

BESOINS DE FINANCEMENT DES ENTREPRENEURS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE



Analyse

Décembre 2010

Annika Cayrol

Réseau Financement Alternatif

Frédérique Konstantatos

SAW-B

Lancer son entreprise et contribuer à une société plus humaine, tel est le but des entrepreneurs d'économie sociale. Cependant, comme toute entreprise, elles font appel à des opérateurs financiers pour leurs demandes de financement. Quels sont leurs besoins et manques en la matière ? Onze entrepreneurs ont été interviewés par téléphone sur leurs habitudes, démarches et besoins financiers¹. Les réponses fournies dressent un aperçu de la situation.

Opérateurs classiques *versus* opérateurs alternatifs

Après enquête auprès des divers entrepreneurs d'économie sociale présentés ci-avant, il semblerait que ces derniers aient recours autant aux banques classiques qu'aux opérateurs alternatifs. Qu'entend-t-on par banque classique ou opérateur alternatif ? Les grands acteurs tels que Dexia, BNP-Paribas ou KBC, qui proposent tous les produits et services du métier bancaire sont considérés comme classiques. Par ailleurs, les opérateurs tels que Crédal, la SOWECSOM (Société Wallonne d'Economie Sociale Marchande), la Banque Triodos ou BRUSOC², qui ont une approche plus ciblée concernant l'économie sociale et le développement durable comptent comme des opérateurs alternatifs.

Gestion financière

La gestion quotidienne des transactions financières des entreprises d'économie sociale interrogées se fait presque exclusivement dans des banques classiques. Très peu d'entrepreneurs de l'échantillon s'aventurent vers l'offre, relativement limitée il est vrai, de banque alternative. A la question, "avec quels opérateurs travaillez-vous pour la gestion financière de votre entreprise ?", les réponses tournent autour des banques suivantes : Dexia, ING, CBC, BNP-Paribas et La Poste. Toutefois, deux entrepreneurs font exception : l'un a décidé d'ouvrir un compte courant professionnel à la Banque Triodos car il juge celle-ci comme un "acteur incontournable" du mouvement de développement durable et l'autre y possède un compte d'épargne pour le même type de raison. Mais ce sont des comptes que l'on pourrait qualifier de 'militants' parce que ces deux entrepreneurs ont d'autres comptes courants dans des banques classiques.

Le choix de l'opérateur financier est souvent historique, géographique ou de relation avec l'interlocuteur, à part les relations avec la banque de La Poste, qui semblent plutôt venir du fait que plusieurs entreprises interrogées ont des besoins d'affranchissage³. Dans bien des cas, ce premier

¹ La présentation de l'échantillon et la grille d'entretien sont consultables en annexe à cette analyse.

² BRUSOC est une filiale de la Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB) qui finance et accompagne les indépendants, les petites entreprises et les projets d'économie sociale.

³ Envois fréquents de courrier ou de colis

contact avec un opérateur financier influence en partie les critères retenus lors de recherches d'autres services, comme celle d'une demande de financement.

Certains entrepreneurs de taille importante ont des comptes courants chez plusieurs opérateurs financiers. L'enjeu consiste à faciliter les transactions financières avec leurs clients. Ainsi, un répondant possède des comptes chez BNP-Paribas, Dexia et La Poste, mais aussi à la banque Dexia Luxembourg et au Crédit Mutuel. Ces derniers comptes sont effectivement dans des banques hors de Belgique (respectivement au Grand Duché de Luxembourg et en France) ce qui se révèle essentiel dans le contexte du travail frontalier. Un autre avantage avancé du fait d'avoir plusieurs comptes est celui de l'image de marque, c'est-à-dire, de *"pouvoir mettre les différents comptes sur le papier à tête est une preuve de sérieux"*.

Tour d'horizon des demandes de financement

Quand un entrepreneur a besoin d'un financement, il peut se tourner vers l'offre classique ou alternative. De par leur finalité sociale, les entrepreneurs d'économie sociale sont certainement plus conscients des offres alternatives mais leurs demandes se font également chez les banquiers classiques.

Le tableau ci-dessous illustre les diverses demandes de crédits sollicités au cours des derniers 18 mois. Tout d'abord quelques explications. La catégorie 'banque classique' regroupe les opérateurs suivants : ING, Dexia, BNP-Paribas et CBC. Ensuite, la catégorie 'opérateur alternatif' est constituée de la Banque Triodos, Crédal et la SOWECSOM. Enfin, la catégorie 'autre' illustre un cas spécial où le répondant, faisant partie d'un consortium, a été financé par un partenaire ayant une bonne trésorerie.

Type d'opérateur	Type de crédit	Raison	crédit accordé		crédit refusé
			client accepte	client refuse	
Banque classique	fonds de roulement	Acteur moins cher	1		
	investissement	Facilité	1		
		Historique	1		
		Nécessité de réactivité	1		
		Pas ouverte à nouveau projet			1
		Relation de confiance	1		
Seul acteur acceptant	1				
leasing	Historique	1			
prêt hypothécaire	Historique	1			
Opérateur alternatif	capital risque	Investissement anticipable	1		
	crédit-pont	Attention à l'économie sociale	1		
		Complicité	1		
	fonds de roulement	Complicité	1		
		Valeurs communes mais taux trop élevés			1
	investissement	Attention à l'économie sociale	1		
Démarchés par opérateur alternatif		1			
Investissement anticipable		1			
Valeurs communes mais évaluation négative d'un critère d'économie sociale				1	
Valeurs communes mais pas assez d'informations sur les activités				1	
prêt hypothécaire	Valeurs communes et moins cher	1			
	Valeurs communes mais trop de garanties			1	
	Valeurs communes mais trop de lourdeur administrative			1	
Autre	crédit-pont	Prêt reçu de partenaire de consortium ayant bonne trésorerie	1		
Aucun	aucun	Travaille par budget			
Total Résultat			17	3	3

Deux constats intéressants découlent de ce tableau : les entrepreneurs se fournissent autant en crédits chez les banques classiques (8) que chez les opérateurs alternatifs (8) et il semble que les démarches avec les banques classiques pour des demandes de crédits "standardisés"⁴ soient plus simples, ce qui se traduit dans l'échantillon interrogé, par aucun refus de la part des entrepreneurs.

En effet, sur l'échantillon interrogé, plusieurs banques classiques sont citées et, comme on peut s'y attendre, ce sont presque toutes les mêmes que celles qui gèrent leurs transactions financières quotidiennes. Avec des comptes courants dans ces banques, il semble logique aux entrepreneurs de les solliciter pour d'autres besoins financiers. Une fois de plus, ce sont, en général, des raisons historiques, de bonnes relations humaines ou de proximité qui entraînent les entrepreneurs à travailler avec telle ou telle banque.

Par exemple, ce sont des raisons historiques qui sont invoquées par six entrepreneurs pour expliquer leur relation étroite avec leur banque classique. Par ailleurs, un répondant mentionne l'établissement d'une "relation de confiance". Il insiste également sur le fait que cette banque classique a et a toujours eu une bonne approche du secteur non-marchand. Un entrepreneur parle également du bon service de recherche de subsides à l'investissement en Région bruxelloise de telle banque. C'est aussi une relation de confiance et de loyauté en quelque sorte qui lie un entrepreneur à une autre banque. Enfin, un entrepreneur travaille avec une banque classique par facilité, vu que son entreprise démarre, et qu'il possède son compte courant personnel dans cette même banque.

Par ailleurs, les opérateurs alternatifs sont aussi sollicités, en parallèle à l'offre classique ou en solo. Les acteurs mentionnés sont en ordre de fréquence de citation, la SOWECSOM, Crédal et la banque Triodos⁵. Les raisons de ces choix sont souvent d'assurer une cohérence avec la finalité sociale de ces entreprises. D'autres arguments en faveur de ces opérateurs sont une meilleure écoute concernant le projet proposé, un excellent service d'appui et des taux d'intérêts raisonnables. Parfois, aussi, des liens historiques font pencher la balance.

Ainsi, deux entrepreneurs interrogés jugent que Crédal porte une attention particulière à leurs projets et fournit un bon accompagnement. Un autre juge les taux d'intérêt chez Crédal intéressants. Un encore a pris des parts de coopérateurs chez Crédal car il souhaite soutenir leur démarche. En ce qui concerne la SOWECSOM, un entrepreneur se trouve une complicité avec elle alors qu'un autre invoque une relation personnelle historique. Toutefois, les perceptions des différents entrepreneurs sont parfois contraires. Ainsi, un répondant a refusé une offre de crédit chez Crédal car il trouvait les taux d'intérêt trop élevés tandis qu'un autre se plaint de la lourdeur administrative du dossier à introduire. Pour les trois entrepreneurs ayant sollicité un crédit à la banque Triodos, c'est à chaque fois le positionnement de banque du développement durable de celle-ci, en accord avec leur philosophie, qui est mis en avant.

Modalités de recherche de financement

Quand il s'agit de financer une machine plus récente, une nouvelle activité ou un bâtiment, les démarches des entrepreneurs vis-à-vis de l'offre de financement varient. La majorité sollicite le marché, classique et/ou alternatif, pour mieux comparer les offres des différents opérateurs financiers alors que d'autres privilégient d'office des interlocuteurs particuliers.

De cette façon, cinq entrepreneurs ont pour habitude de bien regarder l'offre, autant classique qu'alternative, lorsqu'un besoin de financement est nécessaire. Un entrepreneur explique même aimer "mettre en concurrence les grosses structures afin d'obtenir de meilleures conditions". Deux entrepreneurs ont bien catalogué leur manière d'appréhender une demande de financement : les demandes de crédits standardisés se font d'office avec les banques classiques car elles sont plus efficaces mais les demandes plus délicates se traitent avec des opérateurs alternatifs car leur capacité

4 Par "standardisée", nous entendons une demande de financement fréquente et habituelle, qui permet aux banques d'avoir un processus simple et clair, tel par exemple, le financement d'une camionnette.

5 Notons que Brusoc n'est pas cité car depuis 2007 elle se concentre exclusivement sur les entreprises d'insertion ou les asbl ayant l'agrément ilde (Initiatives locales de développement de l'emploi) de la Région bruxelloise, type d'entreprise absente de l'échantillon interrogé.

d'écoute et de compréhension est meilleure. En effet, le ressenti général est que les banques classiques sont plus rapides et offrent des taux acceptables quand il faut financer du matériel habituel (par exemple un camion) mais beaucoup moins compréhensives quand il s'agit de produits ou projets nouveaux ou plus risqués (par exemple du pré-financement de subside ou l'installation d'une cuisine). Dans le premier cas, les opérateurs alternatifs sont considérés comme trop lents, demandant trop d'explications et en général exigeant trop de démarches administratives par rapport aux banques classiques. Par contre, les opérateurs alternatifs fournissent une meilleure écoute lors de projets ou produits nouveaux à financer alors que les banques classiques se figent et ne cherchent pas à en savoir plus. Enfin, trois entrepreneurs prennent toujours la même route lors d'une demande de crédit : aller voir leur interlocuteur privilégié (deux dans une banque classique et un avec un opérateur alternatif) pour des raisons historiques et de confiance.

Manques et marges de progrès

Gestion financière

Concernant la gestion quotidienne des besoins financiers, les entrepreneurs ont des desiderata spécifiques qui parfois entrent en contradiction avec les impératifs des banques classiques ou des opérateurs alternatifs. Les lacunes de l'offre bancaire se situent parfois à des niveaux très concrets. Par exemple, les répondants ont souvent mentionné le souhait d'avoir un contact humain en agence malgré certains avantages des guichets automatiques et des services internet. Un entrepreneur a même dû changer d'agence afin de pouvoir rencontrer une personne sur une base hebdomadaire.

Un autre grand manque pour les entrepreneurs d'économie sociale est la possibilité de déposer ou de retirer de l'argent en liquide et sans frais supplémentaires. La gestion d'activités où le paiement en argent comptant est encore bien utilisé nécessite de disposer de tels services. Or, c'est justement sur ces services que les banques tendent à réduire leur offre. Des solutions sont proposées pour pallier ce manque mais souvent aux dépens de l'entrepreneur. Ainsi, pour pouvoir déposer de petites sommes « pas rondes » (comme 81,05€), un entrepreneur doit à chaque fois payer 3,50€ de frais !

Enfin, l'offre de compte courant prônant les valeurs de l'économie sociale est très limitée : seule la banque Triodos en propose. Deux entrepreneurs de notre échantillon ont fait le pas, mais la plupart restent avec leur banquier classique. Il est vrai que malgré la mission de développement durable de la banque Triodos, leur compte courant professionnel n'est peut-être pas idéal pour tout entrepreneur : pas de retrait, ni de dépôt d'argent en liquide et pas d'agence...ce qui rejoint les premiers constats ci-avant cités.

Demande de financement

De l'échantillon d'entrepreneurs interviewés, une majorité se déclare plutôt satisfaite de l'offre du marché en ce qui concerne le financement de leurs besoins. Toutefois, certains dysfonctionnements sont à signaler.

Du côté des opérateurs alternatifs : le temps pour remplir un dossier, le manque de réactivité et parfois la demande de garanties élevées font que les entrepreneurs se tournent vers l'offre classique. Les progrès qui restent à faire pour ces opérateurs consisteraient à simplifier les démarches, réagir plus rapidement et demander moins de garanties. Plus facile à dire qu'à faire ! En effet, simplifier un dossier de demande de crédit peut aussi être synonyme d'une moins bonne connaissance de tous les angles du dossier et donc de prise de risques plus élevée. Demander moins de garanties peut amener à prendre plus de risques. Cette démarche entraînera des conséquences plus fâcheuses pour une petite structure alternative moins solide qu'une grande structure classique.

Cohérence VS rapidité ?

Dans l'échantillon, contrairement à l'idée reçue selon laquelle les entrepreneurs d'économie sociale font leurs demandes de financement auprès des opérateurs alternatifs parce qu'ils essuient des refus des banques classiques, ce sont plutôt des motivations de cohérence qui les amènent à travailler avec cette offre alternative. La majorité des entrepreneurs tendent à se diriger vers l'offre classique quand il s'agit de demandes pressantes de crédits standardisés et adressent leurs demandes de crédits plus compliquées mais anticipables aux opérateurs alternatifs.

Dans l'idéal, bien des entrepreneurs préféreraient travailler avec l'offre alternative, en phase avec leurs valeurs, mais des impératifs de délais de décision, de montage de dossier, de coûts (taux d'intérêts) et de garanties les entraînent souvent à se tourner vers l'offre des banques classiques. Cela amène à penser que l'offre classique vit de demandes de crédits classiques et rentables alors que l'offre alternative doit se débrouiller avec les demandes plus compliquées ou risquées. Une prochaine analyse⁶ vérifiera de quelle manière cette hypothèse est, en partie, partagée par les opérateurs alternatifs.

6 CAYROL A et KONSTANTATOS F, « Comment l'offre des opérateurs financiers dédiés à l'ES rencontre-t-elle la demande ? », SAW-B, 2010

Annexe : méthodologie

Échantillon d'entrepreneurs :

Une dizaine d'entrepreneurs de l'économie sociale qui représentent différentes facettes de ce secteur ont été sélectionnés : des acteurs récents ou plus expérimentés, des individuels ou des collectifs, des entreprises titre-service, des entreprises d'insertion (EI), des entreprises de formation par le travail (EFT) ou des entreprises de travail adapté (ETA). Les activités, le nombre d'employés et les localisations varient. Cette diversité se manifeste aussi par leur forme juridique : ce sont principalement des sociétés coopératives à responsabilité limitée (sclrl) et finalité sociale (sclrlfs) ou des associations sans but lucratif (asbl).

Annexe : grille d'entretien

1. Contexte

- a) Quels services proposent votre entreprise ?
- b) Depuis quand existe-t-elle ?
- c) Quelle est sa forme juridique ?
- d) Quel est son nombre d'employés ?
- e) Où êtes-vous situé ?

2. Gestion financière

- a) Quels produits financiers utilisez-vous ?
- b) Avec quels opérateurs travaillez-vous ?
- c) Pourquoi les avoir choisis ?

3. Financement dans les 18 derniers mois

PRODUITS / SERVICES

- a) Quels produits de financement utilisez-vous ?
- b) Que financez-vous ? Donnez quelques exemples précis d'investissements.

OPERATEURS FINANCIERS

- c) Avec quels opérateurs financiers travaillez-vous ?
- d) Pourquoi avez-vous fait appel à ces opérateurs financiers ?
- e) Quels sont les manques potentiels ?
- f) Quelles sont les marges de progrès ? Comment les opérateurs financiers pourraient-ils améliorer leur offre ?