

Rapport d'analyse  
de  
l'enquête sur le financement des PME

Observatoire des PME – Service Data-analyses  
Janvier 2021



SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

N° d'entreprise : 0314.595.348

  0800 120 33 (numéro gratuit)

  [facebook.com/SPFEco](https://facebook.com/SPFEco)

  [@SPFEconomie](https://twitter.com/SPFEconomie)

  [linkedin.com/company/fod-economie](https://linkedin.com/company/fod-economie) (page bilingue)

  [instagram.com/spfecoco](https://instagram.com/spfecoco)

  [youtube.com/user/SPFEconomie](https://youtube.com/user/SPFEconomie)

  <https://economie.fgov.be>

Éditrice responsable :

Séverine Waterbley

Présidente du Comité de direction

Rue du Progrès 50

1210 Bruxelles

Version internet

Introduction .....	6
1. Méthodologie de l'enquête.....	6
1.1. Univers et échantillonnage.....	6
1.2. Planning et type d'enquête .....	6
1.3. Taux de réponse et traitement des résultats.....	6
1.4. Classe de taille des entreprises .....	7
1.5. Secteur d'activité des entreprises.....	8
1.6. Genre de l'indépendant travaillant comme personne physique .....	9
2. Analyse des résultats.....	9
2.1. Caractérisation des répondants .....	9
2.1.1. Segmentation par classe de taille des entreprises .....	9
2.1.2. Segmentation par forme juridique et genre de l'indépendant travaillant comme personne physique .....	10
2.1.3. Segmentation par secteur d'activité des entreprises .....	11
2.1.4. Segmentation par âge de l'entreprise.....	12
2.2. Demande de crédit .....	13
2.3. Refus de crédit.....	21
2.4. Octroi de crédit .....	30
2.5. Garanties et indemnités de emploi .....	39
2.6. Lien entre la demande de crédit et le Covid .....	47
2.7. Connaissance des dispositions prévues par la loi .....	51
3. Conclusions et évaluation de la loi sur la base des résultats de l'enquête .....	54
3.1. Conclusions générales issues de l'enquête .....	54
3.1.1. Demandes, octrois et refus de crédit .....	54
3.1.2. Garanties et indemnités de emploi.....	55
3.1.3. La crise du Covid .....	55
3.1.4. Taille de l'entreprise.....	56
3.1.5. Secteur : l'horeca .....	56
3.1.6. Genre .....	57
3.2. Évaluation de la loi basée sur les résultats de l'enquête .....	58
3.2.1. Dispositions de la loi .....	58

## Liste des graphiques

Graphique 2.1.1. Segmentation des répondants par classe de taille des entreprises.....	10
Graphique 2.1.2. Segmentation des répondants par forme juridique et genre.....	11
Graphique 2.1.3. Segmentation des répondants par secteur d'activités sans pondération.....	12
Graphique 2.1.4. Segmentation des répondants par secteur d'activités avec pondération .....	12
Graphique 2.1.5. Segmentation des répondants par âge de l'entreprise .....	13

Graphique 2.2.1. Réponses à la question « Avez-vous demandé un crédit depuis le 1 <sup>er</sup> mars 2014 ? ».....	14
Graphique 2.2.2. Demandes de crédit depuis le 1 <sup>er</sup> mars 2014 par classe de taille des entreprises .....	14
Graphique 2.2.3. Demandes de crédit depuis le 1 <sup>er</sup> mars 2014 par secteur .....	15
Graphique 2.2.4. Demandes de crédit depuis le 1 <sup>er</sup> mars 2014 par forme juridique et par genre de l'indépendant travaillant comme personne physique.....	16
Graphique 2.2.5. Demandes de crédit depuis le 1 <sup>er</sup> mars 2014 par classe d'âge de l'entreprise ..	17
Graphique 2.2.6. Réponses à la question « Pourquoi n'avez-vous pas demandé de crédit bancaire ? ».....	18
Graphique 2.2.7. Montant du crédit demandé par classe de taille des entreprises .....	19
Graphique 2.2.8. Montant médian du crédit demandé par secteur .....	20
Graphique 2.2.9. Réponses à la question « Quel type de crédit avez-vous demandé ? » .....	21
Graphique 2.3.1. Réponses des organismes financiers aux demandes de crédit.....	22
Graphique 2.3.2. Refus de crédit par classe de taille des entreprises.....	22
Graphique 2.3.3. Refus de crédit par secteur d'activité.....	23
Graphique 2.3.4. Refus de crédit par classe d'âge de l'entreprise .....	24
Graphique 2.3.5. Réponses à la question « Avez-vous été informé des raisons du refus à la demande de crédit ? » .....	25
Graphique 2.3.6. Ventilation des PME n'ayant pas reçu d'informations à la suite d'un refus de crédit par classe de taille.....	25
Graphique 2.3.7. Réponses à la question « L'information sur le refus de crédit était-elle formulée en des termes compréhensibles ? ».....	26
Graphique 2.3.8. Réponses à la question « Cette information sur le refus de crédit était-elle utile ? » .....	27
Graphique 2.3.9. Réponses à la question « Comment avez-vous été informé du refus de crédit ? » .....	27
Graphique 2.3.10. Raisons justifiant un refus de crédit.....	28
Graphique 2.3.11. Démarches des entreprises à la suite d'un refus de crédit.....	29
Graphique 2.3.12. Autres modes de financement demandés après un refus de crédit .....	29
Graphique 2.4.1. Accord de crédit par secteur d'activité .....	30
Graphique 2.4.2. Montant médian de crédit obtenu par classe de taille des entreprises.....	31
Graphique 2.4.3. Type de crédit obtenu .....	32
Graphique 2.4.4. Contraintes rencontrées lors de l'obtention d'un crédit.....	33
Graphique 2.4.5. Entreprises ayant reçu la notice explicative selon la classe de taille des entreprises .....	34
Graphique 2.4.6. Réponses à la question « La banque vous a-t-elle fourni des informations sur les dispositifs publics visant à favoriser l'accès au financement de votre entreprise ? » .....	35
Graphique 2.4.7. Capacité de négociation par classe de taille des entreprises .....	36
Graphique 2.4.8. Réception et compréhension des conditions d'octroi du crédit par classe de taille des entreprises .....	37
Graphique 2.4.9. Réponses à la question « L'exemplaire du projet de la convention de crédit était-il utile ? » .....	38

Graphique 2.4.10. Réponses à la question « Le document d'information succinct reçu était-il utile ? » .....	38
Graphique 2.5.1. Réponses à la question « La banque a-t-elle conditionné votre crédit à une garantie ou à une sûreté ? », par montant reçu .....	39
Graphique 2.5.2. Type de garanties ou de sûretés demandées par la banque.....	40
Graphique 2.5.3. Réponses à la question « Avez-vous été informé sur les principales caractéristiques de la garantie et avez-vous jugé cette information utile ? », par classe de taille des entreprises.....	41
Graphique 2.5.4. Nombre d'entreprises négociant la garantie, par classe de taille des entreprises .....	42
Graphique 2.5.5. Réponses à la question « Les conditions relatives à la garantie à fournir fixées par la banque ont-elles pour effet de rendre moins facile de demander un crédit auprès d'une autre banque ultérieurement ? », par classe de taille des entreprises .....	43
Graphique 2.5.6. Réponses à la question « Avez-vous demandé la libération de la sûreté ou de la garantie ? », par classe de taille des entreprises .....	44
Graphique 2.5.7. Réponses à la question « Avez-vous remboursé complètement ou partiellement un crédit demandé de façon anticipée ? », par classe de taille des entreprises .....	45
Graphique 2.5.8. Crédit remboursé anticipativement, par secteur .....	46
Graphique 2.5.9. Problèmes liés à l'indemnité de emploi, par classe de taille des entreprises ....	47
Graphique 2.6.1. Réponses à la question « Y a-t-il un lien entre la demande de crédit et la crise du coronavirus ? » .....	48
Graphique 2.6.2. Demandes de crédit introduites à la suite de la crise du coronavirus, par classe de taille des entreprises.....	48
Graphique 2.6.3. Demandes de crédit introduites à la suite de la crise du coronavirus, par secteur .....	49
Graphique 2.6.4. Type de crédit demandé à la suite de la crise du coronavirus.....	50
Graphique 2.6.5. Lien entre la crise du coronavirus et le refus de crédit.....	51
Graphique 2.7.1. Connaissance des dispositifs prévus par la loi.....	53
Graphique 2.7.2. Connaissance des dispositifs prévus par la loi, par classe de taille des entreprises .....	53

## Liste des tableaux

Tableau 1.1. Taille selon ONSS .....	7
Tableau 1.2. Abréviations utilisées pour les secteurs.....	8
Tableau 1.3. Genre selon la BCE.....	9
Tableau 2.1. Répartition du nombre de répondants par classe de taille des entreprises.....	10
Tableau 2.2. Type de crédit obtenu par classe de taille des entreprises .....	32

# Introduction

La loi du 21 décembre 2013 relative à diverses dispositions concernant le financement des petites et moyennes entreprises, modifiée par la loi du 21 décembre 2017 (ci-après dénommée « la loi sur le financement des PME ») impose que les prêteurs et les intermédiaires de crédit fournissent des informations de manière transparente aux PME qui souhaitent obtenir un crédit.

L'objectif de cette loi est de permettre aux entreprises d'être mieux informées, d'accepter en connaissance de cause le type de crédit, les modalités des prêts, les sûretés et les garanties demandées par la banque ou de connaître les raisons d'un refus de crédit.

L'arrêté royal 10 avril 2016 précise les modalités de l'évaluation de cette loi. Celle-ci repose sur :

- une enquête organisée par sondage auprès des entreprises ;
- des chiffres, rapports et avis fournis par la Banque nationale de Belgique (BNB), le service de médiation des services financiers Ombudsfin, la Fédération belge du secteur financier Febelfin, l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) et des organisations de classes moyennes dans leurs compétences respectives.

Le Service Data-analyses de l'Observatoire des PME est chargé d'organiser l'enquête par sondage auprès des entreprises, cette enquête s'inscrit dans le cadre de l'évaluation de la loi sur le financement des PME.

Une première enquête a été réalisée en 2016, elle a conduit à des adaptations législatives qui sont entrées en vigueur en 2018.

Ce rapport de l'Observatoire des PME présente l'analyse de l'enquête menée en 2020.

## 1. Méthodologie de l'enquête

### 1.1. Univers et échantillonnage

Pour l'enquête sur le financement des PME, un cadre d'échantillonnage est déterminé à partir de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE). Trois éléments ont été utilisés dans la stratification :

- la classe de taille, déterminée sur la base de l'emploi (classe 0 à 4) et du chiffre d'affaires sur la base de la déclaration de TVA. Pour l'emploi, les données de l'Office national de sécurité sociale (ONSS) du premier trimestre 2019 ont été utilisées ;
- le genre ;
- le code NACE.

L'échantillon final contient 41.907 PME, soit 6,08 % du total.

### 1.2. Planning et type d'enquête

L'Observatoire des PME avait initialement planifié l'enquête au 1<sup>er</sup> semestre 2020. En raison de la crise du Covid-19, le lancement en a été reporté à début septembre 2020. Les entreprises reprises dans l'échantillon ont été sollicitées par courrier et invitées à participer, sur une base volontaire, à l'enquête en ligne, avant la fin octobre 2020.

### 1.3. Taux de réponse et traitement des résultats

16.161 répondants ont complété l'enquête.

Les réponses ont ensuite été passées en revue afin de ne retenir que les réponses pertinentes. Par exemple, toutes les réponses pour lesquelles le répondant a mentionné que l'entreprise visée comptait 50 travailleurs ou plus ont été supprimées. En effet, la loi sur le financement des PME ne concerne que les entreprises de moins de 50 travailleurs.

Au final, l'analyse se base sur un total de 16.080 réponses.

Ces réponses correspondent à 38,4 % de l'échantillon, soit un taux de réponse plutôt élevé pour une enquête volontaire. Il n'empêche que certaines petites strates ne sont représentées que par peu ou pas de répondants.

Un facteur « poids » a donc été calculé afin de représenter au mieux les différentes catégories de la population et de corriger les taux de réponses qui peuvent varier d'une catégorie à l'autre.

Il dépend du facteur de pondération dans l'échantillonnage ainsi que du taux de réponse dans la strate.

En raison du taux de réponse variable selon les catégories de populations, des totaux et pourcentages non pondérés peuvent donner une image tronquée de la réalité. C'est pourquoi l'analyse des données de l'enquête se basera sur le poids attribué à chaque réponse, et non sur le nombre de répondants. Seul le chapitre 2.1. sur la caractérisation des répondants mettra en parallèle les résultats pondérés et non pondérés, afin de permettre une comparaison entre les répondants effectifs et le poids qu'ils représentent au sein de l'analyse ultérieure.

## 1.4. Classe de taille des entreprises

Dans le cadre de l'enquête, nous disposons de deux informations distinctes concernant la taille des entreprises interrogées :

- les données administratives issues de l'Office national de sécurité sociale (ONSS) : il s'agit de l'information utilisée pour sélectionner l'échantillon d'entreprises à interroger. Ces données datent du 1<sup>er</sup> trimestre 2019 ;
- les déclarations des répondants : une rubrique de l'enquête consiste à vérifier la classe de taille de l'entreprise au moment de l'enregistrement de ses réponses.

Le tableau 1.1. fait le lien entre la classe de taille (de nombre de travailleurs) renseignée dans les données administratives de l'ONSS et celle rapportée par le répondant. Si les deux classes de taille correspondent dans la majorité des cas, il existe néanmoins des divergences significatives. Par exemple, parmi les 2.786 entreprises renseignées comme n'employant aucun employé et ayant répondu à l'enquête, 520 entreprises (soit 18,7 %) ont déclaré occuper 1 à 4 travailleur(s).

Ces divergences peuvent s'expliquer par diverses raisons, notamment le décalage de la date d'observation, les différences conceptuelles sur la notion de salariés (intérimaires, jobs étudiants) ou les erreurs de déclaration.

Tableau 1.1. Taille selon ONSS

Taille selon ONSS	0 employé		1-4 employé(s)		5-9 employés		10-19 employés		20-49 employés	
Taille déclarée par le répondant	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
0 travailleur	80,0 %	2.229	5,7 %	164	1,3 %	36	0,6 %	19	0,5 %	23
1-4 travailleur(s)	18,7 %	520	90,9 %	2.637	11,7 %	318	1,2 %	40	0,3 %	15
5-9 travailleurs	0,8 %	21	3,0 %	86	83,0 %	2.265	8,3 %	269	0,5 %	23
10-19 travailleurs	0,3 %	9	0,4 %	11	3,6 %	99	86,2 %	2.795	4,5 %	201
20-49 travailleurs	0,3 %	7	0,1 %	3	0,4 %	10	3,7 %	119	94,1 %	4.161
<b>Total général</b>	<b>100 %</b>	<b>2.786</b>	<b>100 %</b>	<b>2.901</b>	<b>100 %</b>	<b>2.728</b>	<b>100 %</b>	<b>3.242</b>	<b>100 %</b>	<b>4.423</b>

Source : SPF Economie.

L'analyse des données se base exclusivement sur les données rapportées par les répondants en ce qui concerne la classe de taille des entreprises parce que :

- les données issues de l'ONSS reflètent une situation passée (1er trimestre 2019) et
- le nombre de travailleurs occupés par l'entreprise est une variable évoluant rapidement.

## 1.5. Secteur d'activité des entreprises

Dans le cadre de l'enquête, nous disposons de deux informations distinctes concernant le secteur d'activité des entreprises interrogées :

- le code NACE mentionné dans la BCE : il s'agit des données renseignées dans la BCE au moment de l'échantillonnage (début 2020) ;
- les déclarations des répondants : une rubrique de l'enquête consiste à vérifier le secteur d'activité principal de l'entreprise.

Nous avons fait le lien entre le secteur d'activité renseigné dans les données de la BCE et celui rapporté par le répondant. Si les deux secteurs correspondent dans la plupart des cas, les deux subdivisions sont légèrement différentes et des divergences existent à nouveau entre les données administratives et les réponses dans l'enquête.

Les divergences peuvent s'expliquer par un décalage de la date d'observation ou encore par l'interprétation de la notion d'activité principale.

Par exemple, parmi les 875 entreprises renseignées à la BCE comme actives principalement dans le secteur des « Activités de services administratifs et de soutien », 194 entreprises (soit 22 %) se sont identifiées à la catégorie « Autre » et non à la catégorie « Services administratifs et de soutien (location, leasing, agence de voyage, emploi, sécurité ...) » dans l'enquête. Le tableau reprenant les chiffres détaillés, secteur par secteur, est disponible dans les annexes.

Les données issues de la BCE reflétant une situation passée et n'étant pas systématiquement à jour, **l'analyse des données se base exclusivement sur les données rapportées par les répondants en ce qui concerne la classification du secteur d'activité des entreprises.**

Pour faciliter la lisibilité des graphiques, nous identifierons les secteurs par des abréviations. Vous trouverez les abréviations et leur explication dans le tableau 1.2.

Tableau 1.2. Abréviations utilisées pour les secteurs

Abréviation	Activité
Autre	Autre
Comm_détail	Vente au détail
Comm_gros	Vente en gros
Construction	Entreprise de construction
Horeca	Horeca
Industrie	Industrie manufacturière
ProfLib_assur	Profession comptable ou d'assurance (comptable, fiscaliste, expert-comptable, réviseur d'entreprise, agent ou courtier d'assurance, etc.)
ProfLib_autres	Autre profession de service intellectuel libérale
ProfLib_immo	Profession libérale : agent immobilier
ProfLib_juri	Profession libérale: professions juridiques (avocat, huissier, notaire, etc.)
ProfLib_santé	Profession de santé (médecin, pharmacien, infirmier, vétérinaire, thérapeute, psychologue, etc.)
ProfLib techno	Professions techniques (architecte, ingénieur, géomètre, expert automobile, etc.)
ServAdmin	Services administratifs et de soutien (location, leasing, sécurité, agence de voyage, agence d'intérim, etc.)
ServPerso	Services personnels (salon de coiffure, salon d'esthétique, entreprise de pompes funèbres, fitness, etc.)
Trans_stockage	Transport et entreposage
Véhicules	Commerce ou réparations de véhicules

Source : SPF Economie.

## 1.6. Genre de l'indépendant travaillant comme personne physique

Dans le cadre de l'enquête, nous disposons de deux informations distinctes concernant le genre de l'indépendant travaillant comme personne physique :

- les données administratives issues de la BCE ;
- les déclarations des répondants : une rubrique de l'enquête consiste à vérifier le genre du dirigeant de l'entreprise

Le tableau 1.3. fait le lien entre le genre renseigné dans les données administratives de la BCE et celui rapporté par le répondant. Les deux données correspondent dans la majorité des cas, mais il existe néanmoins des divergences. Ainsi, parmi les 461 femmes identifiées à la BCE comme travaillant en tant qu'indépendante personne physique et ayant répondu à l'enquête, 34 (soit 7,4 %) ont déclaré que le dirigeant de l'entreprise est un homme.

Tableau 1.3. Genre selon la BCE

Genre selon la BCE Genre déclaré par le répondant	Femme		Homme	
	%	Nombre	%	Nombre
Femme	92,6 %	427	1,6 %	17
Homme	7,4 %	34	98,3 %	1.052
X	0,0 %		0,1 %	1
<b>Total général</b>	<b>100 %</b>	<b>461</b>	<b>100 %</b>	<b>1.070</b>

Source : SPF Economie.

Dans ce cas de figure, **nous avons basé l'analyse des données exclusivement sur les données administratives** et non sur celles rapportées par les répondants. En effet, le genre n'étant pas une donnée évolutive, les données administratives sont particulièrement fiables. Par contre, il est possible que le répondant ait renseigné son propre genre plutôt que celui du dirigeant de l'entreprise.

## 2. Analyse des résultats

### 2.1. Caractérisation des répondants

#### 2.1.1. Segmentation par classe de taille des entreprises

Les entreprises qui ont répondu au sondage ont été segmentées par taille selon les catégories suivantes :

- 0 travailleur
- 1-4 travailleur(s)
- 5-9 travailleurs
- 10-19 travailleurs
- 20-49 travailleurs

Ces différentes classes de taille sont représentées de manière assez équilibrée dans les réponses. Sur les 16.080 réponses, elles représentent chacune environ un cinquième des répondants, avec un nombre de réponses un peu moindre pour les entreprises n'occupant aucun travailleur et un nombre de réponses un peu plus élevé pour les entreprises de 20 à 49 travailleurs.

Pourtant, en comparant avec l'ensemble des PME belges, les entreprises de plus de cinq travailleurs sont clairement surreprésentées, au détriment des deux catégories inférieures. Ce résultat n'est pas surprenant car les entreprises de très petite taille sont toujours plus difficiles à mobiliser dans le cadre d'une enquête.

Comme expliqué dans le chapitre consacré à la méthodologie de l'enquête, les données de l'échantillon sont systématiquement recalculées selon la méthode du redressement par

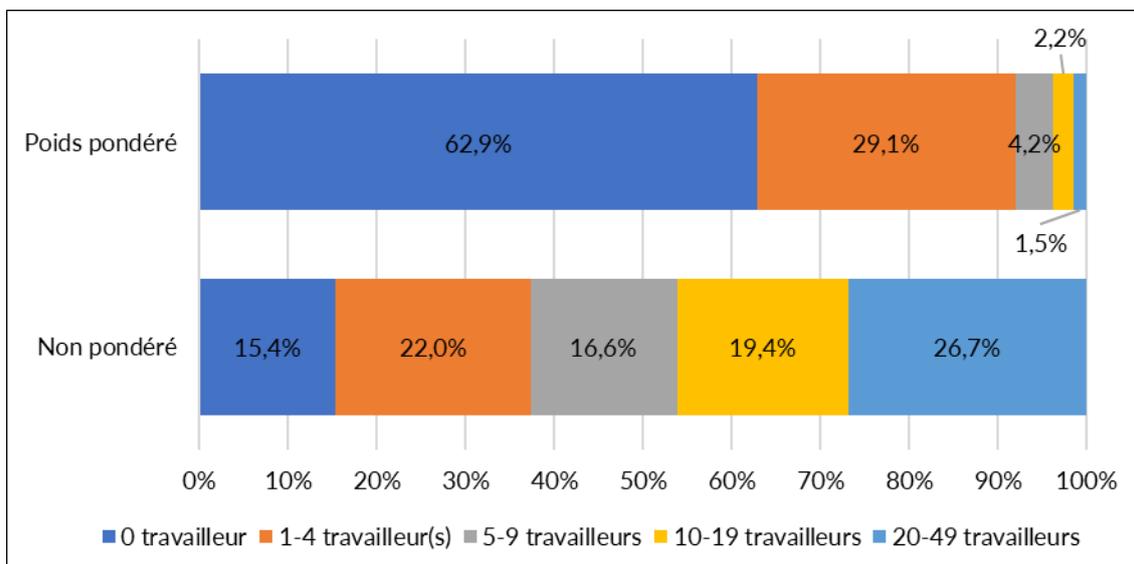
pondération afin d'assurer la représentativité de l'enquête. Cette correction permet de retrouver des proportions identiques à celles de la population-mère : le poids pondéré des entreprises de moins de 5 travailleurs est donc plus important que leur poids dans le nombre de réponses individuelles. L'inverse est vrai pour les entreprises de 5 travailleurs et plus.

Tableau 2.1. Répartition du nombre de répondants par classe de taille des entreprises

	Nombre
0 travailleur	2.471
1-4 travailleur(s)	3.530
5-9 travailleurs	2.664
10-19 travailleurs	3.115
20-49 travailleurs	4.300
<b>Total général</b>	<b>16.080</b>

Source : SPF Economie.

Graphique 2.1.1. Segmentation des répondants par classe de taille des entreprises  
En %.



Source : SPF Economie.

## 2.1.2. Segmentation par forme juridique et genre de l'indépendant travaillant comme personne physique

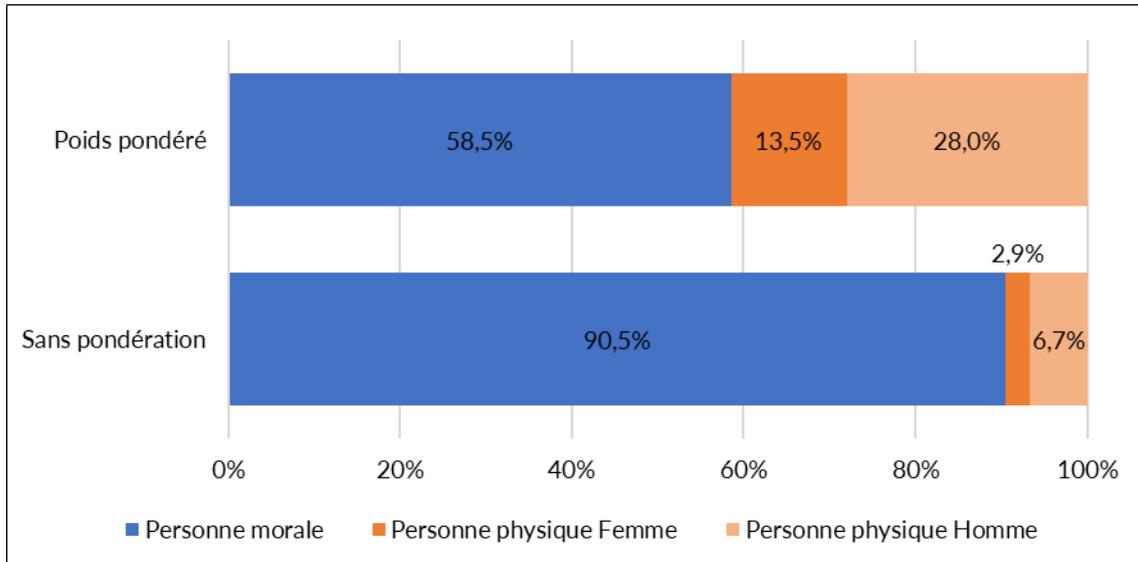
Plus de 90 % des répondants à l'enquête sont des personnes morales, tandis qu'un peu moins de 10 % sont des indépendants travaillant en tant que personnes physiques. Les sociétés privées à responsabilité limitée (SPRL) et les sociétés anonymes (SA) sont les types d'entreprise les plus largement représentés parmi les personnes morales. Les autres formes juridiques sont trop peu déclarées pour en réaliser une analyse pertinente.

Parmi les personnes physiques, 70 % des répondants sont des hommes, 30 % des femmes. Cela reflète plutôt bien la réalité de l'échantillon.

Le recalcul des données de l'échantillon selon la méthode du redressement par pondération permet d'assurer la représentativité de l'enquête.

Pour rappel, l'analyse par genre se base sur les données administratives.

Graphique 2.1.2. Segmentation des répondants par forme juridique et genre  
En %.



Source : SPF Economie.

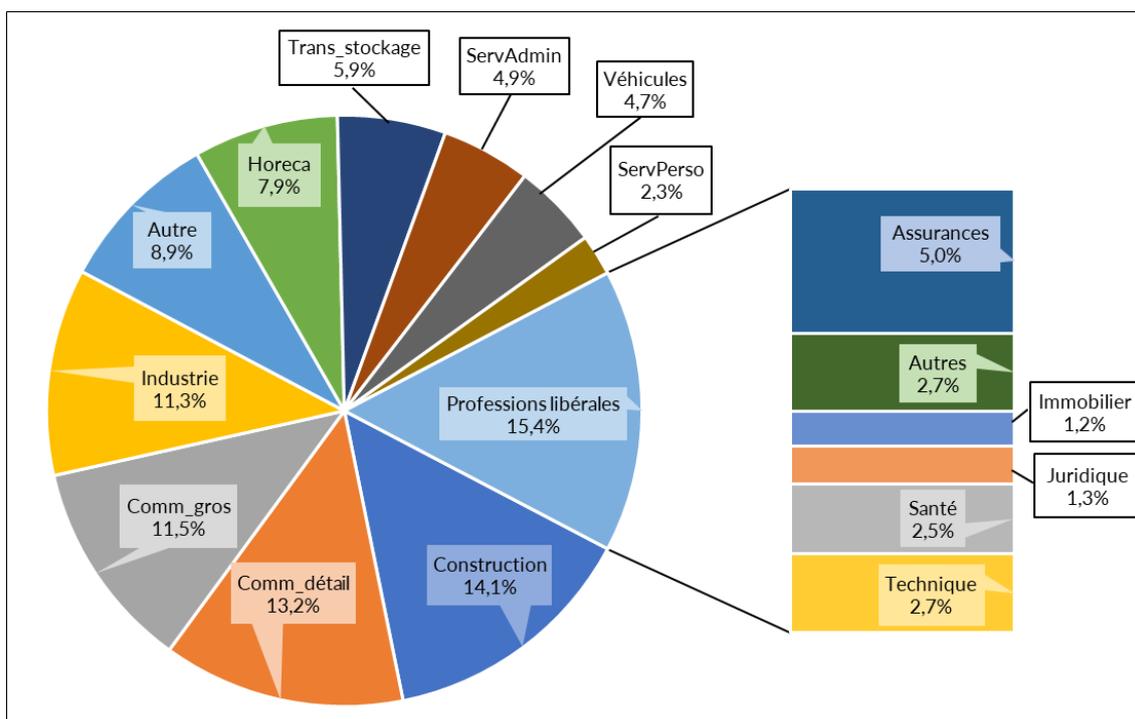
### 2.1.3. Segmentation par secteur d'activité des entreprises

Les répondants à l'enquête sont principalement actifs dans les professions libérales (15 %), la construction (14 %), le commerce de détail (13 %), le commerce de gros (11,5 %) et l'industrie (11 %).

Après pondération et afin de mieux refléter le poids réel des secteurs dans le monde économique des PME belges, les professions libérales obtiennent un poids de 25 % tandis que les poids du commerce de gros et de l'industrie tombent à 4 %.

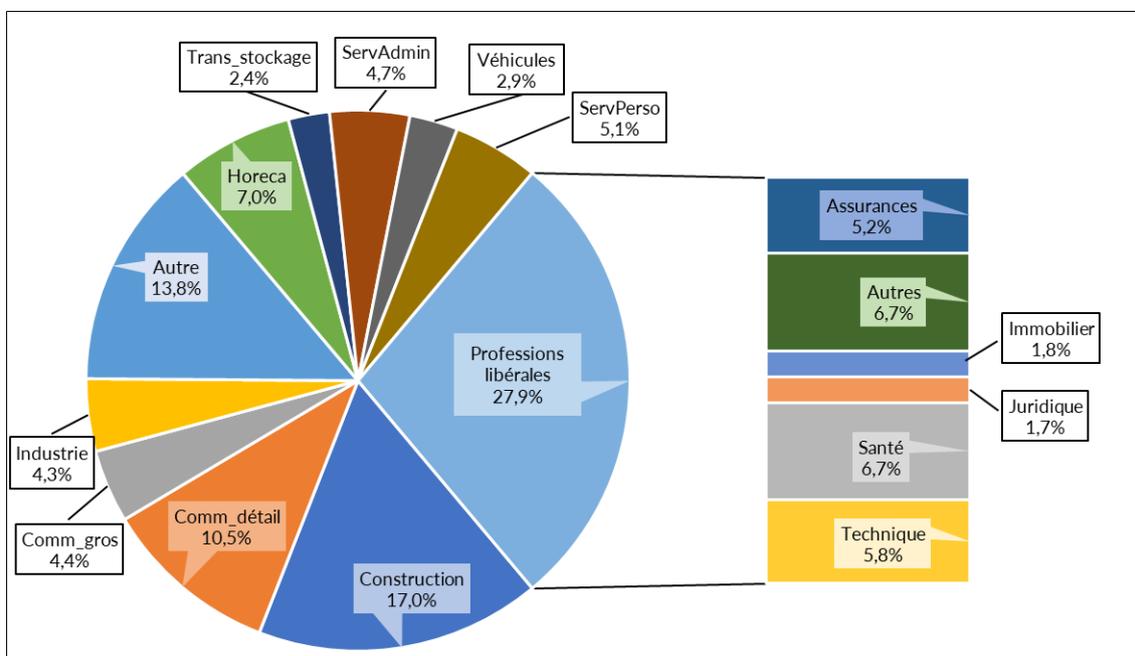
Pour rappel, l'analyse sectorielle se base sur les réponses fournies par les répondants dans l'enquête.

Graphique 2.1.3. Segmentation des répondants par secteur d'activités sans pondération  
En %.



Source : SPF Economie.

Graphique 2.1.4. Segmentation des répondants par secteur d'activités avec pondération  
En %.



Source : SPF Economie.

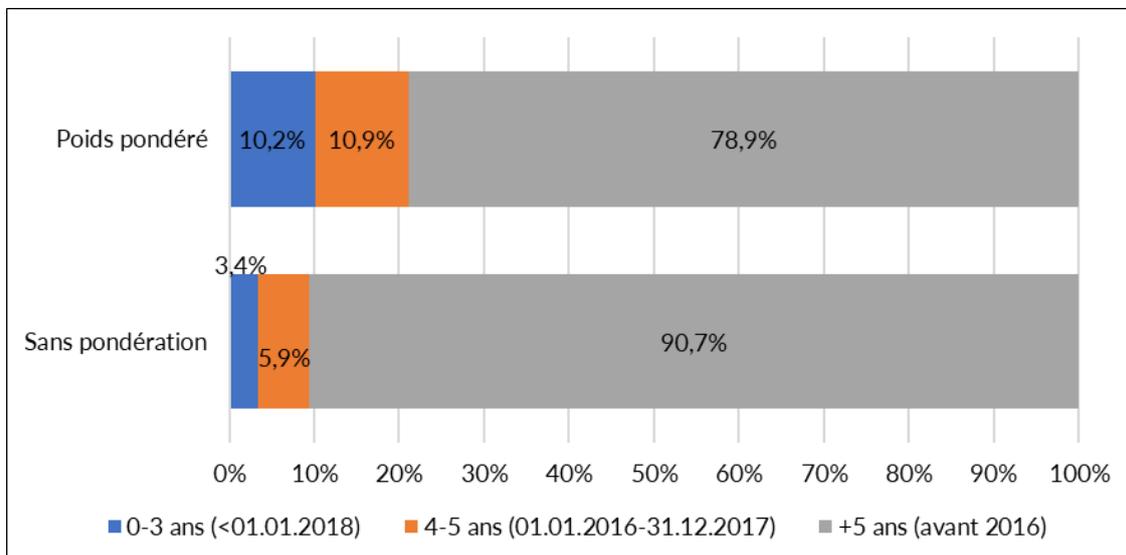
## 2.1.4. Segmentation par âge de l'entreprise

Plus de neuf répondants sur dix représentent des entreprises créées avant 2016. Les entreprises fondées à partir de 2018 et celles ayant débuté leur activité en 2016 ou 2017 ne représentent respectivement que 3,4 % et 5,9 % des répondants. Ces deux dernières catégories s'avèrent donc

sous-représentées parmi les répondants, et après redressement par pondération, représentent chacune un poids d'environ 10 %.

Graphique 2.1.5. Segmentation des répondants par âge de l'entreprise

En %.



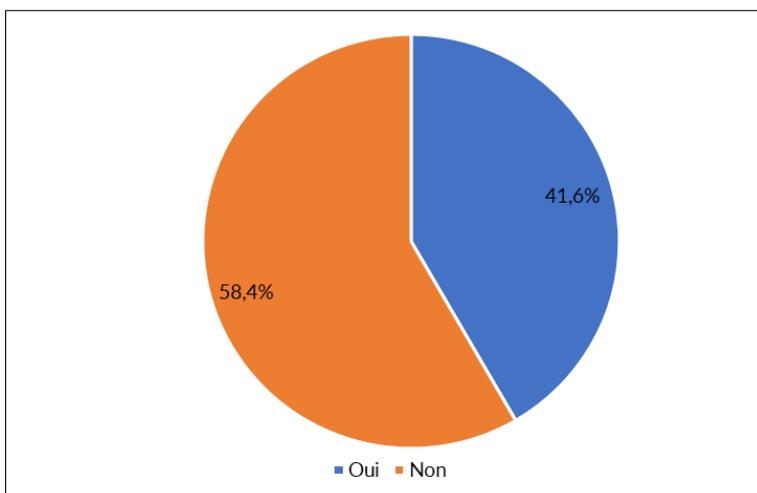
Source : SPF Economie.

## 2.2. Demande de crédit

Avez-vous demandé au moins un nouveau prêt bancaire depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 pour financer vos investissements et/ou pour financer votre cycle d'exploitation ? : analyse des réponses à la question 2.1. de l'enquête

Nous analysons les réponses à la question 2.1. de l'enquête « Avez-vous demandé au moins un nouveau prêt bancaire depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 pour financer vos investissements (bâtiments/terrains, matériel roulant, équipements...) et/ou pour financer votre cycle d'exploitation (besoin de fonds de roulement, achat de stocks, paiement de fournisseurs...) ? ».

Graphique 2.2.1. Réponses à la question « Avez-vous demandé un crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 ? »

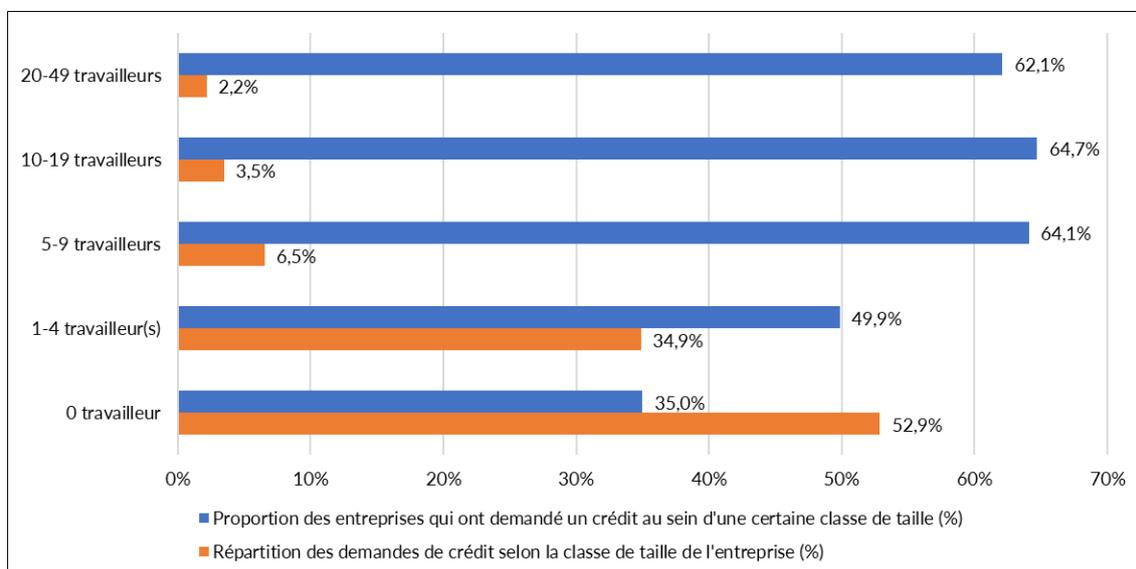


Source : SPF Economie.

Depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014, 9.410 des personnes interrogées ont demandé au moins un prêt. Si l'on tient compte de leur poids dans la population totale, ce chiffre s'élève à 41,6 %. Autrement dit, sur la base de l'enquête, 41,6 % des petites entreprises belges (jusqu'à 50 employés) ont demandé un prêt depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014.

Graphique 2.2.2. Demandes de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 par classe de taille des entreprises

En %.

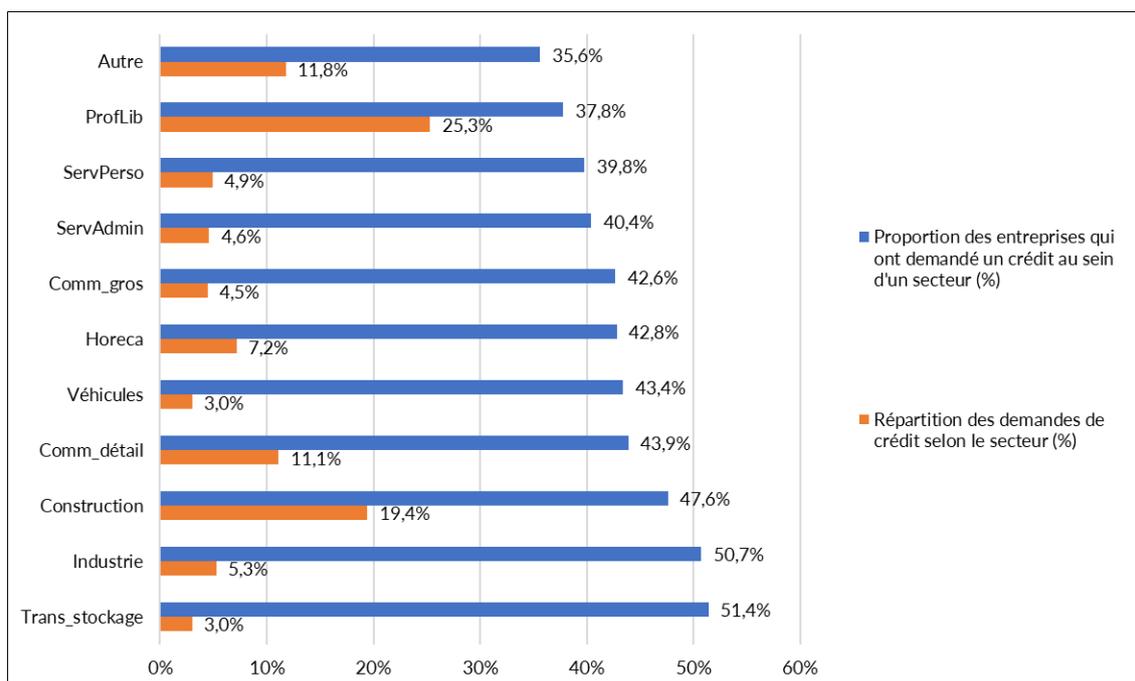


Source : SPF Economie.

La majorité des demandes de crédit sont faites par des entreprises sans travailleurs, soit 52,9 % du nombre total de demandes de crédit. Les entreprises sans travailleurs représentent 62,9 % des entreprises de l'ensemble de la population, ce qui indique une sous-représentation dans le nombre de demandes de crédit. En revanche, les quatre autres classes de taille des entreprises sont surreprésentés.

35 % des entreprises sans travailleurs ont introduit une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014. Pour les entreprises de plus de 5 travailleurs, ce chiffre est supérieur à 60 %. Les plus petites entreprises sont donc moins susceptibles de demander des prêts.

Graphique 2.2.3. Demandes de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 par secteur  
En %.



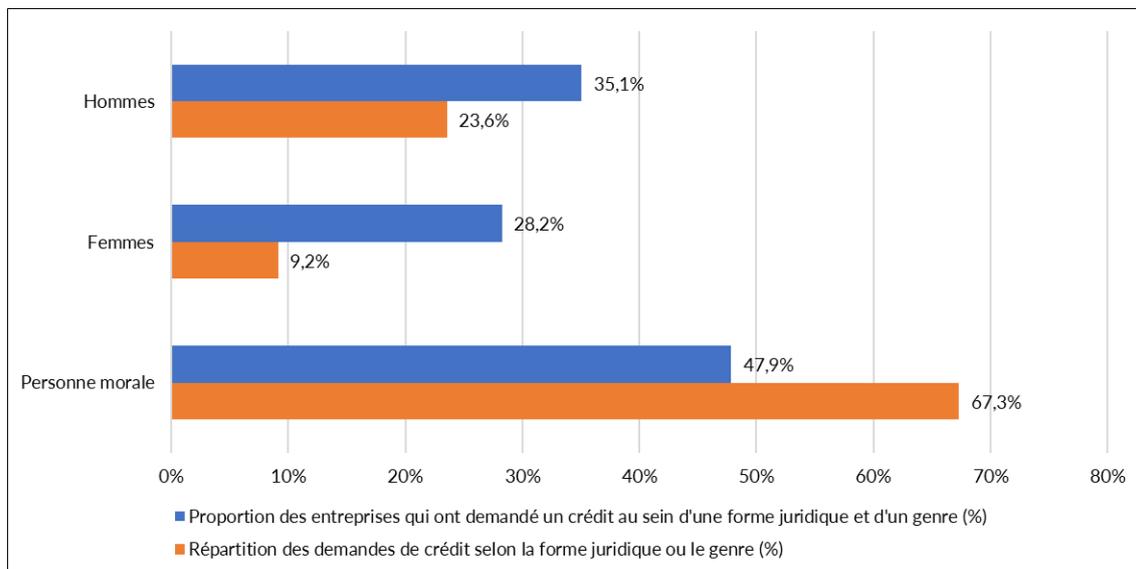
Source : SPF Economie.

Les professions libérales représentent un total de 25,3 % des demandes de crédit et sont donc légèrement sous-représentées (27,9 % de la population totale). La ventilation par secteur montre que le secteur de la construction représente près d'un cinquième de toutes les demandes de crédit (19,4 %). Le secteur de la construction est légèrement surreprésenté puisqu'il représente 17 % des entreprises de la population. Les secteurs « Autre » et « Commerce de détail » sont en troisième et quatrième position, respectivement avec 11,8 % et 11,1 % du total des demandes de crédit.

La ventilation par secteur montre également que les entreprises opérant dans le secteur du transport et du stockage sont les plus susceptibles de demander un crédit. Plus de la moitié des PME de ce secteur ont effectivement demandé un crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014. Les secteurs de l'industrie et de la construction occupent les deuxième et troisième places. En plus de la catégorie « Autre », ce sont les PME des professions libérales (37,8 %) qui ont le moins demandé de crédit.

## Graphique 2.2.4. Demandes de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 par forme juridique et par genre de l'indépendant travaillant comme personne physique

En %.



Source : SPF Economie.

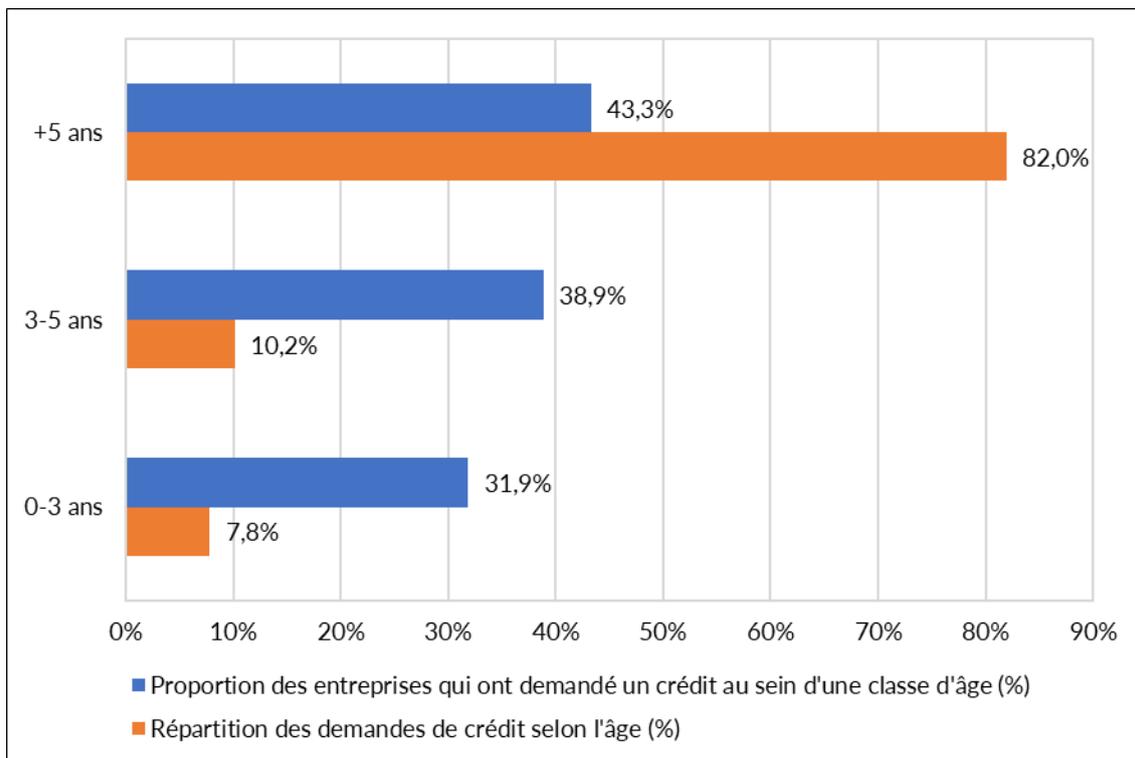
Un peu plus des deux tiers (67,3 %) du total des demandes de crédit ont été introduites par une entreprise dotée d'une personnalité juridique.

La part des personnes physiques qui ont demandé un crédit s'élève à 32,8 % dont 9,2 % de personnes physiques de genre féminin et 23,6 % de personnes physiques de genre masculin. Les personnes morales sont surreprésentées (67,3 % des demandes de crédit) alors qu'elles représentent 58,5 % du nombre d'entreprises. En revanche, les personnes physiques de genre féminin et de genre masculin sont sous-représentées, respectivement 13,5 % et 28 % du nombre total d'entreprises.

Près de la moitié des personnes morales ont soumis une demande de crédit. Le pourcentage pour les personnes physiques tombe à 32,8 %. 28,2 % des personnes physiques qui ont soumis une demande de crédit sont de genre féminin. Le pourcentage pour les hommes est de 35,1 %. Il existe une nette différence entre les personnes morales et les personnes physiques. Les personnes morales ont plus souvent soumis des demandes de crédit que les personnes physiques, 47,9 % contre 32,8 %. Parmi les personnes physiques, les hommes sont plus susceptibles de demander un crédit que les femmes.

## Graphique 2.2.5. Demandes de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 par classe d'âge de l'entreprise

En %.



Source : SPF Economie.

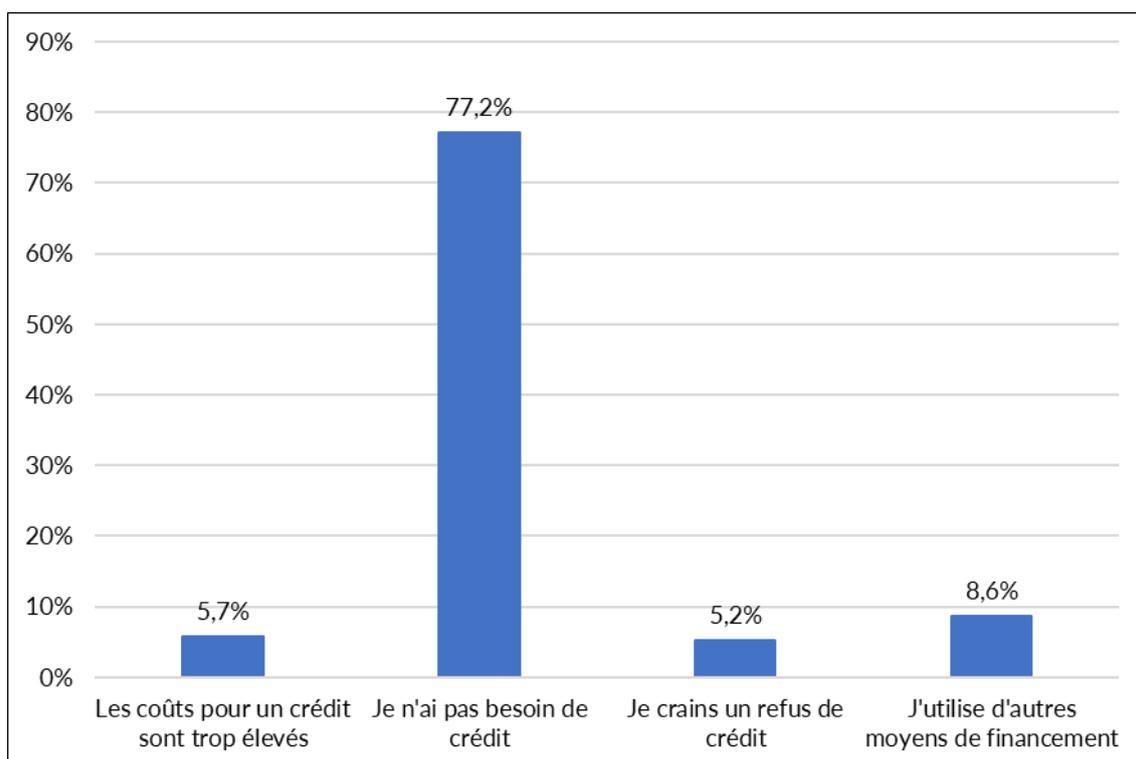
Les demandes de crédit émanant d'entreprises de plus de cinq ans représentent 82 % du total des demandes de crédit. La répartition des demandes de crédit suit largement la répartition dans l'ensemble de la population : 79 % des entreprises ont plus de 5 ans.

La probabilité qu'une entreprise demande un crédit augmente avec l'âge. Selon l'enquête, 31,9 % des entreprises de moins de trois ans ont demandé un crédit, tandis que le pourcentage pour les entreprises de plus de cinq ans s'élève à 43,3 %.

### Pourquoi n'avez-vous pas demandé de crédit bancaire ? : analyse des réponses à la question 2.2 de l'enquête

Seuls les répondants n'ayant pas soumis de demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 ont répondu à cette question. Il s'agit de 6.670 répondants avec un poids total de 58,4 % dans l'ensemble de la population.

Graphique 2.2.6. Réponses à la question « Pourquoi n'avez-vous pas demandé de crédit bancaire ? »



Source : SPF Economie.

Parmi les PME qui n'ont pas demandé de crédit, 77,2 % mentionnent qu'elles n'avaient pas besoin de crédit. 8,6 % indiquent avoir utilisé d'autres moyens de financement et, dans plus de la moitié des cas (61,8 %), elles ont eu recours aux ressources propres ou à celles d'associés existants.

Les petites entreprises choisissent de ne pas demander de crédit parce qu'elles jugent les coûts d'un crédit trop élevés, elles n'ont pas besoin de crédit ou parce qu'elles craignent un refus de crédit plus rapidement que les grandes entreprises. Les grandes entreprises, en revanche, sont plus susceptibles d'avoir recours à d'autres moyens de financement.

Seulement 5,2 % des entreprises craignent un refus de crédit. Dans le secteur de l'horeca, ce pourcentage est deux fois plus élevé (12,1 %). Dans le secteur du commerce de détail, 8,2 % des entreprises considèrent que le coût du crédit est trop élevé, ce taux est plus important que dans les autres secteurs. La crainte d'un refus de crédit est aussi forte chez les personnes physiques de genre féminin que chez les personnes physiques de genre masculin, avec près de 6 %.

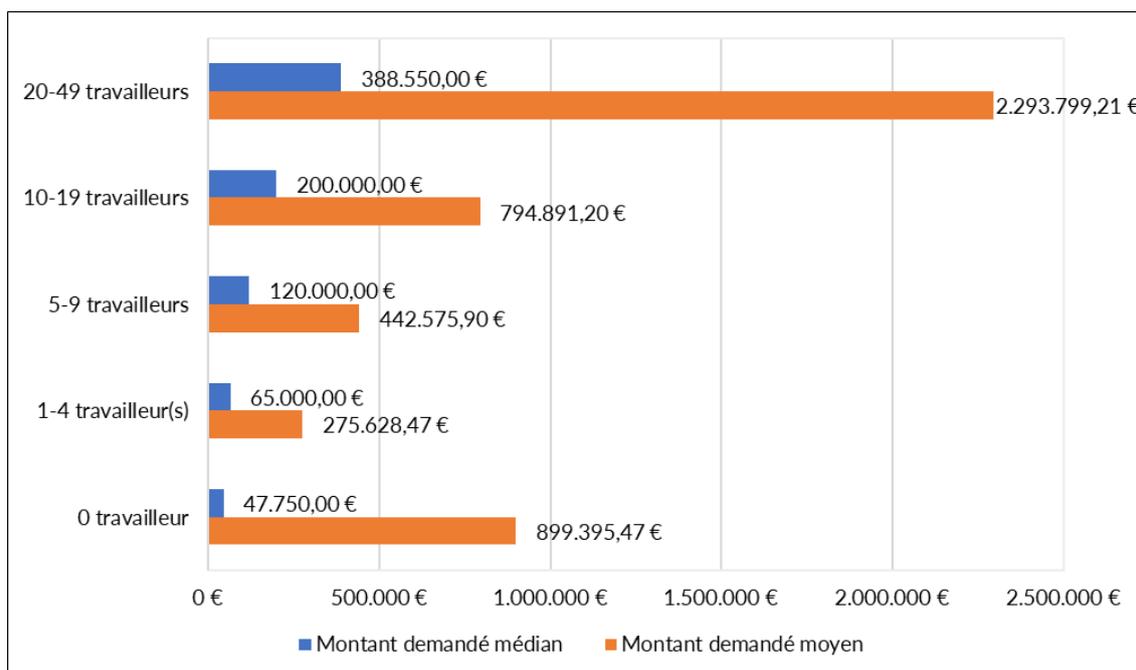
Le recours à d'autres moyens de financement concerne 10,1 % des personnes morales. Pour les personnes physiques de genre féminin, cette proportion est la même, alors que seulement 5,1 % des personnes physiques de genre masculin utilisent d'autres moyens de financement.

### Quel montant avez-vous demandé ? : analyse des réponses à la question 2.4. de l'enquête

Seuls les répondants ayant soumis une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 ont répondu à cette question. Les 9.410 répondants qui ont demandé un crédit représentent 41,6 % de la population. **Les répondants ont été invités à ne considérer dans cette question et les suivantes que le crédit dont le montant est le plus élevé** (si plusieurs crédits ont été demandés par l'entreprise).

## Graphique 2.2.7. Montant du crédit demandé par classe de taille des entreprises

En euros.



Source : SPF Economie.

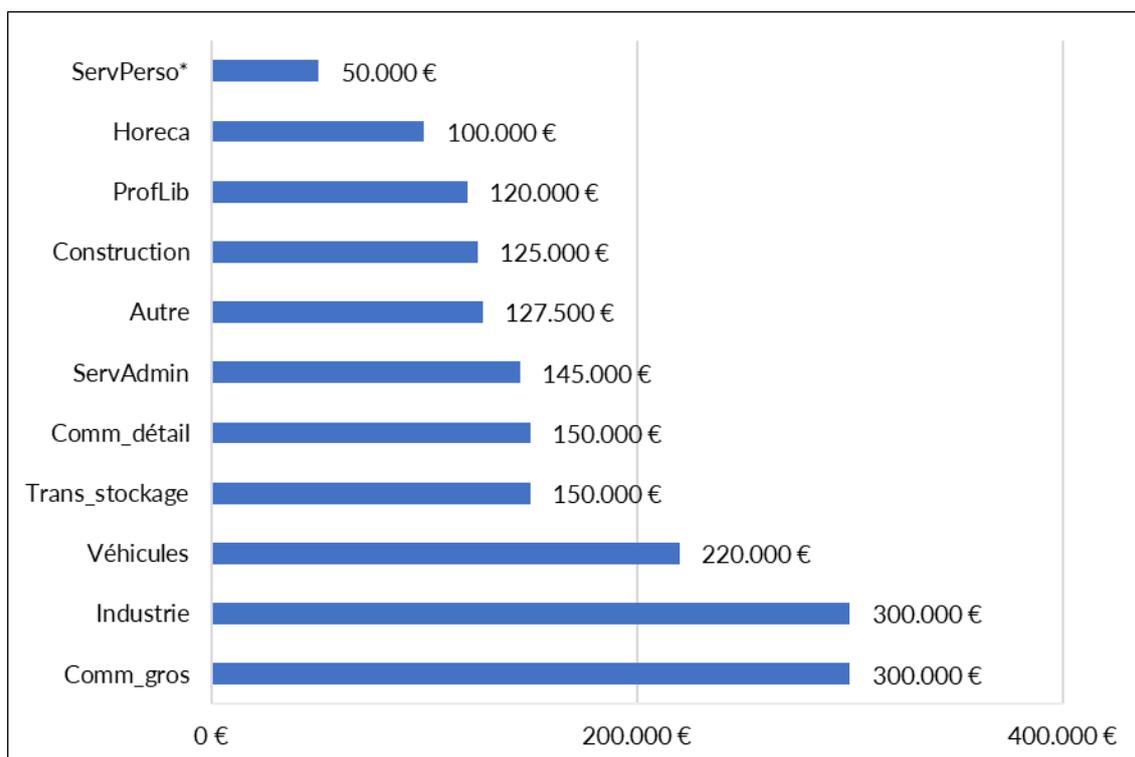
Le montant moyen d'un crédit s'élève à 1.058.210,98 euros. Cependant, la moyenne est très sensible aux valeurs aberrantes et donc peu représentative, c'est pourquoi la médiane donne une meilleure estimation des demandes de crédit. Dans l'analyse qui suit, nous utilisons uniquement la médiane, celle-ci s'élève à 150.000 euros.

La répartition en fonction du nombre de travailleurs montre que le montant médian demandé augmente à mesure qu'une entreprise emploie plus de travailleurs, passant de 47.750 euros pour les entreprises n'occupant aucun travailleur à 388.550 euros pour les entreprises qui emploient de 20 à 49 travailleurs.

Les personnes morales, plus souvent de grandes entreprises, demandent un montant médian plus élevé que les personnes physiques : 174.960 euros contre 30.000 euros. Parmi les personnes physiques, les hommes demandent un montant plus élevé que les femmes, bien qu'il y ait moins de 300 répondants dans cette dernière catégorie. Les hommes demandent un montant médian de 33.000 euros, contre 26.700 euros pour les femmes.

## Graphique 2.2.8. Montant médian du crédit demandé par secteur

En euros.



\* Dans le secteur des services personnels, seuls 202 répondants ont demandé un crédit.

Source : SPF Economie.

Les entreprises du commerce de gros et de l'industrie ont tendance à demander un montant médian plus élevé (300.000 euros). Cela peut s'expliquer en partie par le fait que dans ces secteurs, la part des entreprises de 20 à 49 travailleurs est relativement élevée par rapport aux autres secteurs. La nature des secteurs joue également un rôle : par exemple, il y a plus de biens d'équipement (comme des machines) dans un secteur que dans un autre. Le montant médian pour les services personnels doit être nuancé car le nombre de répondants dans ce secteur est trop faible pour être représentatif de l'ensemble de la population.

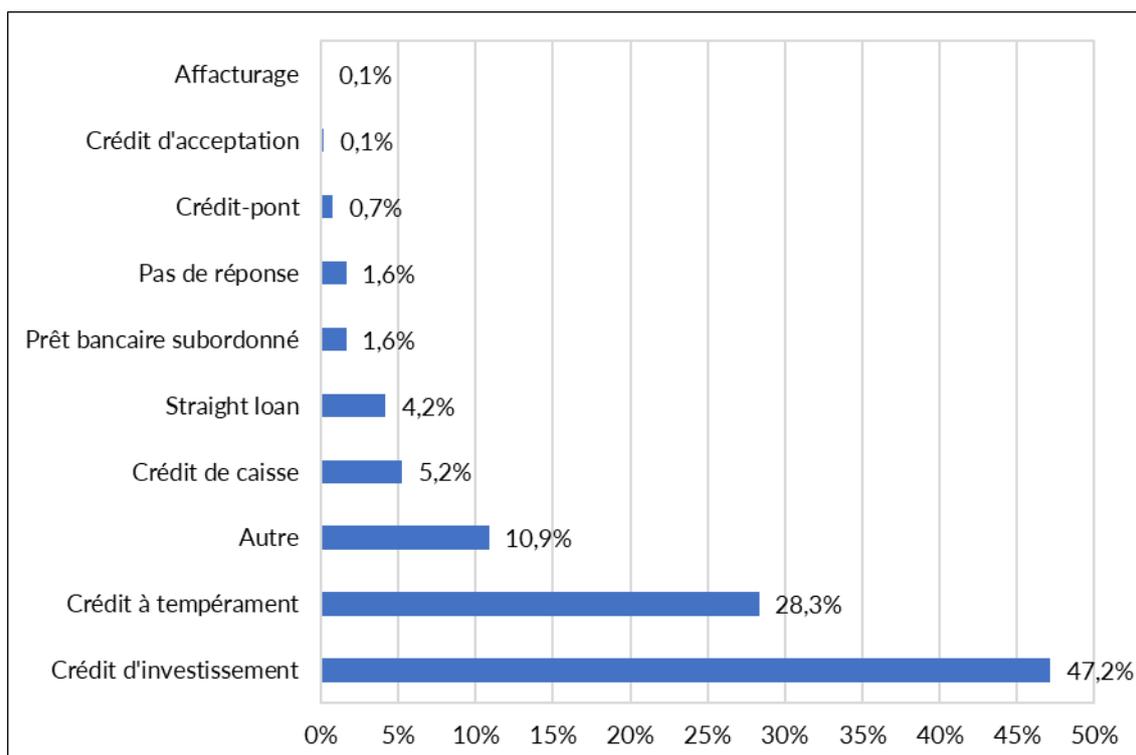
## Quel type de crédit avez-vous demandé ? : analyse des réponses à la question 2.5. de l'enquête

Cette question ne concerne que les entreprises qui ont demandé un crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014.

L'enquête démontre qu'environ trois quarts des demandes de crédit étaient des crédits d'investissement (47,2 %) ou des crédits à tempérament (28,3 %). La différence entre les deux principaux types de demandes de crédit est la plus faible parmi les entreprises sans travailleurs (32,4 % de crédits à tempérament contre 42,9 % de crédits d'investissement) et la plus importante parmi les entreprises de 20 à 49 travailleurs (14,2 % contre 57,8 %). Chez les personnes physiques, qui comptent en moyenne moins de travailleurs que les personnes morales, la part des crédits à tempérament est encore plus élevée que celle des crédits d'investissement (37,6 % contre 37,1 %). Les crédits d'investissement portent plus souvent sur des montants plus importants et peuvent donc être liés plus rapidement à des entreprises plus grandes.

L'affacturage, le crédit d'acceptation et le crédit-pont sont des formes rarement utilisées par les entreprises belges.

Graphique 2.2.9. Réponses à la question « Quel type de crédit avez-vous demandé ? »



Source : SPF Economie.

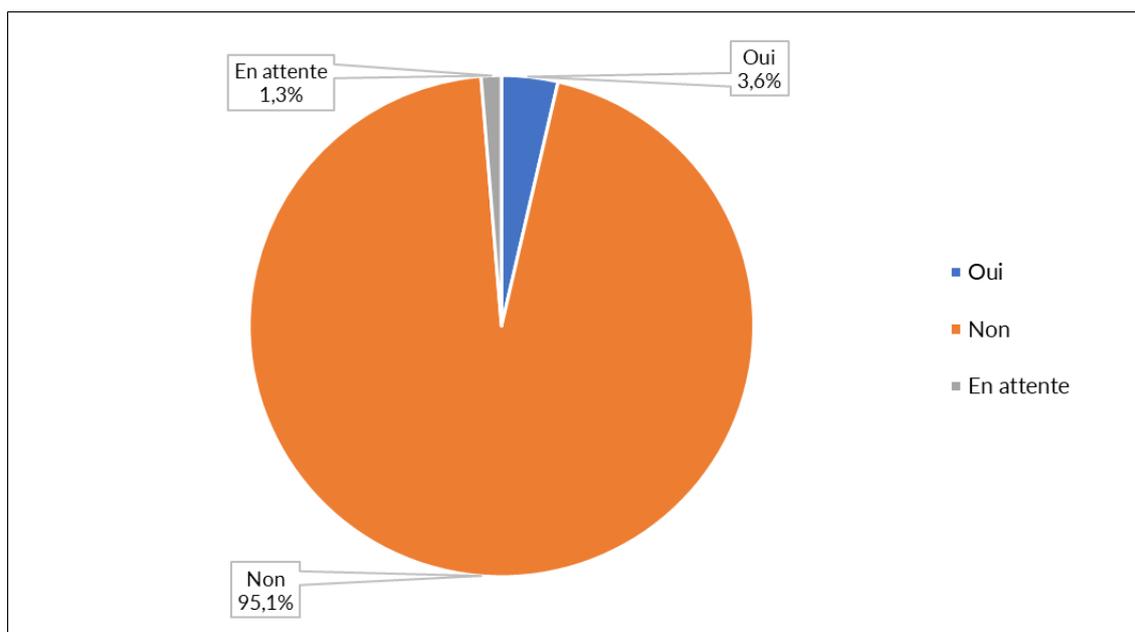
## 2.3. Refus de crédit

### Avez-vous été confronté à un refus pour le crédit dont le montant est référencé à la question 2.4 ? : analyse des réponses à la question 2.7. de l'enquête

Parmi les PME ayant fait une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014, seulement 3,6 % ont essuyé un refus, contre 95,1 % pour lesquelles le crédit a été accepté. 1,3 % de dossiers sont toujours en attente de décision au moment de l'enquête.

Ces 3,6 % de refus correspondent au poids représenté par 276 répondants. Ce faible nombre doit inciter à une extrême prudence lors de l'analyse des résultats obtenus en ce qui concerne les refus de crédit, en particulier dans les ventilations par classe de taille, secteur, forme juridique ou âge de l'entreprise. En effet, l'analyse de toute cette partie est basée sur moins de 300 répondants.

Graphique 2.3.1. Réponses des organismes financiers aux demandes de crédit



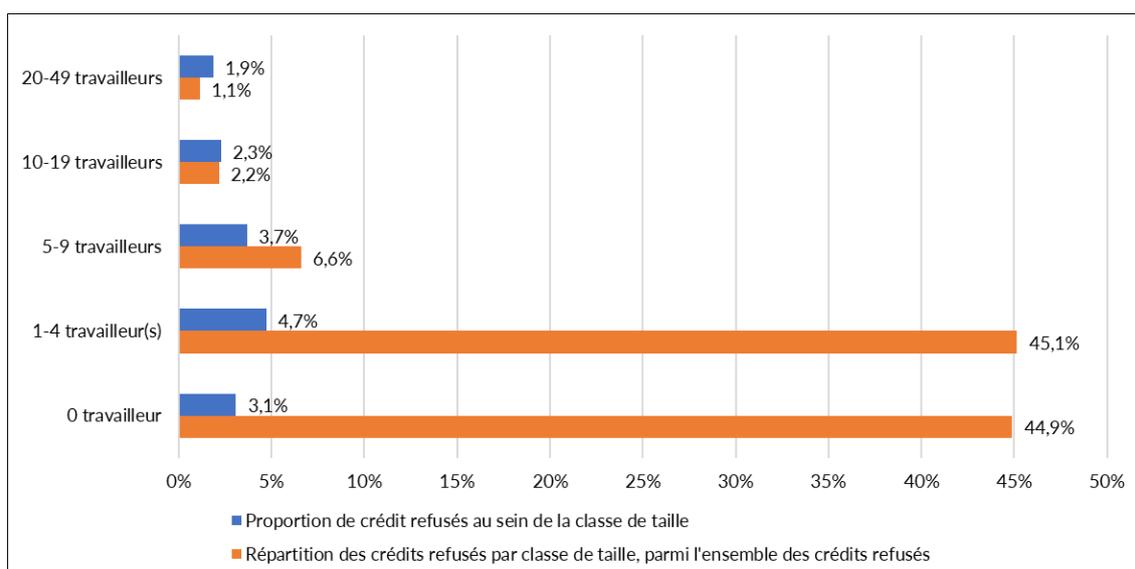
Source : SPF Economie.

La ventilation par classe de taille des entreprises révèle que les entreprises de moins de 10 travailleurs sont davantage confrontées à des refus de crédit que les entreprises de plus grande taille. Avec 4,7 % de refus, ce sont les entreprises employant entre 1 et 4 travailleur(s) qui sont les plus touchées par les refus de crédit.

À l'inverse, seulement 1,9 % des entreprises employant de 20 à 49 travailleurs et 2,3 % des entreprises occupant 10 à 19 travailleurs ont vu leur demande de crédit refusée. Enfin, parmi l'ensemble des crédits refusés, 90 % concernent les entreprises employant entre 0 et 4 travailleur(s), ce qui s'explique par leur prépondérance au sein de la population des PME belges en général mais aussi parmi les PME ayant introduit des demandes de crédit.

Graphique 2.3.2. Refus de crédit par classe de taille des entreprises

En %.



Source : SPF Economie.

La ventilation par forme juridique et par genre de l'indépendant travaillant comme personne physique révèle que la proportion de refus de crédit auprès des personnes morales (3,9 %) est

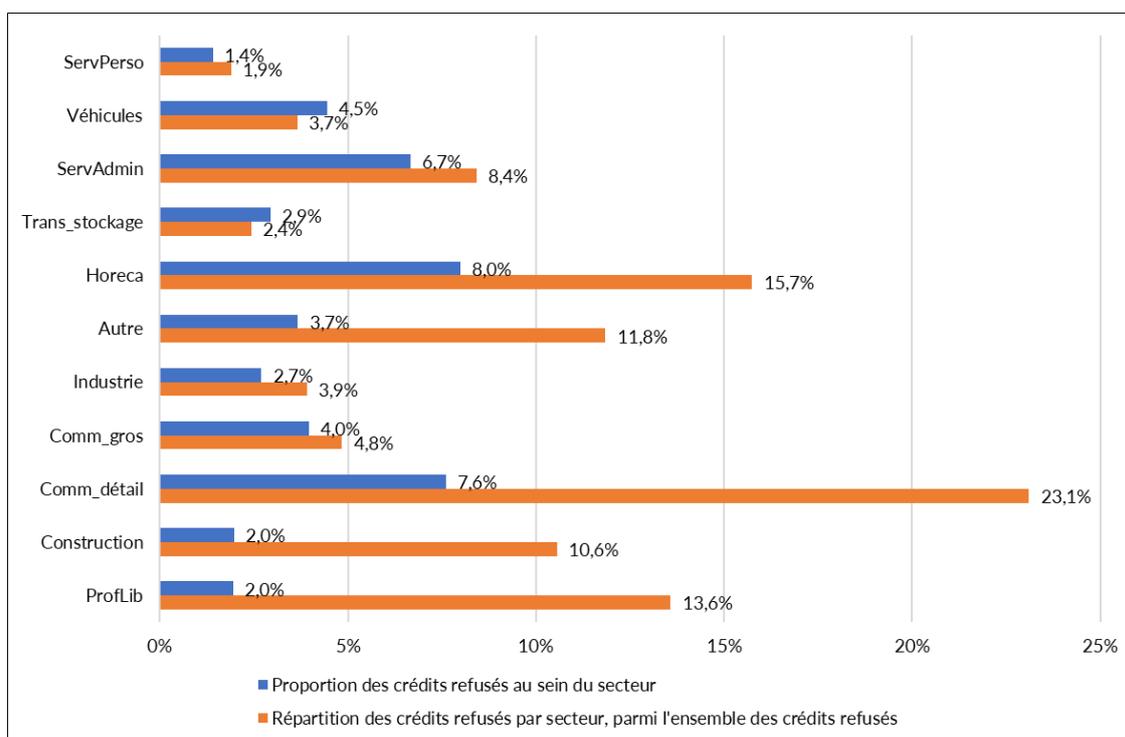
légèrement supérieure à celle des personnes physiques (3,2 %). Les hommes sont un peu plus nombreux à être confrontés à un refus de crédit (3,4 %) que les femmes (2,6 %), si on se réfère à totalité des crédits demandés par genre. Sur l'ensemble des crédits refusés, 71,6 % concernent des demandes de crédit introduites par des personnes morales contre 28,4 % des demandes des personnes physiques.

Au niveau des secteurs d'activités, l'horeca (8 %), le commerce de détail (7,6 %) et les services administratifs (6,7 %) présentent les taux de refus les plus élevés. Ce qui fait d'ailleurs écho à la proportion particulièrement élevée de PME actives au sein de l'horeca qui indiquent n'avoir pas demandé de crédit par crainte d'un refus (voir le chapitre 2.2. sur la demande de crédit). Les services personnels (1,4 %), les professions libérales (2 %) et la construction (2 %) sont les secteurs avec les taux de refus les plus faibles. Sur l'ensemble des refus de crédit au sein des secteurs, le commerce de détail (23,1 %), l'horeca (15,7 %) et les professions libérales (13,6 %) sont les secteurs les plus représentés.

Le commerce de détail et l'horeca sont donc surreprésentés dans les refus de crédit, puisqu'ils représentent 11,1 % et 7,2 % des demandes de crédit. Les professions libérales, qui représentent un quart des demandes de crédit, sont par contre extrêmement sous-représentées dans les refus (13,6 %).

### Graphique 2.3.3. Refus de crédit par secteur d'activité

En %.

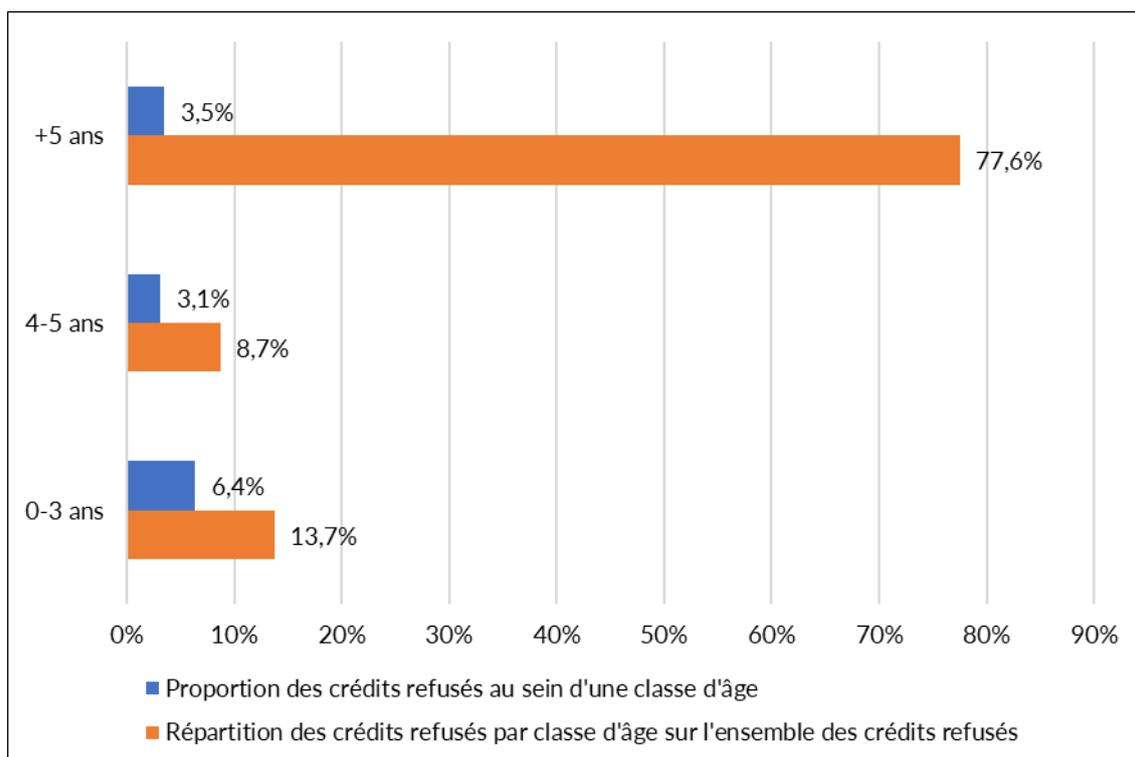


Source : SPF Economie.

Enfin, la ventilation par classe d'âge de l'entreprise indique que les jeunes entreprises (entre 0 et 3 ans) sont les plus exposées à un refus de crédit, avec un résultat de 6,4 % contre 3,1 % pour les entreprises de 4 à 5 ans et 3,5 % pour les entreprises de plus de 5 ans. Sur l'ensemble des refus, les entreprises de plus de 5 ans sont les plus représentées avec 77,6 %, suivies par les entreprises de 0 à 3 ans avec 13,7 % et enfin les entreprises de 4 à 5 ans avec 8,7 %.

### Graphique 2.3.4. Refus de crédit par classe d'âge de l'entreprise

En %.

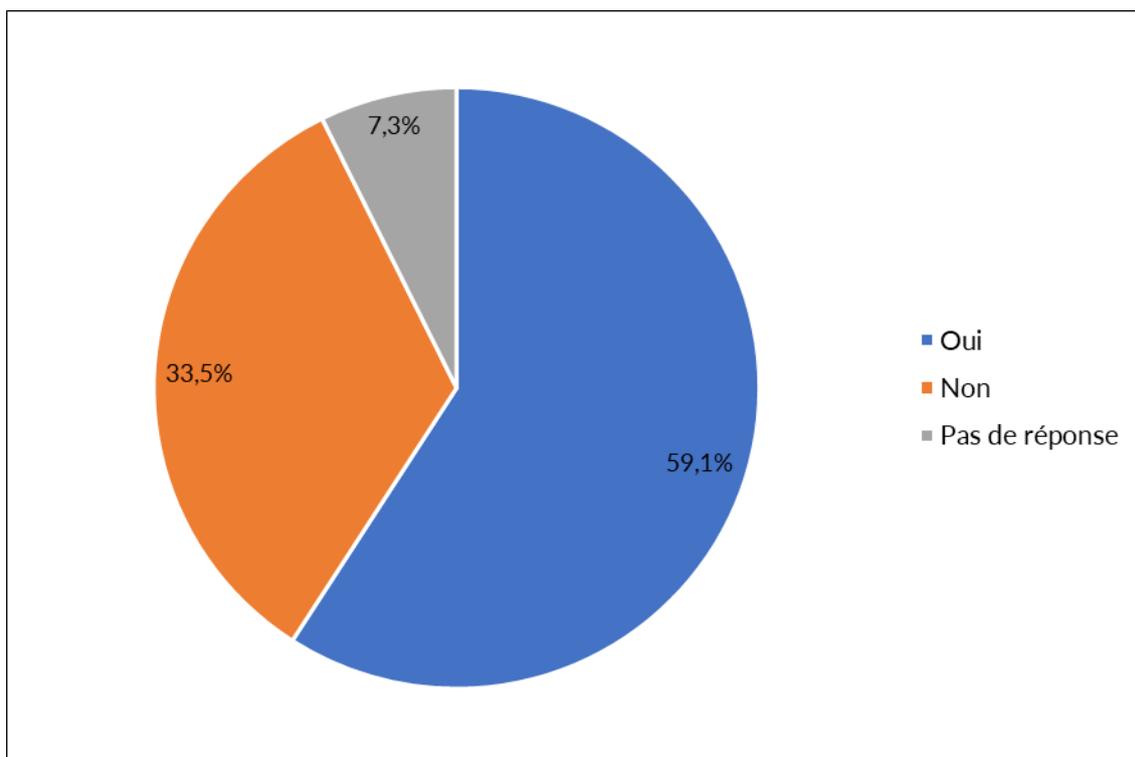


Source : SPF Economie.

### Avez-vous été informé des raisons de refus de crédit ? : analyse des réponses à la question 3.2. de l'enquête

Une PME sur trois (33,5 %) n'a pas reçu d'explications concernant les raisons pour lesquelles sa demande de crédit n'a pas été acceptée, contre 59,1 % ayant reçu des explications et 7,3 % n'ayant pas répondu à la question. Cette proportion d'entreprises n'ayant pas reçu d'explications est élevée, étant donné que la loi impose aux prêteurs et aux intermédiaires de crédit d'informer les emprunteurs des raisons sous-tendant un refus de crédit. Ces résultats confirment la conclusion de l'étude réalisée par l'Union des classes moyennes (UCM) : l'UCM constate que des refus ne sont pas motivés et conclut qu'il convient que les banques respectent l'obligation de motivation prévue par la loi.

Graphique 2.3.5. Réponses à la question « Avez-vous été informé des raisons du refus à la demande de crédit ? »

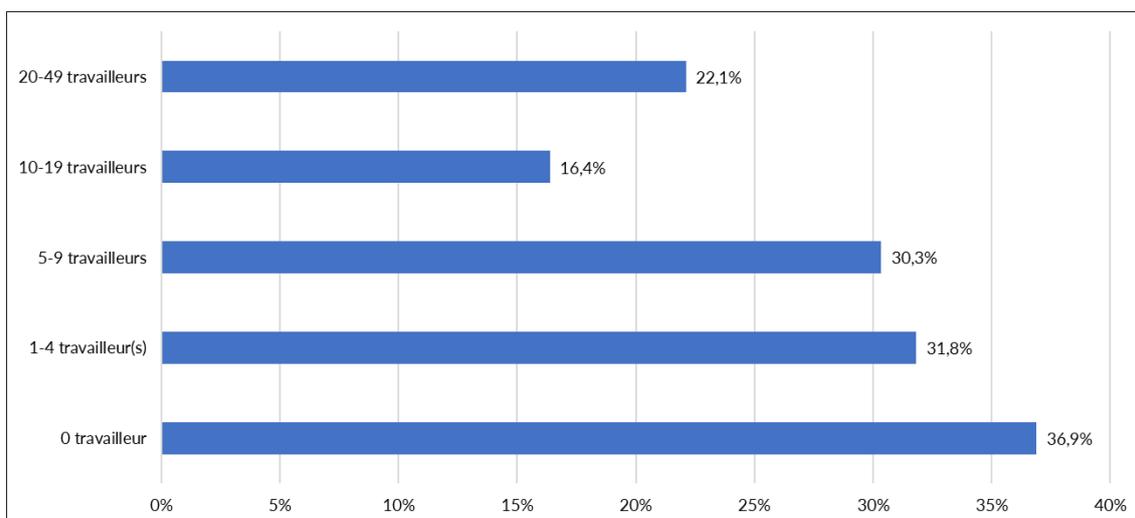


Source : SPF Economie.

La ventilation par classe de taille révèle que plus de 30 % des entreprises de moins de 10 travailleurs n'ont pas reçu d'informations, contre 16,4 % des entreprises occupant de 10 à 19 travailleurs et 22,1 % des entreprises occupant de 20 à 49 travailleurs. Les entreprises de plus petite taille reçoivent donc moins souvent des explications concernant leurs refus de crédit.

Graphique 2.3.6. Ventilation des PME n'ayant pas reçu d'informations à la suite d'un refus de crédit par classe de taille

En %.

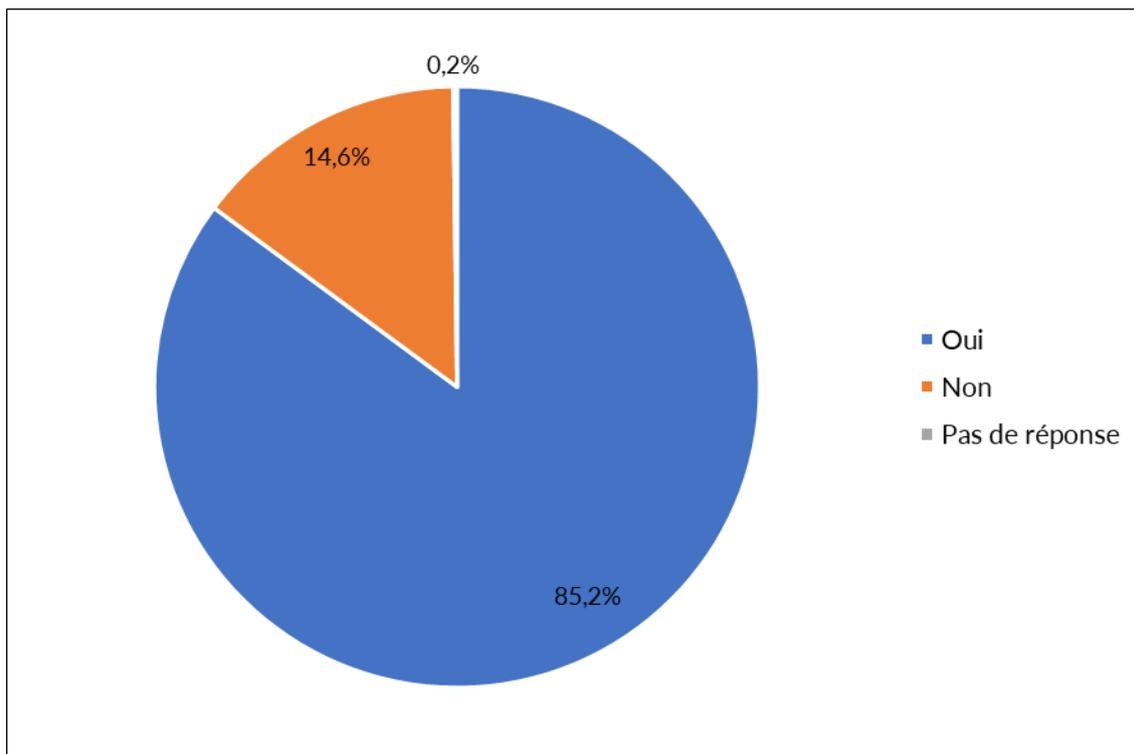


Source : SPF Economie.

## L'information sur le refus de crédit était-elle formulée en des termes compréhensibles ? : analyse des réponses à la question 3.3. de l'enquête

85 % des entreprises ayant reçu une information sur les raisons du refus de leur demande de crédit, estiment qu'elle était formulée de manière compréhensible. Néanmoins, près de 15 % considèrent que ce n'était pas le cas.

Graphique 2.3.7. Réponses à la question « L'information sur le refus de crédit était-elle formulée en des termes compréhensibles ? »

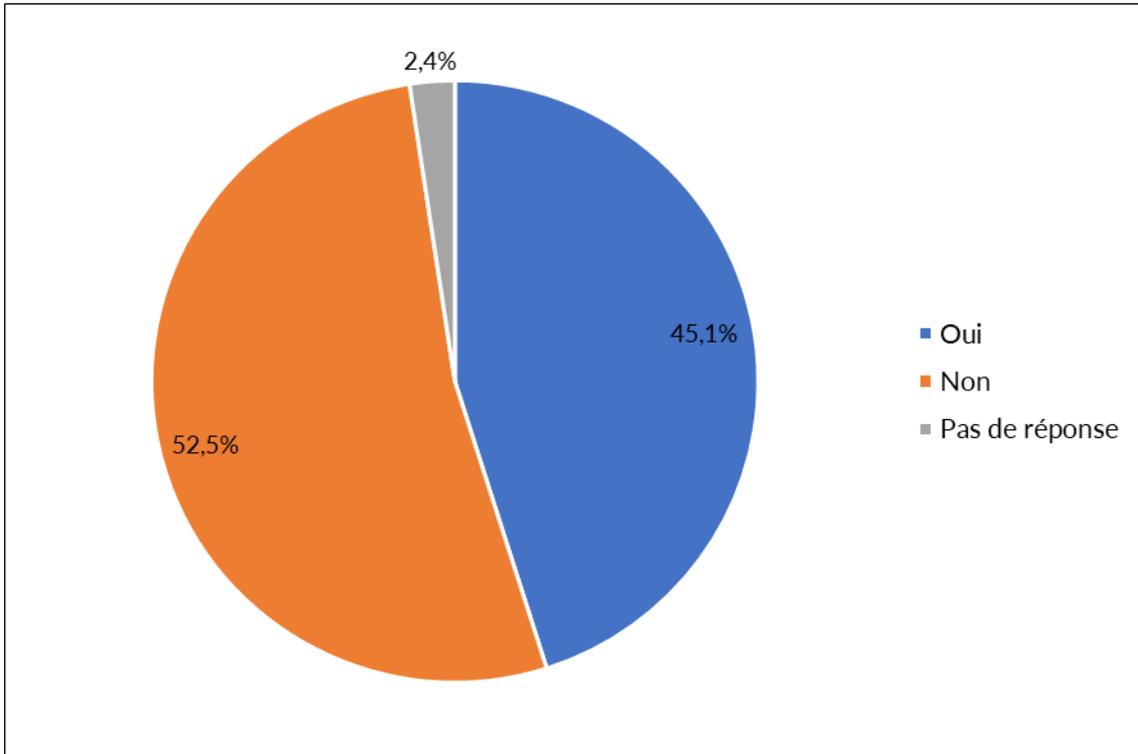


Source : SPF Economie.

## L'information sur le refus de crédit était-elle utile ? : analyse des réponses à la question 3.4. de l'enquête

Par contre, en ce qui concerne l'utilité de cette information, les résultats sont plus mitigés. Plus de la moitié (52,5 %) des PME estiment que cette information n'était pas utile, contre 45,1 % qui la trouvent utile et 2,4 % qui n'ont pas répondu à la question. Étant donné le faible nombre de répondants, il n'est pas possible d'observer des tendances représentatives en ventilant davantage les résultats.

Graphique 2.3.8. Réponses à la question « Cette information sur le refus de crédit était-elle utile ? »

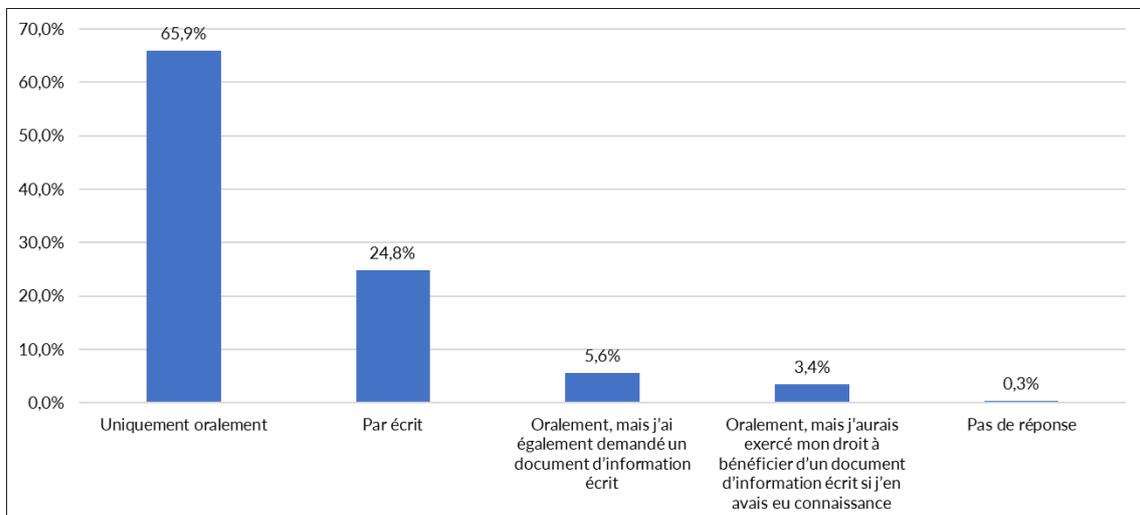


Source : SPF Economie.

### Comment avez-vous été informé ? : analyse des réponses à la question 3.5. de l'enquête

75 % des PME sont informées oralement lorsque leur crédit est refusé, contre 25 % par écrit. Cet état de fait n'est pas en contradiction avec les exigences légales qui n'imposent pas aux prêteurs et intermédiaires de crédit de communiquer cette information par écrit. Cependant, l'absence de document écrit ne permet pas à certaines institutions, comme la FSMA et les organes de contrôle interne des différentes banques, d'effectuer leur mission de contrôle.

Graphique 2.3.9. Réponses à la question « Comment avez-vous été informé du refus de crédit ? »

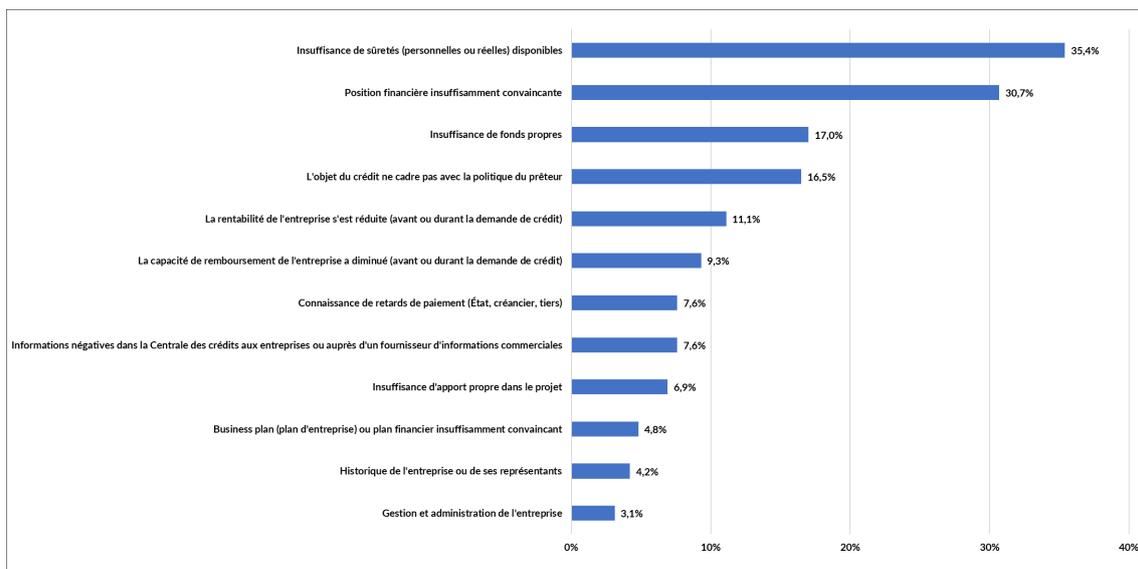


Source : SPF Economie.

## Quelle(s) est/sont la/les raison(s) donnée(s) par la banque pour justifier ce refus ? : analyse des réponses à la question 3.6. de l'enquête

Les principales raisons évoquées pour justifier un refus de crédit aux PME sont l'insuffisance de sûretés (personnelles ou réelles) disponibles (35,4 %), une position financière insuffisamment convaincante (30,7 %), l'insuffisance de fonds propres (17 %) et l'objet du crédit ne cadrant pas avec la politique du prêteur (16,5 %). Le graphique 2.3.10. reprend l'ensemble des raisons invoquées par les banques pour justifier un refus de crédit. Étant donné le faible nombre de répondants, il n'est pas possible d'observer des tendances représentatives en ventilant davantage les résultats.

Graphique 2.3.10. Raisons justifiant un refus de crédit



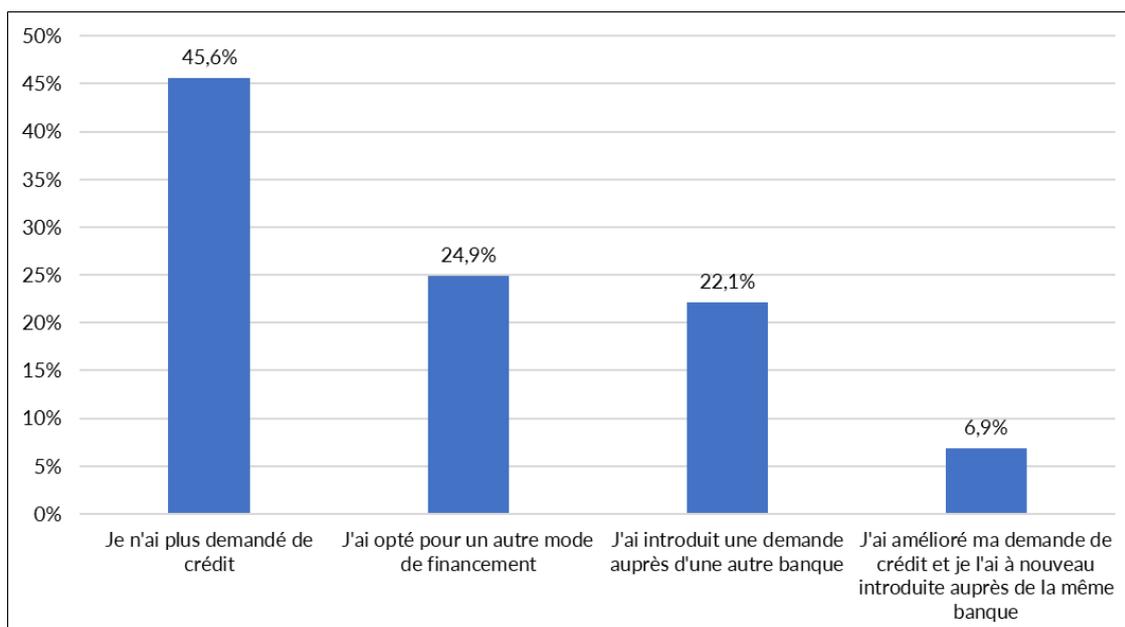
Source : SPF Economie.

## Si votre demande de crédit a été refusée, quelle(s) démarche(s) avez-vous entreprise(s) ? : analyse des réponses à la question 3.7. de l'enquête

À la suite d'un refus de crédit, près de la moitié des PME (45,6 %) ne demandent plus de crédit, un quart optent pour un autre mode de financement et un cinquième (22,1 %) introduisent une demande auprès d'une autre banque. Moins d'une PME sur dix représente sa demande auprès de la même banque après l'avoir améliorée.

Ce sont les entreprises de plus de 10 travailleurs qui ont le plus tendance à réintroduire une demande auprès de la même banque après l'avoir retravaillée. Les entreprises de moins de 10 travailleurs sont plus susceptibles de ne pas soumettre de nouvelle demande après un refus. De même, les starters ont, de manière générale, tendance à ne pas entamer d'autres démarches à la suite d'un refus de crédit.

Graphique 2.3.11. Démarches des entreprises à la suite d'un refus de crédit

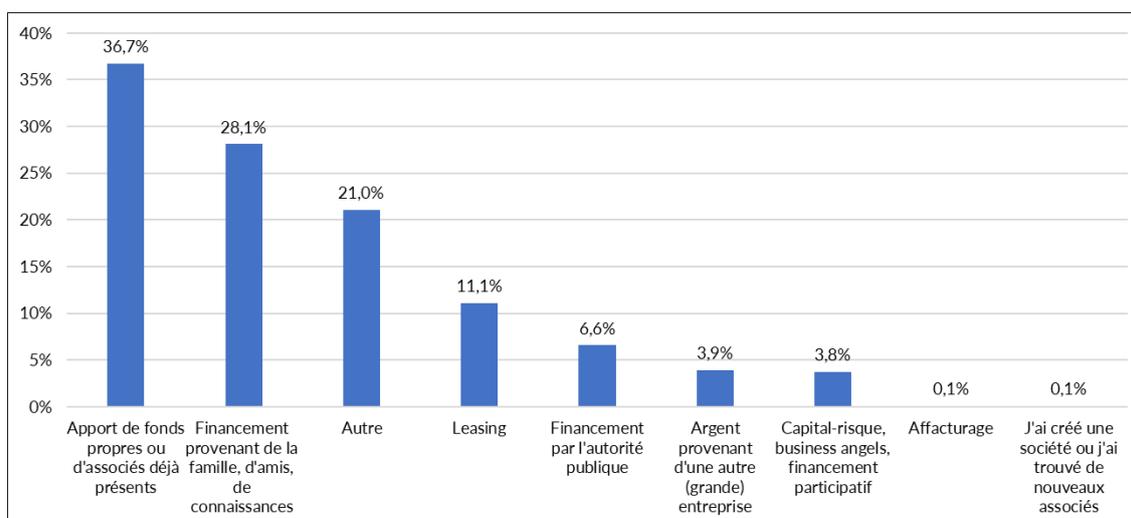


Source : SPF Economie.

Parmi les PME qui réintroduisent leur demande auprès d'une autre banque, plus de quatre sur cinq (81,5 %) obtiennent finalement le crédit. Réintroduire un dossier amélioré auprès de la même banque fournit des résultats plus mitigés : le crédit est obtenu dans seulement deux cas sur cinq (41,1 %).

Parmi les PME qui se tournent vers un autre mode de financement, la plupart se tournent vers un financement « personnel » : 36,7 % ont recours à leurs fonds propres ou à celui d'associés existants et 28,1 % obtiennent un financement provenant de leur entourage. 21 % des PME qui utilisent un autre mode de financement n'en ont pas précisé la nature. Le leasing est également utilisé dans un cas sur dix. Par contre, le financement par l'autorité publique ou le recours au capital-risque ou aux « business angels » ne sont pas des alternatives de financement au système bancaire très fréquentes.

Graphique 2.3.12. Autres modes de financement demandés après un refus de crédit



Source : SPF Economie.

## 2.4. Octroi de crédit

Pour rappel, 95,1 % des demandes de crédit introduites depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 ont été acceptées, contre 3,6 % qui ont été refusées et 1,3 % de dossiers toujours en attente de décision au moment de l'enquête.

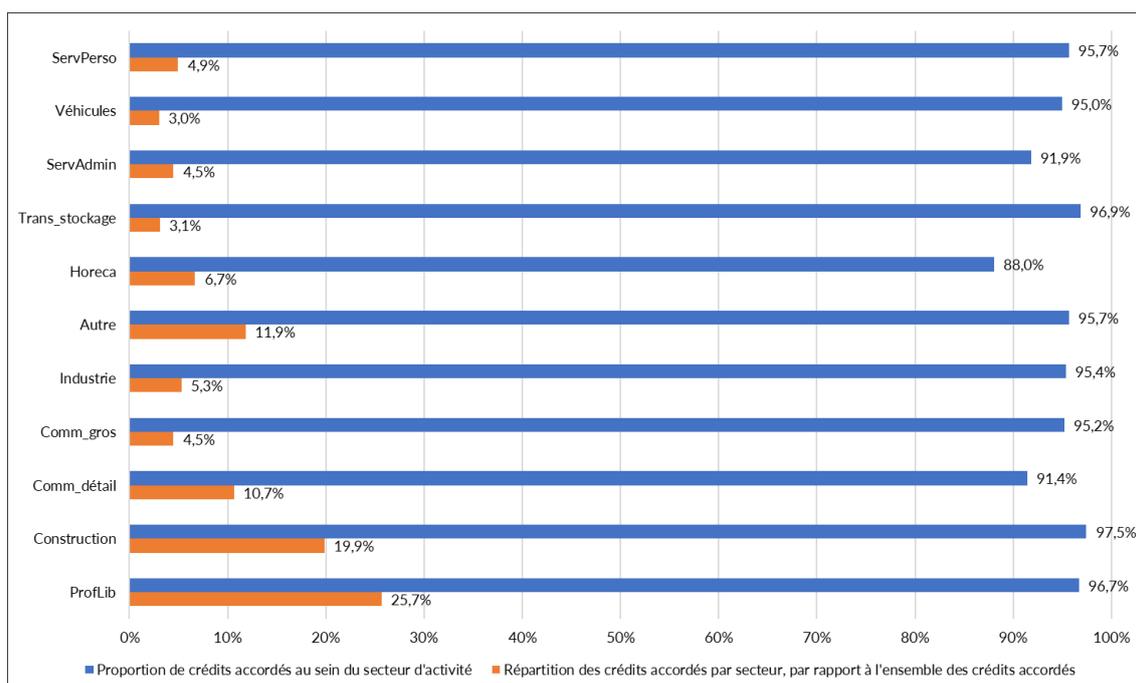
Les questions suivantes portent spécifiquement sur les octrois de crédit. Elles ont donc été posées uniquement aux entreprises qui ont introduit une demande de crédit et qui l'ont obtenu. Il s'agit de 9.026 répondants, ayant un poids de 95,1 % dans la population de l'enquête.

### Avez-vous été confronté à un refus pour le crédit dont le montant est référencé à la question 2.4 ? : analyse des réponses à la question 2.7. de l'enquête

Très logiquement au regard de l'analyse sur les taux de refus de crédit (voir le chapitre 2.3.), l'horeca est le secteur qui présente la plus faible proportion de crédits accordés avec 88 %. Pour tous les autres secteurs, les taux d'acceptation sont supérieurs à 90 %. L'horeca est également le secteur avec le plus grand taux de crédits en attente de réponse (4 %), un taux trois fois plus élevé que la moyenne. Ce qui pourrait indiquer que les dossiers introduits par des entreprises du secteur de l'horeca nécessitent un temps de traitement plus long.

#### Graphique 2.4.1. Accord de crédit par secteur d'activité

En %.



Source : SPF Economie.

De même, la ventilation par classe d'âge montre que ce sont les jeunes entreprises de maximum 3 ans et moins qui présentent le taux d'acceptation le plus faible, avec un résultat qui dépasse toutefois les 90 % (90,4 %) contre 95,4 % pour les entreprises de plus de 5 ans et 96,3 % pour les entreprises de 4 à 5 ans.

Concernant la ventilation par forme juridique et genre de l'indépendant travaillant comme personne physique, on ne note pas de différence significative entre le taux d'acceptation des dossiers introduits par des personnes physiques et par des personnes morales (respectivement 95,4 % et 94,9 %). La proportion de crédits acceptés est un peu plus élevée pour les hommes (95,8 %) que pour les femmes (94,5 %). Cela pourrait sembler contradictoire avec le taux de crédits refusés également légèrement plus élevé chez les hommes que chez les femmes : en cause, la part

de dossiers en attente de traitement est plus élevée chez les femmes, réduisant donc aussi bien le pourcentage de crédits octroyés que de crédits refusés dans les résultats de l'enquête.

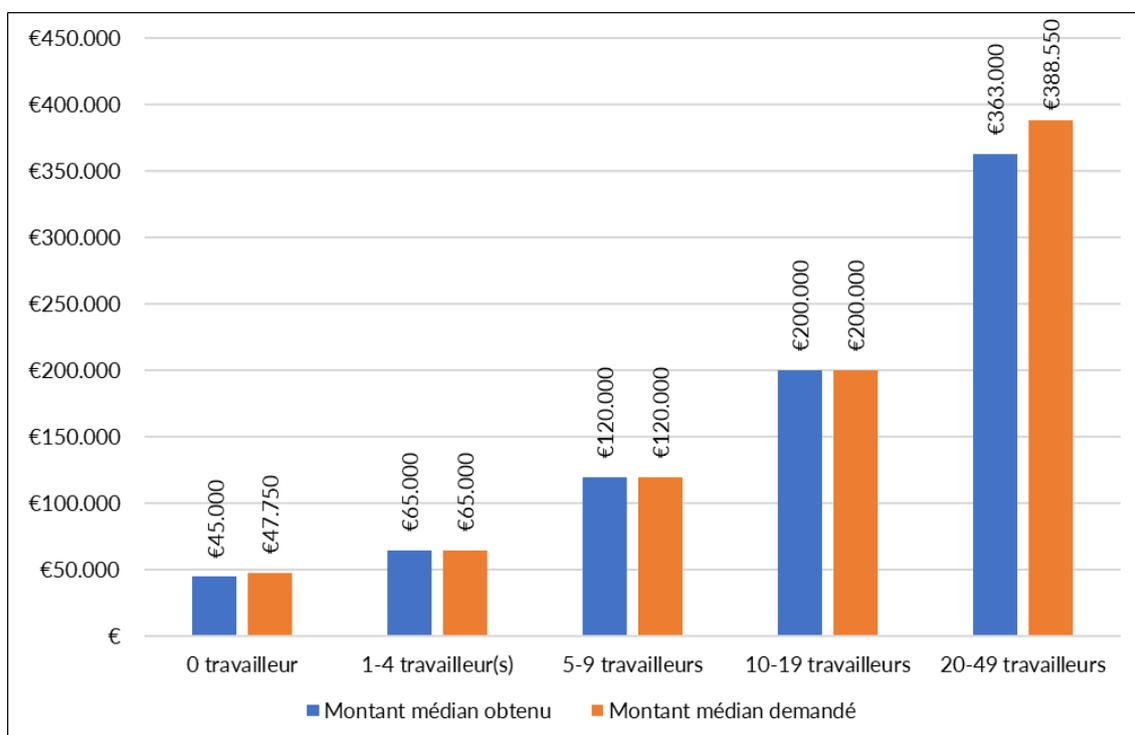
## Quel montant de prêt avez-vous obtenu ? : analyse des réponses à la question 4.1. de l'enquête

Cette question s'applique à toutes les entreprises qui ont demandé un crédit et dont le crédit n'a pas été refusé.

Le montant médian obtenu des crédits s'élève à 150.000 euros, soit le même que le montant médian demandé. Une répartition par classe de taille indique que les grandes entreprises obtiennent également des crédits plus importants. Dans le cas des entreprises individuelles, le montant médian obtenu est de 45.000 euros, tandis qu'il est de 363.000 euros pour les entreprises de 20 à 49 travailleurs. Pour ces deux classes de taille, le montant médian obtenu est légèrement inférieur au montant demandé, respectivement 47.750 euros et de 388.550 euros. Pour les autres classes de taille, le montant médian demandé est égal au montant médian obtenu.

Les personnes morales ont obtenu un crédit médian de 169.900 euros, un montant considérablement plus élevé que celui des personnes physiques (30.000 euros). Au niveau des personnes physiques, il existe une différence entre les hommes et les femmes. Les hommes reçoivent un montant médian de 31.253,99 euros et les femmes de 26.500 euros (bien qu'il y ait eu moins de 300 répondants parmi les femmes). Les sommes obtenues sont légèrement inférieures à celles demandées : les hommes ont demandé 33.000 euros et les femmes 26.700 euros. La ventilation par activité ne fait pas apparaître de résultats marquants.

Graphique 2.4.2. Montant médian de crédit obtenu par classe de taille des entreprises  
En euros.



Source : SPF Economie.

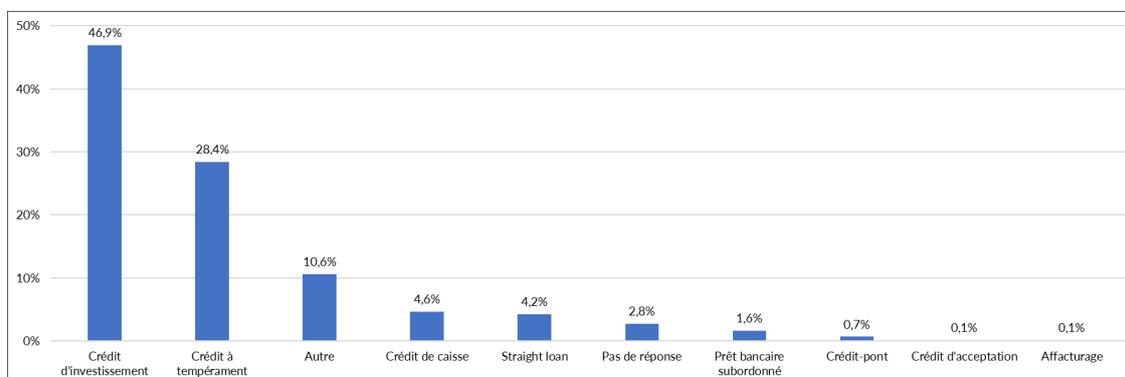
## Quel type de crédit avez-vous obtenu ? : analyse des réponses à la question 4.2. de l'enquête

Le crédit d'investissement est la forme de crédit la plus fréquemment obtenue, représentant près de la moitié de l'ensemble des crédits. Le crédit à tempérament suit en deuxième position avec 28,4 %. La catégorie « Autre » représente 10 % de tous les crédits obtenus. Le crédit-pont, le crédit

d'acceptation et l'affacturage sont les formes de crédit les moins utilisées. La répartition est presque la même que celle des types de crédit demandés.

### Graphique 2.4.3. Type de crédit obtenu

En %.



Source : SPF Economie.

Plus l'entreprise est grande, plus elle est susceptible d'opter pour un crédit d'investissement. Il en va de même pour le straight loan. En revanche, le crédit à tempérament devient moins populaire à mesure que l'entreprise est plus grande.

Souvent présenté comme une solution permettant d'améliorer la liquidité de la trésorerie de l'entreprise, l'affacturage n'est utilisé que par un très faible nombre de répondants.

Tableau 2.2. Type de crédit obtenu par classe de taille des entreprises

	0 travailleur	1-4 travailleur(s)	5-9 travailleurs	10-19 travailleurs	20-49 travailleurs	Total final
<b>Affacturage</b>	0,0%	0,1%	0,2%	0,6%	0,6%	<b>0,1%</b>
<b>Crédit à tempérament</b>	33,1%	25,5%	17,9%	16,2%	13,6%	<b>28,4%</b>
<b>Crédit d'acceptation</b>	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,1%	<b>0,1%</b>
<b>Crédit d'investissement</b>	43,1%	49,0%	58,4%	58,1%	54,2%	<b>46,9%</b>
<b>Crédit de caisse</b>	4,3%	5,0%	4,4%	4,0%	8,7%	<b>4,6%</b>
<b>Crédit-pont</b>	0,7%	0,5%	1,2%	0,7%	0,9%	<b>0,7%</b>
<b>Prêt bancaire subordonné</b>	1,0%	2,8%	1,4%	1,1%	0,8%	<b>1,6%</b>
<b>Straight loan</b>	3,2%	4,0%	7,5%	10,6%	13,3%	<b>4,2%</b>
<b>Autre</b>	11,8%	10,2%	6,6%	6,2%	6,0%	<b>10,6%</b>
<b>Pas de réponse</b>	2,8%	2,9%	2,5%	2,4%	1,9%	<b>2,8%</b>
<b>Total final</b>	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	<b>100,0%</b>

Source : SPF Economie.

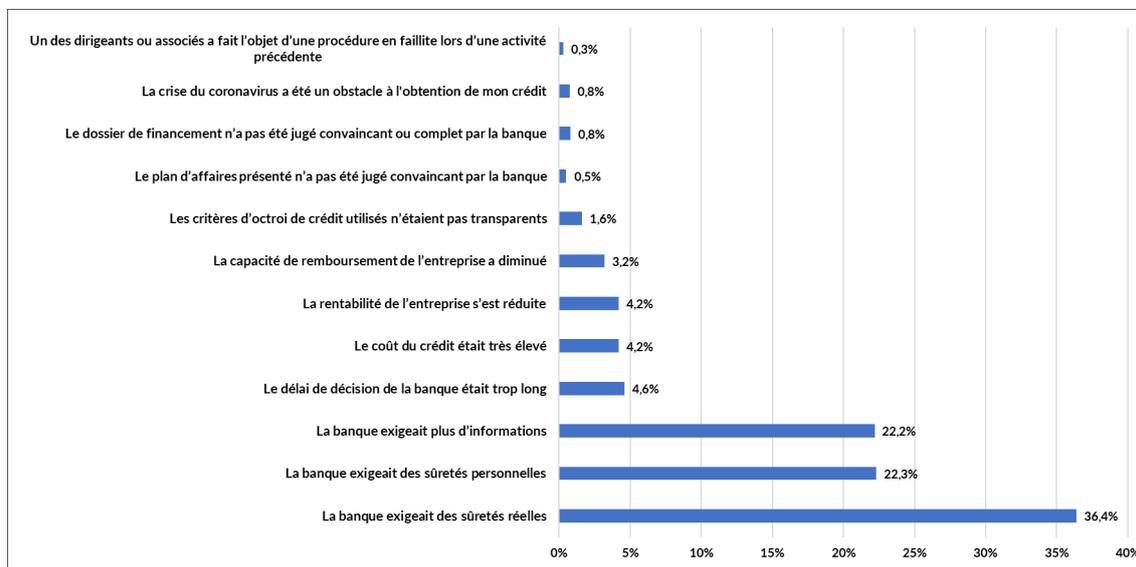
### Dans le cadre de l'obtention d'un mode de financement, dans quelle mesure avez-vous rencontré des contraintes liées à certains faits ? : analyse des réponses à la question 4.3. de l'enquête

Les principales contraintes rencontrées par les répondants dans le cadre de l'obtention d'un crédit sont l'exigence par la banque de sûretés réelles (36,4 %), de sûretés personnelles (22,3 %) et l'exigence d'informations complémentaires (22,2 %) (voir le chapitre 2.5. sur les garanties et l'indemnité de emploi). Toutes les autres difficultés (longueur du délai de décision, coût du crédit, manque de transparence des critères d'octroi, diminution de la capacité de remboursement de l'entreprise, etc.) s'avèrent nettement moins fréquentes, puisque citées dans moins de 5 % des cas.

Ces résultats montrent l'importance accordée par les banques à l'obtention de sûretés mais également au respect de leur obligation légale de recueillir les informations permettant d'évaluer la faisabilité du projet.

#### Graphique 2.4.4. Contraintes rencontrées lors de l'obtention d'un crédit

En %.



Source : SPF Economie.

L'exigence de sûretés et d'informations arrivent en tête des contraintes rencontrées lors de l'obtention d'un crédit, quelle que soit la manière de ventiler les résultats. Néanmoins, certaines différences apparaissent. Tout d'abord, les banques exigent plus fréquemment des sûretés réelles de la part des entreprises de plus grande taille (employant au minimum 10 travailleurs) et des entreprises qui existent depuis plus de 5 ans. La tendance s'inverse pour les sûretés personnelles, celles-ci se révèlent être un peu plus utilisées pour des entreprises plus petites (moins de 10 travailleurs) et plus jeunes (moins de 5 ans d'existence).

Les secteurs des services personnels et du commerce de détail sont ceux qui citent le plus souvent des contraintes liées à l'exigence de sûretés, qu'elles soient personnelles ou réelles, dans le cadre de l'obtention de leur crédit.

Au niveau de l'analyse sectorielle, près de 6 % des entreprises issues du secteur de l'horeca considèrent le délai de décision de la banque comme un obstacle. S'il s'agit d'un résultat plus élevé que la moyenne, d'autres secteurs comme celui de la construction (7 %) le ressentent encore davantage. Les résultats pour l'horeca sont cependant à mettre en parallèle avec la proportion de dossiers de demande de crédit toujours en cours de traitement au moment de répondre à l'enquête.

Au niveau de la forme juridique et du genre de l'indépendant travaillant comme personne physique, il n'y a pas de différences notables entre les personnes morales et physiques concernant l'exigence de sûretés et d'information. Cependant, les femmes sont plus souvent confrontées à l'exigence de sûretés personnelles (29,2 %) contre 20,9 % pour les hommes et à l'exigence d'informations supplémentaires (24,7 %) contre 20,2 % pour les hommes.

Enfin, les starters rencontrent plus d'obstacles que les entreprises plus âgées en ce qui concerne leur capacité financière et la crédibilité du dossier de financement.

Ces résultats corroborent l'analyse de l'UCM : plus de la moitié des entreprises estiment les garanties demandées par les banques disproportionnées par rapport au projet. L'UCM plaide d'ailleurs pour que :

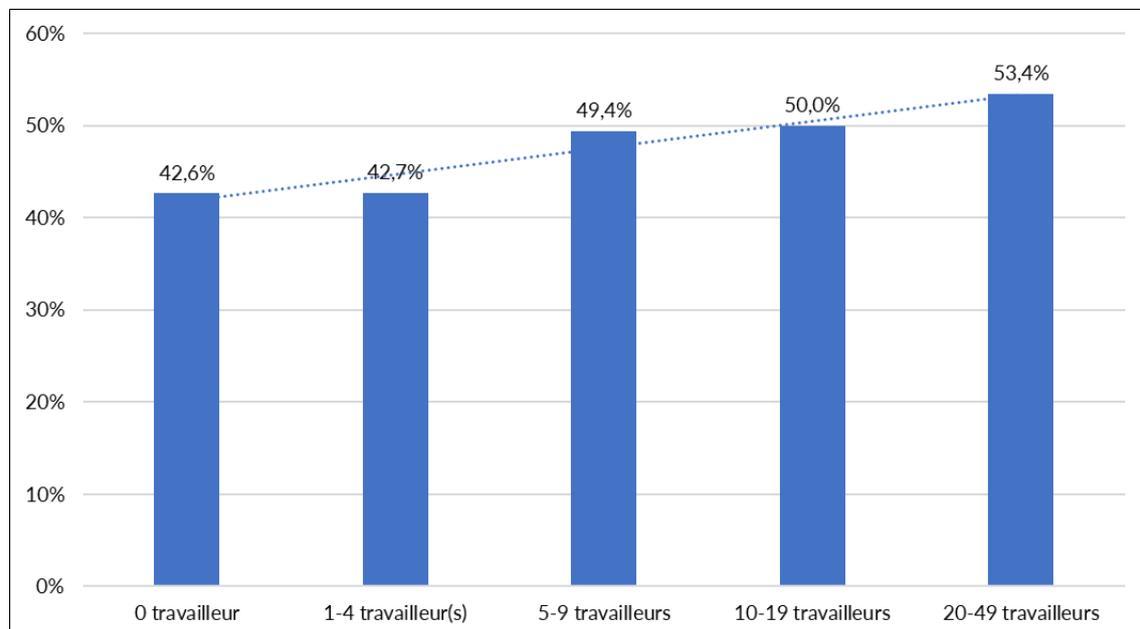
- les banques utilisent en priorité les systèmes de garanties publiques, avant de demander des garanties personnelles ;
- le pourcentage d'apport soit revu à la baisse dans les faits.

## Au moment de la demande de crédit, la banque vous a-t-elle fourni une notice explicative reprenant les différents types de crédits susceptibles de vous convenir ? Des informations sur les dispositifs publics visant à favoriser l'accès au financement de votre entreprise ? : analyse des réponses à la question 4.4. de l'enquête

La remise de la notice explicative est une obligation légale qui incombe aux prêteurs et intermédiaires de crédit. Pourtant, près de la moitié (45,2 %) des PME ne reçoivent pas cette notice au moment de la demande de crédit, contre 43,6 % qui la reçoivent (11,2 % n'ont pas répondu). Les entreprises de plus de 5 travailleurs semblent la recevoir plus souvent que les plus petites entreprises.

Au niveau sectoriel, seul le secteur de l'horeca reçoit cette notice explicative dans plus de la moitié des cas (53,9 %) tandis que le secteur du commerce de véhicules la recevrait dans moins de deux cas sur cinq.

Graphique 2.4.5. Entreprises ayant reçu la notice explicative selon la classe de taille des entreprises

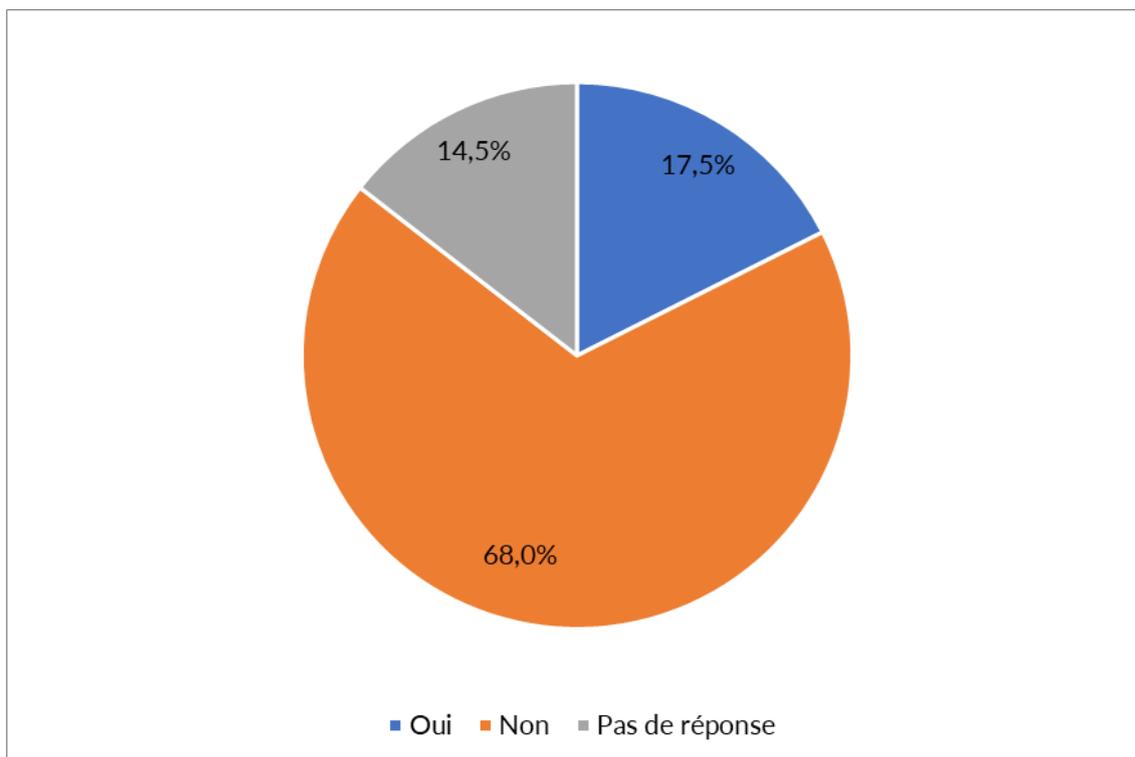


Source : SPF Economie.

Une large majorité (81,7 %) des entreprises qui ont reçu effectivement cette notice explicative, considèrent qu'elle est utile. Les starters sont près de 90 % à considérer cette notice comme utile, contrairement aux entreprises de plus de 3 ans.

Enfin, 68 % des PME ne reçoivent pas, au moment de leur demande de crédit, d'informations sur les dispositifs publics visant à favoriser l'accès au financement, ce qui est en contradiction avec la loi qui oblige les banques à fournir ce type d'informations.

Graphique 2.4.6. Réponses à la question « La banque vous a-t-elle fourni des informations sur les dispositifs publics visant à favoriser l'accès au financement de votre entreprise ? »



Source : SPF Economie.

Une analyse plus poussée révèle une différence de traitement notable selon la taille de l'entreprise. En effet, les entreprises employant au maximum 4 travailleurs ne sont que 16 % à avoir été informées sur les dispositifs publics existants, contre 25 % pour les entreprises employant au minimum 5 travailleurs.

Au niveau sectoriel, l'horeca (26,6 %), le commerce de véhicules (25,2 %), l'industrie (23,6 %) et le commerce de gros (22,5 %) sont le plus souvent informés sur ces dispositifs publics favorisant l'accès au financement.

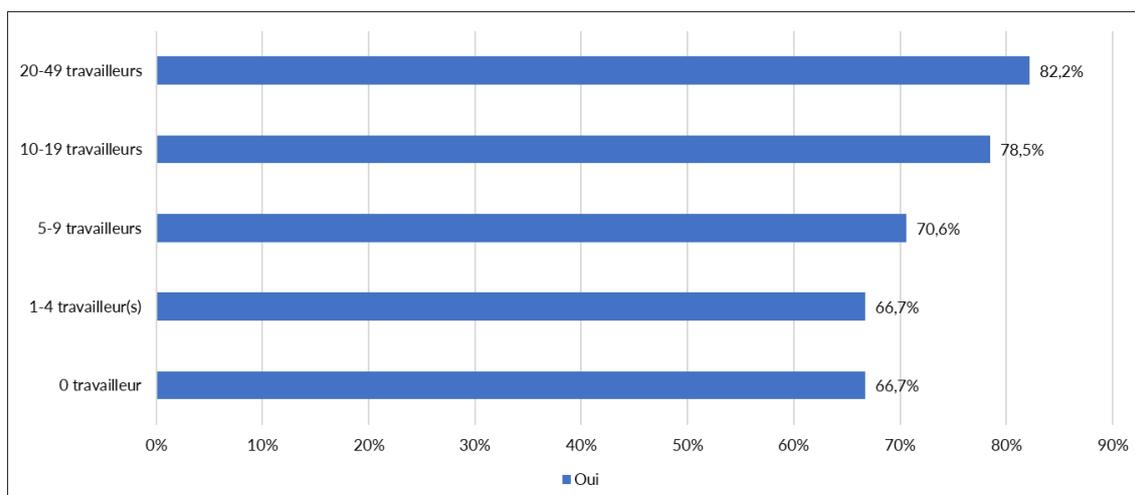
### Avez-vous pu négocier/discuter avec la banque du type de crédit conclu ou des conditions de ce crédit ? : analyse des réponses à la question 4.6. de l'enquête

Dans le cadre de l'obtention d'un crédit, 67,7 % des PME considèrent avoir pu négocier ou discuter avec la banque du type et des modalités de crédits, 22,6 % n'ont pas pu le faire et 9,7 % n'ont pas répondu. Ces pourcentages ont très légèrement évolué depuis le constat dressé lors de l'enquête précédente<sup>1</sup> : en 2016, 63 % des répondants estimaient avoir pu négocier avec la banque alors que 37 % n'en avaient pas eu la possibilité.

Si l'on ventile ces résultats par classe de taille, la capacité de négociation augmente en fonction de la taille de l'entreprise. Ce constat est similaire à celui dressé lors de l'enquête précédente. En effet, environ huit entreprises employant au moins 10 travailleurs sur dix ont disposé d'un pouvoir de négociation, contre un peu moins de sept entreprises employant au maximum 4 travailleurs sur dix.

<sup>1</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017, p. 8 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>

Graphique 2.4.7. Capacité de négociation par classe de taille des entreprises  
En %.



Source : SPF Economie.

L'industrie (76,7 %), le commerce de gros (74,6 %), les professions libérales (71,9 %) et la catégorie « Autre » (71,6 %) sont les secteurs qui discutent le plus fréquemment avec la banque des modalités du crédit. Inversement, le secteur des services personnels est celui pour lequel la discussion a été le moins possible (53,1 %). Avec une possibilité de discuter avec la banque dans 65 % des cas, l'horeca se situe à peine en dessous de la moyenne.

Une ventilation par forme juridique indique que les personnes morales (70,8 %) ont tendance à négocier davantage avec la banque que les personnes physiques (61,5 %). L'analyse en fonction de l'âge de l'entreprise révèle que les entreprises existantes depuis plus de 5 ans (69,1 %) ont plus souvent la possibilité de négocier avec la banque que les entreprises plus jeunes (entre 60 % et 62 %). La distinction entre les résultats des hommes et des femmes n'est pas significative.

### Avec du recul, trouvez-vous les conditions d'octroi du crédit que vous avez obtenu compréhensibles ? Estimez-vous que les conditions d'octroi du crédit vous ont été expliquées au préalable ? : analyse des réponses aux question 4.7. et question 4.8. de l'enquête

Selon les résultats de l'enquête, plus de huit entreprises sur dix trouvent que les conditions d'octroi de leur crédit sont compréhensibles, toutes classes de taille confondues. Il convient toutefois de souligner que plus l'entreprise est petite, plus elle tend à estimer que les conditions d'octroi du crédit ne sont pas compréhensibles : c'est en effet le cas pour 2,6 % des entreprises employant entre 20 et 49 travailleurs, contre 7,6 % des entreprises individuelles. La proportion d'entreprises considérant les conditions d'octroi du crédit comme compréhensibles n'a pas évolué significativement depuis l'enquête réalisée en 2016<sup>2</sup>.

Les trois quarts des PME indiquent avoir reçu une explication préalable concernant les conditions d'octroi du crédit. La situation s'est améliorée par rapport à la situation constatée en 2016 où à peine deux tiers des entreprises (64 %) estimaient avoir reçu des informations sur les conditions d'octroi du crédit<sup>2</sup>.

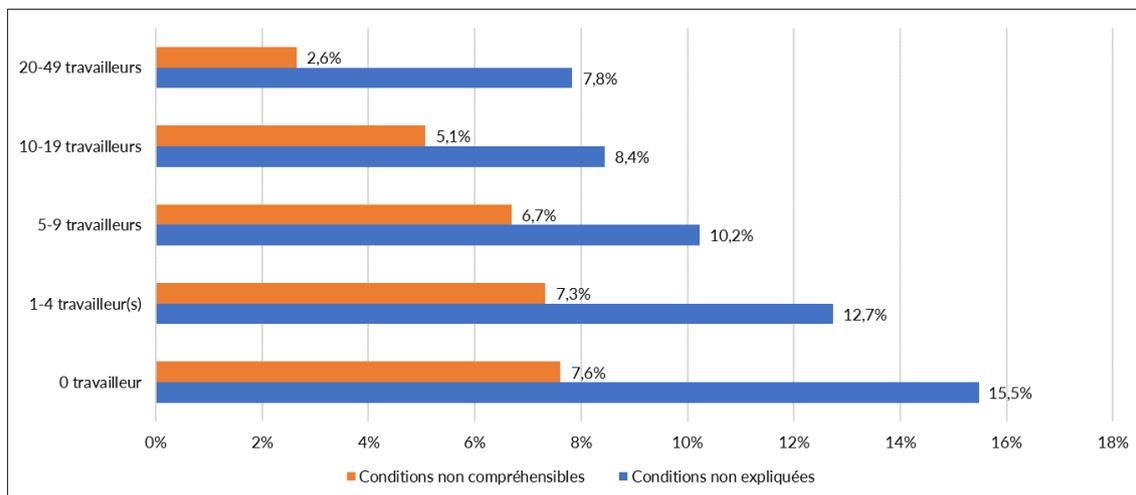
Quant au degré d'information, il augmente avec la taille de l'entreprise. Les entreprises individuelles sont 15,5 % à déclarer ne pas avoir reçu d'explications préalables, contre 7,8 % pour les entreprises employant entre 20 et 49 travailleurs.

<sup>2</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017, p. 8 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>.

Les indépendants « personne physique » (8,3 %) semblent avoir plus de mal à comprendre les conditions d'octroi que les représentants de personnes morales (6,7 %). Avec un taux de 9,8 %, les femmes sont plus nombreuses que les hommes (7,8 %) à estimer que les conditions d'octroi du crédit ne sont pas compréhensibles.

#### Graphique 2.4.8. Réception et compréhension des conditions d'octroi du crédit par classe de taille des entreprises

En %.



Source : SPF Economie.

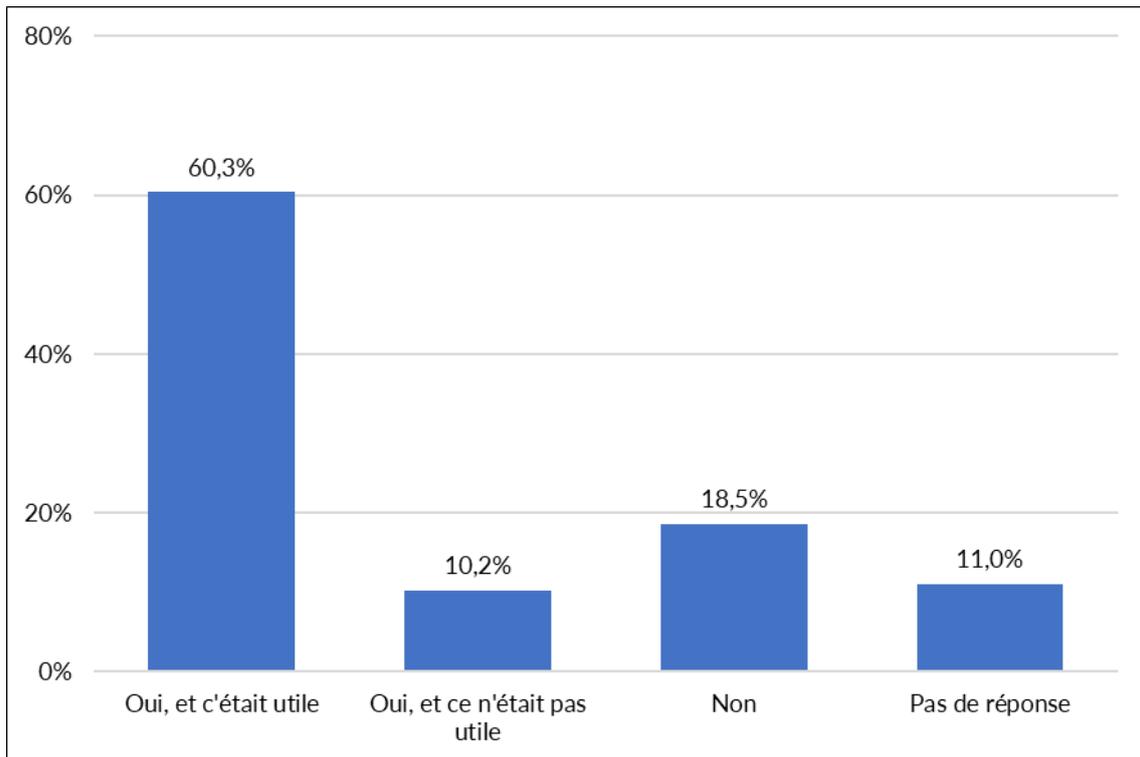
Plus d'une entreprise établie depuis moins de 3 ans sur dix considère que les conditions d'octroi de son crédit ne sont pas compréhensibles, contre 7 % ou moins pour les entreprises âgées de 4 ans ou plus.

Selon la ventilation sectorielle, les entreprises du secteur de la construction sont celles qui reçoivent le moins souvent d'explications concernant les conditions d'octroi du crédit. A contrario, les entreprises du secteur du commerce de gros et des professions libérales sont celles qui ont reçu le plus souvent des explications.

#### Quand vous avez reçu la proposition de crédit, la banque vous a-t-elle fourni un exemplaire du projet de la convention de crédit ? Le projet de convention de crédit contenait-il un document d'information succinct contenant un aperçu simple des caractéristiques principales du crédit ? : analyse des réponses à la question 4.9. de l'enquête

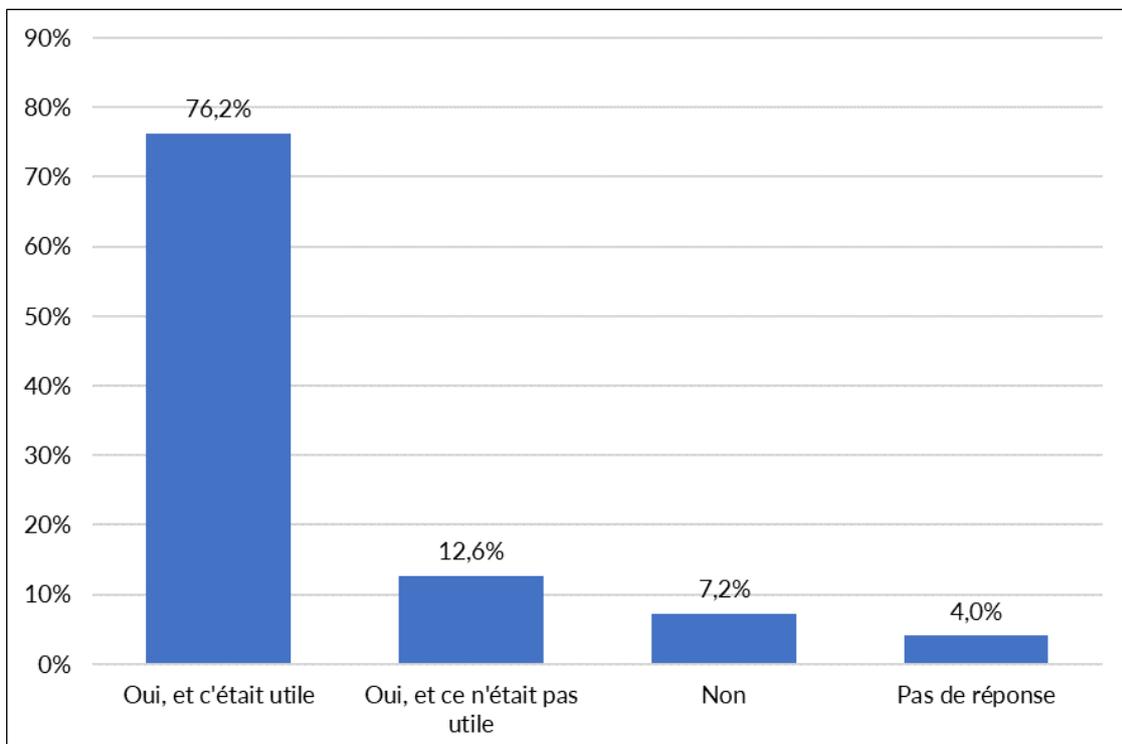
La majorité des PME (70,5 %) reçoivent un exemplaire de la convention de crédit. Néanmoins, une PME sur 5 (18,5 %) ne la reçoit pas alors qu'il s'agit d'une obligation légale dans le chef des prêteurs et intermédiaires de crédit. Notez également que dans près de neuf cas sur dix, le projet de convention contenait un document d'information succinct, ce qui répond aux prescrits de la loi. Enfin, lorsque les emprunteurs reçoivent ce type de document, ils l'estiment majoritairement utile.

Graphique 2.4.9. Réponses à la question « L'exemplaire du projet de la convention de crédit était-il utile ? »



Source : SPF Economie.

Graphique 2.4.10. Réponses à la question « Le document d'information succinct reçu était-il utile ? »



Source : SPF Economie.

Les entreprises individuelles (65,8 %) reçoivent relativement moins souvent le projet de convention de crédit alors que toutes les autres classes de tailles le reçoivent dans 75 % des cas.

Les entreprises « personnes morales » (74,3 %) peuvent également plus souvent se baser sur cet écrit pour évaluer le crédit proposé que les entreprises « personnes physiques » (62,9 %). Parmi celles-ci, les femmes ((56,4 %) reçoivent ce document écrit moins souvent que les hommes (65,3 %). Le secteur des professions libérales (78,4 %) est celui qui reçoit le plus souvent le projet de convention et le secteur du transport et stockage de marchandise est celui qui le reçoit le moins souvent (60,5 %).

## 2.5. Garanties et indemnités de emploi

### La banque a-t-elle conditionné votre crédit à des garanties ou sûretés ? : analyse des réponses à la question 5.1. de l'enquête

La question ne s'applique qu'aux répondants qui ont demandé un crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 et dont la demande de crédit n'a pas été refusée. Il s'agit de 9.026 répondants avec un poids de 39,6 % dans l'ensemble de la population. Les sûretés ou garanties personnelles et professionnelles sont considérées comme les principaux obstacles par les PME lorsqu'elles demandent un crédit, comme en atteste l'analyse des résultats à la question 4.3.

Les crédits qui font l'objet d'une garantie ou de sûretés sont principalement des crédits plus importants. Par exemple, la médiane des crédits avec une garantie ou une sûreté est de 300.000 euros, tandis que pour les crédits sans garantie ou sûreté, elle est de 81.000 euros.

Graphique 2.5.1. Réponses à la question « La banque a-t-elle conditionné votre crédit à une garantie ou à une sûreté ? », par montant reçu



Source : SPF Economie.

Un quart des microcrédits (moins de 25.000 euros) font l'objet d'une garantie ou d'une sûreté. Plus le crédit obtenu est élevé, plus une garantie est souvent associée au crédit, avec une valeur atypique pour les crédits entre 500.000 et 1.000.000 d'euros. Les crédits supérieurs à 1 million d'euros sont dans quatre cas sur cinq liés à une garantie ou à une sûreté. Logiquement, les crédits demandés par les plus grandes entreprises font plus souvent l'objet d'une garantie ou d'une sûreté, car leurs montants sont également plus élevés.

44,3 % des crédits obtenus font l'objet d'une garantie ou d'une sûreté. Chez les personnes physiques, ce pourcentage est légèrement inférieur à celui des personnes morales, 36,2 % contre 48,2 %. Pour les personnes physiques de genre féminin, ce pourcentage tombe même à 29,1 % contre 39 % pour les hommes. Ce chiffre doit toutefois être nuancé, car seules 161 femmes indépendantes (personnes physiques) ayant obtenu un crédit figurent parmi les répondants de notre enquête. Les personnes morales et les hommes demandent un montant médian plus élevé (comme le mentionne l'analyse des réponses à la question 4.1), ce qui peut expliquer en partie la différence.

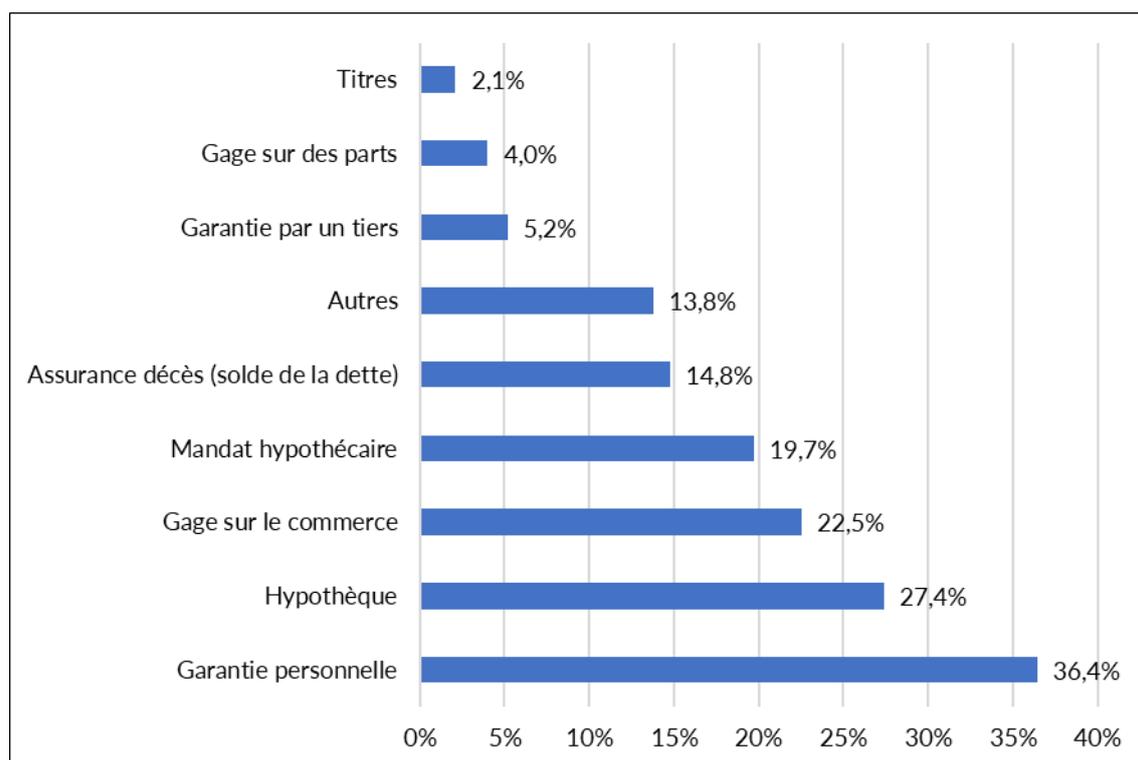
Chez les start-ups (entreprises de moins de trois ans, 231 répondants), dans 51 % des cas, le crédit est soumis à une garantie ou à une sûreté. Le secteur de la construction est le secteur où les crédits font le moins l'objet d'une garantie : 38 % des crédits, alors que c'est le cas pour 52,2 % des crédits dans le secteur des services administratifs.

## Si la banque a conditionné votre crédit à des garanties ou sûretés, de quel type s'agissait-il ? : analyse des réponses à la question 5.2 de l'enquête

Cette question porte sur le type de garanties ou de sûretés demandées par le prêteur. Plusieurs garanties ou sûretés sont possibles par crédit.

Graphique 2.5.2. Type de garanties ou de sûretés demandées par la banque

En %.



Source : SPF Economie.

Un peu plus d'un tiers des garanties ou sûretés sont des garanties personnelles (36,4 %). Le pourcentage est presque le même pour les entreprises individuelles (38,4 %), les entreprises occupant de 1 à 4 travailleur(s) (35,6 %) et les entreprises occupant de 5 à 9 travailleurs (37 %). Pour les plus grandes entreprises, ce pourcentage est nettement inférieur : 25,6 % pour les entreprises de 10 à 19 travailleurs et 24,1 % pour les entreprises de 20 à 49 travailleurs. Les hypothèques, les gages sur le commerce et les mandats hypothécaires sont également courants.

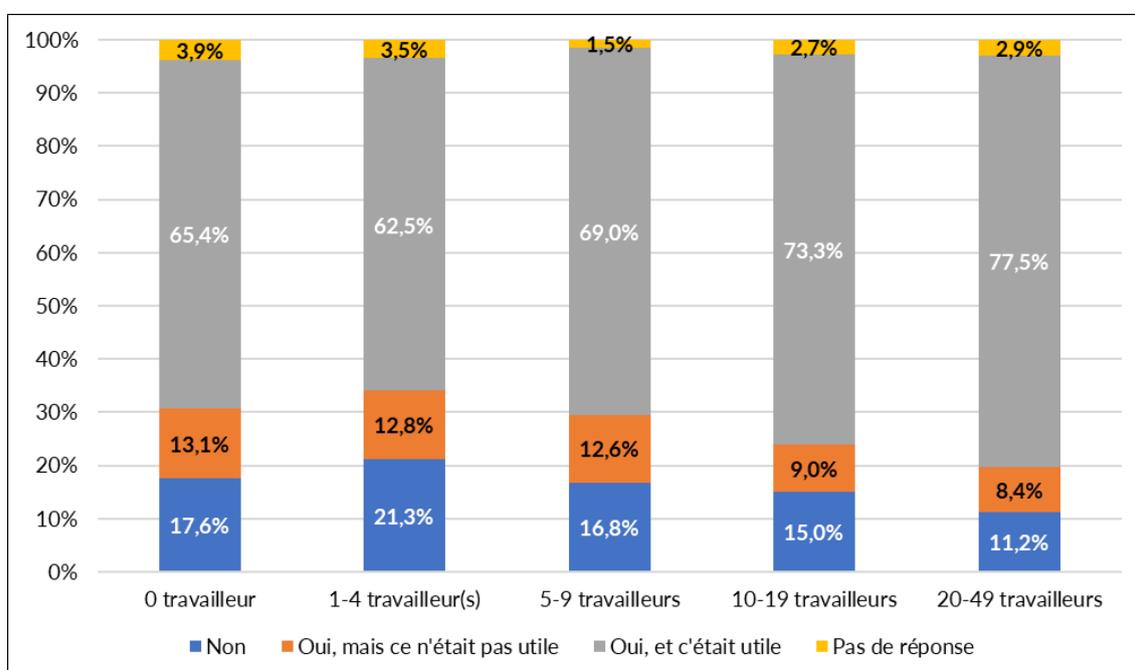
## Avez-vous été informé sur les caractéristiques les plus importantes des garanties/sûretés demandées et de leur impact sur la demande de crédit ? : analyse des réponses à la question 5.3. de l'enquête

Un peu moins d'un cinquième des répondants (18,5 %) ont indiqué qu'ils n'étaient pas informés des principales caractéristiques de la garantie ou de la sûreté demandée et de leur impact sur la demande de crédit. Il s'agit d'un pourcentage assez élevé car les prêteurs sont légalement obligés de le faire.

Cela pourrait s'expliquer par le fait que, d'après les contrôles réalisés par la FSMA, les prêteurs renvoient systématiquement vers le site web « [financementdesentreprises.be](https://financementdesentreprises.be) »<sup>3</sup> dans le cadre de l'obligation d'information sur les caractéristiques essentielles des sûretés et garanties. Il est possible que certaines entreprises ne considèrent pas cela comme une source d'information sur la sûreté ou garantie demandée. Par ailleurs, la FSMA considère que cette pratique ne permet pas de respecter les prescrits de la loi, étant donné l'aspect trop généraliste du site web.

Dans 12,7 % des cas, les informations ont été communiquées, mais les entreprises ne les ont pas trouvées utiles. Dans 65,3 % des cas, le demandeur de crédit a reçu des informations sur les caractéristiques et l'impact de la garantie ou de la sûreté et les a jugé utiles. 3,5 % n'ont pas répondu. Une ventilation par secteur d'activité démontre que dans près d'un cas sur quatre, les entreprises du commerce de détail ne sont pas informées des principales caractéristiques de la garantie/sûreté. C'est également dans le secteur du commerce de détail que les informations ont été le plus souvent jugées inutiles (17,6 %). Dans le secteur du commerce de détail, seuls 55,5 % des entreprises ont été utilement informées. À l'opposé, dans le secteur de l'automobile, 78 % des entreprises ont été informées et ont jugé les informations utiles, et moins de 10 % des entreprises n'ont pas été informées.

Graphique 2.5.3. Réponses à la question « Avez-vous été informé sur les principales caractéristiques de la garantie et avez-vous jugé cette information utile ? », par classe de taille des entreprises



Source : SPF Economie.

Pour les entreprises individuelles et les entreprises comptant un à quatre travailleur(s), le pourcentage des entreprises qui n'ont pas été informées était généralement un peu plus élevé :

<sup>3</sup> <https://financementdesentreprises.be/>

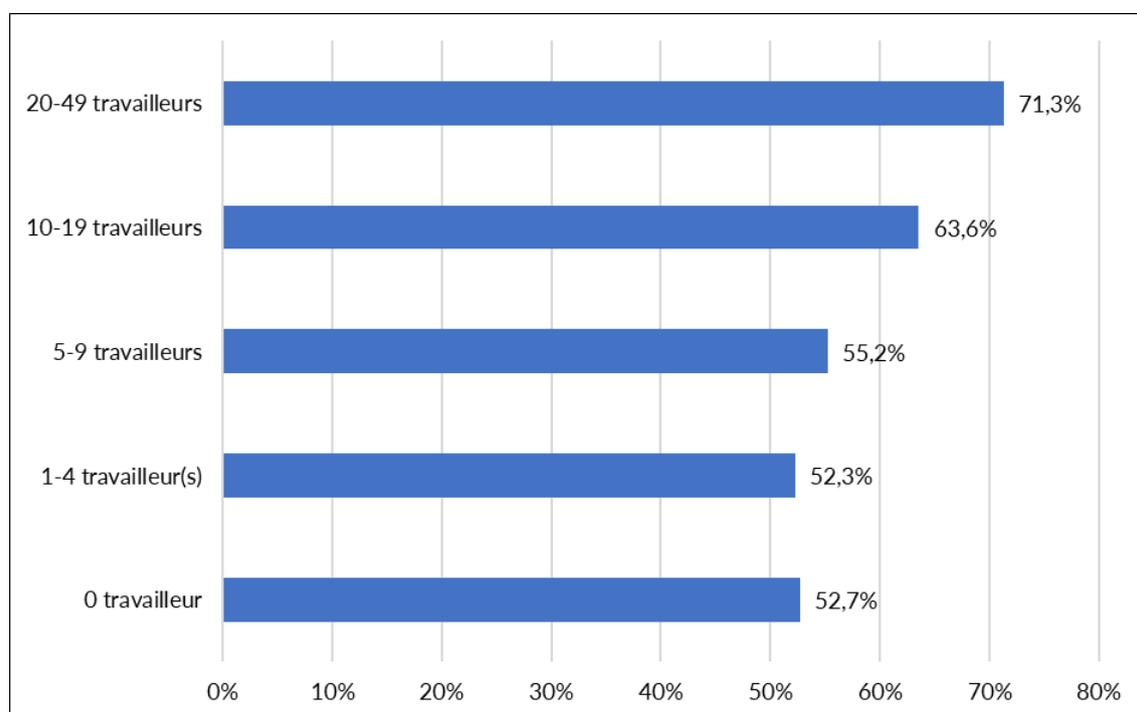
respectivement 17,6 et 21,3 %, tandis que pour les entreprises de 20 à 49 travailleurs, le pourcentage tombe à 11,2 %. Lorsque les entreprises sont informées des caractéristiques de la garantie, on constate que les petites entreprises (moins de 10 travailleurs) trouvent moins souvent ces informations utiles que les entreprises de 10 à 49 travailleurs.

## Avez-vous pu discuter ou négocier le type de garantie ou les conditions de garantie avec votre banque ? : analyse des réponses à la question 5.5. de l'enquête

Un peu plus de la moitié des entreprises, 53,7 %, ont pu discuter du type de garantie ou des conditions afférentes à la demande de crédit avec le prêteur.

Graphique 2.5.4. Nombre d'entreprises négociant la garantie, par classe de taille des entreprises

En %.



Source : SPF Economie.

Plus les entreprises sont grandes du point de vue du nombre de travailleurs occupés, plus elles peuvent négocier avec le prêteur le type de garantie et les conditions liées à leur demande de crédit. 52,7 % des entreprises individuelles négocient la garantie, ce chiffre passe à 71,3 % dans le cas des entreprises de 20 à 49 travailleurs

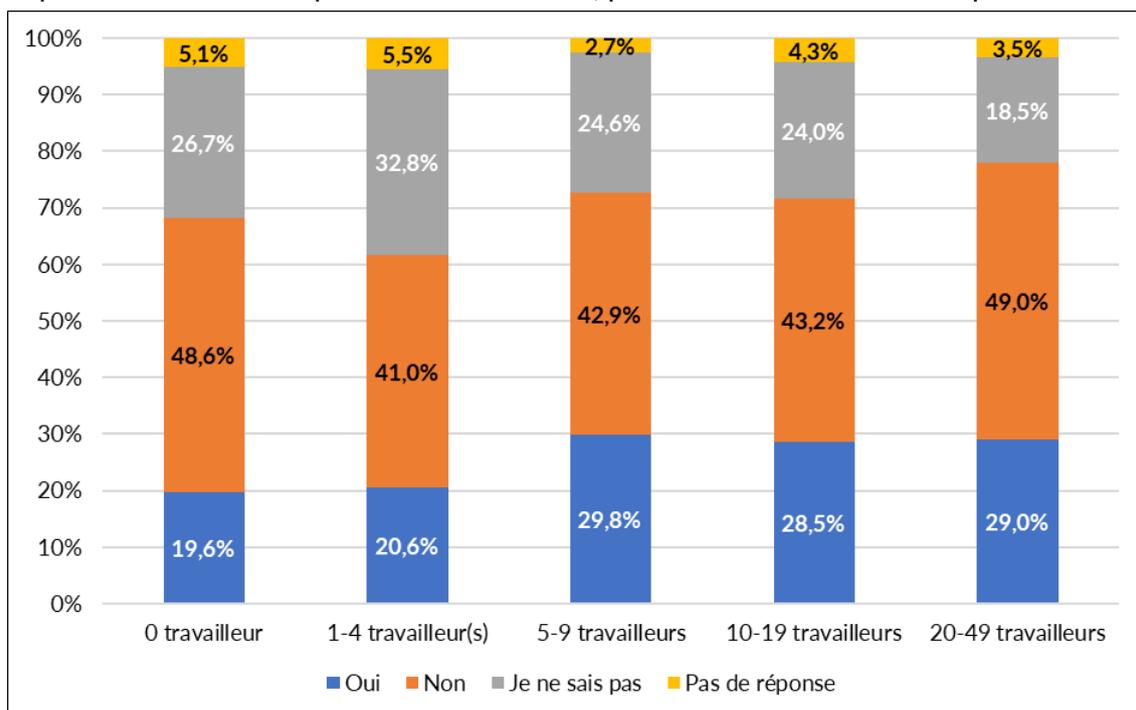
Les personnes morales négocient la garantie dans 56,1 % des cas, soit un peu plus que les personnes physiques (47,2 %). Les femmes ne négocient pas souvent la garantie, elles le font seulement dans un cas sur trois (36,4 %). Les chiffres concernant les personnes physiques et certainement les femmes doivent être relativisés, car ils sont basés sur seulement 261 et 54 répondants, respectivement. Les jeunes entreprises (moins de 3 ans) négocient également un peu moins (48,6 %), mais là encore, il faut tenir compte du faible nombre de répondants.

Les conditions relatives aux garanties à fournir ont-elles eu pour effet de restreindre votre marge de manœuvre en ce qui concerne les opérations commerciales ? Les conditions fixées par la banque en ce qui concerne la garantie à fournir ont-elles pour effet de rendre moins facile pour vous de demander un crédit auprès d'une autre banque ultérieurement ? : analyse des réponses à la question 5.6. et de l'enquête

Pour 13,3 % des entreprises disposant d'une garantie ou d'une sûreté, cette garantie constitue une restriction de leur marge de manœuvre concernant la gestion. 62,1 % déclarent que cela ne cause aucune gêne, tandis que près de 20 % n'en ont aucune idée. Dans le secteur du commerce de détail en particulier, la garantie restreint la liberté de gestion (20,9 %).

Dans plus d'un cinquième des crédits, il existe une condition qui rend plus difficile pour l'entreprise de demander ultérieurement un crédit auprès d'une autre banque (21,3 %). Autre constat frappant : plus d'un quart des personnes interrogées ne savent pas si c'est le cas (28,3 %).

Graphique 2.5.5. Réponses à la question « Les conditions relatives à la garantie à fournir fixées par la banque ont-elles pour effet de rendre moins facile de demander un crédit auprès d'une autre banque ultérieurement ? », par classe de taille des entreprises



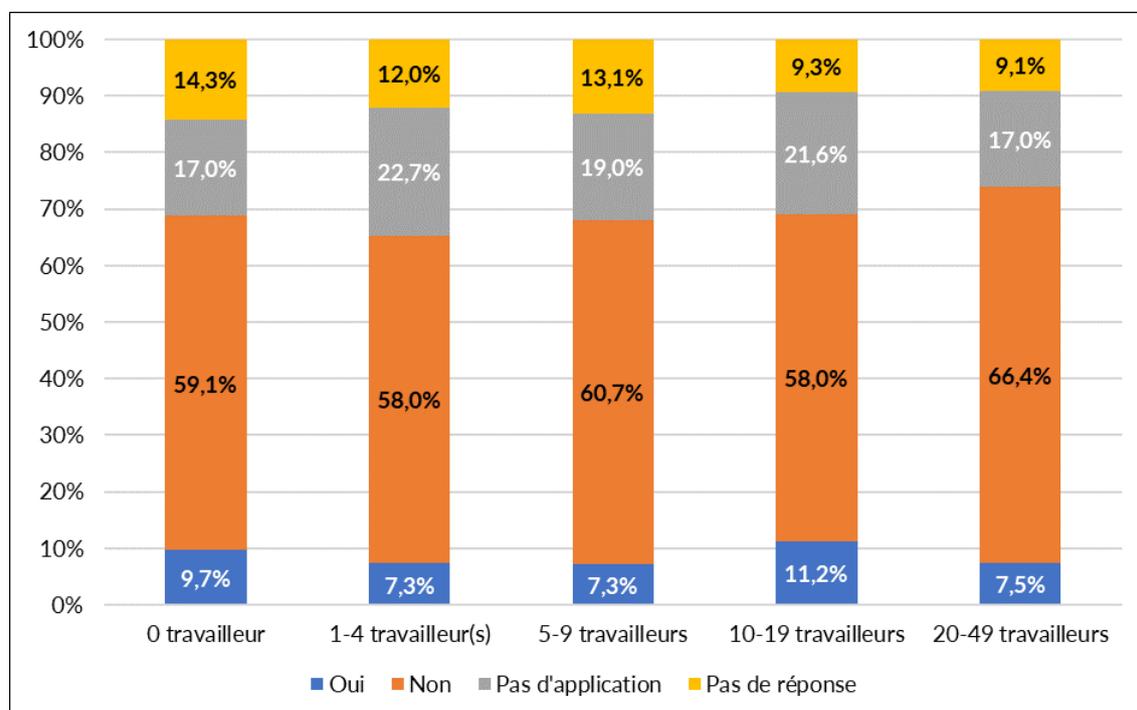
Source : SPF Economie.

Les entreprises individuelles (19,6 %) sont les moins touchées par les conditions qui les empêchent de s'adresser à une autre banque. Plus l'entreprise est grande, plus ces conditions sont fréquentes. Dans les entreprises de 20 à 49 travailleurs, ce pourcentage atteint presque 30 %. Une répartition par secteur démontre que les entreprises de l'horeca sont particulièrement touchées (34 %). Elles sont suivies par les entreprises du secteur du commerce de gros avec 27,7 %.

## Avez-vous demandé la libération de la sûreté ou de la garantie ? : analyse des réponses à la question 5.9 de l'enquête

Une libération de garantie ou de sûreté a été demandée dans 8,7 % des crédits.

Graphique 2.5.6. Réponses à la question « Avez-vous demandé la libération de la sûreté ou de la garantie ? », par classe de taille des entreprises



Source : SPF Economie.

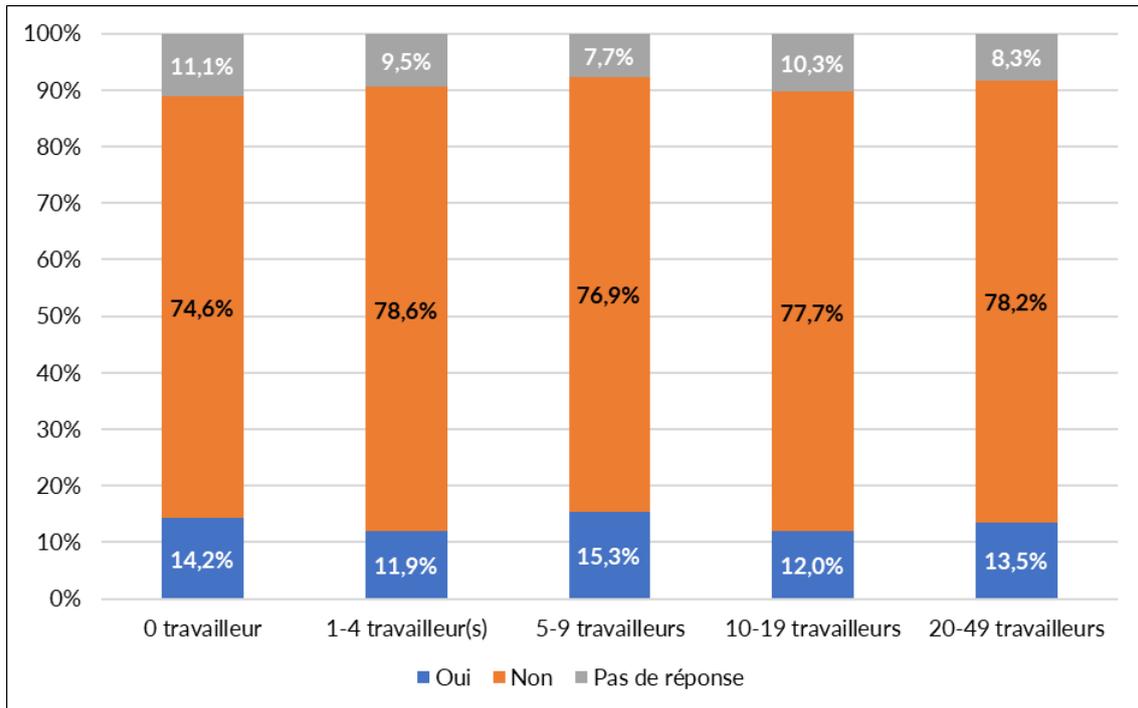
Le pourcentage de répondants ayant demandé une libération des sûretés liées au crédit est à peu près le même pour toutes les classes de taille. Il varie entre 7,3 % dans les entreprises de 1 à 9 travailleur(s) et 11,2 % dans les entreprises de 10 à 19 travailleurs. Parmi les personnes morales dont le crédit est assorti d'une garantie, une sur dix a demandé la libération de cette garantie. Ce chiffre est deux fois plus élevé que pour les personnes physiques (4,3 %). La répartition par secteur fait apparaître une particularité : le commerce de gros demande la libération d'une sûreté ou d'une garantie dans 21,4 % des cas. Avec 10,7 %, les professions libérales occupent la deuxième place. Par ailleurs, les entreprises du secteur de l'horeca sont celles qui demandent le moins souvent une libération de sûreté (2,6 %). Ceci est conforme à l'analyse de Febelfin, qui démontre qu'une demande de libération de sûreté n'est pas très fréquente.

## Avez-vous depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 remboursé complètement ou partiellement un crédit demandé de façon anticipée ? : analyse des réponses à la question 5.12 de l'enquête

Cette question concerne toutes les entreprises qui ont demandé un crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014 et qui n'ont pas reçu de refus de crédit. Il s'agit de 9.026 répondants avec un poids de 39,6 % dans la population.

13,4 % des entreprises ont remboursé un prêt anticipativement. Ce pourcentage reste presque le même parmi les différentes classes de taille : de 11,9 % pour les entreprises de 1 à 4 travailleur(s) à 15,3 % pour les entreprises de 5 à 9 travailleurs.

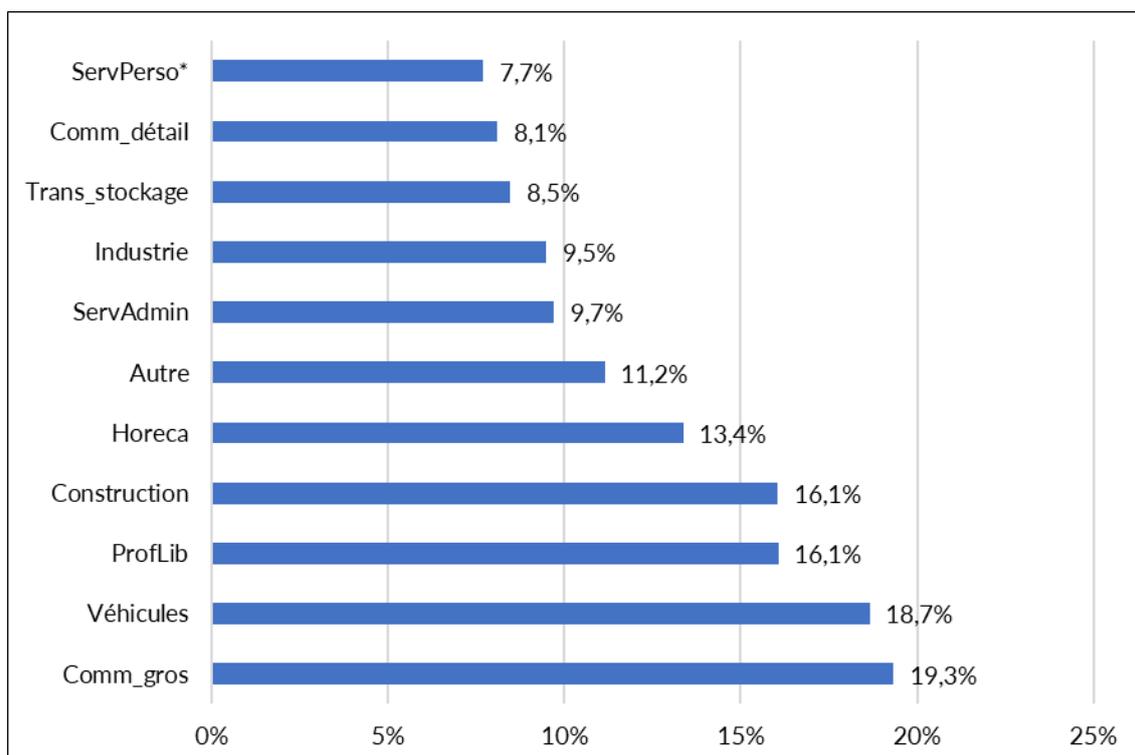
Graphique 2.5.7. Réponses à la question « Avez-vous remboursé complètement ou partiellement un crédit demandé de façon anticipée ? », par classe de taille des entreprises



Source : SPF Economie.

La ventilation sectorielle montre qu'il existe de grandes différences entre les secteurs. Les secteurs du commerce de gros et de l'automobile se distinguent, avec respectivement 19,3 % et 18,7 % des entreprises de ces secteurs qui remboursent leur crédit anticipativement.

Graphique 2.5.8. Crédit remboursé anticipativement, par secteur  
En %.



\*moins de 300 répondants dans ce secteur.

Source : SPF Economie.

### Avez-vous rencontré des problèmes avec l'indemnité de réemploi ? : analyse des réponses à la question 5.13 de l'enquête

Parmi les entreprises qui ont remboursé un crédit anticipativement (13,4 %), seules 4,2 % ont rencontré un problème avec l'indemnité de réemploi. Notez toutefois que près de la moitié des entreprises (46 %) affirment ne pas savoir que la loi prévoit des dispositions légales limitant les clauses de réemploi (voir chapitre 2.7. sur les connaissances des dispositions prévues par la loi).

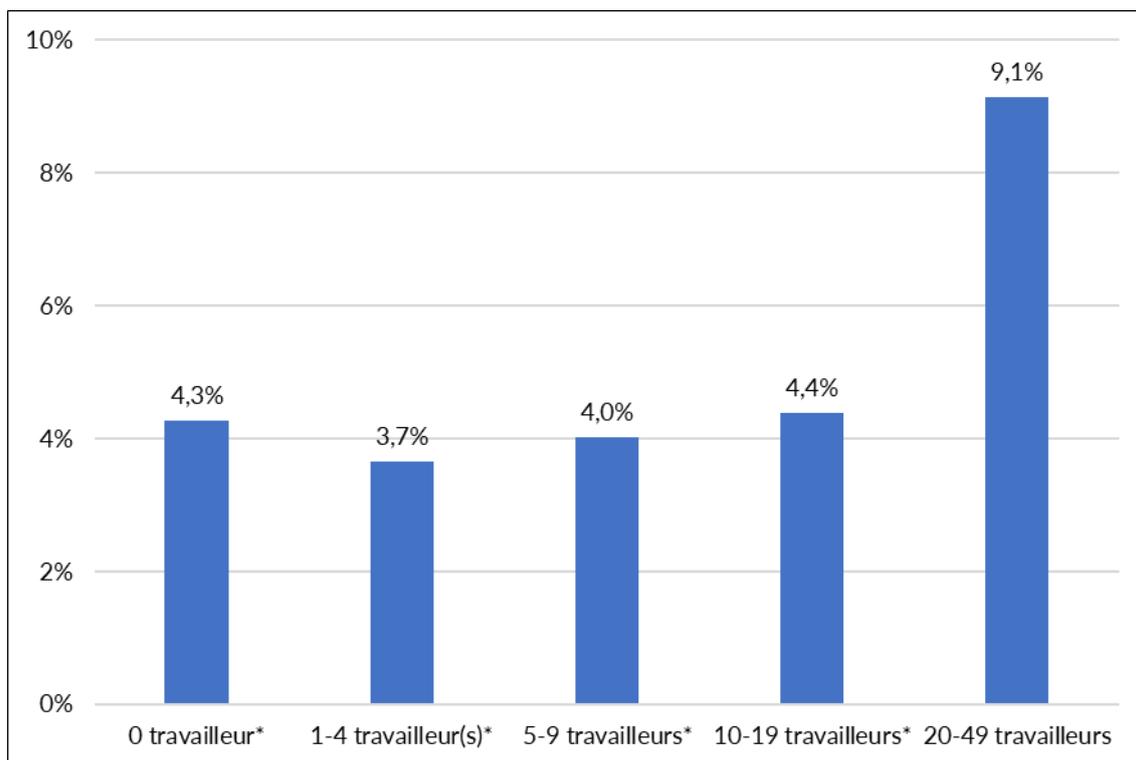
Ce sont surtout les entreprises de 20 à 49 travailleurs qui rencontrent des problèmes avec l'indemnité de réemploi. Près d'une entreprise sur dix ayant remboursé un prêt anticipativement a rencontré des problèmes avec l'indemnité de réemploi. Ce chiffre est deux fois plus élevé que pour les autres classes de taille.

Cependant, les chiffres pour les classes de taille doivent être considérés avec prudence, car ils concernent moins de 300 répondants à chaque fois.

Le rapport de l'Ombudsfin démontre que le nombre de plaintes relatives à l'interdiction de remboursement anticipé est en baisse.

### Graphique 2.5.9. Problèmes liés à l'indemnité de remplacement, par classe de taille des entreprises

En %.



\*moins de 300 répondants.

Source : SPF Economie.

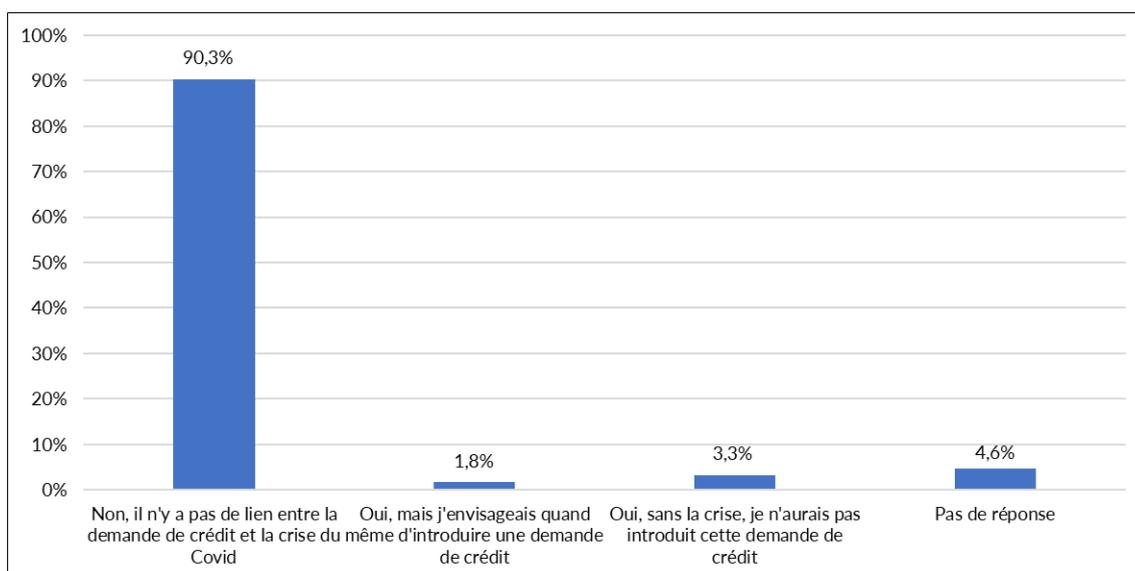
## 2.6. Lien entre la demande de crédit et le Covid

L'enquête ayant été réalisée au 2<sup>e</sup> semestre 2020, les répondants ont été interrogés sur le lien entre leur demande de crédit et la crise du coronavirus.

**Avez-vous mentionné à la question 2.4 une demande de crédit suite à la crise Covid ? : analyse des réponses à la question 2.6. de l'enquête**

La question n'a été posée qu'aux répondants ayant soumis une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014.

Graphique 2.6.1. Réponses à la question « Y a-t-il un lien entre la demande de crédit et la crise du coronavirus ? »

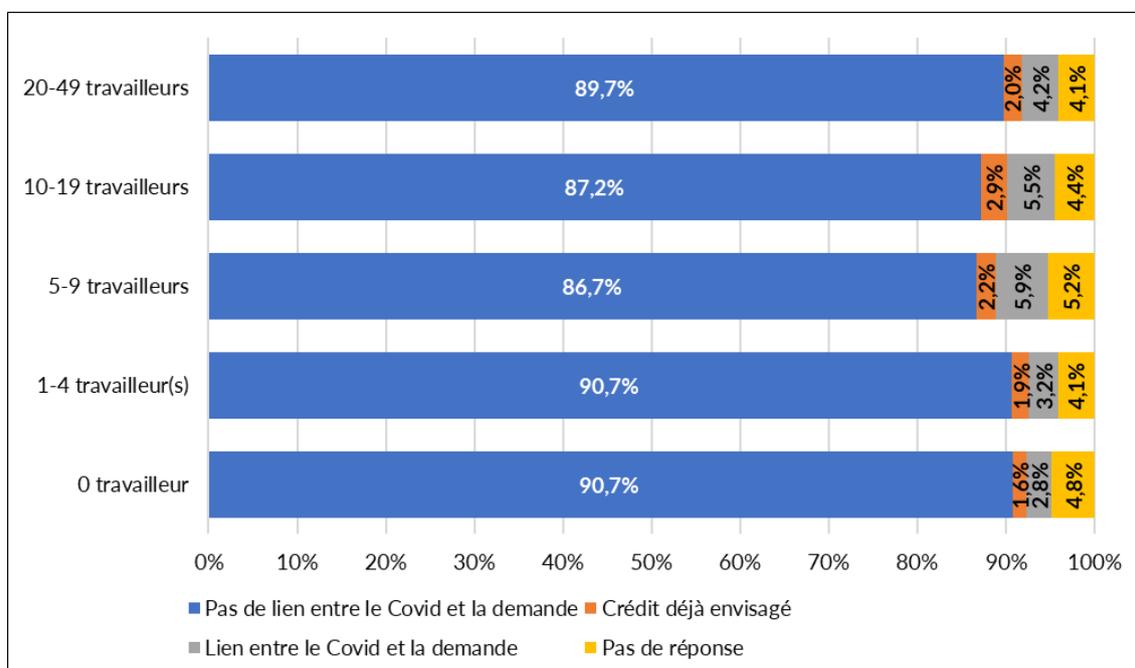


Source : SPF Economie.

Dans 90,3 % des cas, il n'y a aucun lien entre la crise du coronavirus et la demande de crédit. Notez qu'il s'agit de demandes de crédit introduites depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014, alors que la crise du coronavirus n'est apparue en Belgique qu'en mars 2020. Cependant, 3,3 % des demandes de crédit sont directement dues à la crise du coronavirus.

Graphique 2.6.2. Demandes de crédit introduites à la suite de la crise du coronavirus, par classe de taille des entreprises

En %.

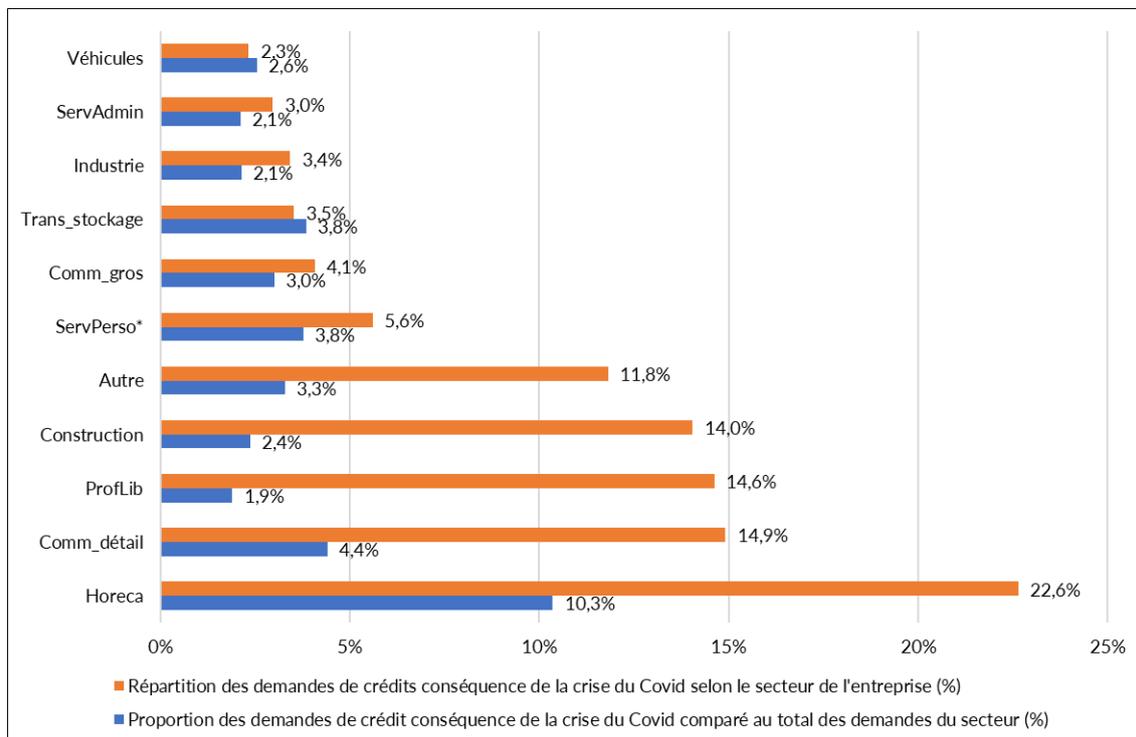


Source : SPF Economie.

Ce sont les entreprises de 5 à 9 travailleurs (5,9 %) et celles de 10 à 19 travailleurs (5,5 %) qui ont le plus souvent introduit une demande de crédit à la suite à la crise du coronavirus. Chez seulement 2,8 % des entreprises individuelles, les demandes de crédit étaient une conséquence de la crise du coronavirus.

### Graphique 2.6.3. Demandes de crédit introduites à la suite de la crise du coronavirus, par secteur

En %.



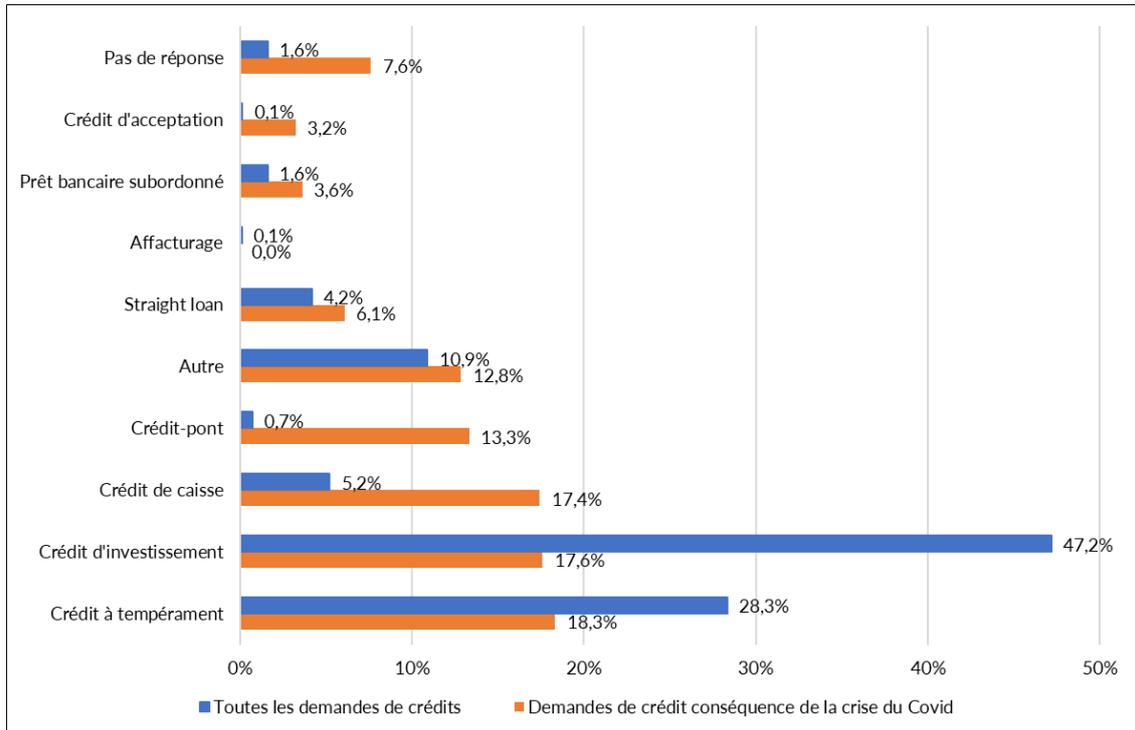
Source : SPF Economie.

La ventilation par secteur montre que la crise du coronavirus frappe durement l'horeca. Une entreprise sur dix du secteur de l'horeca a demandé un crédit en raison de la crise du coronavirus, ce qui représente 22,6 % de l'ensemble des demandes de crédit en raison de la crise du coronavirus. Le secteur de l'horeca est fortement surreprésenté puisqu'il représente 7 % de l'ensemble des entreprises. Les jeunes entreprises (moins de 3 ans) ont demandé des crédits (0,9 %) à la suite de la crise du coronavirus moins souvent que les entreprises plus anciennes : 2,4 % pour les entreprises de 3 à 5 ans et 3,6 % pour les entreprises de 5 ans ou plus.

17,4 % des demandes de crédit à la suite à la crise du coronavirus sont des crédits de caisse, soit trois fois plus que la normale. Le crédit-pont est également un type de crédit souvent utilisé dans les demandes de crédit en raison de la crise du coronavirus.

Les crédits d'investissement, par contre, sont moins populaires pour une demande de crédit à la suite de la crise du coronavirus.

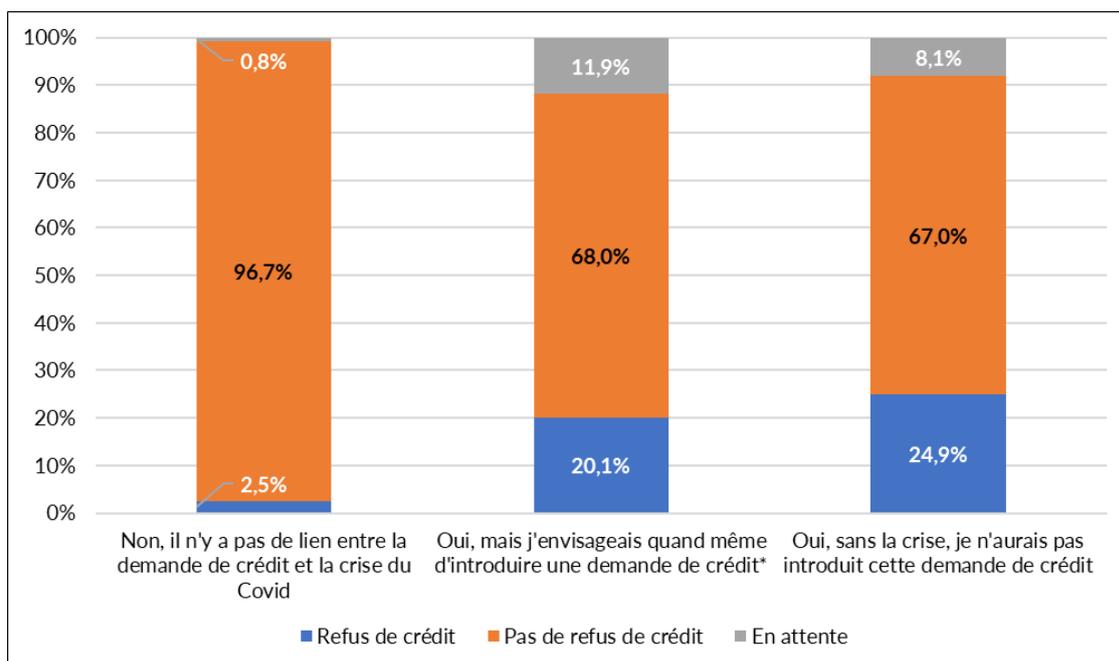
Graphique 2.6.4. Type de crédit demandé à la suite de la crise du coronavirus  
En %.



Source : SPF Economie.

Les entreprises qui ont demandé un crédit à la suite de la crise du coronavirus se sont vu refuser un crédit dans un quart des cas. Deux tiers des demandes ont été acceptées, un pourcentage bien inférieur à celui des demandes pour lesquelles il n'y a pas de lien entre le coronavirus et la demande de crédit (96,7 %). Près d'une demande de crédit sur dix résultant de la crise du coronavirus est toujours en traitement. C'est beaucoup plus que lorsqu'il n'y a pas de lien (0,8 %), ce qui s'explique en partie par le caractère plus récent des demandes de crédit induites par la crise du coronavirus.

Graphique 2.6.5. Lien entre la crise du coronavirus et le refus de crédit  
En %.



\*Seulement 200 répondants dans ce groupe. Ces résultats doivent être nuancés.  
Source : SPF Economie.

## Dans le cadre de l'obtention d'un mode de financement, dans quelle mesure avez-vous rencontré des contraintes liées à certains faits ? : analyse des réponses à la question 4.3 de l'enquête

Comme évoqué précédemment, les principales contraintes rencontrées par les répondants dans le cadre de l'obtention d'un crédit sont l'exigence par la banque de sûretés réelles (36,4 %), sûretés personnelles (22,3 %) et l'exigence d'informations complémentaires (22,2 %).

Toutes les autres difficultés (longueur du délai de décision, coût du crédit, manque de transparence des critères d'octroi, diminution de la capacité de remboursement de l'entreprise, crise du Covid, etc.) s'avèrent nettement moins fréquentes, puisque citées dans moins de 5 % des cas.

Cependant, si la crise de du coronavirus n'est pas un frein à l'obtention d'un crédit, comme l'indiquent les réponses à l'enquête, la ventilation sectorielle fait ressortir trois secteurs pour lesquels le Covid a été identifié comme un obstacle, à savoir les secteurs de la construction, des professions libérales et de l'horeca.

## 2.7. Connaissance des dispositions prévues par la loi

La loi relative aux dispositions concernant le financement des PME accorde aux PME différents droits lors de la demande, la négociation, la conclusion et la mise en œuvre d'un contrat de crédit auprès d'un prêteur ou intermédiaire de crédit.

Dans le cadre de l'enquête, tous les répondants ont été interrogés sur leur connaissance de ces dispositions, qu'ils aient introduit une demande de crédit ou non, qu'ils aient essuyé un refus de crédit ou non. Les thèmes suivants, directement issus de la loi, ont été abordés :

1. Information sur les raisons d'un refus de crédit (art. 8)
2. Notice explicative et dispositifs publics facilitant l'accès au financement (art. 7 §1)
3. Projet de convention de crédit (art. 7 §2)
4. Caractéristiques de la sûreté ou garantie (art. 8/1 §1)
5. Demande de levée de la sûreté ou garantie (art. 8/1 §2)
6. Remboursement du solde du capital (art. 9 §1)

## 7. Limitation des clauses de remploi (art. 9 §2-3)

Plus précisément, les questions suivantes ont été posées aux répondants :

Saviez-vous que...

1. En cas de refus, le prêteur informe l'entreprise des éléments essentiels sur lesquels ce refus est basé.
2. Au moment de la demande de crédit, le prêteur fournit à l'entreprise une notice explicative reprenant les différents types de crédit qui sont susceptibles de lui être adaptés ainsi que les dispositifs publics visant à favoriser l'accès au financement des entreprises.
3. Il est remis à l'entreprise, au moment de l'offre de crédit et sans frais, un exemplaire du projet de la convention de crédit ainsi qu'un document d'information succinct contenant un aperçu des caractéristiques principales du crédit.
4. Au cas où le prêteur conditionne l'octroi du crédit à la constitution d'une sûreté ou d'une garantie, le prêteur informe l'entreprise des caractéristiques essentielles de cette sûreté ou garantie et de son impact sur le crédit demandé.
5. Après un remboursement total ou partiel d'un crédit, l'entreprise peut demander la levée totale ou partielle de la sûreté ou de la garantie constituée.
6. L'entreprise a le droit de rembourser en tout ou en partie et à tout moment le solde du capital restant dû par anticipation, sans que ce droit puisse être subordonné à l'accomplissement de conditions supplémentaires, à l'exception de l'indemnité de remploi.
7. Il existe des dispositions légales limitant le montant des clauses de remploi.

Globalement, les dispositifs prévus par la loi pour protéger les PME dans leurs demandes de crédit ne semblent pas très connus. La part des PME les connaissant varie entre 32 % et 56 % selon les cas. Ainsi, les dispositifs les plus connus sont la possibilité de rembourser le solde du capital restant dû par anticipation (56 %) et l'obligation pour le prêteur ou l'intermédiaire financier d'informer sur les caractéristiques de la sûreté ou garantie et de son impact sur le crédit (51,6 %) ainsi que sur les raisons d'un refus de crédit (49,3 %).

La limitation des clauses de remploi et l'obligation pour le prêteur ou intermédiaire financier de fournir une notice explicative reprenant les différents types de crédit susceptibles de convenir et des implications spécifiques qui y sont liées ainsi que des dispositifs publics destinés à améliorer l'accès au financement de l'entreprise sont par contre les plus méconnues.

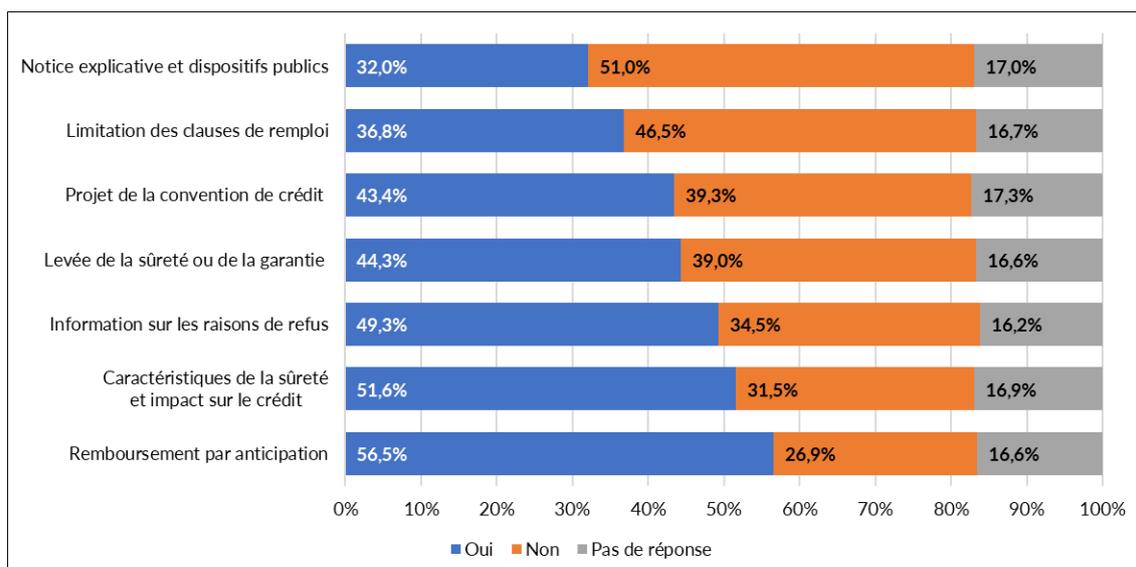
L'UCM souligne d'ailleurs que le renvoi vers le site web « [financementdesentreprises.be](http://financementdesentreprises.be) » qui donne un aperçu des principales mesures d'accompagnement et de soutien et des garanties publiques s'avère insuffisant dans les faits. Selon l'UCM, peu de porteurs de projets sont réorientés vers ces alternatives publiques et privées et beaucoup de porteurs de projets n'ont pas connaissance de ces alternatives.

Ce manque de connaissance de la part des PME avait déjà été souligné lors de l'évaluation précédente en 2016<sup>4</sup>. La situation semble pourtant s'améliorer. En effet, l'enquête révélait que 78 % des entreprises ne savaient pas que la banque fournissait un projet de convention de crédit ainsi qu'une notice explicative et que seulement 31 % connaissait la législation concernant la limitation des clauses de remploi.

---

<sup>4</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017, p.14 et p. 16 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>

Graphique 2.7.1. Connaissance des dispositifs prévus par la loi

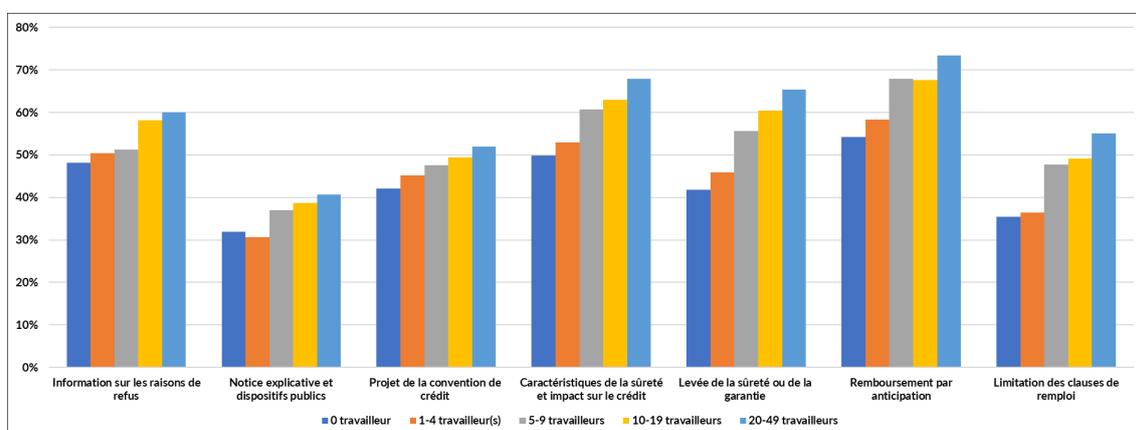


Source : SPF Economie.

Une ventilation des résultats selon la taille de l'entreprise, la forme juridique, le genre de la personne physique, le secteur d'activités et l'âge de l'entreprise permet de mettre en avant quelques constats généraux.

Le degré d'information de l'entreprise dépend de sa taille : plus l'entreprise est de petite taille, moins elle est informée. Cela vaut pour tous les dispositifs prévus par la loi.

Graphique 2.7.2. Connaissance des dispositifs prévus par la loi, par classe de taille des entreprises



Source : SPF Economie.

De même, dans chacun des cas, les personnes morales sont généralement mieux informées que les indépendants travaillant en tant que personnes physiques. Le genre de l'indépendant ne semble par contre pas influencer les résultats de manière significative : dans la plupart des cas, il n'y a pas de différence de connaissance entre les hommes et femmes, et dans d'autres cas, ce sont tantôt les femmes, tantôt les hommes, qui sont les mieux informés.

L'âge de l'entreprise semble jouer un rôle en ce qui concerne le degré d'information : les répondants représentant des entreprises « starters » connaissent moins bien les dispositifs de la loi PME que ceux dont l'entreprise a été fondée il y a plus longtemps.

Les entreprises ayant introduit une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 ne semblent pas être systématiquement mieux informées des dispositifs de la loi PME que les autres.

Par exemple, seulement 43 % des entreprises ayant introduit une demande de crédit savaient que la banque était dans l'obligation de motiver un éventuel refus. Ce chiffre monte à plus de 50 % pour les entreprises n'ayant pas introduit de demande de crédit. La tendance s'inverse pour le remboursement par anticipation du solde du capital restant dû : 65 % des entreprises ayant introduit une demande de crédit avaient connaissance de cette possibilité, contre seulement la moitié des entreprises n'ayant pas introduit de demande de crédit.

Il n'est donc pas possible d'identifier de lien direct entre une meilleure connaissance des dispositifs prévus par la loi et une propension d'une entreprise à introduire une demande de crédit.

Les résultats détaillés selon la taille de l'entreprise, la forme juridique, le genre de la personne physique, le secteur d'activités et l'âge de l'entreprise sont disponibles dans l'annexe.

## 3. Conclusions et évaluation de la loi sur la base des résultats de l'enquête

### 3.1. Conclusions générales issues de l'enquête

#### 3.1.1. Demandes, octrois et refus de crédit

Deux PME belges (jusqu'à 50 travailleurs) sur cinq (41,6 %) ont demandé un prêt depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014. La taille de l'entreprise influe sur la demande de crédit : plus l'entreprise est petite, moins souvent elle demande de crédit. La forme juridique a également un impact sur les demandes de crédit : près de la moitié des personnes morales ont soumis une demande de crédit, alors que seulement une personne physique sur trois l'a fait. Chez les femmes, le pourcentage est plus faible que chez les hommes (28,2 % contre 35,1 %). Les PME qui n'ont pas demandé de crédit l'ont fait dans la plupart des cas (77,2 %) parce qu'elles n'avaient pas besoin de crédit.

Les demandes de crédit introduites par des PME sont très largement acceptées. Seule une minorité (3,6 %) a été refusée. La classe de taille influence le taux de refus de crédit : les entreprises de moins de 10 travailleurs sont davantage confrontées à des refus de crédit que les entreprises un peu plus grandes : seulement 1,9 % des entreprises employant de 20 à 49 travailleurs et 2,3 % des entreprises occupant 10 à 19 travailleurs ont vu leur demande de crédit refusée.

Au niveau sectoriel, l'horeca (8 %) et le commerce de détail (7,6 %) arrivent en tête du classement des crédits refusés. Assez logiquement, c'est également l'horeca qui présente la proportion la moins élevée de crédits acceptés (moins de neuf sur dix).

L'enquête a également permis de mettre en évidence certaines tendances relatives à l'âge de l'entreprise. En effet, les starters (entreprises existantes depuis moins de 3 ans) sont les plus concernées par un refus de crédit et présentent la proportion d'acceptation la moins élevée, malgré un résultat honorable de neuf crédits acceptés sur dix.

Les sûretés (réelles et personnelles) et une position financière insuffisamment convaincante sont les raisons les plus souvent évoquées par les banques pour justifier un refus de crédit. Enfin, un peu moins de la moitié des PME décident de ne plus réintroduire de demande de crédit à la suite d'un refus.

Lorsqu'elles ont recours à d'autres modes de financement à la suite d'un refus, les PME se tournent principalement vers des fonds propres ou provenant de leur entourage personnel.

Le montant médian des crédits acceptés est de 150.000 euros, soit le même que le montant médian demandé. Néanmoins ces chiffres cachent des différences assez marquées en fonction de la taille de l'entreprise. Ainsi, les entreprises individuelles obtiennent des crédits d'un montant médian de 45.000 euros tandis que les entreprises de 20 à 49 salariés reçoivent un montant médian de 363.000 euros. Assez logiquement, les entreprises en personnes morales obtiennent un montant médian plus élevé (169.900 euros) que les personnes physiques (30.000 euros).

Les indépendants de genre masculin demandent dans l'ensemble un montant de crédit plus élevé, 33.000 euros contre 26.700 euros pour les indépendantes (montants médians). Cette différence se répercute sur le montant des crédits octroyés : 31.254 euros pour les hommes contre 26.500

euros pour les femmes (montants médians). Les entreprises du commerce de gros et de l'industrie ont tendance à demander un montant médian plus élevé (300.000 euros), ce qui peut s'expliquer en partie par la part plus importante d'entreprises de 20 à 49 travailleurs et par la présence de davantage de biens d'équipement (tels que des machines) dans ces secteurs.

Au niveau du type de crédit reçu, près de la moitié sont des crédits d'investissement ; les crédits-ponts et le factoring sont les moins répandus parmi les PME belges. Cette répartition correspond également à celle des crédits demandés.

### 3.1.2. Garanties et indemnités de emploi

Les crédits qui font l'objet d'une garantie ou de sûretés sont logiquement des crédits plus importants. Par exemple, la médiane des crédits avec une garantie ou une sûreté est de 300.000 euros, alors qu'elle est de 81.000 euros pour les crédits sans garantie ou sûreté.

Les crédits supérieurs à 1 million d'euros sont dans quatre cas sur cinq liés à une garantie ou à une sûreté, ce n'est le cas que dans un quart des microcrédits (moins de 25.000 euros). Les crédits demandés par les plus grandes entreprises font donc plus souvent l'objet d'une garantie ou d'une sûreté, car les montants demandés sont plus élevés.

Un peu plus d'un tiers des garanties ou sûretés sont des garanties personnelles (36,4 %). Les hypothèques, les gages sur le commerce et les mandats hypothécaires sont également courants.

Un peu plus de la moitié des entreprises ont pu discuter du type de garantie ou des conditions annexes avec le prêteur. Plus les entreprises sont grandes du point de vue du nombre de travailleurs occupés, plus elles peuvent négocier le type de garantie ou les conditions avec le prêteur. 52,7 % des entreprises individuelles négocient la garantie, ce chiffre passe à 71,3 % dans le cas des entreprises de 20 à 49 travailleurs. Pour plus d'une entreprise disposant d'une garantie ou d'une sûreté sur dix, cette garantie constitue une restriction de leur marge de manœuvre concernant la gestion.

Une libération de garantie ou de sûreté a été demandée dans 8,7 % des crédits. C'est le cas pour une personne morale sur dix, soit deux fois plus souvent que pour les personnes physiques : 4,3 %.

13,4 % des entreprises ont remboursé un prêt anticipativement. Ce pourcentage reste quasiment le même entre les différentes classes de taille des entreprises. Parmi les entreprises qui ont remboursé un crédit anticipativement, 4,2 % ont rencontré un problème avec l'indemnité de emploi. Ce sont surtout les entreprises de 20 à 49 travailleurs qui rencontrent des problèmes avec l'indemnité de emploi (9,1 %).

### 3.1.3. La crise du Covid

Seule une petite minorité des crédits est directement attribuable à la crise du coronavirus : 410 répondants, soit 3,3 % de la population selon la pondération. Toutefois, l'enquête portant sur les demandes de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014, ce pourcentage n'est pas significatif.

Ce qui est intéressant, ce sont les différences entre les crédits liés au Covid et ceux qui ne le sont pas : la part des entreprises de plus de 5 travailleurs augmente dans les « crédits coronavirus » par rapport à l'ensemble des crédits. Par conséquent, les entreprises de 5 à 9 travailleurs et les entreprises de 10 à 19 travailleurs ont le plus souvent introduit leur demande de crédit à la suite de la crise du coronavirus, respectivement 5,9 % et 5,2 % de tous les crédits demandés en raison de la crise du coronavirus. Dans 2,8 % des cas seulement, les demandes de crédit des entreprises individuelles étaient une conséquence de la crise du coronavirus.

Une ventilation par activité montre que de nombreux crédits consécutifs à la crise du coronavirus ont été demandés par des entreprises du secteur de l'horeca. 10,3 % des crédits dans le secteur de l'horeca peuvent être directement liés à la crise du coronavirus, ce qui représente 22,6 % de l'ensemble des « crédits corona ». En comparaison, le secteur de l'horeca ne représente que 7 % de tous les crédits soumis depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014.

Les crédits d'investissement et les prêts à tempérament sont les types de prêt les plus fréquemment demandés à la suite de la crise du coronavirus, bien que leur part ait fortement diminué par rapport aux prêts non liés au coronavirus. Les crédits d'investissement sont passés de 47,2 % à 17,6 % et les prêts à tempérament de 28,3 % à 18,3 %. Les crédits de caisse et les crédits-

ponts affichent la tendance inverse, leur part est en hausse : la part des crédits de caisse a triplé, passant de 5,2 % à 17,4 % et la part des crédits-ponts a augmenté bien davantage, de 0,7 % à 13,3 %.

Les crédits demandés dans le cadre de la crise du coronavirus sont plus susceptibles d'être refusés. Un quart des demandes coronavirus ont été refusées contre seulement 2,5 % pour les demandes sans lien avec la crise du coronavirus. Il y a également plus de demandes en traitement (8,1 %), mais cela s'explique par le fait que ces demandes de crédit sont plus récentes.

Si la crise du coronavirus n'est pas un frein à l'obtention d'un crédit, comme l'indiquent les répondants à l'enquête, la ventilation sectorielle fait ressortir trois secteurs qui ont clairement identifié le Covid comme un obstacle, à savoir les secteurs de la construction, des professions libérales et de l'horeca.

### 3.1.4. Taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise joue un rôle déterminant dans le processus d'introduction de demande de crédit, de la probabilité d'acceptation ou de refus du crédit et dans le degré d'information obtenu.

En effet, les petites entreprises (moins de 5 salariés) demandent moins souvent un crédit : elles sont moins de 50 % à en avoir demandé un depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014, contre plus de six sur dix pour les entreprises de plus de 5 travailleurs. Parmi les raisons évoquées par les plus petites entreprises pour expliquer l'absence de demande de crédit : elles n'ont pas besoin de crédit, elles craignent le coût du crédit ou de recevoir une réponse négative. Les entreprises de plus de 5 travailleurs ont par contre plus tendance à avoir recours à d'autres modes de financement.

Bien que le taux de refus soit plutôt faible au sein de toutes les classes de taille, les entreprises de moins de 10 travailleurs sont confrontées à un taux de refus plus élevé, dépassant les 3 %, alors que ce taux se situe à 2,3 % pour les entreprises de 10 à 19 travailleurs et à 1,9 % pour les entreprises de 20 à 49 travailleurs. En cas de réponse négative à leur demande de crédit, les entreprises de moins de 10 travailleurs reçoivent moins souvent des éléments explicatifs que les entreprises de plus grande taille.

Enfin, les petites entreprises n'ont pas les mêmes possibilités de négociation et de discussion avec la banque que les entreprises de plus grande taille. Ce sont également celles qui reçoivent le moins souvent la notice explicative.

Ce constat de la corrélation entre la taille de l'entreprise et les résultats obtenus concernant l'accès au crédit avait déjà été dressé lors de l'évaluation de l'enquête menée en 2016<sup>5</sup>.

### 3.1.5. Secteur : l'horeca

L'analyse sectorielle des résultats de l'enquête relève que l'horeca est régulièrement confronté à des résultats significativement différents des autres secteurs, particulièrement en matière de refus de crédit et d'informations reçues.

L'horeca est le secteur affichant le plus haut taux de refus de crédit, s'élevant à plus du double de la moyenne. Ce qui fait d'ailleurs écho à la crainte de refus de crédit particulièrement élevée dans ce secteur, cette crainte est une des raisons pour lesquelles les entreprises du secteur n'ont introduit aucune demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014. Le secteur affiche aussi une proportion de dossiers en attente de traitement nettement plus élevée que celle des autres secteurs.

Ce qui peut expliquer la crainte qu'éprouvent les entreprises de ce secteur d'essayer un refus lors d'une demande de crédit. Par ailleurs pour quelles raisons aucune demande de crédit n'a été introduite depuis le 1<sup>er</sup> mars 2014. Le secteur affiche

De plus, de nombreux crédits consécutifs à la crise du coronavirus ont été demandés par des entreprises du secteur de l'horeca. 10,3 % des crédits dans le secteur de l'horeca peuvent être

---

<sup>5</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017: <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>

directement liés à la crise du coronavirus, ce qui représente 22,6 % de l'ensemble des « crédits corona ». L'enquête a révélé que ces « crédits corona » étaient plus fréquemment refusés ou étaient encore largement en cours de traitement, par conséquent la surreprésentation de l'horeca dans les « crédits corona » peut expliquer partiellement le haut taux de refus de crédit et de dossiers en attente de traitement pour ce secteur. En effet, cette singularité de l'horeca s'atténue quelque peu – sans disparaître totalement toutefois – lorsque la même analyse est réalisée sans tenir compte des dossiers introduits dans le cadre de la crise de la Covid.

Le secteur de l'horeca est celui qui reçoit le plus souvent la notice explicative et à qui les intermédiaires de crédits fournissent le plus souvent des informations sur les dispositifs publics favorisant l'accès au financement.

En ce qui concerne les sûretés, l'horeca en particulier souffre de conditions qui l'empêchent de changer de banque (34 %). Les entreprises du secteur de l'horeca sont aussi celles qui demandent le moins souvent une libération de sûreté (2,6 %).

Pour finir, une remarque qui apparaît à plusieurs reprises dans les commentaires laissés par les répondants à l'enquête concerne le fait que les banques refusent systématiquement des crédits aux entreprises de l'horeca.

### 3.1.6. Genre

L'analyse genrée est basée sur les données administratives issues de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE). Ainsi, parmi les entreprises travaillant en tant que personnes physiques, 70 % (1070) sont enregistrés à la BCE comme étant de genre masculin et 30 % (461) de genre féminin. Cette répartition reflète plutôt bien la réalité de l'échantillon. Sur les 461 femmes, seules 170 répondants de genre féminin ont introduit une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> avril 2014 : 161 demandes ont été acceptées, 6 ont été refusées et 3 sont en attente de traitement. À noter que toute l'analyse genrée est basée sur ce faible nombre de répondants féminins et doit donc être traitée avec une extrême prudence, les tendances observées ne pouvant pas garantir de refléter la réalité.

L'enquête révèle que près d'un tiers des personnes physiques (32,8 %) ont introduit une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> avril 2014. Les hommes sont plus susceptibles de présenter des demandes de crédit que les femmes, 35,1 % contre 28,2 %. Parmi les raisons évoquées pour ne pas faire appel au crédit bancaire, la crainte d'un refus de crédit, bien que peu fréquente, est aussi élevée chez les personnes physiques de genre féminin que de genre masculin (près de 6 %). Les femmes citent par contre deux fois plus souvent l'utilisation d'autres moyens de financement que les hommes.

La proportion de crédits acceptés est un peu plus élevée pour les hommes (95,8 %) que pour les femmes (94,5 %). Les hommes sont également légèrement plus confrontés à un refus de crédit (3,4 %) que les femmes (2,6 %) : en cause, la part de dossiers en attente de traitement plus élevée chez les femmes, réduisant donc aussi bien le pourcentage de crédits octroyés que de crédits refusés dans les résultats.

Les indépendants de genre masculin demandent dans l'ensemble un montant de crédit plus élevé, soit 33.000 euros, contre 26.700 euros pour les indépendantes (montants médians). Cette différence se répercute sur le montant des crédits octroyés : 31.254 euros pour les hommes, 26.500 euros pour les femmes (montants médians).

Avec un taux de 9,8 %, les femmes sont plus nombreuses que les hommes (7,8 %) à estimer que les conditions d'octroi du crédit ne sont pas compréhensibles. Les femmes reçoivent moins souvent le projet de convention de crédit (56,4 %) que les hommes (65,3 %).

Les femmes ont moins souvent des prêts soumis à une garantie ou une sûreté, 29,1 % contre 39 % pour les hommes. Sachant que les crédits qui font l'objet d'une garantie ou sûreté sont principalement ceux d'un montant plus élevé, le fait que le montant des crédits demandé et obtenu par les hommes soit plus élevé peut expliquer en partie cette différence.

En ce qui concerne la négociation avec la banque des modalités du crédit, il n'y a pas de distinction significative entre les résultats des hommes et des femmes. Par contre, les indépendantes semblent négocier moins souvent que les hommes au sujet des garanties et sûretés. Ces derniers chiffres ne sont cependant basés que sur les réponses de 261 hommes et de 54 femmes.

Le genre de l'indépendant ne semble par contre pas influencer les résultats de manière significative dans la plupart des cas du point de vue des connaissances. Dans d'autres cas, ce sont tantôt les femmes, tantôt les hommes, qui sont les mieux informés.

## 3.2. Évaluation de la loi basée sur les résultats de l'enquête

### 3.2.1. Dispositions de la loi

Dans cette partie, les résultats de l'analyse des réponses des PME à l'enquête sont mis en regard de plusieurs articles de la loi sur le financement des PME afin d'apporter quelques éléments pouvant contribuer à évaluer la loi et sa mise en application<sup>6</sup>. Notez qu'il ne s'agit que d'une partie de l'analyse contribuant à l'évaluation de la loi et qu'elle doit donc être complétée par les chiffres, rapports et avis fournis par la Banque nationale de Belgique, le service de médiation des services financiers Ombudsfina, la Fédération belge du secteur financier Febelfin, l'Autorité des services et marchés financiers (FSMA) et les organisations de classes moyennes dans leurs compétences respectives.

Les éléments suivants ressortent de l'analyse des résultats de l'enquête.

#### **Notice explicative et informations pour améliorer l'accès au financement (art. 7 §1)**

Près de la moitié des PME n'ont pas reçu de notice explicative au moment de la demande de crédit (question 4.4.1). Cela met en évidence un manquement de la part des prêteurs et intermédiaires de crédits qui sont légalement obligés de remettre cette notice aux emprunteurs (art. 7 §1 de la loi sur le financement des PME).

La situation ne semble donc pas s'être améliorée depuis l'évaluation précédente, en 2016, qui concluait que 56 % des entreprises répondaient avoir reçu cette notice<sup>7</sup>, contre 44 % qui ne l'auraient pas reçue. Les entreprises qui la reçoivent considèrent cette notice majoritairement utile (dans plus de 4 cas 5), ce qui constitue par contre une nette amélioration par rapport à 2016, où seule une légère majorité la considérait utile<sup>8</sup>. Un autre élément interpellant est le fait que près de 7 PME sur 10 (68 %) ne reçoivent pas d'informations ou d'outils leur permettant d'améliorer leur accès au financement (question 4.4.2), ce qui est à nouveau en contradiction avec les prescrits de la loi (art.7 §1).

#### **Recherche du crédit le plus adapté à l'entreprise (art. 6)**

Cette absence de notice explicative ou d'informations sur les possibilités d'améliorer l'accès au financement peut également mettre à mal l'obligation qui incombe au prêteur de rechercher le type de crédit le mieux adapté à l'entreprise, compte tenu de sa situation financière et du but du crédit (art. 6).

Les résultats sont cependant plutôt encourageants en ce qui concerne la possibilité pour les emprunteurs de discuter et/ou négocier avec la banque du type de crédit conclu ou des conditions de celui-ci. En effet, plus de 2 PME sur 3 (67,7 %) considèrent avoir eu cette opportunité (question 4.6). Cet état de fait n'a que légèrement évolué depuis le constat dressé lors de l'enquête précédente, lorsque 63 % des répondants estimaient avoir pu négocier avec la banque<sup>9</sup>, et 37 % n'avaient pas eu cette possibilité.

Bien que cela soit toujours insuffisant, les trois quarts des PME indiquent avoir reçu une explication préalable concernant les conditions d'octroi du crédit (question 4.8) et plus de huit entreprises sur dix trouvent que les conditions d'octroi de leur crédit sont compréhensibles, toutes classes de taille confondues (question 4.7). Il s'agit d'une amélioration par rapport à la situation constatée en 2016, lorsqu'à peine deux tiers (64 %) des entreprises estimaient avoir reçu des informations sur les

---

<sup>6</sup> Loi relative à diverses dispositions concernant le financement des petites et moyennes entreprises : [http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi\\_loi/change\\_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2013122127&table\\_name=loi](http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2013122127&table_name=loi)

<sup>7</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017, p. 13 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>

<sup>8</sup> Ibid., p. 13-14.

<sup>9</sup> Ibid., p. 8.

conditions à l'octroi du crédit. La proportion d'entreprises considérant les conditions d'octroi du crédit comme compréhensibles n'a par contre pas évolué significativement<sup>10</sup>. Il convient toutefois de souligner que plus l'entreprise est petite, plus elle tend à estimer que les conditions d'octroi du crédit ne sont pas compréhensibles et à déclarer ne pas avoir reçu d'explications préalables.

#### **Exemplaire du projet de convention de crédit (art. 7 §2)**

Dans plus de 7 cas sur 10, les entreprises reçoivent un exemplaire du projet de convention de crédit au moment de l'offre. Dans un peu moins de 2 cas sur 10, les entreprises ne le reçoivent pas (11 % n'ont pas répondu à la question) (question 4.9). C'est un résultat encourageant, bien qu'encore insuffisant pour répondre à l'obligation inscrite dans la loi de remettre à l'entreprise, au moment de l'offre de crédit et sans frais, un exemplaire du projet de la convention de crédit (art. 7 §2). Les entreprises qui reçoivent ce projet de convention de crédit le trouvent très majoritairement utile (question 4.9.1).

#### **Situations rencontrées dans le cadre de la demande de crédit (art. 5)**

Les principales situations auxquelles les emprunteurs sont confrontés lors de la demande de crédit sont l'exigence de sûretés (réelles et personnelles) et la nécessité de fournir des informations complémentaires concernant leur dossier de demande de crédit (question 4.3). Il s'agit d'une indication du respect par les prêteurs et intermédiaires de crédits de leur obligation légale d'apprécier la faisabilité du projet et la situation financière de l'emprunteur (art. 5).

Ces résultats corroborent l'enquête de l'UCM qui souligne que plus de la moitié des entreprises estiment que les garanties demandées par les banques sont disproportionnées par rapport au projet. L'UCM demande d'ailleurs que les banques utilisent en priorité les systèmes de garanties publiques, avant de demander des garanties personnelles et que le pourcentage d'apport soit revu à la baisse dans les faits.

#### **Informations sur les raisons des refus de crédits (art. 8)**

Les prêteurs et intermédiaires de crédits ne respectent pas toujours leur obligation légale d'informer les emprunteurs de manière transparente et en des termes compréhensibles des éléments sur lesquels un refus de crédit est basé (art. 8). En effet, l'enquête indique que dans un cas sur trois, les PME ne reçoivent pas d'explications à la suite d'un refus (question 3.2). Ces résultats confirment la conclusion de l'étude réalisée par l'UCM : l'UCM constate que des refus ne sont pas motivés et conclut par la nécessité d'encourager les banques à respecter l'obligation de motivation prévue par la loi.

Néanmoins, lorsque ces raisons sont explicitées aux emprunteurs, elles le sont dans des termes compréhensibles dans 85 % des cas (question 3.3).

Enfin, un quart des PME a reçu ces informations par écrit sans en faire la demande explicite (question 3.5), ce qui est un bon résultat étant donné que les banques peuvent se limiter à les fournir oralement, sauf demande explicite de l'entreprise de la recevoir par écrit (art. 8). Il faut tout de même noter que l'absence de traces écrites empêche les institutions de contrôle d'exercer leur rôle.

#### **Information sur les caractéristiques des sûretés et garanties (art. 8/1 §1)**

Près de huit PME sur dix sont informées des caractéristiques de la sûreté ou de la garantie et de leur effet sur la demande de crédit (question 5.3). Les prêteurs respectent largement l'obligation d'informer sur une sûreté ou une garantie (art. 8/1 §1). Pour 65,3 % des PME, ces informations ont été utiles, les 12,7 % restants ont trouvé ces informations inutiles.

Un peu moins d'un cinquième des répondants (18,5 %) ont indiqué qu'ils n'étaient pas informés des principales caractéristiques de la garantie ou de la sûreté demandée et de son impact sur la demande de crédit. Cela pourrait s'expliquer par le fait que, d'après les contrôles réalisés par la FSMA, les prêteurs renvoient systématiquement vers le site « [financementdesentreprises.be](https://financementdesentreprises.be) » pour répondre à l'obligation d'informer sur les caractéristiques essentielles des sûretés et garanties. Il est possible que certaines entreprises ne considèrent pas cela comme une source

---

<sup>10</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017, p. 9 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>.

d'information sur la sûreté ou garantie demandée. Par ailleurs, la FSMA considère que cette pratique ne permet pas de respecter les prescrits de la loi, étant donné l'aspect trop général du site web. Les entreprises comptant 20-49 travailleurs ont été les plus informées et ont plus souvent trouvé ces informations utiles que les plus petites entreprises.

Un peu plus de la moitié des entreprises bénéficiant d'une garantie ont également pu négocier avec la banque au sujet de la garantie et de ses conditions (question 5.5). Les grandes entreprises (20-49 travailleurs) étaient plus susceptibles de le faire (71,3 %) que les entreprises individuelles (52,7 %).

### **Connaissance de la loi**

La part des PME connaissant les dispositions prévues par la loi dans le cadre de leurs demandes de financement est très faible, variant entre 32 % et 56 % selon les cas. Les PME sont donc peu informées et se retrouvent peu outillées dans leurs relations avec les institutions bancaires ou autres intermédiaires financiers.

Ainsi, les dispositifs les plus connus sont la possibilité de rembourser le solde du capital restant dû par anticipation (56 %), l'obligation pour le prêteur ou l'intermédiaire financier d'informer sur les caractéristiques de la sûreté ou garantie et de son impact sur le crédit (51,6 %) et l'obligation pour le prêteur ou l'intermédiaire financier d'informer sur les raisons d'un refus de crédit (49,3 %). La limitation des clauses de remploi et l'obligation pour le prêteur ou intermédiaire financier de fournir une notice explicative détaillée sont par contre les dispositifs les plus méconnus.

On pourrait imaginer que les PME qui ont fait la démarche d'introduire une demande de crédit depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 soient mieux informées que les autres, mais d'après les résultats de l'enquête, ce n'est pas le cas.

La taille de l'entreprise a tendance à influencer le degré d'information : plus l'entreprise est de petite taille, moins elle est informée.

Ce constat de manque général de connaissance de la législation, ainsi que l'influence de taille de l'entreprise, avaient déjà été soulignés lors de l'évaluation précédente en 2016<sup>11</sup>. La situation semble pourtant s'améliorer.

L'UCM pointe d'ailleurs toujours une méconnaissance de la clause de remploi tant du point de vue de son existence que de sa raison d'être, ainsi que des alternatives de financement. Unizo considère cependant que la connaissance de la législation s'est améliorée.

Une meilleure information des PME, en particulier des micro-entreprises, sur les dispositions contenues dans la loi, semble donc particulièrement indiquée.

---

<sup>11</sup> Observatoire des PME, Synthèse du rapport d'évaluation de la loi du 21.12.2013 sur le financement des PME du code de conduite entre les PME et le secteur du crédit, février 2017 : <https://economie.fgov.be/fr/publicaties/rapport-devaluation-de-la-loi>.