les découverts non autorisés sont des « dépassements » qui donnent lieu à des frais à chaque incident, que la banque accepte finalement le paiement ou le rejette. La durée du dépassement non autorisé est généralement limitée à trois mois ; au-delà, il est considéré comme autorisé à moins que le teneur de compte n'oriente l'entreprise vers des procédures amiables, des propositions de réduction progressive ou des procédures de redressement. Le coût de ces dépassements non autorisés, qui peuvent financer des pertes sont susceptibles de cristalliser l'attention des TPE, car, l'apparition d'une perte étant souvent progressive, c'est potentiellement sur de petits montants qu'apparaissent les premiers rejets. Il est important pour le teneur de compte d'inciter son client à couvrir le dépassement en moins de trois mois pour éviter d'être confronté au dilemme que lui impose la jurisprudence.

Les réseaux estiment globalement difficile de fournir des taux d'acceptation des demandes de crédit. En effet, une partie importante des refus n'est pas comptabilisée, notamment quand les dossiers défavorables n'ont pas été au préalable finalisés par le client et son chargé de clientèle ou quand ce dernier refuse *ipso facto* le dossier. Ce point a d'ailleurs été mis en évidence par une expérimentation menée par le Laboratoire d'économie sociale et solidaire avec le Crédit Agricole de Franche-Comté (cf. encadré 6). Pour les établissements qui ont pu s'exprimer sur ce sujet, le taux d'acceptation est souvent compris entre 80% et 95%, avec des taux plus proches des 2/3 pour un des réseaux, mais provenant vraisemblablement d'une méthodologie différente. Pour les réseaux qui ont un processus d'octroi centralisé, la dispersion régionale des taux d'acceptation est très faible. Pour les réseaux régionaux ayant pu présenter des taux d'acceptation par région, on observe un taux d'acceptation significativement moins élevé pour l'Île-de-France, phénomène mis en avant également par l'ISM sur l'artisanat<sup>44</sup>.

Les taux de défaut<sup>45</sup> sur les crédits aux TPE sont en moyenne de l'ordre de 6%. Ces taux varient cependant fortement selon le type de crédit. Pour les réseaux qui ont pu communiquer à l'Observatoire une telle distinction, les taux de défaut ressortent comme significativement plus élevés pour les crédits de trésorerie. Ce phénomène contribue à expliquer la plus grande proportion de demandes non satisfaites sur les crédits de trésorerie. Parmi les autres types de crédits, les taux de défaut sur les crédits finançant des équipements sont plus importants que sur l'immobilier.

En termes de demandes de garanties, les pratiques diffèrent à la fois par type de crédit et par réseau bancaire. Pour l'ensemble des réseaux, il semble assez rare que des crédits d'investissements soient accordés sans garantie. La demande de garanties personnelles n'est pas non plus exceptionnelle. Elle diffère cependant en fonction des réseaux<sup>46</sup>. Pour la majorité des réseaux, moins de la moitié des crédits en nombre est accordée avec une garantie personnelle du dirigeant (sachant que des garanties personnelles ne peuvent être prises que sur les sociétés, et pas sur les entreprises individuelles). Cependant des garanties personnelles sont plus souvent demandées quand les montants de crédits sont importants, et *in fine*, si l'on pondère par les montants demandés, les garanties personnelles demandées varient de 30% à 70% des crédits selon les réseaux.

#### **Encadré 6 : Expérimentation en Franche-Comté**

Depuis 2012, le Laboratoire d'économie sociale (ESS) et solidaire a mis en place une expérimentation en Franche-Comté, en partenariat avec le Crédit Agricole, visant à mieux comprendre les formes que prend l'accès ou le non-accès au crédit bancaire des TPE. Cette expérimentation se décompose en deux phases.

Lors de la première phase, qui s'est achevée à l'automne 2013, des membres du Labo d'ESS ont interviewé les agents du Crédit Agricole, qu'ils soient dans les agences bancaires au contact des TPE ou à la direction des engagements. Les banquiers interrogés ont détaillé les procédures en vigueur et la politique du crédit qui était menée par leur établissement. L'analyse qui a été conduite par le Labo d'ESS a conduit le Crédit Agricole à retenir notamment les conclusions suivantes :

<sup>44</sup> ISM, DGCIS, Ibid

<sup>45</sup> Les encours en défaut sont les encours avec retard de paiement de 90 jours consécutifs, ou concernés par une procédure collective, ou pour lesquels il y a un abandon de créance.

<sup>46</sup> A titre illustratif, un des réseaux accorde 70% de ses facilités de caisse sans garantie, et 43% de ses crédits d'investissement sans garantie. Un deuxième réseau indique que 54% de ses crédits sont sans garantie. Un troisième réseau indique que 63% de ses crédits d'investissement sont sans garantie, tout comme 83% de ses crédits de fonctionnement.



- il ressort un manque de traçabilité au sein du système informatique des dossiers qui n'ont pas été accompagnés par la banque – qu'ils aient été filtrés par le conseiller clientèle ou après un examen par la direction des engagements –, et donc une difficulté à évaluer la part des TPE en difficulté d'accès aux crédits bancaires. La banque se prive ainsi d'une information utile qui pourrait la conduire à améliorer ses processus d'accompagnement des TPE.

- La collaboration, déjà existante, du Crédit Agricole avec les réseaux d'accompagnement de l'économie sociale et solidaire manque encore de pragmatisme et de liant au plus près du terrain : face à la multiplicité des dispositifs et organismes en charge de l'accompagnement des TPE, les conseillers du Crédit Agricole ne savent pas toujours orienter utilement leurs clients vers ces réseaux quand ils sont susceptibles d'y trouver de l'aide, et ne reçoivent pas de façon appropriée ceux qui sont envoyés au Crédit Agricole par ces réseaux.

La deuxième phase de cette expérimentation, encore en cours, vise à mettre à profit les leçons tirées de la première phase. Dans cette perspective, le Crédit Agricole a pris la décision :

- A titre expérimental sur le territoire Nord de la Franche-Comté, de garder une traçabilité de toutes les sollicitations de crédits des TPE quelles qu'en soit la nature, y compris pour celles qui n'aboutissent pas<sup>47</sup>. L'objectif de cette collecte de données est, notamment, d'avoir un regard sur le devenir des projets non aboutis en lien avec les réseaux, et de pouvoir ainsi mieux analyser l'efficacité du dispositif d'accompagnement des TPE, avec pour ambition d'en tirer les enseignements en terme de politique de crédit, de processus et de formation.

- De rencontrer individuellement tous les mois chacun des réseaux d'économie sociale et solidaire, afin d'échanger de l'information sur les dossiers en cours et d'améliorer ainsi au plus près du terrain les synergies au profit de l'accompagnement des TPE.

## **ii. L'essentiel des dossiers de demande de crédit sont traités dans des délais très courts, mais des délais supérieurs à 15 jours ne sont pas exceptionnels**

Sur la question très sensible pour les TPE des délais de réponse, les différents réseaux disent répondre dans des délais très courts pour les petites demandes<sup>48</sup>. Pour différents types de petits dossiers, la plupart des réseaux ont d'ailleurs pris des engagements en termes de délais et mis en place des procédures fortement automatisées, par exemple : réponse immédiate pour certains crédits en ligne, délai de 24h pour des crédits d'investissement corporel de moins de 50 K€, ou 48h pour des crédits inférieurs à 40 K€ avec une évaluation satisfaisante du risque. Ces réponses rapides sont souvent rendues possibles par l'existence de pré-autorisations des crédits en amont de toute demande du client, ces pré-autorisations servant d'ailleurs aux conseillers clientèles pour aller démarcher les TPE.

Les délais sont en revanche nettement rallongés (de 3 à 13 jours selon les réseaux) dès que l'accord doit être donné par le siège. Dans la majorité des réseaux, des délais supérieurs à 15 jours existent. Ils sont le plus souvent liés à la complexité du dossier ou du projet. L'utilisation des scores – redoutée par les chefs d'entreprise en ce qu'elle risquerait selon eux de ne pas prendre en compte les spécificités de leur entreprise – conduit à un raccourcissement important des délais de réponses, en permettant une prise de décision davantage automatisée.

<sup>47</sup> Techniquement, le coût de mise en œuvre de ces fonctionnalités a pu être maîtrisé, le Crédit Agricole étant parvenu à opérer cette nouvelle collecte par le biais de développements limités à l'informatique de proximité.

<sup>48</sup> Les délais sont comptabilisés à réception d'un dossier complet et conforme. Cependant dans certains cas, les délais ne peuvent être comptabilisés qu'à partir du moment où le conseiller clientèle a saisi informatiquement le dossier.

La part des dossiers de financement des TPE ne pouvant faire l'objet d'une décision en agence varie fortement d'un réseau à l'autre. Deux réseaux sont très déconcentrés et ne font remonter qu'entre 5% et 10% des demandes de crédits au siège. Deux réseaux sont dans une situation intermédiaire et font remonter environ un tiers des dossiers. Un des cinq réseaux a un fonctionnement très différent et traite quasiment la totalité des demandes de crédit au niveau du siège. Si l'on exclut ce réseau, les remontées au siège correspondent à des dossiers dont l'appréciation du risque au niveau du score est plus dégradée ou dont le montant est élevé.

Globalement, la tendance actuelle des réseaux exprimée par les responsables de la clientèle TPE auditionnée par l'Observatoire est de décentraliser au maximum les décisions de crédits en responsabilisant les chargés de clientèles et les directeurs d'agence. Certains réseaux ont ainsi augmenté les délégations de pouvoirs aux chargés de clientèles et aux directeurs d'agences. Des réseaux ont également donné des objectifs sur la proportion de dossiers qui doivent être traités au niveau de l'agence et même au niveau des chargés de clientèles, car les directeurs d'agence ont parfois des réticences à laisser trop de marge de manœuvre à leurs chargés de clientèles. Le réseau bancaire qui centralise au siège quasiment toutes les décisions donne en cas de refus par le siège, la possibilité à la direction locale de mettre en place le dossier sous sa responsabilité. Ce mouvement vers une plus grande proximité avec les chefs d'entreprise est vu par plusieurs réseaux comme un axe stratégique, et est utilisé comme un argument commercial fort, ainsi qu'en communication.

Cette proximité ne peut être garantie que grâce à l'existence et au maintien d'un réseau d'agences assurant une excellente couverture du territoire. A titre illustratif, un des réseaux dispose de plus de 5 500 collaborateurs dans la filière Pro dont 3 600 conseillers Pro au service des clients, qui sont répartis dans 5 000 points de vente : 3 669 agences, 233 pôles, 15 agences spécialisées, et 1 113 « autres points de vente ». Un autre réseau compte environ 2 200 agences, avec une force commerciale dédiée à l'activité TPE constituée de 220 directeurs d'agence, 1 300 chargés d'affaires « Professionnels », et 400 chargés d'affaires « Entrepreneurs ».

Une convention avec les experts-comptables a été signée par certains réseaux bancaires pour un traitement rapide des dossiers de financement de faibles montants (dossier simplifié, délai de réponse réduit à 15 jours et motivation de l'éventuel refus). La mise en place de ces accords est encore en cours pour certaines banques et, en tout état de cause, le nombre de dossiers traités dans ce cadre, au vu des statistiques qui ont pu être communiquées, reste à ce stade limité. L'extension de ce dispositif à d'autres réseaux bancaires a fait l'objet d'un échange au sein de l'Observatoire.

### **iii. Les banques expliquent de plusieurs façons le fait que les frais financiers puissent parfois être plus élevés pour les TPE**

Si les statistiques agrégées ne montrent pas que les frais financiers soient pour les TPE, en proportion de leur excédent brut d'exploitation, plus importants que pour les entreprises plus grandes (cf. partie 1-d), un tel ressenti existe (cf. partie 2-b-ii).

Pour les réseaux bancaires, il est légitime que dans certains cas, les frais financiers soient plus élevés pour les TPE, et cela peut provenir :

- Avant tout de l'existence de coûts fixes par dossier, qui, exprimés en proportion de l'EBE ou du chiffre d'Affaire, sont plus importants pour les TPE.
- De la rémunération du risque décroissant avec la qualité de l'entreprise : une part importante des TPE est sous-dotée en fonds propres et les TPE ont des taux de sinistralité plus élevés.

Certains réseaux considèrent par ailleurs que les financements court terme et moyen terme sont sur le marché des TPE des moyens de conquérir et de fidéliser des clients, une partie importante du produit net bancaire provenant de la gestion des flux des TPE.

#### **iv. La gestion de leurs chargés de clientèles TPE est stratégique pour les banques**

Les différents réseaux bancaires auditionnés sont parfaitement conscients de l'importance pour eux de disposer de conseillers TPE compétents, capables à la fois de démarcher, de suivre dans la durée un chef d'entreprise, et de maintenir une relation de confiance avec lui quand bien même une partie de ses demandes pourra devoir être refusée. Les réseaux bancaires disent ainsi tous mettre l'accent sur la formation de ces conseillers, en termes de compétences techniques, mais aussi en termes de gestion de la relation avec le client. La profession bancaire est un des secteurs qui investit le plus dans la formation, bien au-delà des seuils réglementaires. Différentes initiatives concrètes ont également été prises pour garantir de bonnes relations avec les dirigeants de TPE : un des réseaux a ainsi ouvert les agendas électroniques de ses chargés de clientèles à ses clients TPE : les chefs d'entreprise peuvent ainsi fixer eux-mêmes un rendez-vous avec leur chargé de compte directement dans leurs agendas. La pratique consistant à inciter le conseiller bancaire à rendre régulièrement visite aux entreprises qu'il suit existe également.

Plusieurs réseaux indiquent avoir souffert d'un problème de *turnover* trop élevé des chargés de clientèle TPE et tous reconnaissent qu'une certaine stabilité des conseillers est souhaitable. Les durées moyennes de poste citées sont de trois ou quatre ans. Des mesures ont été prises par beaucoup de réseaux pour qu'un *turnover* bas soit atteint ou maintenu, comme une durée de poste de quatre ans minimum. Différents éléments ont pu contribuer à augmenter le *turnover* : des départs en retraite importants, la volonté des chargés de clientèle d'évoluer, l'ouverture de nouvelles agences conduisant à des mouvements importants, la concurrence dans le recrutement entre réseaux ainsi que la déconnexion de la rémunération et de l'ancienneté.

Le poste de chargé de clientèle Pro est souvent considéré comme la suite logique de la gestion d'un portefeuille de clients particuliers, et un incontournable préalable à des postes de directeurs d'agence ou de chargés de clientèles « entreprises » (i.e. PME ou ETI). Certains réseaux exigent que leurs chargés de clientèle professionnelle fassent au moins deux postes dans la filière Pro avant de pouvoir évoluer.

Peu d'information chiffrée a pu être donnée sur le temps que passent les conseillers sur une demande de prêt et son évolution dans le temps sur les dernières années, et les réponses qui ont pu être exprimées ne sont pas unanimes.

Un réseau estime ce temps en hausse du fait de la pression réglementaire de plus en plus forte. L'Ordonnance du 30 janvier 2009 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins de blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme a en effet sensiblement renforcé l'exigence des banques en termes de connaissance du client. Cela comprend la connaissance des principaux éléments d'information sur l'entreprise et leur actualisation régulière (objet et nature envisagée de la relation d'affaires, activité, Kbis, statuts, justificatifs d'adresse du siège social, éléments financiers) ainsi que la connaissance des bénéficiaires effectifs, c'est-à-dire des personnes qui détiennent le pouvoir de contrôle de l'entreprise. L'application de Bâle II a également accru le temps de traitement des dossiers avec, d'une part un accroissement formel de certaines obligations (révision au moins annuelle des notes de risques, de la valeur des biens immobiliers à usage professionnel et de toute sûreté physique) et, d'autre part une incitation à instruire les dossiers de façon exhaustive pour pouvoir justifier de notations internes des dossiers aussi favorables que

possible et de bénéficier en conséquence de moindres exigences de couverture des prêts en fonds propres.

D'autres réseaux suggèrent que ce temps de traitement est en baisse du fait de l'amélioration des procédures informatiques, de la fiabilisation accrue des processus de décision (dossiers constitués plus rapidement et réclamations en baisse) ou de la déportation des nombreuses tâches administratives au *back office*.

Un réseau chiffre à 45% le temps de travail quotidien de ses chargés de clientèle TPE sur les demandes de prêt (entretien client, montage du dossier et gestion administrative post-entretien). Un réseau a donné les ordres de grandeurs suivants pour une clientèle déjà connue : 45 minutes pour une demande de crédit court terme, 30 minutes pour un crédit moyen terme corporel de moins de 50 K€, 2 heures à une journée pour les crédits d'investissement.

#### **v. L'affacturage est-il une solution satisfaisante pour les TPE ?**

##### **Encadré 7 : Éléments de présentation de l'affacturage**

L'affacturage est un service financier fondé sur l'achat de créances commerciales. Il est fourni par des établissements de crédit spécialisés ou sociétés de financement, dont un certain nombre de filiales de groupes bancaires. L'affacturage constitue un bouquet de services modulables qui permet aux entreprises dont les clients sont d'autres entreprises ou des organismes publics, dans le cadre de leurs opérations domestiques et internationales :

- de bénéficier d'un financement d'une partie de leurs besoins de trésorerie, de façon alternative ou complémentaire au crédit bancaire classique. Il présente en particulier l'intérêt d'apporter un financement qui varie en même temps que l'activité de l'entreprise (ou plus précisément sa facturation). Cela peut permettre d'adapter le concours aux besoins de trésorerie plus finement qu'avec d'autres types de crédit ;
- d'externaliser la gestion de leur poste clients (gestion des règlements, recouvrement...), ce qui donne à l'entreprise la possibilité de se concentrer sur son cœur de métier ;
- et / ou de couvrir le risque d'impayés, sécurisant ainsi le poste client de l'entreprise.

Le rapport Charpin<sup>49</sup> a suggéré de « faciliter le recours à l'affacturage pour faire face aux difficultés croissantes d'accès au financement court terme sans collatéral ». L'ACPR<sup>50</sup> a quant à elle souligné que l'affacturage, « désormais deuxième moyen de financement court terme des entreprises derrière le découvert », « présente de nombreux atouts pour limiter les effets de l'allongement des délais de paiement et des tensions qui pèsent sur la trésorerie des entreprises ».

L'affacturage voit sa part dans le financement de court terme s'accroître fortement depuis quelques années, la production annuelle étant passée d'environ 130 Md€ en 2010 à plus de 200 Md€ début 2014 et le nombre de clients de 35 000 à 40 000, et est en phase d'accélération.

<sup>49</sup> Rapport de l'Inspection Générale des Finances sur le crédit-interentreprises et la couverture du poste clients, janvier 2013

<sup>50</sup> Conclusions de l'enquête annuelle 2012 de l'ACPR sur l'affacturage

L'affacturage, qui n'avait pas été évoqué dans le rapport de Gérard Rameix sur le financement des TPE, connaît une progression importante sur ce segment de clientèle. Selon l'ACPR, fin 2012 :

- presque 60 % des clients des factors avaient un chiffre d'affaires inférieur à 1,5M€ soit 20 600 clients professionnels et TPE ;
- l'encours de créances acquises par les factors sur les entreprises de moins d'1,5 M€ de chiffre d'affaires représentait 6,7 % de l'encours total, soit 1,7 Md€.

Au vu du ressenti de différents membres de l'Observatoire, il est vraisemblable que l'affacturage a continué à se développer sensiblement auprès des TPE en 2013 et depuis le début de l'année 2014. Un certain nombre de factors proposent de plus en plus d'offres spécifiques aux TPE s'appuyant sur les innovations technologiques, notamment en matière de dématérialisation. Ces offres diffèrent selon les établissements mais la plupart d'entre elles s'articulent autour des deux approches suivantes :

- une forfaitisation de la prestation d'affacturage afin de simplifier l'opération. Cela peut par exemple se traduire par une tarification forfaitaire mensuelle ;
- une utilisation ponctuelle de la solution d'affacturage. Dans ce cas, le client choisit en fonction de ses besoins à un instant donné, les créances qu'il souhaite voir financer.

Dans la mesure où l'affacturage permet à l'établissement financier de disposer de bonnes conditions de sécurité, il offre souvent la possibilité à la TPE de bénéficier d'un niveau de financement d'un montant supérieur à ce qui serait possible avec d'autres types de crédit (notamment le découvert).

Quelle que soit la taille de l'entreprise, le coût de l'affacturage est dans le cas général supérieur à celui d'un crédit de trésorerie, parce qu'il comprend des services supplémentaires. Le crédit délivré par le factor est rémunéré par une commission de financement, qui porte sur le montant de l'avance de fonds, alignée sur les taux proposés par les banques pour les crédits de trésorerie. Mais à cette commission de financement, s'ajoute la rémunération des autres services (garantie, gestion du poste client), notamment la commission d'affacturage assise sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Les solutions d'affacturage pour les TPE sont plus coûteuses que celles destinées aux entreprises plus importantes car le prix de l'affacturage est principalement fonction du coût du risque de l'entreprise qui a recours au factor, celui-ci étant sensiblement plus important sur les TPE. Cela génère, pour un volume d'encours plus faible, des contrôles et des diligences supplémentaires qui se répercutent sur le prix du crédit et des services offerts par les factors. Le niveau de risque plus élevé sur le segment TPE explique aussi que les offres qui leur sont dédiées comprennent souvent l'ensemble des services d'affacturage, l'établissement financier sécurisant ainsi davantage le contrat. Plusieurs représentants des entreprises, notamment la FTPE, considèrent que, même en prenant en compte le fait que la prestation du factor comprend des services de gestion du poste client et de couverture du risque, son coût global est significativement plus élevé que le financement par un crédit de trésorerie classique.

Enfin, il convient de rappeler que pour les entreprises dont les clients sont des particuliers, l'affacturage ne peut être une solution de financement. Cette part étant particulièrement importante chez les TPE, l'affacturage ne peut en tout état de cause concerner qu'une proportion plus limitée de TPE que de PME. Le rapport ISM-DGCIS montre que si 15% des entreprises artisanales ont des difficultés de trésorerie, seules 1% seraient favorables à recourir à l'affacturage. Par ailleurs pour les TPE en *BtoB*, le nombre de clients est souvent limité et fidélisé, et les entreprises artisanales craignent, en recourant à l'affacturage, de « tuer les relations ».

### 3. Au-delà des outils déjà existants pour pallier ces difficultés, quelques propositions et recommandations d'extension de bonnes pratiques

#### a. Pour faciliter le financement des TPE, de nombreux outils spécifiques existent déjà

##### i. La Médiation du crédit intervient largement auprès des TPE

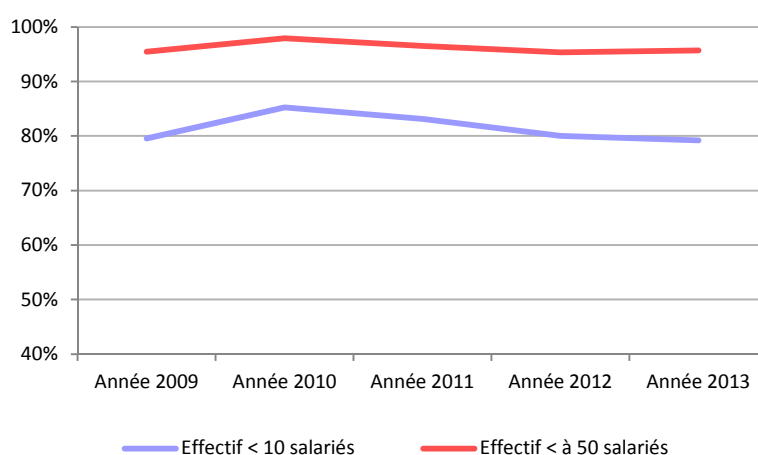
Créée au plus fort de la crise financière afin d'aider au financement de l'économie par les banques, la Médiation du crédit intervient auprès des entreprises de toute taille et de tout secteur, confrontées à des refus de financement ou à la résiliation de leurs concours bancaires existants.

La Médiation du crédit est un dispositif de proximité, relayé sur l'ensemble du territoire par les directeurs de la Banque de France qui, au titre de leur fonction de médiateurs départementaux, traitent les dossiers au plus près des entreprises concernées.

Depuis sa création en novembre 2008, plus de 43 000 entreprises ont saisi la Médiation du Crédit. Le dispositif qui aide les entreprises dans leurs relations avec les banques a permis de conforter plus de 18 500 sociétés, qui représentent un environnement social de 348 000 emplois préservés ou confortés.

Les entreprises qui y ont fait appel sont dans leur très grande majorité des TPE ou petites PME. La part des interventions en nombre de dossiers bénéficiant à des entreprises de moins de 10 salariés est de plus de 80 %. Jointe au poids des saisines d'entreprises dont l'effectif se situe entre 10 et 50 salariés, elle reflète une très forte implication au côté des petites entreprises. A fin avril 2014 le poids des dossiers relatifs à des TPE ou PME s'élève à 96%. La tendance a été assez stable au cours de la période 2009 – 2013 (cf. graphique 53).

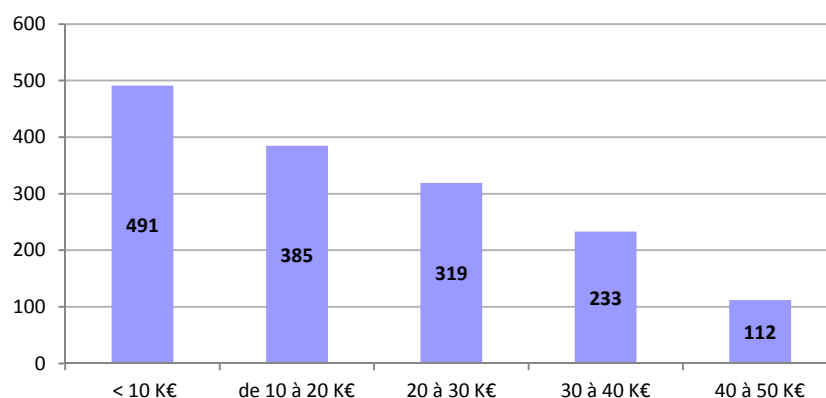
**Graphique 53 : Poids des dossiers de la Médiation du crédit relatifs aux TPE (<10 salariés) ou petites PME (< 50 salariés)**



Source : Médiation du crédit

L'examen du montant des encours de crédit qui sont l'objet des dossiers traités en médiation reflète également le positionnement de la Médiation sur les TPE : un tiers des dossiers acceptés en 2013 concerne des encours inférieurs à 20 K€, et près de 60 % des dossiers portent sur des montants inférieurs à 50 K€ (cf. graphique 54).

**Graphique 54 : Nombre de dossiers traités par la Médiation du crédit en 2013 relatifs à des encours inférieurs à 50 K€**



Source : Médiation du crédit

La Médiation du crédit, qui a pour vocation première de renouer la communication entre l'entreprise et les partenaires financiers doit en premier lieu s'assurer que l'environnement économique et financier de l'entreprise est bien connu. L'accompagnement qu'elle apporte aux entreprises – diagnostic financier, évaluation des difficultés rencontrées, analyse de leur positionnement – s'avère particulièrement déterminant pour les TPE ou petites PME, dans la mesure où elles ont moins la capacité d'évaluer ces notions par elles-mêmes, par manque de moyens ou d'accompagnement.

## ii. Les TPE sont également de grands bénéficiaires des produits de Bpifrance

Bpifrance est un outil financier qui a vocation à intervenir sur les segments de marché au sein desquels les autres acteurs financiers ne sont pas, ou peu, présents. Elle offre toute une palette d'outils aux TPE, PME et ETI (financement de la trésorerie, financement de l'investissement, renforcement de leur structure financière notamment)<sup>51</sup> et favorise une mobilisation de l'ensemble du système bancaire et des investisseurs sur les projets qu'elle soutient.

En 2013<sup>52</sup>, Bpifrance a soutenu près de 80 000 entreprises, ce qui représente une hausse de 17% par rapport à 2012. 70% des entreprises soutenues sont des TPE, soit environ 54 360 entreprises<sup>53</sup>.

L'existence de produits de financement Bpifrance pour les entreprises en création et pour les transmissions d'entreprises la positionne naturellement auprès des TPE. Au cours de ces phases risquées, la garantie est le mécanisme privilégié pour les TPE.

- Parmi l'ensemble des TPE financées par Bpifrance en 2013, 33 700 sont des entreprises en création :
  - 2 sur 3 ont bénéficié d'une garantie de crédit bancaire et 1 sur 3 d'un PCE (prêt à la création d'entreprise) ;
  - 30% appartiennent au secteur du commerce.

<sup>51</sup> L'activité de Bpifrance en faveur des entreprises se réalise à travers ses deux filiales : Bpifrance Financement (ex-Oséo) pour l'activité bancaire et d'aide à l'innovation et Bpifrance Investissement (ex CDC-E, FSI et FSI-Régions) pour l'activité d'investissement en capital. Les données relatives à l'activité de capital investissement, qui soutient les TPE en fonds propres notamment à travers une activité de capital-risque et plus marginalement une activité de capital-développement, ne sont pas exposées ici.

<sup>52</sup> Les données 2013 présentées ici ne prennent pas en compte les données d'activité du fonds ETI/GE (ex-FSI).

<sup>53</sup> Ne disposant pas d'information sur les liaisons financières, les groupes auxquels appartiennent les entités financées ne sont pas constitués. Chaque entreprise est donc réduite à son unité légale et les critères (emploi, CA, bilan) retenus pour la classification de TPE, PME et ETI sont conformes à ceux définis par le décret du 18 décembre 2008.

- Plus de 6 200 entreprises ont été financées via une garantie dans le cadre d'une transmission :
  - 9 sur 10 ont été financées dans le cadre d'un rachat de fonds de commerce ;
  - Près de 2/3 d'entre elles relèvent, à part égale, du secteur du commerce ou de l'hébergement-restauration.

Bpifrance accompagne également les entreprises tout au long de leur développement. Elle s'appuie fortement sur les banques privées, dotées d'énormes réseaux, qui leur permettent d'entretenir avec les TPE des relations de proximité et d'évaluer de façon fine le risque de crédit. Bpifrance accorde sa contre-garantie à de nombreux projets sélectionnés par les banques privées, sans distordre les choix des réseaux privés puisqu'ils gardent toujours une partie significative du risque. En réduisant le risque de la banque pour des financements généralement de faible montant, Bpifrance soutient l'accès au crédit des TPE.

- En 2013, environ 10 000 TPE matures portant un projet d'investissement ont été financées :
  - 75% ont bénéficié d'une garantie de crédit bancaire. 1 sur 4 appartient au secteur du commerce ;
  - 1 350 sont des entreprises innovantes industrielles ou appartenant aux secteurs des services aux entreprises : elles ont bénéficié d'une subvention ou d'une avance remboursable ;
  - Près de 800 sont des entreprises de croissance : elles ont bénéficié d'un prêt de développement pour financer les dépenses d'investissements immatériels. Ces prêts permettent aux entreprises d'augmenter l'envergure de leurs projets.
- 6 300 soutiens en trésorerie ont été octroyés à des TPE fragiles :
  - Dans un peu plus d'1 cas sur 4, les TPE ont mobilisé leurs créances auprès de Bpifrance pour soulager leur trésorerie. Elles appartiennent majoritairement au secteur des services et de la construction ;
  - Dans un cas sur 2 le soutien en trésorerie s'est matérialisé par une garantie de crédit bancaire visant à renforcer la structure financière des TPE.

En 2014, la hausse des plafonds de délégation de décision d'octroi de crédit devrait renforcer encore la présence de Bpifrance auprès des TPE. La décision d'octroi d'un prêt garanti est en effet déléguée par convention aux banquiers partenaires pour les prêts de petit montant. Cela signifie qu'en dessous d'un certain seuil, la banque prend elle-même la décision d'accorder la garantie de Bpifrance. Ce seuil, qui a été relevé dans les conventions de 50 K€ à 100 K€ entre 2009 et 2010, a déjà permis de démultiplier l'action de Bpifrance auprès des TPE, tout en simplifiant les démarches des TPE et en raccourcissant les délais globaux de réponses à leurs demandes de crédit. Ce relèvement a été un déterminant important du doublement des soutiens accordés aux TPE sur la période 2009 - 2010. Ce seuil est relevé à 200 K€ à partir de 2014, et deviendra effectif progressivement au rythme des signatures des nouvelles conventions.



**Tableau 11 : Résumé des actions de Bpifrance financement à destination des TPE<sup>54</sup>**

DISPOSITIFS	PHASES DE VIE DE L'ENTREPRISE	
	nombre de TPE	poids des TPE
<b>CREATION</b>		
AIDES A L'INNOVATION	110	95%
PRÊT DE DEVELOPPEMENT	210	85%
GARANTIES	21 850	98%
PRÊT CREATION ENTREPRISE	11 360	100%
<b>DEVELOPPEMENT</b>		
AIDES A L'INNOVATION	1 350	49%
COFINANCEMENT	330	15%
PRÊT DE DEVELOPPEMENT	790	28%
GARANTIES	7 510	79%
<b>TRANSMISSION</b>		
GARANTIES	6 230	85%
<b>CYCLE D'EXPLOITATION</b>		
GARANTIES	3 000	53%
FINANCEMENT COURT TERME	3 330	18%

*Une entreprise peut bénéficier de plusieurs soutiens*

Source : Bpifrance

**Tableau 12 : Description des dispositifs Bpifrance à destination des TPE**

	Description du dispositif
<b>Aides à l'innovation</b>	Dispositif visant le soutien de projets d'innovation portés par des entreprises, au stade de la faisabilité ou du développement
<b>Cofinancement</b>	Prêts à long ou moyen terme ou opérations de crédit-bail permettant le financement, en partenariat avec une ou plusieurs banques, d'investissements matériels ou immobiliers. Ils peuvent être adossés à des fonds de garantie.
<b>Prêts de développement</b>	Prêts participatifs ou des contrats de développement permettant le financement, en partenariat avec une ou plusieurs banques, d'investissements corporels de faible valeur de gage ou d'investissements immatériels. Ils sont adossés à des fonds de garantie.
<b>Garantie</b>	Dispositif facilitant l'accès au crédit en partageant le risque avec les banques.
<b>Financement de court terme</b>	Dispositifs de mobilisation de créances et préfinancement du CICE.
<b>PCE (Prêt création entreprise)</b>	Dispositif qui cible les entreprises en création et qui combine prêt et garantie de crédit bancaire.

Source : Bpifrance

### iii. Les mécanismes de garantie (SIAGI, SOCAMA), adaptés pour les TPE, ne sont pas assez connus

Afin de diminuer le risque pris par les établissements bancaires lors de l'octroi de crédits, différents mécanismes de garanties existent. Deux mécanismes de cautionnement mutuel ont été instaurés : SIAGI et SOCAMA. Les SOCAMA sont des organismes de cautionnement mutuel, à destination principalement des artisans, et sont des partenaires exclusifs des Banques Populaires. La SIAGI est à l'inverse pluribancaire.

Même s'il convient de noter que la SIAGI a été créée par et pour les artisans (capital détenu à 60% par l'APCMA<sup>55</sup> et les CMA<sup>56</sup>), les deux organismes sont plurisectoriels, les organismes mono-sectoriels ayant disparu ou s'étant adossés à une banque du fait de l'insuffisante mutualisation du risque.

<sup>54</sup> Hors fonds ETI/GE (ex-FSI) et hors établissements de recherche.

Après avoir connu une hausse de leur activité jusqu'en 2011, ces organismes de cautionnement mutuel observent depuis, une baisse de leur activité notamment en termes de nombre de dossiers garantis.

**Tableau 13 : Activité des organismes de cautionnement**

Organisme de cautionnement	Indicateurs	2011	2012	2013
<b>SIAGI</b>	Nb de dossiers garantis	5600	4300	3622
	Concours garantis	765M€	627M€	556 M€
<b>SOCAMA</b>	Nb de dossiers garantis	30679	28552	26039
	Concours garantis	877M€	792M€	742M€

Source : SIAGI et SOCAMA

Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer cette baisse.

Seules 10% des entreprises artisanales connaissent les dispositifs SIAGI et SOCAMA. Leur intervention en garantie est ainsi prescrite dans plus de 90% des cas par les établissements bancaires, ce qui nécessite que les conseillers bancaires connaissent bien ces dispositifs.

Par ailleurs, l'intégration de la garantie Bpifrance dans les processus de décision bancaire, et le rehaussement des plafonds de délégation de garantie Bpifrance aux banques (cf. supra) conduisent, à coût comparable ou inférieur, à appliquer la garantie Bpifrance plus systématiquement que celles des Sociétés de caution mutuelle sur les « petits dossiers ». Ceci est notamment le cas pour le prêt bancaire complémentaire au PCE (Prêt à la Création d'Entreprise), garanti par Bpifrance.

Ainsi, pour le rachat d'un fonds de commerce de 150 K€ sur 7 ans (avec paiement constant), le coût de la garantie pour le projet de reprise est compris : (i) entre 2,55% et 4,20% du montant du crédit pour la SIAGI pour une quotité de garantie à 50% ; (ii) entre 1,1% et 5,25% pour SOCAMA pour une garantie à 100% ; (iii) à 2,57% (0,7% par an x 7) pour Bpifrance, pour une quotité à 50%<sup>57</sup>. Même si la différence semble faible, le bas niveau des taux d'intérêt pour les prêts à moyen et long terme fait percevoir à l'entreprise et à la banque dans son offre de crédit un coût d'intervention nettement plus élevé. La faible demande de crédit des TPE dans un contexte d'activité faible, et la volonté des établissements bancaires de conserver une certaine marge sur les crédits accordés accentuent ce phénomène.

Il est ainsi vraisemblable que la SIAGI ne soit sollicitée que sur des crédits sur lesquels les banques souhaitent être particulièrement bien couvertes. Aucune demande de caution ne parvient à la SIAGI sans que des garanties soient au préalable prises, qu'elles soient personnelles et/ou professionnelles. Pour les dossiers de sociétés est demandée :

- une garantie personnelle sans nantissement dans 22% des cas,
- un nantissement sans garantie personnelle dans 9% des cas,
- un nantissement doublé d'une garantie personnelle dans 70% des cas.

L'activité des SOCAMA (qui sont liées aux Banques populaires), a par ailleurs été restreinte par les normes prudentielles de prise en compte des cautions dans les risques pondérés servant de

<sup>55</sup> Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat.

<sup>56</sup> Chambres de métiers et de l'artisanat

<sup>57</sup> La tarification des organismes de caution mutuelle inclut deux paramètres : une commission pour l'analyse du dossier et une cotisation à un fonds mutuel de garantie pour le coût du risque. Bpifrance bénéficiant de dotations publiques, n'inclut, dans sa tarification, que la commission (pas de mutualisation des risques au sein d'un fonds de garantie).

dénominateur au ratio de solvabilité<sup>58</sup>. Elle a également été affectée par la sinistralité de certains secteurs.

Au-delà des mécanismes de cautionnement mutuel et des garanties offertes par Bpifrance, d'autres mécanismes spécifiques de partage du risque existent. Le Crédit Coopératif fait ainsi une partie de ses interventions dans l'industrie au travers de coopératives financières professionnelles de garantie : ces coopératives, financées notamment par les souscriptions des sociétés du secteur qui souhaitent y participer apportent leur garantie (au maximum 50%) aux prêts accordés aux entreprises, de façon à limiter le recours aux garanties personnelles des dirigeants.

#### **iv. L'économie sociale et solidaire dispose d'outils spécifiques d'accompagnement à la recherche de financement**

Les questions relatives au financement des structures de l'économie sociale et solidaire (ESS) sont relativement différentes de celles que posent le reste de l'économie. L'ESS est par nature plus difficile à financer, parce que les personnes recrutées sont souvent plus éloignées du marché du travail et les activités souvent peu rentables. Ce champ de l'économie a néanmoins pris une importance croissante : la montée du taux de chômage structurel depuis une trentaine d'années a incité à la création d'entreprises d'insertion par l'activité économique, pour aider les populations ayant le plus de difficulté à s'intégrer sur le marché du travail. Ces initiatives, petites au départ ont pris de l'ampleur et de nombreuses associations ainsi créées, se sont aujourd'hui transformées en entreprises commerciales avec souvent plusieurs activités. L'ESS représenterait aujourd'hui 2,4M de salariés et 10% du PIB français. Le projet de loi sur l'Economie sociale et Solidaire en cours d'adoption par le parlement au moment de la rédaction de ce rapport donnera dorénavant une définition claire à l'ESS, à partir de trois critères : 1) l'utilité sociale, 2) la limitation du caractère lucratif 3) une forme démocratique de gouvernance. Cette loi offre un cadre à partir duquel de nouveaux financements vers les entreprises de l'ESS pourront être orientés. En particulier, Bpifrance gèrera un fonds de financement de l'innovation sociale.

De nombreux outils d'aide au financement des structures qui cherchent à concilier activité économique et utilité sociale existent<sup>59</sup>, parmi lesquels des réseaux visant notamment à les accompagner dans leurs démarches de demande de crédits. On peut notamment citer France Active, Initiative France, l'ADIE, les boutiques de gestion et le réseau Entreprendre. Ces réseaux accompagnent des créations d'activités relevant de l'ESS, mais plus généralement la création d'entreprise, en particulier les jeunes entrepreneurs qui disposent de peu d'expérience et de peu de capital (cf. tableau 14).

**Tableau 14 : Caractéristiques des cinq principaux réseaux associatifs d'accompagnement en 2011**

<sup>58</sup> Les Socama sont des sociétés de cautions mutuelles bien distinctes juridiquement mais garanties par les Banques Populaires. Cependant, le processus opérationnel d'instruction des demandes de cautions est intégré au processus de demande du crédit et est assuré par la Banque Populaire qui vérifie que les conditions posées par la Socama sont bien satisfaites. Or, la réglementation prudentielle prévoit la prise en compte prudentielle des cautions seulement si l'instruction des demandes est indépendante de celle du crédit. Les Socama qui ne sont pas dotées d'équipes d'analystes, ne peuvent satisfaire à ce prérequis.

<sup>59</sup> Cf. par exemple le portail pour développer l'économie sociale et solidaire [www.avise.org](http://www.avise.org)

Réseau	Activités / produits	Public cible	Activité	Gouvernance
ADIE	Prestations de financement (prêts d'honneur, microcrédits et crédits solidaires) et d'accompagnement	Le champ des plus exclus/ petits projets de moins de 10 000€ de plan de financement	47 500 personnes accueillies 14 500 accompagnées 11 000 financées.	Association unique présente sur l'ensemble du territoire (via des directions régionales et des antennes locales).
Initiative France (ex France Initiative jusqu'au 1 <sup>er</sup> octobre 2012)	Prestations de financement et d'accompagnement des créateurs, y compris avec parrainage partiel	Petits projets mais généralement de plus grande taille que ceux de l'ADIE et sans contrainte sur la situation du créateur.	47 000 personnes accueillies 52 000 accompagnées 10 400 financées	Réseau qui fédère 240 associations locales indépendantes couvrant la quasi-totalité du territoire, souvent adossées à d'autres organismes, notamment chambres consulaires, agences de développement, collectivités locales...
réseau Entreprendre	Accompagnement basé sur le parrainage et les solutions de financement L'accompagnement est obligatoire sous forme d'engagement contractuel avec le lauréat	Vise les 2 % d'entreprises créées par an à potentiel (horizon de 15 salariés au bout de 3 ans ; besoin de financement supérieur à 70 k€), hors start-up technologiques	9 700 personnes accueillies 1 250 accompagnées 560 financées	Réseau associatif : 42 représentations en France
BGE (ex Boutiques de Gestion)	Historiquement : Accompagnement sous des formes diverses : détection et orientation des créateurs et des projets, structuration des projets Possibilité de financement depuis NACRE	Plutôt de petites entreprises Tout public, y compris éloigné de la culture entrepreneuriale	88 000 personnes accueillies 57 000 accompagnées 600 financées (NACRE)	Réseau national qui fédère d'associations : 53 associations labellisées « BGE » pour 431 implantations locales sur le territoire.
France Active	Accompagner et financer : - les TPE en création et en primo développement - les associations et les entreprises solidaires Avec deux gammes de produits : des garanties de prêts bancaires ; des prêts solidaires	Personnes en difficulté / secteur de l'économie sociale et solidaire	19 000 personnes accueillies 11 600 accompagnées 5 300 entreprises financées par une garanties et/ou un prêt NACRE	Holding de 4 filiales qui sont des outils financiers d'envergure nationale (dont FAG et FAFI) + participe au CA de 40 fonds territoriaux, structures associatives créées avec les collectivités locales.

Source : Cour des comptes, Rapport sur les dispositifs de soutien à la création d'entreprise

L'étude des rapports d'activité des différents réseaux associatifs témoigne d'un avantage notable à bénéficier d'un accompagnement, au regard des indicateurs de pérennité et de création d'emplois (cf. tableau 15). A l'exception du réseau ADIE, le taux de survie à trois ans des entreprises encadrées par un dispositif d'accompagnement est significativement supérieur à la moyenne qui se situe à 66%. Même si ces résultats comportent un biais lié au processus de sélection propre à chaque réseau, l'efficacité est sans équivoque.

**Tableau 15 : Résultats des entreprises accompagnées par les réseaux associatifs**

Réseau d'accompagnement	Pérennité à 3 ans	Autres indicateurs d'efficacité
Moyenne France 2006	66%	n.a
Boutiques de Gestion	72%	1.3 emploi créé par entreprise créée
France Active	78%	1.6 emploi créé par entreprise créée
Initiative France	82%	1.7 emploi créé par entreprise créée Effet de levier moyen des prêts d'honneur : 5,9 Coût de l'emploi créé <sup>60</sup> : 1 245€
Réseau Entreprendre	89% 81% à 5 ans	6 emplois créés par entreprise créée 10.3 emplois créés par entreprise créée au bout de 3 ans Coût de l'emploi créé : 1 500€
ADIE	59%	1.3 emploi créé par entreprise créée Coût de l'emploi créé : 1 276€

Source : Cour des comptes, Rapport sur les dispositifs de soutien à la création d'entreprise

<sup>60</sup> Coût de fonctionnement de l'ensemble du réseau + perte sur fonds de prêt.

Après avoir auditionné une partie de ces acteurs du crédit accompagné, l'Observatoire considère qu'il serait contre-productif de vouloir rationaliser ces réseaux en un guichet unique, la coopération entre ces acteurs étant efficace au niveau local et leurs actions complémentaires. France Active a par exemple une activité portant sur des publics en moyenne, moins en difficulté que l'ADIE, tandis que les boutiques de gestion travaillent plus en amont des projets. L'articulation avec les réseaux d'accompagnement tels que le Réseau Entreprendre semble satisfaisante également, ce dernier étant davantage positionné sur des projets plus ambitieux, souvent *high tech*, dirigés par des jeunes ayant fréquemment une expérience dans une grande entreprise.

Les modalités de l'accompagnement proposé varient selon les réseaux et selon le type d'acteurs concernés.

France Active travaille avec ses partenaires bancaires<sup>61</sup> en leur apportant une double garantie : une garantie de qualité des projets avec l'attribution par un comité d'un label France Active, et une contre-garantie financière en cas de non remboursement de la banque par le créateur de l'entreprise financée. France Active accompagne environ la moitié des projets qui lui sont présentés, l'autre partie, composée souvent de projets qui ne sont pas assez mûrs, est redirigée vers d'autres réseaux. 78% des projets accompagnés sont des succès, et plus de la moitié d'entre eux conduisent ensuite à la création d'emplois salariés. France Active intervient largement dans les services à la personne, notamment à destination des seniors, le bâtiment, et plus généralement l'ensemble du secteur abrité de la concurrence internationale.

L'ADIE propose aux créateurs d'entreprises n'ayant pas accès au crédit bancaire classique des micro-crédits pouvant atteindre 10 K€. L'accompagnement proposé dure au maximum cinq ans, après quoi les entreprises doivent basculer sur un crédit classique. Son coût est de 1 276€, ce qui est à mettre en regard d'une création d'en moyenne 1,3 emploi par entreprise accompagnée. Le taux de pérennité des entreprises créées est de 70% à deux ans, et 59% à trois ans.

Les réseaux d'accompagnement ne sont cependant aujourd'hui impliqués que sur une faible partie des financements accordés aux TPE. La Banque de France, qui a mis en place depuis 2011 une collecte statistique spécifique relative aux micro-crédits accompagnés, estime à un peu plus d'1 Md€ au total l'encours de cette nature à fin 2013.

Outre les réseaux d'accompagnement, certains établissements de crédits consacrent une partie importante de leurs interventions à l'ESS. Le Crédit Coopératif travaille ainsi pour un tiers avec des organismes d'intérêt général (associations, mutuelles, SEM...), pour moitié avec des entreprises (y compris des sociétés coopératives), et pour le reste avec des particuliers, en privilégiant des clientèles à forte utilité sociale.

Le Labo d'ESS, un *Think Tank* qui s'est donné comme objectif de faire connaître et reconnaître davantage l'économie sociale et solidaire a également été auditionné par l'Observatoire. Il a émis l'idée d'introduire dans la loi sur l'ESS la publication régulière, coordonnée par la Banque de France, de données de crédit à un niveau infra-départemental, et distinguant les différents types de crédit. De fait, au Royaume-Uni, depuis le mois de janvier 2014, sept des plus grandes banques se sont mises d'accord pour communiquer par type de crédit et par code postal (donc à un niveau très fin) les données sur les crédits aux entreprises. L'Observatoire n'a pas souhaité retenir cette proposition. D'une part, il semble vain à l'Observatoire de penser que la publication de nouvelles statistiques, dont le coût serait de surcroît directement ou indirectement supporté par l'État, va résoudre la question de l'accès au crédit des entreprises : la publication par la Banque de France depuis trois ans

---

<sup>61</sup> France Active a noué des partenariats avec BNPP, la Caisse des dépôts, BPCE, CM-CIC, CA, LCL, les Crédit Coopératif, Bpifrance, la FBF et la Nef.

de statistiques sur le crédit aux TPE (qui montre notamment pour 2013 une bonne dynamique de ces crédits, cf. partie 2-a-i) n'a pas mis fin aux débats sur leur accès au crédit. D'autre part, la pertinence de tels indicateurs serait limitée par le fait que de nombreuses entreprises sont actives sur le territoire et demandent régulièrement un prêt dans une région (par exemple celle de la *holding*) pour financer des activités implantées dans d'autres régions (par exemple celle d'une filiale).

### ***b. L'Observatoire recommande l'extension de certaines bonnes pratiques***

Des améliorations significatives ayant été observées dans l'appareil statistique de la Banque de France, tant sur la mesure du crédit distribué aux TPE, qu'en termes d'enquêtes qualitatives sur l'accès au crédit des TPE, l'Observatoire ne considère plus aujourd'hui que de nouvelles avancées sur le plan statistique soient prioritaires.

Le dialogue qui a été établi au sein de l'Observatoire a en revanche montré que les préoccupations des chefs d'entreprise et de leurs représentants étaient souvent déjà bien perçues par les réseaux bancaires, qui, pour certains d'entre eux, ont commencé à prendre des mesures visant à y répondre. En particulier, la nécessité d'accorder une attention particulière à la clientèle de proximité, dans un contexte où les évolutions technologiques et numériques conduisent les réseaux à se restructurer semble assez partagée. L'Observatoire, dont la démarche s'inscrit dans une dynamique de collaboration constructive entre représentants du secteur financier d'un côté, et les représentants du monde de l'entreprise de l'autre, souhaite recommander l'extension de cinq bonnes pratiques des banques :

- 1) Les TPE ont souvent besoin d'avoir des réponses à leurs demandes de crédits de façon rapide, par exemple parce que leur investissement doit être fait très rapidement pour répondre à une commande précise, parce que leur besoin de trésorerie est pressant, ou parce que le chef d'entreprise souhaite monter un dossier auprès d'une autre banque en cas de refus. La plupart des réseaux bancaires ont mis en place des procédures de réponses dans des délais très courts pour certains types de demandes de petits crédits, conduisant vraisemblablement à une baisse des délais de réponse moyens. Les auditions des différents réseaux bancaires ont cependant montré qu'il subsistait un nombre significatif de cas où les délais de réponse des banques aux demandes de crédits des TPE dépassaient 15 jours. **L'Observatoire propose que les banques réaffirment leur mobilisation de donner leur réponse systématiquement dans des délais de 15 jours maximum à toutes les demandes d'ouverture ou de renouvellement de crédit, dès lors que le dossier est complet.**
- 2) Si des réponses rapides sont souhaitables, il n'en reste pas moins que les refus de crédits sont toujours douloureux pour les chefs d'entreprise, qui ont parfois du mal à en comprendre parfaitement les raisons. La qualité du dialogue entre la banque et la TPE va dépendre du degré de familiarité de l'entrepreneur avec les questions financières, mais également des compétences du chargé de clientèle et de son degré d'appropriation de la décision prise par son établissement. Les différents réseaux bancaires font déjà des efforts importants pour la formation des chargés de clientèle TPE. En revanche, le chargé de clientèle peut avoir à justifier une décision qu'il n'a pas pris seul ou qui a été prise sans lui. Les réseaux bancaires ont globalement entamé un mouvement de décentralisation croissante des décisions d'octroi de crédit qui conduit les chargés de clientèle à pouvoir décider plus souvent de façon autonome. Mais les chargés de clientèle ne peuvent pas prendre seuls l'ensemble des décisions de crédit. Afin de limiter la frustration possible des chefs d'entreprise se voyant refuser ou non renouveler un crédit, **l'Observatoire propose que les directeurs d'agence des banques accordent un entretien d'explication des refus de crédit si le chef d'entreprise en fait la demande.**

- 3) Même si le chef d'entreprise en comprend bien les raisons, un refus de crédit, peut mettre gravement en difficulté une TPE. C'est justement pour ne pas laisser les chefs d'entreprise seuls face aux difficultés de financement, que la Médiation du crédit aux entreprises a été créée. Dans la mesure où la Médiation du crédit n'est pas connue de toutes les TPE, et notamment de toutes celles qui pourraient être en situation d'avoir à y recourir, **l'Observatoire demande aux différents réseaux d'adopter une pratique simple et peu coûteuse, déjà mise en place par plusieurs d'entre eux : inscrire systématiquement sur l'ensemble des lettres de dénonciation la possibilité de recours à la Médiation du crédit aux entreprises.**
- 4) Les modes de fonctionnement des TPE étant relativement différents de ceux des entreprises plus grandes, les produits de financements bancaires qui leur conviennent ne sont pas les mêmes. Le découvert et l'affacturage qui sont fréquemment proposés aux TPE ne s'avèrent pas toujours être les solutions les plus adaptées ou les plus économes pour celles-ci. **L'Observatoire recommande aux établissements de crédits de veiller à ce que les chargés de clientèle TPE soient en capacité de proposer aux TPE des produits de financement qui conviennent le mieux à leurs besoins.**
- 5) Enfin, les représentants des chefs d'entreprise ont fortement insisté sur le fait que ceux-ci vivaient souvent très mal le départ de leurs conseillers clientèle et leur remplacement par un nouveau chargé de compte, qui ne connaît pas leur dossier. Or, du fait notamment de l'ouverture de nouvelles agences, de la volonté des chargés d'affaire d'évoluer et de la concurrence entre réseaux bancaires pour employer les meilleurs chargés d'affaire TPE, le *turnover* de cette population peut dans certains territoires ou pour certains réseaux être élevé. **L'Observatoire propose que l'ensemble des réseaux bancaires retiennent pour objectif des durées de poste d'au moins quatre ans pour les chargés de clientèle TPE.**

**L'Observatoire se propose enfin de revenir sur le sujet du financement des TPE dans un délai de deux ans. Ceci permettrait notamment d'évaluer la mise en place de ces cinq bonnes pratiques. Toutefois, s'agissant de la troisième, la mise en œuvre peut être rapide.**

# **ANNEXES**



## Annexe 1 : Lettre de mission



LE MINISTRE

Paris, le 28 NOV. 2013

Nos réf. : 2013/076861

Ch Madame,

Le Gouvernement est très attentif à l'environnement – économique et financier, juridique, informationnel – des entreprises, et notamment des très petites entreprises (TPE), qui représentent plus de 95% des entreprises françaises et constituent un enjeu majeur pour la croissance et l'emploi puisqu'elles réalisent plus de 20 % de la valeur ajoutée et de l'emploi du total des entreprises.

Grâce aux améliorations apportées au cours de ces dernières années par la Banque de France à son appareil statistique, nous disposons d'une meilleure vision du financement de ces très petites entreprises, tandis que les données collectées par l'Insee permettent de mieux comprendre cette partie importante de notre tissu productif.

L'accès au financement de ces entreprises reste cependant un sujet de préoccupation et le besoin de mieux appréhender la situation et les évolutions de ces entreprises dans leur diversité (sectorielle, géographique, etc.), leur financement et les éventuelles difficultés qu'elles peuvent rencontrer pour accéder au crédit demeure.

Il me semble que, compte tenu de sa composition rassemblant l'ensemble des parties prenantes au financement des entreprises et au regard de la qualité des travaux qu'il a déjà réalisés par le passé y compris sur ce sujet, l'Observatoire du financement des entreprises que vous présidez pourrait contribuer efficacement à la meilleure connaissance du tissu économique, en intégrant à son programme de travail un état des lieux du financement des TPE.

Il s'agirait notamment de mieux comprendre les besoins et les modes de financement de cette population d'entreprises et les conditions dans lesquelles elles se financent afin de poser un diagnostic sur les éventuelles difficultés qu'elles pourraient rencontrer ou auxquelles certaines d'entre elles seraient plus particulièrement exposées par exemple dans certains territoires ou compte tenu de leur secteur d'activité.

Mme Jeanne-Marie Prost  
Médiatrice nationale du crédit  
Présidente de l'Observatoire du financement des entreprises  
98 – 102 rue de Richelieu  
75002 Paris



139 rue de Bercy - Télédéc 151 - 75572 Paris cedex 12

Vous pourrez utilement collaborer avec la Banque de France afin de tirer parti de son expertise et ses travaux. Vous pourrez aussi proposer aux acteurs qui œuvrent à aider ces entreprises dans leur accès au financement de contribuer à ces réflexions pour en tirer des enseignements utiles dans le cadre de votre mission.

Je vous remercie par avance de l'ensemble des travaux que vous pourrez entreprendre en ce sens dans le cadre des travaux de l'Observatoire du financement des entreprises et vous prie de croire, Madame, à l'assurance de ma considération distinguée.

*P.M.*

*Pierre Moscovici*

Pierre MOSCOVICI

## **Annexe 2 : Liste des personnes auditionnées par le groupe de travail de l'Observatoire**

### **SECTEUR PRIVÉ - FINANCIER**

- **BPCE** : Dominique GARABOL, Conseiller, direction générale, banque commerciale et assurance ;
- **BPCE** : Michel ROUX (Membre du comité exécutif de BPCE et en charge des Banques Populaires) ;
- **BNP PARIBAS** : Marie-Claire CAPOBIANCO - Membre du Comité Exécutif / Directeur des Réseaux France ;
- **Crédit Agricole SA** : Jean-François RINFRAY, Directeur du marché des professionnels,
- **CM-CIC** : René DANGEL, Directeur du Réseau Entreprises ;
- **Groupe Crédit Coopératif** : Jean-Louis BANCEL – Président : / Patrick FELLOUS - Directeur du Développement du Crédit Coopératif ;
- Société de caution mutuelle pour les entreprises artisanales et activités de proximité (SIAGI) : Michel COTTET, Directeur Général
- **Société Générale** : Alain GAVEZZOTTI - Directeur du Marché des Professionnels et des TPE.

### **SECTEUR PRIVÉ NON FINANCIER**

- **Altares** : Charles BATTISTA - Directeur Relations Externes ;
- **Anacofi** (Association nationale des conseils financiers) : David CHARLET - Président
- **APCMA** (Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat) : René DOCHE - Directeur Général Adjoint et Charlene FAUQUE-WIIG - Chargée d'Etudes à la Direction des Actions Economiques ;
- **Ellisphere** : Jean-Yves BAJON - Directeur Général ;
- **Euler Hermes** : Alexis PREVESIANOS - Directeur des grands groupes et institutions ;
- **FTPE** (Fédération des Très Petites Entreprises) : Sylvain POUILLIN Vice-Président de la Fédération des TPE / Jeanne-Laure BOUHIER - Présidente de la FTPE 92 / Patrick SENICOURT président de Nota-PME / Alan NAGAM, président de la fédération des DOM ;
- **France Active** : Christian SAUTTER – président ;
- **Labo de l'économie sociale et solidaire (ESS)** : Claude ALPHANDÉRY – Président ;
- **Société Rivalis** (Réseau National de Conseil en Pilotage d'Entreprises (TPE, PME) : Damien et Lionel VALDAN - Co-dirigeants ;
- **Syndicat des Indépendants** : Jean-Guilhem DARRE – Délégué Général.

### **SECTEUR PUBLIC**

- **Bpifrance** : Annie GEAY - Directrice Evaluation et Etudes Economiques / Baptiste THORNARY - Responsable des études macroéconomiques ;
- **INSEE** (Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques) : Hervé BACHERÉ Chargé d'études à la Division des enquêtes thématiques et études transversales.
- **Banque de France** : Jacques FOURNIER, Claude PIOT, Elisabeth KREMP, Jean-Pierre VILLETTELLE

### **Annexe 3 : Composition de l'Observatoire du financement des entreprises**

#### **PRESIDENT**

Jeanne-Marie Prost - Médiatrice nationale du crédit

#### **RAPPORTEURS**

Céline BAZARD – Direction Générale du Trésor

Benjamin DELOZIER – Médiation du crédit

Elisabeth KREMP – Banque de France

#### **SECTEUR PRIVÉ - FINANCIER**

Association Française de la Gestion Financière

Association Française des Investissements en Capital

Association Française des Sociétés Financières

BNP-PARIBAS

BPCE

Caisse des Dépôts et Consignations

Coface

Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

Crédit Agricole SA

Euler Hermes

Fédération Bancaire Française

Fédération Française des Sociétés d'Assurances

Société de caution mutuelle pour les entreprises artisanales et activités de proximité (SIAGI)

#### **SECTEUR PRIVÉ NON FINANCIER**

Assemblée permanente des chambres de métiers et de l'artisanat (APCMA)

Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME)

Coe-Rexecode

Fédération des Industries Mécaniques

Groupe des Fédérations industrielles (GFI)

Mouvement des Entreprises de France (MEDEF)

Union Professionnelle Artisanale (UPA)

#### **SECTEUR PUBLIC**

Banque de France

Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services

Direction Générale du Trésor

Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

Bpifrance