



## Rapport d'évaluation ex ante - Instruments financiers dans le cadre du programme opérationnel FEDER 2014-2020 de la Région de Bruxelles-Capitale

MAI 2017

Réalisé avec la collaboration d'Idea Consult



## TABLE DES MATIERES

1/	Introduction	4
2/	Clarification des possibilités offertes par la réglementation européenne	5
	2.1 Cadre réglementaire général	5
	2.2 Cadre réglementaire – sélection et management	7
3/	Programme opérationnel	11
4/	Résultats des activités d'analyse	14
	4.1 Entrepreneuriat : descriptif de l'offre existantes en instruments financiers	14
	4.2 Transition énergétique : descriptif de l'offre existante en instruments financiers	17
	4.3 Entrepreneuriat : entretiens avec des parties-prenantes	17
	4.4 Entrepreneuriat : Enquête en ligne	20
5/	Conclusions intermédiaires	26
	5.1 Identification et analyse des domaines intervention pour les instruments financiers	26
	5.2 Synthèse des analyses et constats	27
	5.3 Propositions d'outils	28
6/	BENCHMARK	30
	6.1 Benchmark économie d'insertion, économie sociale et économie coopérative :	30
	6.2 Benchmark transfert de technologie	31
	6.3 Benchmark Rénovation énergétique	35
7/	Simulation Financière	38
	7.1 Economie d'insertion, sociale et coopérative	38
	7.2 Transfert de technologie et seed capital	39
	7.3 Rénovation énergétique	40
8/	Stratégie d'investissement	42
9/	Définition des outils	43
	9.1 Prêt ou prise de capital, entreprises innovantes en early stage	43
	9.2 Prêt avantageux pour les entreprises d'insertion, collaboratif ou d'économie sociale	47



10/ Implication en matière d'aides d'Etat	51
11/ Dispositions permettant le réexamen des dispositifs	52
12/ Conclusions	53
12.1 Proposition d'instruments financiers	53
12.2 Mise en œuvre	53
12.3 Arbitrage entre les deux outils	53



## 1/ Introduction

---

Dans le cadre de la période de programmation 2014-2020, la Commission européenne encourage un renforcement de l'utilisation d'instruments financiers (IF) (et la combinaison de ceux-ci avec les autres formes d'aide comme les subventions) dans le cadre des fonds structurels. Prêts, micro-crédit, garanties, fonds de participation peuvent être mobilisés par les Etats membres comme vecteurs de plus-value dans les domaines suivant :

- ▶ En temps de restrictions budgétaires, les IF permettent de maintenir un soutien public à diverses initiatives ;
- ▶ Ils jouent sur l'effet multiplicateur des moyens d'Etat ;
- ▶ Ils multiplient la valeur d'un euro : investir, récupérer et réinvestir ;
- ▶ Ils attirent des projets de qualité capable de rembourser tout ou partie des investissements publics concédés;
- ▶ Ils s'inscrivent dans les objectifs globaux de l'Union :
  - ◆ Plus de politique d'innovation orientée vers la demande,
  - ◆ Moins de financement direct mais plutôt un financement tournant « revolving »,
  - ◆ Moins de subsides mais plus de capital à risque.

Avant le développement ou l'adoption par les Etats d'instruments financiers, la Commission souhaite voir se réaliser une évaluation ex ante, objet du présent rapport.

En effet, la Région de Bruxelles-Capitale a souhaité répondre à cette demande et désire étudier les possibilités de recours à ces instruments financiers dans le cadre du fond FEDER. Le PO identifie les domaines susceptibles de faire l'objet de tels instruments (ceux-ci sont repris dans le cahier des charges et on comprend que ces propositions découlent de lettres d'intention produites par divers opérateurs). Ils visent deux grands axes d'intervention :

- ▶ L'entrepreneuriat (autocréation, transfert de technologie,..., secteur créatif, public fragilisé, innovation) ;
- ▶ La transition énergétique (des entreprises, des bâtiments et logements publics).

L'objectif de cette mission est d'accompagner la Région dans la démarche ex-ante préalable à la mise en œuvre d'instruments. Cette démarche poursuit à notre sens plusieurs objectifs:

- ▶ Chercher l'équilibre entre les instruments existants (éventuellement à adapter) et la création de nouveaux outils ;
- ▶ Exploiter au maximum les possibilités offertes par les fonds FEDER tout en vérifiant l'adéquation des propositions avec le cadre réglementaire communautaire ;
- ▶ Préparer les acteurs de terrain pour non seulement adapter les outils aux attentes mais également s'assurer que les bénéficiaires s'en saisiront aisément.



## 2/ Clarification des possibilités offertes par la réglementation européenne

---

L'**objectif** de ce chapitre est de produire une synthèse à destination du comité de Pilotage spécifiant en termes compréhensibles les possibilités de la réglementation afin que le comité puisse prendre des décisions sur base de cette information.

Les principaux documents explicitant les IF sont les suivants :

- ▶ Règlement 1303/2013 du 17 Décembre 2013, Titre IV, Articles 37 à 46 ;
- ▶ Règlement délégué 480/2014 du 3 mars 2014;
- ▶ Règlement d'exécution 964/2014 du 11 septembre 2014.

### Méthodologie:

- ▶ Lecture des actes pertinents et résumer en un document de vulgarisation précis.
- ▶ Prise de contact téléphonique avec la BEI et la Commission pour les points non encore définis ou vagues dans les règlements

Selon les modes de mise en œuvre (« off the shelf » ou sur mesure), la réglementation varie. Le travail d'analyse de la conformité des options choisies par la Région avec la Réglementation se poursuivra dans la suite de l'exercice ex-ante.

### 2.1 Cadre réglementaire général<sup>1</sup>

#### Outils possibles au titre d'instruments financiers

- ▶ **Prêt** : montant avancé à une entreprise ou un individu qui doit être remboursé selon un calendrier pré-défini. Utilisé là où les banques ne veulent pas prêter ou pour offrir du financement à de meilleures conditions (par exemple, un taux d'intérêt plus bas, un différé de remboursement facilité, une période de remboursement plus longue, ou des exigences de garantie inférieures). Notons que les systèmes d'avance remboursable ne sont pas compris par la Commission comme des outils financiers.
- ▶ **Le microcrédit** : les microcrédits sont des prêts de montants limités consentis à des personnes ou des très petites entreprises qui n'ont souvent pas accès aux services financiers classiques. Ils sont généralement basés sur une période d'emprunt courte et requièrent peu ou pas de garantie.
- ▶ **Garantie** : la garantie est une d'assurance faite à un prêteur quant à la récupération, entière ou partielle, de son capital dans le cas où l'emprunteur ferait défaut.
- ▶ **Prises de participation (equity)** : instruments de capitaux propres. La contrepartie de l'investissement consenti dans le capital de la firme est l'accès à la propriété totale ou partielle de cette firme. L'investisseur peut exercer un certain contrôle dans la gestion de l'entreprise et partager les profits de la firme. Par prise de participation, on entend capital-risque, capital d'amorçage ou capital de démarrage. Le retour dépend de la croissance et de la rentabilité de l'entreprise. Il est obtenu lorsque l'investisseur vend sa part de l'entreprise à un autre investisseur (« sorties »), ou à travers une offre publique initiale (IPO).

#### Mode de mise en œuvre

Une autorité de gestion peut fournir la contribution financière à :

- ▶ des instruments financiers conformes à des termes et conditions standards fixées par la Commission dits « instrument off the shelf » (mise en œuvre de la loi 2014/964 / UE).
- ▶ des instruments financiers créés par ailleurs, existants déjà ou nouvellement mis en œuvre dans la foulée des évaluations ex-ante, dits « instruments sur mesure ».

#### Instruments off the shelf instruments pour les PME

---

<sup>1</sup> Source des schémas: site Fi-compas

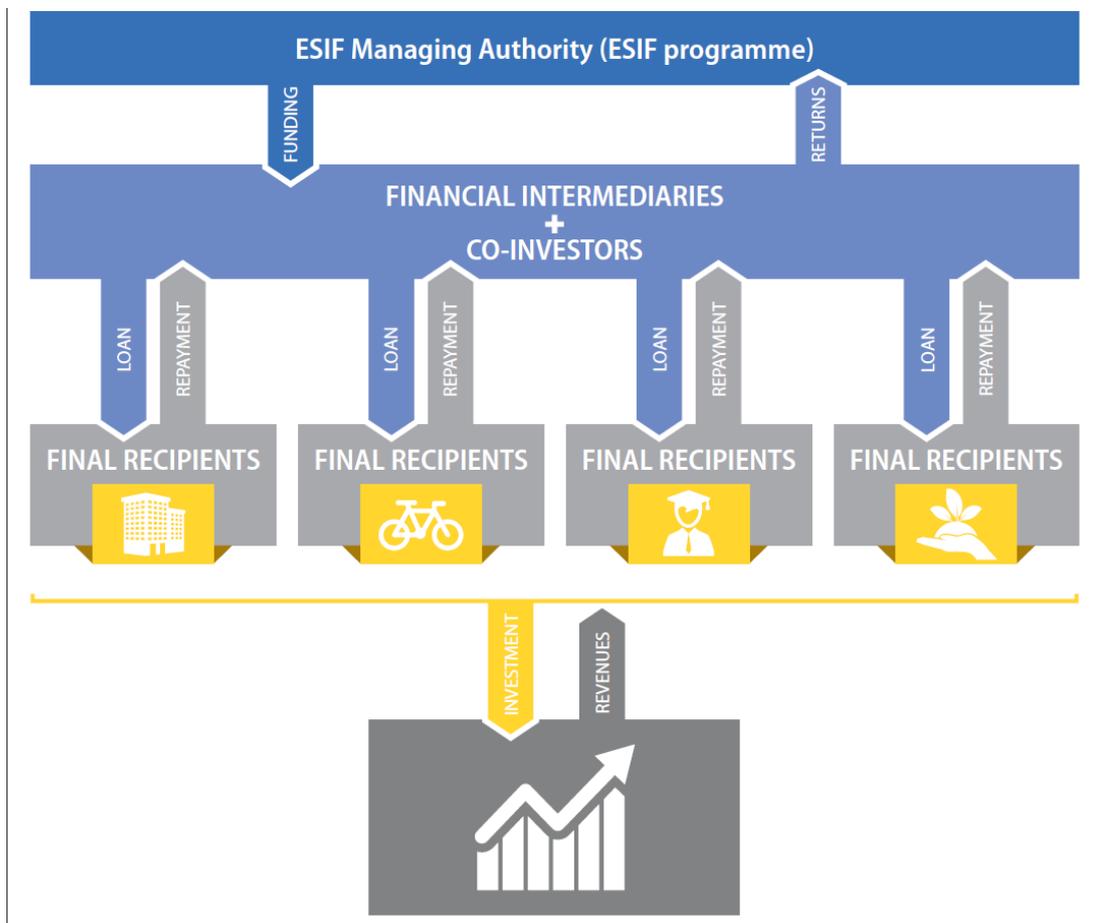
<https://www.fi-compass.eu/publication/brochures-factsheets/factsheet-sustainable-way-achieving-eu-economic-and-social>

<https://www.fi-compass.eu/publication/brochures-factsheets/financial-instrument-products>

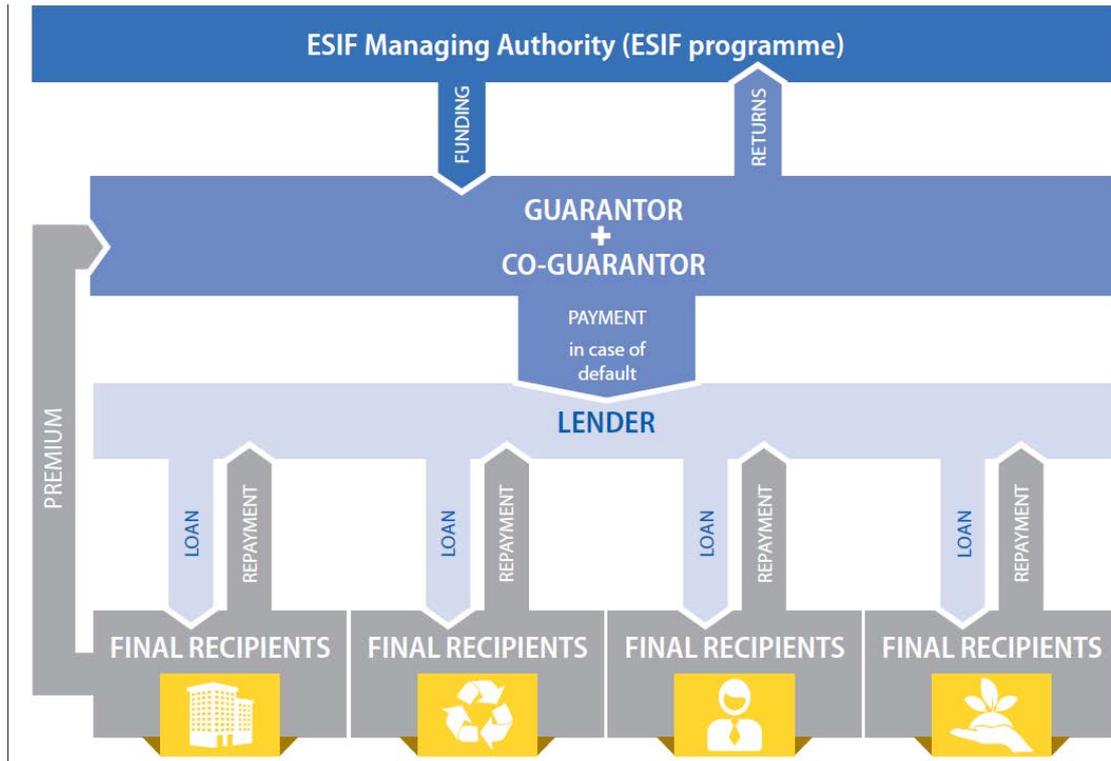
<https://www.fi-compass.eu/publication/brochures-factsheets/developing-action-plan>



- ▶ **Prêt pour des PME** basé sur un modèle de partage de risque (Partage de prêts à risques).
  - ◆ Objectif :
    - Combiner les ressources des fonds structurels et d'un intermédiaire financier pour soutenir le financement des PME visés à l'article 37 (4) du règlement (UE) n° 1303/2013
    - Fournir aux PME un accès plus facile au financement en fournissant un intermédiaire financier, avec une contribution de financement et un partage du risque de crédit et, partant, en offrant aux PME davantage de fonds à des conditions préférentielles (réduction des taux d'intérêt et de réduction de la garantie pertinente).
  - ◆ Principes :
    - Le partage des risques: 75 % / 25 %, ainsi l'intermédiaire financier doit contribuer avec son propre fonds privé pour un minimum de 25 % (dans des conditions de marché)
    - Durée: généralement 4 ans après la signature de l'accord de financement entre les autorités de gestion et l'intermédiaire financier
    - Objet: financer des investissements corporels et incorporels ainsi que le fonds de roulement lié à l'investissement financé
    - Echéance des prêts: entre 1 et 10 années
    - Montant : jusqu'à 1 million d'euros



- ▶ **Garantie pour les PME**: l'instrument de garantie plafonné qui fournit une couverture du risque de crédit sur un prêt, pour la création d'un portefeuille de nouveaux prêts aux PME, jusqu'à un montant de perte maximale.



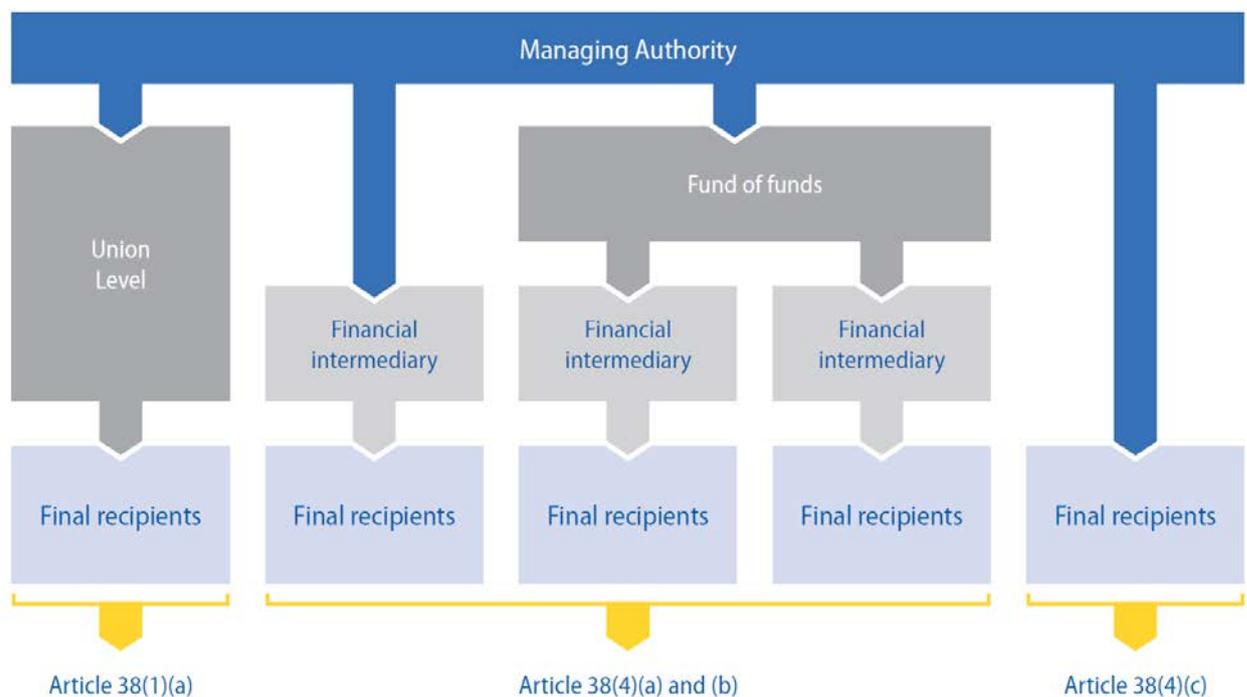
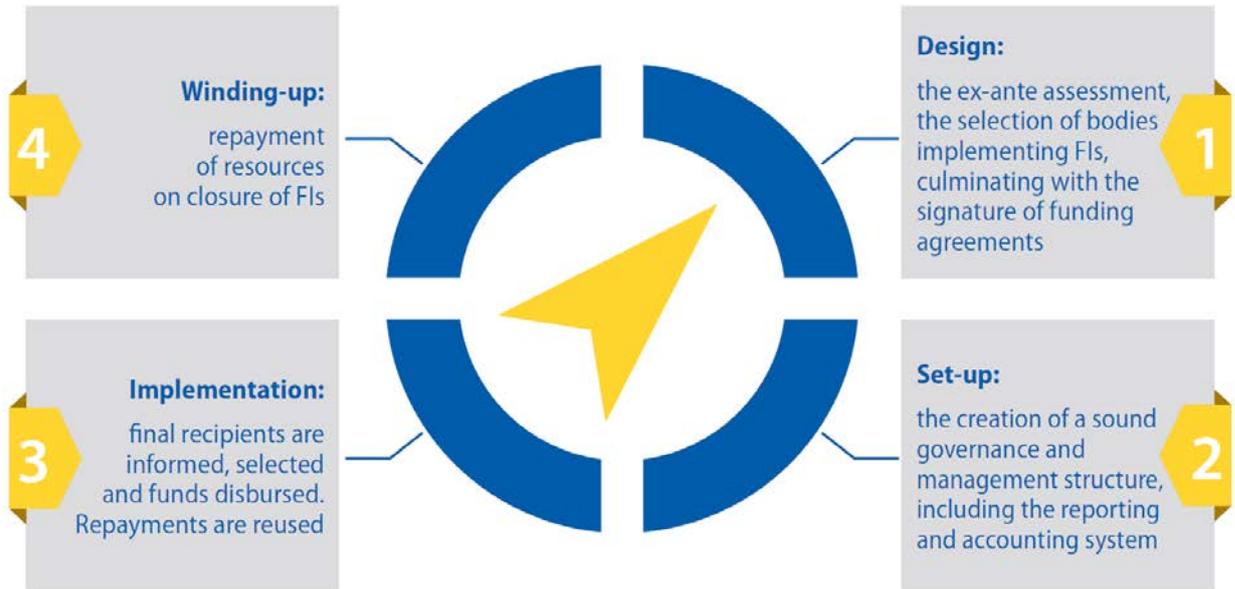
- ◆ Objectif :
  - Fournir un meilleur accès des PME au financement, portant sur les lacunes du marché bien identifiées
  - Effet de levier des fonds structurels pour soutenir le financement des PME visés à l'article 37 (4) du règlement (UE) n ° 1303/2013.
- ◆ Principes :
  - Taux de garantie jusqu'à 80% sur un prêt
  - L'échéance du prêt: entre 1 et 10 années
  - Montant : 1,5 million d'euros
  - Taux de capitalisation (jusqu'à 25%) à déterminer par l'autorité de programme et le gestionnaire de fonds
  - Effet multiplicateur: min 5x
  - Durée: généralement 4 ans après la signature de l'accord de financement entre les autorités de gestion et l'intermédiaire financier
  - Objet: financer des investissements corporels et incorporels ainsi que les fonds de roulement lié à l'investissement financé

Les instruments Off The Shelf sont généralement gérés par un exploitant national ou régional (banques) qui sont sélectionnés et chargés de l'exécution des instruments financiers pour le compte de l'autorité de gestion. Les instruments financiers, en utilisant les fonds de l'UE, sont donc délivrés au niveau régional ou local, souvent par des institutions qui sont déjà familières qui finalement reçoivent l'appui.

## 2.2 Cadre réglementaire – sélection et management

Les autorités de gestion ou des organismes intermédiaires prêts à utiliser des instruments financiers comme un outil pour atteindre les objectifs du programme peuvent soit entreprendre des tâches de mise en œuvre, directement ou choisir les gestionnaires de fonds. Dans ce dernier cas, ils peuvent choisir des entités dédiées à la mise en œuvre des instruments et des organismes chargés de tâches d'exécution relatives aux instruments financiers.

Dans ce second cas (tiers gestionnaire), les instruments financiers doivent être mis en œuvre à travers un accord de financement entre l'autorité de gestion et l'organisme qui met en œuvre l'instrument, y compris les termes et conditions de mise à contribution du programme à l'instrument financier.



Ces accords de financement doivent garantir la mise en œuvre correcte de la stratégie telle qu'elle est définie dans le programme opérationnel, le respect des objectifs à atteindre, des secteurs cibles et des bénéficiaires/destinataires finaux.

À la suite de l'investissement, des intérêts ou autres gains (tels que les dividendes, les gains en capital ou d'autres bénéfices issus de l'investissement) pourraient être générés. Les exigences et les procédures de gestion des intérêts et autres gains, les opérations de trésorerie recevables, les responsabilités et les obligations des parties ainsi que les dispositions pour la tenue des dossiers et des rapports devront être convenus à l'avance entre l'autorité de gestion et l'organisme d'exécution de l'instrument financier, en ce inclus les fonds de fonds.

Les intérêts et autres gains générés par le soutien des fonds structurels sont compris comme complémentaires à la contribution du programme à l'instrument financier. Etant donné que ces gains sont tirés des fonds structurels, ils doivent être utilisés jusqu'à la fin de la période d'admissibilité pour les mêmes fins :



- ▶ De nouveaux investissements placés dans le mêmes ou d'autres IF, en accord avec les objectifs définis comme priorité ;
- ▶ La rémunération préférentielle des investisseurs privés, ou d'opérateurs publics qui opéreraient selon les principes d'économie de marché, ayant fourni des ressources additionnelles aux IF ;
- ▶ Le remboursement des coûts et frais de gestion des IF.

Dans la pratique, cela signifie que dans le cas d'une utilisation au sein du même IF, ces ressources devraient être utilisées de la même manière que la contribution initiale:

- ▶ En étant ajoutée au capital du fonds et utilisées pour des investissements dans, ou au profit le cas échéant, des bénéficiaires finaux visés par l'IF,
- ▶ Être utilisée pour couvrir une part des coûts de gestion et les frais d'organes d'exécution de l'IF, qui sont proportionnels au capital utilisé pour les IF.

Le principe d'efficacité sous-entend qu'un avantage de l'IF par rapport à d'autres formes de soutien soit démontré, notamment par la mobilisation de ressources supplémentaires ou la production de résultats plus élevés, à un coût moindre pour le budget de l'UE, en ayant un impact à long terme sur le budget de l'UE à travers le recyclage des fonds pour d'autres investissements et grâce à une meilleure qualité et durabilité des actions soutenues.

Enfin, selon le principe d'efficacité, il faudrait que l'aide apportée par le biais d'instruments d'ingénierie financière atteigne les résultats escomptés (indicateurs) en temps opportun (au sein de la période de programmation), en ligne avec les accords de financement et les objectifs des programmes concernés.

Si les instruments financiers sont déployés au travers de fonds de fonds, les agréments doivent également prévoir les mécanismes de choix et de sélection des gestionnaires finaux qui implémenteront les instruments, en ce compris les appels à expression d'intérêt ou les procédures de marchés publics.

L'autorité de gestion doit appliquer une procédure transparente de sélection des instruments de l'ingénierie financière et de prise de décisions concernant les contributions versées à ceux-ci en provenance de programmes opérationnels basée sur des critères de sélection spécifiques et adéquats se rapportant aux objectifs du programme opérationnel

Les procédures utilisées par les autorités de gestion doivent être conformes aux principes généraux, y compris lors de la sélection des organismes d'exécution des instruments financiers (l'article 37 du règlement UE 1303/2013)<sup>2</sup>: elles doivent se conformer à la législation applicable, en particulier sur les aides d'État et les marchés publics et elles sont donc responsables d'assurer, si nécessaire, après consultation des autorités de contrôle nationales, que toutes les règles applicables dans le cadre de la sélection des organismes d'exécution des instruments financiers sont respectés.

Les instruments financiers peuvent être concrétisés par une structure avec ou sans fonds de fonds. Dans le cas où les instruments financiers sont mis en œuvre par une structure comprenant un fonds de fonds, deux niveaux d'organes seront sélectionnés: l'organe d'exécution du fonds de fonds et des organismes de mise en œuvre du produit spécifique des instruments financiers(s), à savoir les intermédiaires financiers. L'autorité de gestion décide de la structure mise en œuvre, la plus appropriée, en tenant compte des conclusions de l'évaluation externe requis en vertu de l'article 37 (2)<sup>3</sup> du RPC.

En dehors des cas où les autorités de gestion décident de mettre directement en œuvre d'un instrument financier en vertu de l'article 38 (4) (c) de la RPC<sup>4</sup>, elles doivent choisir les gestionnaires de fonds et les intermédiaires financiers conformément aux règles et principes de passation des marchés publics. Pour les marchés publics dépassant un certain montant, les procédures de passation de marchés nationaux sont coordonnées de façon à veiller à ce que les marchés publics soient ouverts à la concurrence.

L'article 123 (6) du RPC permet aux États membres de « désigner un ou plusieurs organismes intermédiaires pour réaliser certaines tâches de gestion ou de l'autorité de certification sous la responsabilité de cette autorité. Le corps intermédiaire devrait également être sélectionné dans le respect des règles applicables, y compris les règles relatives aux marchés publics. En cas de désignation d'un corps intermédiaire, celui-ci pourra se voir confier la sélection de l'organisme d'exécution des instruments financiers.

Une autorité de gestion publique peut donc, dans les conditions mentionnées ci-dessus, confier les tâches de mise en œuvre des instruments financiers à une entité publique à 100% (par exemple une banque publique de développement) sur laquelle elle exerce un contrôle identique à celui qu'elle exerce sur ses propres services. La sélection des intermédiaires financiers par des entités internes doit respecter des règles et des principes de

<sup>2</sup> REGULATION (EU) No 1303/2013 of 17 December 2013

<sup>3</sup> idem

<sup>4</sup> idem



passation des marchés publics, à condition que les entités internes soient elles-mêmes des pouvoirs adjudicateurs.

### **Les critères de sélection du gestionnaire de l'IF**

Les critères définis à l'article 7 (1) (a) à (f) et de l'article 7 (2) , premier alinéa, de la réglementation déléguée de la Commission sont liées à la capacité juridique, financière, économique et organisationnelle du prestataire pouvant être chargés de tâches de mise en œuvre de la instrument financier. L'ensemble minimal de critères de sélection qui suit doit donc être appliqué :

- La capacité juridique de l'organisme chargé doit être vérifiée afin d'assurer que le corps sélectionné est autorisé à effectuer les tâches de mise en œuvre de l'instrument financier en vertu du droit national et communautaire.
- L'organe chargé de tâches d'exécution sur les instruments financiers doivent avoir la capacité économique et financière pour mener à bien le travail.
- L'organe chargé de tâches d'exécution des instruments financiers doit avoir la capacité organisationnelle de mettre en place un instrument financier dans le contexte de la mise en œuvre d'un programme.
- Afin d'assurer la sélection des organismes les plus appropriés pour une mise en œuvre efficace des instruments financiers, l'un des critères à appliquer pour le choix de l'organisme chargé de la mise en œuvre d'un instrument financier est l'expérience du corps avec la mise en œuvre de mêmes instruments financiers (pas nécessairement avec des fonds de l'UE) en général, ainsi que l'expertise et l'expérience des membres de l'équipe proposée en particulier.

### **Critères d'attribution du gestionnaire de l'IF**

La deuxième série de critères définis à l'article 7 (2) (a) à (f) de la CDR est lié à l'objet du contrat sur la mise en œuvre de l'instrument financier :

- L'autorité de gestion a pour obligation d'évaluer les offres sur la base de la stratégie de l'investissement proposé dans les offres des soumissionnaires à l'égard de la sélection des intermédiaires financiers ou des bénéficiaires finaux. Le cas échéant, les critères jugent des modalités et conditions appliquées aux financements accordés aux bénéficiaires finaux, y compris les prix. Lorsque le gestionnaire de l'instrument financier alloue ses propres ressources financières pour l'instrument financier ou partage le risque, les mesures proposées pour aligner les intérêts et pour atténuer d'éventuels conflits d'intérêts sont également prises en compte.
- Afin d'assurer que le plus grand effet de levier possible pour un instrument financier donné est atteint, l'un des critères à appliquer pour le choix de l'organisme chargé de la mise en œuvre d'un instrument financier est sa capacité à mobiliser des ressources additionnelles pour les investissements vers les bénéficiaires finaux.
- L'un des critères à appliquer lors de la sélection de l'offre de l'organisme d'exécution est le niveau des frais de gestion et les frais qui constituent le «prix» des services fournis à l'autorité de gestion.



### 3/ Programme opérationnel

---

Cette section vise à rappeler ce qui est précisé dans le programme opérationnel concernant les instruments financiers mais aussi les filières économiques retenues, celles-ci devant concentrer des moyens mis à disposition pour soutenir le développement économique.

Ainsi, les filières retenues par le PO à la suite du diagnostic et en lien avec les autres plans et schéma économiques (stratégie de spécialisation intelligente, Plan régional de l'innovation) sont les suivantes :

- ▶ Médias, secteurs créatifs et tourisme
- ▶ Ressources et déchets
- ▶ Alimentation durable et horeca
- ▶ Construction durable et énergies renouvelables
- ▶ Santé et services aux personnes
- ▶ TIC (filières transversales)

Le PO précise les points suivants concernant les instruments financiers, repris in extenso :

*« Les instruments financiers constitueront pour la mise en œuvre de FEDER en RBC un moyen de soutenir la stratégie et d'atteindre les objectifs identifiés par le Programme opérationnel. Ils pourront appuyer les projets de créations d'entreprises, de mise sur le marché de résultats de démarches d'innovation, de soutien à la PEB, ainsi qu'à soutenir les dynamiques de filières qui seront mises en place.*

*La conception définitive de ces instruments, de même que la nature et la qualité des bénéficiaires finalement ciblés, feront l'objet d'une évaluation ex-ante, conformément aux dispositions réglementaires européennes en cette matière. Cette évaluation permettra de déterminer les besoins et de définir la stratégie d'ingénierie financière de la Région en la matière.*

*Sous réserve de leur évaluation ex ante, des instruments financiers pourraient être mis sur pied, visant à :*

- ▶ *La création de produits financiers répondant aux objectifs mis en avant par le PO afin de soutenir la stratégie régionale globale (y compris en réponse aux besoins liés à la poursuite des objectifs spécifiques (cf. ci-dessous pour les OS retenus)*
- ▶ *La création d'un outil d'investissement favorisant le transfert de technologies et les passerelles entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise, afin de permettre le développement d'activités économiques innovantes et de nouveaux business modèles à haut potentiel, concourant à la création d'emplois locaux tant qualifiés que peu qualifiés dans les filières retenues par le PO.*
- ▶ *Le développement d'un outil permettant, par levée de fonds, d'offrir aux entreprises des prêts dans le domaine de l'efficacité énergétique de la production d'énergie renouvelable*
- ▶ *Le développement d'un outil permettant par levée de fonds d'offrir aux pouvoirs publics des prêts dans le domaine de l'efficacité énergétique et de la production d'énergie renouvelable*
- ▶ *L'amorce d'un dispositif de tiers investisseur ciblant les investissements économiseurs d'énergies et de production d'énergie verte pour les bâtiments publics (bâtiments tertiaires et logements)*

*D'autres formules de financement sont actuellement à l'étude, notamment la mise à disposition de fonds pour le développement de certains projets de recherche ou la mise en place de mécanismes financiers en matière de transition énergétique dans les PME et les bâtiments et les logements publics.*

*Les règles proposées pour les instruments financiers ne seront pas restrictives sur le plan territorial comme elles l'ont été entre 2001 et 2012.*

*Les instruments financiers représenteront un minimum de 10% des ressources totales du FEDER investies à Bruxelles. Le montant exact des instruments financiers pour cet axe sera déterminé par l'évaluation ex ante qui quantifiera le besoin et, partant, une potentialité d'action pour les instruments financiers dans le cadre de cet axe. Déduit du montant total de l'axe, ce montant permettra a contrario de déterminer le montant nécessaire pour les autres catégories d'intervention. »*



LE PO s'articule autour de 4 axes et 1 axe transversal, parmi lesquels les trois premiers sont ouverts à la mise en œuvre d'instruments financiers. Nous reprenons ci-après les axes, objectifs stratégiques, type d'action, indicateurs de résultats et de réalisation. Il s'agira dans le déroulé du travail d'assurer la participation des IF à ces objectifs et requérir les éléments de monitoring prévu par le PO.

### **Axe 1 : Renforcer la recherche et améliorer le transfert et l'émergence de l'innovation**

OS 1.1 : Augmenter les capacités de recherche appliquée en lien les enjeux prioritaires identifiés

Type d'actions : Soutien à des projets et des équipements de RDI qui comprennent de réelles applications

économiques et/ou sociétales

Soutien à des projets de recherche qui visent à répondre aux enjeux prioritaires identifiés

Indicateur de résultat : les dépenses intérieures brutes en recherche et développement par secteur en % du PIB – sources des données : BELSPO

OS 1.2 : Accroître l'innovation au sein des PME

Type d'actions : Actions qui visent à appuyer la mise sur le marché des projets d'innovation des PME

permettant  
Actions qui visent à développer des lieux d'expérimentation et infrastructures

de tester les projets de R&D

Indicateur de résultat : part des entreprises avec des activités d'innovation (technologie et non technologique) – source des données : enquête communautaire sur l'innovation

#### Indicateurs de réalisation communs et spécifiques :

- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Investissement productif : augmentation de l'emploi dans les entreprises bénéficiant d'un soutien
- Recherche et innovation : nombre de nouveaux chercheurs dans les entités bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Recherche et innovation : nombre de chercheurs travaillant dans des structures de recherche améliorées
- Recherche et innovation : nombre d'entreprises coopérant avec des organismes de recherches
- Recherche et innovation : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien pour lancer des produits nouveaux pour le marché
- Recherche et innovation : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien pour introduire des produits nouveaux pour l'entreprise

### **Axe 2 : Renforcer l'entrepreneuriat et améliorer le développement des PME dans les filières porteuses**

OS 2.1 : Créer des nouvelles activités génératrices d'emplois, y compris dans l'économie sociale

Type d'actions : Sensibilisation à l'entrepreneuriat

Soutien au démarrage d'une activité économique

Valorisation des gisements d'innovation, dont l'innovation sociale et le soutien à la création d'activités dans les quartiers fragilisés

#### Indicateurs de résultats :

Nombre de travailleurs salariés occupés dans les filières porteuses – sources des données : ONSS, observatoire de l'emploi

Nombre d'établissement de moins de 50 personnes dans les filières porteuses – sources des données : ONSS, observatoire de l'emploi

OS 2.2 : Accompagner le développement des PME, y compris les projets d'économie sociale

Type d'actions : Accompagner le développement des PME, y compris les projets d'économie sociale

Soutien à l'accompagnement et au pilotage stratégiques des filières

Soutien à la création et au développement d'infrastructures qui appuient le développement des filières ou qui contribue de façon significative à la résolution d'un enjeu prioritaires

Soutien au développement de projets d'économie sociale

#### Indicateurs de résultats :

Taux de faillite des entreprises en Région de Bruxelles-Capitale dans les filières porteuses – sources des données : Graydon/Ibsa (approximation sur base des codes NACE BEL 2008).



Valeur ajoutée brute aux prix de base (à prix courant) dans les filières porteuses – sources des données= Institut des comptes nationaux / IBSA

Indicateurs de réalisation communs et spécifiques :

- Investissement productif : nombre de nouvelles entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Investissement productif : augmentation de l'emploi dans les entreprises bénéficiant d'un soutien
- Investissement productif : nombre de personnes ayant participé activement à des actions de sensibilisation et de coaching liées à l'entrepreneuriat en RBC
- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)

**Axe 3 : Soutenir le développement d'une économie circulaire et l'utilisation rationnelle des ressources dans les filières porteuses**

OS 3.1 : Renforcer la transition énergétique des PME bruxelloises

Type d'actions : Sensibilisation, accompagnement, coaching aux enjeux énergétiques dans les PME  
Soutiens complémentaires aux investissements énergétiques dans les PME  
Actions qui visent à favoriser les circuits courts et l'économie de fonctionnalité

Indicateurs de résultats : consommation totale d'énergie du secteur tertiaire marchand et du secteur industriel – sources des données : Bruxelles-Environnement

OS 3.2 : soutenir la transition énergétique des infrastructures publiques et du logement public

Type d'actions : Sensibilisation, accompagnement, coaching aux enjeux énergétiques et environnementaux urbains auprès des institutions publiques et du public bruxellois  
Soutiens complémentaires aux investissements énergétiques dans les bâtiments publics et dans le logement public

Indicateurs de résultats : consommation totale d'énergie des administrations publiques et du logement – source : Bruxelles -Environnement

Indicateurs de réalisation communs et spécifiques :

- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien financier autre que des subventions
- Efficacité énergétique : nombre de ménage dont le classement en matière de consommation énergétique s'est amélioré
- Efficacité énergétique : diminution de la consommation annuelle d'énergie primaire des bâtiments publics
- Efficacité énergétique : nombre d'institutions ayant participé à une action de sensibilisation, d'accompagnement ou de coaching
- Efficacité énergétique : nombre de ménages sensibilisés
- Réduction des gaz à effet de serre : diminution annuelle estimée des émissions de gaz à effet de serre



## 4/ Résultats des activités d'analyse

---

Deux grands sujets sont retenus au titre potentiel des instruments financiers :

- ▶ L'entrepreneuriat (autocréation, transfert de technologie,..., secteur créatif, public fragilisé, innovation) ;
- ▶ La transition énergétique (des entreprises, des bâtiments et logements publics).

Trois activités principales ont été menées dans cette première phase de l'étude, outre la prise en compte du programme opérationnel et des études d'orientation existantes :

- ▶ Un cadastre des outils financiers existants dans le domaine de la création et/ou du soutien aux entreprises.
- ▶ Concernant l'entrepreneuriat : Une série d'entretiens conduits auprès d'acteurs-clés, identifiés avec la maîtrise d'ouvrage, tant porteurs d'outils financiers qu'utilisateurs ou accompagnateurs d'entreprises. Un entretien a également été réalisé auprès de Bruxelles-Environnement concernant la problématique de la rénovation énergétique des bâtiments.
- ▶ Concernant l'entrepreneuriat : Une enquête évaluant l'offre en outils financiers existants et les potentiels à combler menées auprès d'entrepreneurs.

Ces trois activités ont été menées en vue de rencontrer les objectifs suivants :

- ▶ Clarifier les situations actuelles, identifier les forces et faiblesses de l'offre existante, en ce compris les défaillances de marché, et les volontés éventuelles de différents acteurs (financier et usagers).
- ▶ Identifier le cas échant des domaines d'intervention précis, dans la foulée du programme opérationnel et des lettres d'intention émises par plusieurs porteurs de projet.
- ▶ Sur base des résultats obtenus, formuler une proposition d'outils financiers qui pourraient bénéficier des fonds structurels.

Ci-après sont repris les résultats de ces trois activités et les conclusions qui en sont tirées.

### 4.1 Entrepreneuriat : descriptif de l'offre existantes en instruments financiers

Un tableau présentant les principales aides et outils financiers est repris en annexe 1. Son objectif est de présenter une brève cartographie des outils de financement accessibles aux entreprises bruxelloises. Il reprend les principaux types de financement publics et privés sans prétendre à une exhaustivité absolue. En effet, outre ces sources de financement directes, les entreprises bruxelloises peuvent bénéficier de financement indirect (incubateurs, conseil, médiateur du crédit, etc.) qui ne sont pas reprises dans le tableau.

Quelques commentaires concernant les différentes catégories de financement, nous reprenons ci-après la même subdivision que celle proposée dans le tableau. C'est aussi l'occasion de présenter les principaux acteurs de la finance d'entreprise en RBC.

#### 4.1.1 Instruments publics

##### 4.1.1.1 Subsidies

En fonction de leur stade de développement (recherche et développement, démarrage, développement, transmission, etc.), de l'utilisation qui en est faite (recrutements, exportation, consultance, etc.), de leur situation géographique au sein de la Région de Bruxelles-Capitale, ou encore en fonction de leur secteur (santé, mobilité, etc.), les entreprises bruxelloises peuvent solliciter divers subsides.

Ces subsides sont octroyés par différentes institutions qui dépendent de différents niveaux de pouvoir :

- ▶ **européen** (ex : FEDER, FSE)
- ▶ **fédéral** (ex : SPF, ONEM)
- ▶ **régional** (ex : Actiris, Atrium, BEE, CityDev, Brussels Invest & Export, IBGE, Innoviris, Village Finance)
- ▶ **communautaire** (ex : Cocof, SAW-B, VDAB)
- ▶ **communal** (ex : primes de premier établissement dans une commune)



Le site [www.ecosubsibru.be](http://www.ecosubsibru.be) reprend une liste des subsides qui existent en Région bruxelloise ainsi qu'une description, l'organisme en charge, les bénéficiaires potentiels, les conditions, le montant de l'intervention et la procédure à suivre pour les obtenir.

#### 4.1.1.2 Financement sous forme de prêt ou de prises de participation

Parallèlement aux subsides, d'autres organismes publics ou parapublics octroient du financement sous forme de prêt ou de prise de participation aux entreprises bruxelloises. Les principaux organismes sont les suivants :

##### 4.1.1.3 Le Groupe S.r.i.b. (finance.brussels)

Le Groupe S.r.i.b. soutient financièrement la création, la réorganisation ou l'expansion d'entreprises privées situées en Région de Bruxelles-Capitale. En fonction des besoins et des caractéristiques de l'investissement, le financement peut être octroyé sous forme de prêt, sous forme de prise de participation ou sous forme mixte (ex : obligataire convertible). A l'exception de cas particuliers, comme les professions libérales, toute entreprise de la Région bruxelloise en phase de commercialisation peut faire appel à la S.r.i.b.

Différentes filiales ont été créées au sein de la S.r.i.b. pour répondre aux besoins des entreprises bruxelloises en fonction de leurs besoins et du stade de développement dans lequel elle se trouve :

- ▶ **S.r.i.b.** : financement des sociétés en phase de maturité ou croissance
- ▶ **Brustart** : financement de jeunes sociétés avec un projet innovant
- ▶ **Exportbru** : financement de sociétés exportatrices
- ▶ **Brucofin** : cofinancement pari-passu avec les organismes bancaires
- ▶ **Brusoc** : financement de l'économie sociale et microfinance dans la ZIP
- ▶ **Brupart** : microfinance en dehors de la ZIP

##### 4.1.1.4 Start Invest

Le fonds Start'Invest soutient financièrement les entreprises créatives ou culturelles sur le territoire de la Fédération Wallonie-Bruxelles. Ici aussi, le financement peut être octroyé sous forme de prêt, sous forme de prise de participation ou sous forme mixte (ex : obligataire convertible).

##### 4.1.1.5 La Société Fédérale de Participations et d'Investissement (SFPI)

La Société Fédérale de Participations et d'Investissement acquiert des participations dans des entreprises qui se distinguent par leur valeur sociétale et qui ont un intérêt stratégique pour le niveau politique fédéral (ex : aviation, immobilier, mobilité, innovation).

##### 4.1.1.6 Le fonds bruxellois de garantie

Le Fonds Bruxellois de Garantie a pour mission de faciliter l'octroi de crédits professionnels dans la Région de Bruxelles-Capitale en fournissant aux organismes de crédit, moyennant le paiement d'une contribution forfaitaire unique, une part substantielle des garanties qu'ils exigent des PME et des indépendants.

Le projet doit répondre notamment à deux critères:

- ▶ le rapport entre les fonds propres corrigés et le total du bilan doit être de minimum 10%, nouveau projet compris ;
- ▶ le fonds de roulement doit être positif ou le devenir avec le financement du projet.

Tous les secteurs d'activité sont admis hormis ceux :

- ▶ repris dans l'annexe 1 du règlement du Fonds Bruxellois de Garantie, tels que les services publics, les huissiers, les notaires, ... ;
- ▶ repris dans la réglementation européenne De Minimis : Le règlement 1998/2006 de la Commission Européenne du 15 décembre 2006 portant sur l'application des articles 87 et 88 du traité impose certaines restrictions pour les secteurs de l'agriculture, du transport et de l'exportation (pour tout complément d'information, nous contacter) ;
- ▶ les entreprises détenues, à concurrence de plus de 25 % de leur capital social ou des droits de vote qui y sont attachés, par une personne morale de droit public.



## 4.1.2 Instruments privés

### 4.1.2.1 Prêt

Dans le secteur privé, deux principaux types d'institutions octroient des prêts, les banques et les institutions de microfinance (ex : Crédal, Microstart).

### 4.1.2.2 Prises de participation

A côté des prêts, différents organismes privés permettent aux entreprises bruxelloises d'obtenir du financement sous la forme d'une prise de participation. Trois catégories sont reprises ici : (1) les réseaux de business angels et le venture capital, (2) les fonds d'investissement, qu'ils soient belges ou étrangers, et (3) les fonds universitaires.

### 4.1.2.3 Réseaux de Business Angels et Venture Capital

L'offre de financement des business angels et du Venture Capital est large et hétéroclite. Toutefois, certains réseaux tels que Be Angels ou BAN Vlaanderen permettent de présenter un projet à plusieurs investisseurs de façon organisée et simultanée.

### 4.1.2.4 Fonds d'investissement privés belges et étrangers

Les fonds d'investissements rassemblant les capitaux de plusieurs sources privées sont de type et de taille variables. Ils peuvent parfois se concentrer sur un secteur particulier (ex : Internet Attitude spécialisé dans le secteur du web) ou sur des valeurs (SI<sup>2</sup> Fund pour les projets avec un impact social positif). A l'instar du Caring for Entrepreneurship Fund, ils peuvent, en plus de leur investissement, également apporter du réseau, du coaching, voire une partie du financement sous forme de dons.

### 4.1.2.5 Fonds universitaires

Les Universités sont en général liées à un fonds d'investissement qui a notamment pour but de valoriser les recherches par l'investissement dans des spin-offs : Theodorus (ULB), Vives (UCL), QBIC (VUB).

### 4.1.2.6 Crowdfunding

Le crowdfunding a pour but de faire appel au financement collectif des internautes afin de supporter des initiatives variées. Ce concept vient du constat de l'*equity gap* entre des jeunes entrepreneurs en manque de capitaux d'une part<sup>5</sup> et les investisseurs désirant avoir accès au capital à risque pour des montants relativement faibles d'autre part.

Le financement peut se faire sous forme de prêt (ex : Look&Fin) ou plutôt sous forme de prise de participation (ex : MyMicroInvest).

## 4.1.3 Constats

Plusieurs constats peuvent être tirés à l'issue de cet exercice :

- ▶ L'offre actuelle en outils financiers y compris "alternatifs" est importante: nombre d'acteurs et nombre de dispositifs.
- ▶ Elle est complexe tant pour les entrepreneurs/bénéficiaires que pour les banques
  - ◆ Citons notamment la haute résistance des banques à l'égard du fond de garantie (également mentionné dans l'étude de rationalisation).
  - ◆ Les grands accompagnateurs, Impulse au travers du numéro d'appel 1819 ou Beci par exemple, servent de porte d'entrée pour les entrepreneurs à la recherche de financement.
- ▶ Elle manque de focus et de masse critique dufait de cette grande diversité :
  - ◆ E.g. le fonds de garantie flamand offre deux produits contre 5-6 en RBC
  - ◆ E.g. 30 entreprises en fin de 2013 étaient supportées par BRUSTART contre 140 par BRUSOC
  - ◆ Il n'y a pas de lien clair entre l'offre existante et les secteurs identifiés comme porteurs

---

<sup>5</sup> Pour plus d'informations sur la situation belge, voir notamment l'étude effectuée par le SPF Economie auprès de 6.011 entreprises en mars 2012 ([http://www.statbel.fgov.be/fr/binaries/accestofinancefr\\_tcm326-169118.pdf](http://www.statbel.fgov.be/fr/binaries/accestofinancefr_tcm326-169118.pdf)).



- ▶ Les conditions de prêts octroyées par le secteur public ne sont pas nécessairement plus avantageuses que celles octroyées par le privé
  - ◆ Les fonds propres ou garanties demandés sont moindres mais les taux plus élevés
- ▶ L'offre pour le démarrage semble insuffisante en particulier vers la pré-commercialisation et les prises de participation à risque
- ▶ Des incitants fiscaux ou autres mesures favorisant l'investissement des entreprises et des particuliers pourraient être un piste intéressante (Prêt Winwin en Flandres)

## 4.2 Transition énergétique : descriptif de l'offre existante en instruments financiers

La Région de Bruxelles-Capitale offre aujourd'hui un panel d'aides à la rénovation énergétique

- ▶ Audit et accompagnement :
  - ◆ Maison de l'énergie et centre urbain : pour les particuliers
  - ◆ Facilitateur : pour les professionnels, tout type de bâtiments compris : entreprise et bâtiment public (SISP, Commune, école...).
- ▶ Prime énergie
  - ◆ Concerne les travaux et études visant à améliorer l'efficacité énergétique (audit et étude, isolation et ventilation, chaleur)
  - ◆ Accessible à toutes personnes physique et morale (y compris entreprise et acteur public).
  - ◆ La prime ne dépasse pas 90% de l'investissement éligible et max. 200.000€/bâtiment (sur trois années fiscales pour les entreprises, cf. respect de de minimis).
- ▶ Prêt vert
  - ◆ Permet d'accéder à un financement de 0 à 2% pour des travaux d'amélioration énergétique d'une habitation
  - ◆ Cible : logement - propriétaire occupant, propriétaire louant, locataire
  - ◆ Emprunt jusqu'à 25.000€
- ▶ Banques : certaines banques proposent des prêts à tarif avantageux pour des travaux de rénovation énergétique (Triodos, Belfius etc).
- ▶ Plan Plage: porté par Bruxelles-Environnement, le plan affecte des responsables énergies pour initier une démarche de participation active à la gestion raisonnable de l'énergie au sein de plusieurs secteurs : logements publics (SISP et acteurs locaux), Communes, Ecole, Hôpitaux. Ce plan permet de réaliser des économies d'énergie par des adaptations du comportement des usagers ou de petits investissements.

## 4.3 Entrepreneuriat : entretiens avec des parties-prenantes

Dans le cadre de cette étude, il a semblé primordial de prendre en compte les avis des différentes parties-prenantes liées au financement des entreprises. Ces rencontres sont en effet l'occasion de faire le point sur la situation existante et les pistes d'amélioration. Elles ont également permis d'évoquer des projets d'outils conçus par divers acteurs et formalisés au travers de lettres d'intention reçues par la Région au moment de l'appel à projet général du Programme opérationnel FEDER. Elles ont aussi permis de tester auprès des professionnels du secteur l'opportunité d'agir au niveau de certaines filières spécifiques : mode, transfert de technologie, audiovisuel...

Concernant la thématique « Rénovation énergétique », seul Bruxelles-Environnement a été rencontré.

Les enseignements des entretiens sont synthétisés ci-dessous par catégorie d'acteurs pertinente (financiers publics, financiers privés, utilisateurs/accompagnateurs) de par leur rôle dans l'écosystème et l'homogénéité de leur point de vue. Les entretiens ont portés d'une part sur le diagnostic de l'existant et ses dysfonctions et d'autre part sur l'opportunité pour demain en termes d'outils et de spécialisation accrue par filière ou moment du cycle de vie.

Les acteurs suivants ont été rencontrés :

SRIB – Brustart-Brusoc, SRIB – fonds de garantie, Innoviris, Bruxelles-Environnement, Credal, Febelfin, SAW B, Microstart, BECI, FEBECOOP, Village Finance.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, quelques remarques d'ordre méthodologique:



- ▶ Parmi les acteurs rencontrés, on constate un focus important sur les économies sociales et d'insertion. Ceci s'explique notamment par la présence dès les précédentes programmations (et à nouveau dans la programmation actuelle) d'un objectif de développement et de soutien de ces économies.
- ▶ L'analyse fournie est largement qualitative d'une part car il ne s'agit pas d'une évaluation au sens stricte de chaque outil et acteur et d'autres parts car les indicateurs permettant de comparer ou de rendre compte de l'efficacité des outils sont soit inexistantes soit peu comparables. On peut par ailleurs interroger la pertinence de ces indicateurs en fonction d'objectifs poursuivis parfois très divers. Par exemple, un taux de casse faible est présenté tantôt comme un indicateur de bonne gestion de fonds, tantôt comme indicateur de la faible prise de risque des porteurs dans les projets qu'ils soutiennent.

#### 4.3.1 Utilisateurs ou accompagnateurs (Impulse, CityDev, Fedecoop...)

- ▶ Perception de l'offre
  - ◆ Concernant l'offre privée :
    - Plus enclins à prêter une fois qu'un soutien public est octroyé (ceci dit, cette relation n'est nullement objectivée)
    - Les exigences en garantie augmentent et en parallèle, il y a davantage de filtres qui excluent les projets sans analyses poussées. C'est particulièrement le cas pour les projets technologiques qui requerraient une connaissance de marché de niche très généralement absente.
  - ◆ Concernant l'offre publique:
    - Elle est jugée également très sélective et pas forcément moins allergique au risque ce qui est pourtant une défaillance du marché privé.
    - Le fonds de garantie régional est très peu utilisé, trop lent et complexe.
    - Le fonds de participation a subi de récentes modulations qui vont très fort diminuer le risque.
    - Les fonds d'amorçage disponibles sont insuffisants, et l'outil de prêt n'est pas le meilleur outil pour le early stage, il faudrait plutôt développer de la prise de participation.
  - ◆ Concernant l'offre destinée à l'économie sociale, d'insertion et/ou coopérative:
    - Les outils publics sont largement fléchés vers l'économie d'insertion. De plus, certains outils SRIB excluent d'office les coopératives.
    - Les opérateurs privés sont très méfiants hormis Crédal qui offre, outre du micro-crédit, des prêts vers les projets d'économie sociale. Ceci dit, la banque coopérative est jugée très sélective et relativement chère.
- ▶ Besoins généraux
  - ◆ La difficulté à réunir les garanties s'amplifie ces dernières années. Ce constat est soulevé par l'ensemble des acteurs.
  - ◆ Indépendamment de l'offre financière, l'offre en accompagnement est jugée primordiale et pas uniquement au démarrage des projets.
  - ◆ Impulse souligne qu'il serait intéressant de davantage flécher les outils financiers vers les secteurs de pointe identifiés dans les plans d'innovation et de développement économique.
- ▶ Besoins par filière
  - ◆ Audiovisuel: ce secteur est désavantagé en RBC pas tant faute d'outils financiers spécifiques mais du fait des avantages fiscaux octroyés par les autres régions.
  - ◆ La spécialisation (fléchage sectoriel) à outrance des outils est jugée peu probante :
    - garder une accessibilité bien large permet de mieux rencontrer un entrepreneuriat divers,
    - la possibilité de flécher des montants sans créer d'outil supplémentaire serait plus efficace,
    - Dans plusieurs matières, il n'y a pas de preuve de l'utilité d'une offre spécifique (car le secteur ne l'exige pas comme pour l'économie circulaire ou parce qu'il est trop risqué et viendrait ruiner les fonds comme c'est le cas de la mode et du design).
- ▶ Besoins par moment du cycle de vie
  - ◆ Outre les besoins non rencontrés en phase de transfert de technologie, les moyens disponibles sont trop faibles pour aider la sortie de couveuse ou d'incubateur (aider les entreprises à grandir et à s'installer ailleurs).
- ▶ Propositions
  - ◆ Outils financiers
    - Besoin en fonds de garantie (notamment pour l'économie sociale où le fonds existant ne fonctionne pas)
    - Outils d'avance remboursable ou de prêt différé.
  - ◆ Filières:
    - Flécher des montants le cas échéant mais garder accessible au plus grand nombre
    - Sur l'économie sociale, l'exemple de la Sowecsom en RW systématiquement cité.



- ◆ Cycle de vie:
  - Seed capital: besoin de crédits à taux 0 ou 1% avec un long échelonnement (ou une subordination) ou d'une plus grande offre en prise de participation.
  - Après deux ans : plus de montants disponibles pour recapitaliser les entreprises au moment des premières cotisations sociales.

#### 4.3.2 Financiers publics (fonds de garantie, groupe SRIB, Innoviris)

- ▶ Perception de l'offre
  - ◆ Brusoc est défendu comme un bon outil à reconduire par le FEDER. Un tel outil de micro-crédit sans garantie devra toujours être subsidié de par la prise de risque qu'il comprend. L'expérience Brusoc a permis de créer de l'emploi et offre au final un taux de casse assez limité.
  - ◆ Les crédits proposés par les banques privées sont perçus comme trop peu nombreux. Ceci est notamment attribué aux niveaux de garanties exigés qui sont de plus en plus élevés en lien notamment avec la réglementation post 2008 (Bâle 3 et Solvency Act).
  - ◆ L'action des Business Angels relèverait d'avantage de la consultance que de la prise de participation à risque comme cela est couramment entendu.
- ▶ Besoins par filière
  - ◆ Il est plutôt défendu de flécher certains montants ou objectifs vers certaines filières que de développer des outils additionnels.
  - ◆ Ce pourrait être le cas pour les secteurs créatifs et mode qui s'inscrivent dans les objectifs du programme et sont perçus comme fort à risque par les acteurs privés, nécessitant ainsi une action publique. Le secteur de l'audiovisuel est également une priorité pour la Région mais il est relevé que la mise en œuvre d'un outil dédié devrait s'articuler avec le MediaPark.
- ▶ Besoins par moment du cycle de vie
  - ◆ Un gap est clairement identifié que les privés ne vont jamais remplir au niveau du transfert de technologie, entre les phases de recherche appliquées et la commercialisation concrète.
- ▶ Propositions
  - ◆ Une organisation cohérente de l'offre publique est défendue, en miroir de la décision gouvernementale quant à la création du pôle financier finance.brussels, qui plaide pour une concentration des outils au niveau du groupe SRIB.

#### 4.3.3 Financiers privés (Febelfin, Credal, MircoStart)

##### 4.3.3.1 Economie traditionnelle

- ▶ Perception de l'offre
  - ◆ Les produits de crédits publics sont dans certains cas plus coûteux que les privés (cf. le fonds de participation)
  - ◆ La garantie publique via le fond de garantie bruxellois fonctionne mal, le fond de garantie flamand est plus clair et plus efficace.
  - ◆ Aujourd'hui, le système de garantie publique est très compliqué, plutôt que diversifier davantage, il serait plus justifié de regrouper et clarifier.
- ▶ Besoins
  - ◆ Des projets tombent à l'eau faute de garantie.
- ▶ Besoins par filière et cycle de vie
  - ◆ L'offre publique devrait se concentrer sur les jeunes entrepreneurs et les start-up, sur la phase de pré-commercialisation.
  - ◆ Il n'y a pas besoin d'un focus sur des secteurs spécifiques, mieux vaut maintenir l'offre simple et gérable.
- ▶ Propositions
  - ◆ Febelfin : - un fond de garantie unique qui fasse aussi du prêt subordonné sans distinction par secteur ou cycle de vie (cf. système en Flandre)
  - ◆ - améliorer et renforcer l'existant

##### 4.3.3.2 Microcredit

- ▶ Perception de l'offre
  - ◆ Il n'y a pas tant de problème quant aux montants disponibles qu'au niveau de son utilisation : immense aversion au risque dans le chef des banques mais aussi des opérateurs publics. De plus l'encadrement des entreprises, essentielles est souvent insuffisant.
  - ◆ Il y a un problème avec la garantie et notamment le fonds de garantie régional.
- ▶ Besoin



- ◆ Au niveau de la prise en capital (à la création des entreprises) quasi absent aujourd'hui car le prêt est moins risqué.
- ▶ Besoins par filière et cycle de vie : certains secteurs présentent des spécificités et des risques particuliers qu'un outil généraliste doit pouvoir rencontrer, il faut donc prévoir de la marge de manœuvre dans la mise en œuvre.
- ▶ Propositions
  - ◆ Credal propose de créer un fonds bruxellois pour l'entrepreneuriat inclusif et durable avec un système de garantie double. L'intervention publique consisterait à garantir les contributions des coopérateurs, contribution sans risque selon le modèle de gestion en vigueur.

#### 4.3.4 Focus filière verte (Bruxelles-Environnement)

L'entretien avec Bruxelles-Environnement n'a pas porté au sens stricte sur la rénovation énergétique via tiers financement ou autre mais plutôt sur une réflexion les outils financiers dans le cas de la filière verte et de la transition énergétique. Quelques constats mis en avant :

- ▶ Il est important de soutenir la veille technologique et de marché (études technico-économiques) et de débloquer des situations de marché. Il y a là un aspect motivationnel en lien avec de la vulgarisation, des études de marché etc.
- ▶ Par rapport aux aides/outils financiers actuels:
  - ◆ Il conviendrait de renforcer l'accompagnement (après les deux premières années)
  - ◆ Beaucoup d'outils actuels sont fléchés vers l'économie sociale ou d'insertion. Toutefois, la bourse « Village finance » a été utile à plusieurs porteurs de projet « green ».
  - ◆ Il serait utile de disposer d'un meilleur accès aux garanties publiques pour les secteurs pionniers, idem pour les offres de financement innoviris/srib. Pour soutenir, les taux des crédits pourraient être corrélés au niveau de « green » ambitionné par les projets.

#### 4.3.5 Conclusions tirées des entretiens

- ▶ Concernant les outils et les difficultés aujourd'hui
  - ◆ L'accès aux garanties est le problème n°1, pendant des exigences des banques. La nécessité d'avoir des fonds propres pour accéder à un financement a également été soulevée par Village Finance.
  - ◆ Il y a trop peu de capital risque (y compris prêt subordonné) dédié aux démarrages des entreprises. De même les montants injectés après 2-3 ans d'exploitations sont trop limités.
  - ◆ Il apparaît que la mise en place d'outils spécialisés vers certaines filières n'est pas opportune. Il lui serait préféré un fléchage éventuel de certains montants au sein d'un outil
- ▶ Concernant les acteurs
  - ◆ Il y a une entente assez large autour d'une gestion par la SRIB des outils bruxellois
  - ◆ Une certaine « Concurrence » entre outil public et outil privé apparaît (Credal vs Brusoc, profil de prise de risque limité dans le public et le privé)
  - ◆ Il existe une réelle nécessité d'accompagner les nouveaux entrepreneurs tant en amont qu'en aval de la création d'entreprise

### 4.4 Entrepreneuriat : Enquête en ligne

#### 4.4.1 Méthode utilisée

Un moyen efficace pour nous éclairer sur la demande en instruments financiers est la réalisation d'une enquête courte auprès des utilisateurs potentiels. Nous avons donc organisé une enquête en ligne d'une douzaine de questions auprès des bénéficiaires de financement potentiels via les bases de données de Brusoc, Impulse et Citydev. Pour réaliser cette enquête en ligne nous avons utilisé le logiciel CheckMarket ([www.checkmarket.com](http://www.checkmarket.com)). Cette enquête visait à donner une image plus précise des défaillances et lacunes de marché, et à identifier des filières cibles et les montants d'investissement moyens leur correspondant.

A l'issue de l'enquête, 112 participants ont rempli le questionnaire. Bien que ce soit un résultat décevant, nous pouvons en tirer quelques conclusions indicatives notamment concernant les besoins financiers des entreprises. Nous présentons ci-dessous les principaux résultats que nous considérons pertinents pour cette évaluation, répartis entre des contacts d'affaires Brusoc (spécifique à l'économie d'insertion) et d'Impulse et CITYDEV.



#### 4.4.2 Résultats

Tout d'abord, on a demandé aux participants s'ils avaient déjà demandé une aide financière. Environ 60% de tous les répondants ont déclaré qu'ils avaient demandé de l'aide extérieure. Pour les répondants de Brusoc c'est la majorité, tant dis que 10% d'entre eux n'ont demandé aucune autre aide extérieure.

*Tabel 1: Heeft u externe steun aangevraagd / Avez-vous requis un financement externe?*

	<b>Ja/oui</b>	<b>Nee/non</b>
Citydev + Impulse	53,7%	46,3%
SRIB	88,2%	11,8%
<b>Totaal</b>	<b>58,9%</b>	<b>41,1%</b>

La grande majorité des demandes ont été approuvées et rémunérées; seulement 9% des participants n'ont pas reçu l'aide demandée. Les répondants de Brusoc ont tous reçu un soutien externe s'ils en ont demandé un. Plus de 35% ont reçu un soutien à la fois d'un acteur privé et d'un acteur public, et environ 25% seulement d'un acteur public. Cela indique que le soutien public répond à un besoin pour une partie importante des répondants. Ce résultat s'explique par le profil du groupe d'entreprises ayant reçu le questionnaire, profil largement bénéficiaire du soutien financier. Ce résultat est peu représentant de la réalité des entreprises bruxelloises (telle qu'approchée au court des entretiens). Il ne permet pas de conclure sur les taux de financement obtenu par les entreprises et n'indique en rien qu'un instrument financier additionnel est inutile puisque les besoins sont actuellement rencontrés. Rappelons ici que les banques de données utilisées pour l'enquête sont issues de Finance-Brussels et d'Impulse, deux instances qui financent ou aide à financer.

*Tabel 2: Heeft u deze externe financiering ook gekregen? / L'avez vous obtenu?*

	Nee, afgewezen bij beide / Non, auprès des deux	Nee, afgewezen door een private actor / Non, auprès d'un acteur privé	Nee, afgewezen door publieke actor / Non, auprès d'un acteur public
Citydev + Impulse	3,9%	5,9%	1,9%
SRIB	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Totaal</b>	<b>3,0%</b>	<b>4,6%</b>	<b>1,5%</b>
	Ja, bij beide / Oui, auprès des deux	Ja, bij een private actor / Oui, auprès d'un acteur privé	Ja, bij een publieke actor / Oui, auprès d'un acteur public
Citydev + Impulse	35,3%	35,3%	17,7%
SRIB	40,00%	13,3%	46,7%
<b>Totaal</b>	<b>36,3%</b>	<b>30,3%</b>	<b>24,2%</b>

Parmi les entrepreneurs n'ayant pas requis de soutien externe, plus de 50% des répondants ont indiqué ne pas avoir besoin de soutien externe. D'autre part 22% témoignent de la complexité du système comme raison principale de cette non-demande, et près de 18% déclarent que leurs projets ne répondaient pas aux exigences requises. Environ 40% des candidats n'ont rien demandé pour des raisons d'auto-sélection.

*Tabel 3: Waarom heeft u geen externe financiering aangevraagd? / Pourquoi vous n'avez pas requis un financement externe?*

Want het huidige systeem is te complex / Car le système actuel est trop complexe	22,2%
Want mijn eigen financiering is voldoende / Car mon financement propre est suffisant	53,3%



Want mijn project zal de kredietverstrekkers (nog) niet kunnen overtuigen / Car mon projet ne convaincra pas les créditeurs	17,7%
Andere / autre	6,8%

Nous avons également demandé des informations sur la raison du refus de soutien auprès des entrepreneurs qui n'ont obtenu aucun crédit ou autre soutien. Il s'agit d'un très petit nombre absolu, et plusieurs raisons sont évoquées pour expliquer ce refus dont 1/3 car les garanties exigées étaient trop importantes.

*Tabel 4: Waarom heeft u de ondersteuning niet gekregen? / Pourquoi vous n'avez pas reçu le soutien ?*

Gevraagde garantie of borg te hoog / Garantie ou caution exigées trop importantes	33%
Niet voldaan aan voorwaarden voor krediet uitgifte (solvabiliteit, cash flow, omzetscijfer) / Conditions d'octroi non remplies (solvabilité et cash-flow, chiffre d'affaire)	17%
Project beoordeeld als te risicovol of niet rentabel genoeg / Projet jugé trop risqué ou pas suffisamment rentable	17%
Andere	33%

Concernant le type de demande, dans plus de 70% des cas, elles impliquent un prêt, dans d'autres cas un prêt combiné à un subsidie. Seul 10% des participants a reçu un soutien sous la forme d'une garantie ou d'une prise de participation. Ceci indique une marge de croissance dans ces formes de soutien.

Les financements obtenus sont principalement utilisés pour de l'infrastructure et équipement. Les autres objets d'investissement sont représentés dans des proportions équivalentes.

*Tabel 5: Om welk type financiering ging het? / De quel type de financement s'agissait-il?*

	Garantie	Lening /prêt	Participatieneming/ Prise de participation	Subsidie	subsidie & prêt	Autre
Citydev + Impulse	7,9%	57,9%	5,3%	18,4%	5,7%	2,9%
SRIB	0,00%	78,6%	0,00%	7,1%	14,2%	0
Totaal	<b>5,8%</b>	<b>63,5%</b>	<b>3,9%</b>	<b>15,4%</b>	<b>9,6%</b>	<b>2%</b>

*Tabel 6: Met welk bestedingsdoel? / Pour quel objet?*

	Infrastructure & équipement	Création	Renovation bâtiment	Trésorerie	R&D
Citydev + Impulse	34,21%	15,79%	2,6%	5,26%	10,5%
SRIB	35,7%	7,14%	14,3%	21,43%	0,0%
Totaal	<b>34,6%</b>	<b>13,46%</b>	<b>5,8%</b>	<b>9,62%</b>	<b>7,7%</b>
	Pré-commer-cialisation	Export	Effort environmental	Emploi	Autre
Citydev + Impulse	0,0%	7,9%	10,53%	5,3%	7,9%
SRIB	14,3%	0,00%	0,00%	0,0%	7,1%
Totaal	<b>3,9%</b>	<b>5,8%</b>	<b>7,69%</b>	<b>3,8%</b>	<b>7,7%</b>

Les répondants ont à chaque fois mentionné le montant qu'ils ont demandé et le montant qu'ils ont reçu. Il est évident que pour Brusoc, les montants sont beaucoup plus bas que pour les entrepreneurs issus des autres bases de données. Certaines sociétés ont reçu du soutien pour un ou plusieurs millions, ce qui biaise les moyennes. Mais même si l'on fait abstraction de ces montants extrêmes les entreprises de CITYDEV / Impulse reçoivent une quantité moyenne supérieure à celles des entreprises Brusoc. Ceci n'est pas très étonnant vu la spécificité de Brusoc qui offre du micro-crédit presque par définition cantonné à des montants limités.



L'information sur les montants sera utile dans la phase suivante de l'étude, au moment de calibrer les outils.

Tabel 7: Welk bedrag heeft u aangevraagd & ontvangen / Quel montant avez-vous demandé / obtenu?

	Aangevraagd bedrag	Toegekende bedrag
Citydev + Impulse	€ 1.036.528,07	€ 765.028,07
SRIB	€ 82.764,29	€ 60.371,43
Montant moyen total	€ 733.057,77	€ 540.819,14
Montant moyen hors soutien supérieur à 1M€	€ 130.475,44	€ 118.719,03

Lorsqu'on a demandé quelle était la plus grande difficulté pour les entreprises vis-à-vis de l'offre actuelle en outils financier, elles identifient prioritairement la garantie bancaire. Surtout les sociétés Brusoc trouvent que ce facteur est logiquement le plus problématique ; Brusoc venant remédier à cette situation en ne demandant pas de garantie. Sont également citées comme facteurs importants, les conditions exigeantes pour la gestion de l'entreprise, la situation et la complexité organisationnelle des acteurs existants.

Le taux d'intérêt demandé et les autres frais associés ne sont pas relevés comme problématiques pour les répondants.

Tabel 8: Volgens uw ervaring, wat zijn vandaag de dag de belangrijkste moeilijkheden voor bedrijven wat betreft hun financiering? / Selon votre expérience, quelles sont les difficultés rencontrées par les entreprises concernant leur financement aujourd'hui?

	Garantie ou caution exigées trop importantes	Conditions d'octroi trop exigeantes (solvabilité, cash-flow, chiffre d'affaire)		Complexité de l'organisation des acteurs existants	
Citydev + Impulse	31,7%	24,4%		14,6%	
SRIB	46,7%	13,3%		13,3%	
Totaal	<b>34%</b>	<b>22,7%</b>		<b>14,4%</b>	
	Délais d'attribution trop importants	Montants insuffisants	Coûts du financement trop important (taux d'intérêt, management fee...)	Combinaison des facteurs	Autre
Citydev + Impulse	7,3%	6,1%	2,4%	3,7%	9,8%
SRIB	6,7%	0,0%	0,0%	13,3%	6,7%
Totaal	<b>7,2%</b>	<b>5,2%</b>	<b>2,1%</b>	<b>5,2%</b>	<b>9,3%</b>

A la question des manques éventuels à combler dans l'offre existante, on répond qu'il y a surtout un manque de capital à risque et de participation, tant de la part des entreprises Brusoc que d'autres entreprises. Ceci est peu cohérent avec les réponses à la question précédente qui ciblaient le niveau de garantie comme problème premier sauf à considérer que les capital-risqueurs agissent souvent sans demande de garantie. Les sociétés issues de la base de données Brusoc citent également d'autres instruments comme le crowdfunding comme de bons ajouts potentiels à l'offre actuelle.

Tabel 9: Selon vous, quel type d'outil devrait être renforcé ou ajouté pour consolider l'offre existante? / Welk type financieringsinstrument zou volgens u versterkt of toegevoegd dienen te worden aan het bestaande aanbod?

	Capital risque/fond de participation	Prêts à taux zéro	Fond de garantie	Avance remboursable
Citydev + Impulse	25,0%	20,0%	17,5%	10,0%



SRIB	26,7%	13,3%	13,3%	13,3%
Totaal	<b>25,3%</b>	<b>18,9%</b>	<b>16,8%</b>	<b>10,5%</b>
	<b>Alternative tools: crowdfunding</b>	<b>Prêts subordonnés</b>	<b>Andere</b>	<b>Geen</b>
Citydev + Impulse	8,7%	7,5%	6,3%	5,0%
SRIB	26,7%	0,0%	6,7%	0,0%
Totaal	<b>11,6%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,3%</b>	<b>4,2%</b>

La majorité des candidats ont indiqué que les instruments supplémentaires ne doivent pas uniquement se concentrer sur un seul secteur en particulier, mais doivent être disponibles pour toutes les PME. Sauf pour le secteur des services, d'autres secteurs spécifiques sont peu nommés.

*Tabel 10: Cet outil devrait-il viser certaines catégories d'entreprises - selon la filière économique? / Op welke categorie bedrijven zou dit nieuwe instrument zich moeten richten - volgens economische sector?*

	Allen	Dienst -en	Alimentation & horeca	Construction & Immobilier	Informatique & Electronique	Développement durable
Citydev + Impulse	26,4%	18,1%	11,1%	13,9%	8,3%	6,9%
SRIB	28,6%	14,3%	14,3%	0,0%	0,0%	0,00%
Totaal	<b>26,7%</b>	<b>17,4%</b>	<b>11,6%</b>	<b>11,6%</b>	<b>6,9%</b>	<b>5,8%</b>
	Textile & manufacture	Communication & Medias		Biotech & Santé	Audiovisuel	Andere
Citydev + Impulse	2,8%	2,8%		4,1%	0,0%	5,6%
SRIB	14,3%	0,0%		0,0%	7,1%	21,4%
Totaal	<b>4,7%</b>	<b>2,3%</b>		<b>3,5%</b>	<b>1,1%</b>	<b>8,1%</b>

D'autre part, les étapes de la création/démarrage et surtout de croissance et de développement sont mises en avant pour renforcer l'existant. Les sociétés Brusoc apportent surtout de l'attention au financement des phases de démarrage, tandis que les autres sociétés souhaitent une concentration des moyens additionnels vers les phases de croissance et de développement, ainsi que vers la phase de pré-commercialisation.

*Tabel 11: Cet outil devrait-il viser certaines catégories d'entreprises - selon le cycle de vie? / Op welke categorie bedrijven zou dit nieuwe instrument zich moeten richten - volgens fase in de levenscyclus?*

	Développement / croissance	Commercialisation /création	Précommercialisa tion/précréation	Reprise et transition
Citydev + Impulse	38,9%	22,2%	16,7%	2,8%
SRIB	21,4%	42,9%	14,3%	7,1%
Totaal	<b>36,1%</b>	<b>25,6%</b>	<b>16,3%</b>	<b>3,5%</b>
	RetD	Maturité	Combinatie/allen	Andere
Citydev + Impulse	2,8%	2,8%	8,3%	6,9%
SRIB	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%
Totaal	<b>2,3%</b>	<b>2,3%</b>	<b>9,3%</b>	<b>5,8%</b>



#### 4.4.3 Conclusion de l'enquête

Tout en gardant à l'esprit les limites de cette enquête liées, d'une part au faible nombre de répondants, et d'autre part au biais de représentativité de l'échantillon lié aux bases de données utilisées, retenons toutefois quelques éléments pertinents :

- ▶ Le prêt est l'outil financier le plus consommé en lien sans doute avec sa présence majoritaire. Les taux pratiqués ne sont pas relevés comme problématiques. Les montants moyens reçus sont de 120k€ (hors le quelques prêts à plus d'1M€) et 60k€ pour les entreprises issues de la base de donnée Brusoc.
- ▶ Les demandes de financement rencontrées le sont majoritairement pour de l'infrastructure ou de l'équipement, pas aux phases de pré-commercialisation ou de création. Ceci donne sans doute un indice pour mieux comprendre les hauts taux de réponses positives reçues par les demandeurs – entreprises existantes qui se développe.
- ▶ La garantie bancaire est relevée comme première difficulté d'accès aux outils financiers. La disponibilité de capital risque est également relevée insuffisante.
- ▶ Les répondants soulignent majoritairement l'intérêt de ne pas sectorialiser les outils.



## 5/ Conclusions intermédiaires

---

Nous concluons les analyses en trois points, le premier s'arrête sur les spécificités des filières et les éventuelles défaillances propres conformément aux attentes du cahier de charge. La deuxième porte sur des conclusions générales et la troisième propose des outils en lien avec les conclusions générales.

### 5.1 Identification et analyse des domaines intervention pour les instruments financiers

Le PO et le cahier des charges identifient une série de filières économiques prioritaires ou susceptibles de nécessiter une offre de financement spécifique. Ces filières et besoins ont été évoqués dans les différents entretiens, certains constats peuvent aussi être déduits de l'enquête check-market.

#### ▶ Secteur audiovisuel

Le secteur de l'audiovisuel est un des secteurs de développement soutenu par la Région au travers notamment la création d'un pôle Media et partant du constat de fuite vers les autres régions des entreprises de ce secteur, fuite principalement expliquée par des avantages fiscaux pratiqués par les autres régions.

Les entretiens ont permis de soulever deux éléments majeurs :

- L'opportunité de s'aligner sur les outils fiscaux des autres régions.
- L'opportunité d'attendre la mise en place du pôle Media et de la mise en réseaux des entreprises pour identifier finement les besoins éventuels.

#### ▶ Mode et design

L'accès au financement des entreprises actives dans la mode et le design est relevé comme difficile du fait du risque associé ou a minima perçu par ces deux secteurs. Un besoin spécifique à ce secteur n'a toutefois pas été établi, ces entreprises nécessitant des besoins en prise de capital ou prêts avantageux au démarrage, et dans un second temps, pour alimenter divers investissements après quelques années d'exploitation. L'option d'un fléchage de montant au sein d'un outil existant (Brusoc ou Brustart selon les cas) est privilégiée.

#### ▶ Transfert de technologie

Tant Innoviris que la SRIB relèvent un décalage entre les systèmes de bourses et les premiers outils de financement (principalement du prêt) pour les entreprises à haute valeur technologique dont les temps de pré-commercialisation peuvent être long et coûteux. Les acteurs financiers privés ne sont pas perçus comme pouvant combler ce décalage où le risque est élevé et que la complexité de projet souvent de niche rend difficile à évaluer selon les méthodes des banques.

La mise en œuvre d'un outil spécifique, de prêt subordonné ou de prise de participation, répondrait à cette défaillance de marché.

#### ▶ Rénovation énergétique

Bien que nous n'ayons pas rencontré d'acteurs porteurs d'une volonté spécifique dans ce domaine, il apparaît que le marché de la rénovation énergétique des bâtiments mériterait d'être massifié et accéléré. La consommation d'énergie finale des entreprises bruxelloises des secteurs de l'industrie et du tertiaire a atteint 35.6% de la consommation finale. Le bâtiment dans son ensemble (résidentiel et tertiaire) est à l'origine de 68.66% des émissions de GES de la RBC en 2010 (sources : PO, p. 81). Le PO vise trois cibles : les entreprises, les bâtiments publics, les logements publics.

L'outil financier public principal qui existe à ce jour sont les primes énergétiques dont le budget 2016 est de 22M€. Il s'adresse tant aux particuliers, aux opérateurs de logement public qu'aux entreprises. Toutefois, compte-tenu des enjeux, le montant des primes demeure largement insuffisant.

Concernant le parc de logement public régional (SISP), le programme quadriennal 2014-2017 de la SLRB prévoit un budget de 300M€ pour la rénovation du parc dont seul une part est orientée vers l'amélioration de l'efficacité énergétique. Les économies réalisées sont selon le cas répercutées au travers d'une diminution des charges locatives ou d'une diminution du subside régional au loyer (qui couvre le gap entre le loyer versé par le locataire et



Le loyer réel). Les demandes introduites par les SISP pour ce programme s'élevaient à 616M€ soit le double du budget disponible qui se révèle donc insuffisant.

Concernant l'offre bancaire, aucun lien n'existe aujourd'hui entre conditions d'emprunt et niveau d'amélioration de l'efficacité énergétique. Ainsi, l'investissement dans le bâtiment, qui relève d'une stratégie de long terme, est mis en concurrence avec les autres investissements nécessaires au développement de l'entreprise, ces derniers étant perçus comme plus urgents. Il y a là un frein à lever qui irait dans le sens d'une systématisation des contrats de performance énergétique. Le Contrat de Performance Énergétique a pour objet de garantir dans la durée une amélioration de l'efficacité énergétique d'un bâtiment ou ensemble de bâtiments existants. L'amélioration de l'efficacité énergétique consiste en la réduction de la consommation énergétique et, le cas échéant, la modification du niveau de service (source : <http://www.knowledgecenter.be/fr/expertises/contrat-de-performance-energetique>).

#### ► Economie d'insertion et autocréation d'emploi

Ce secteur à risque est jugé central en RBC compte-tenu notamment du faible niveau de qualification d'une partie de la population. L'outil de micro-crédit Brusoc a été mis en place pour soutenir ces porteurs de projet qui se voient souvent refuser l'accès au financement bancaire. De façon systématique, les mesures d'accompagnement (ex : Village finance) sont relevées comme particulièrement cruciales dans ce domaine. Le maintien de ces outils d'accompagnements dans le futur, indépendamment des outils financiers qui seront développés est en ce sens à prévoir.

Les qualités de Brusoc sont reconnues, le maintien du financement d'un outil « public » type brusoc semble être la réponse ad hoc en complémentarité de l'action de Credal (pas de micro-crédit à Bruxelles), MicroStart (prises de risque différente) et les autres opérateurs présents sur le marché.

#### ► Economie collaborative

Les projets de ce type comportent plusieurs spécificités (un portage par des particuliers, une ambition économique mesurée par l'adhésion aux valeurs proches de l'économie sociale, une forme juridique peu connue) qui les rendent difficilement finançable auprès des banques. En parallèle, les outils de la SRIB Brustart et Brucofin excluent d'office les coopératives. Quant à Brusoc, la cible annoncée est l'économie d'insertion ce qui rend peu lisible un éventuel accès aux porteurs de projets coopératifs.

Il semble qu'un ciblage type Brusoc élargi à ces initiatives puissent en complément de structure d'accompagnement spécifique à la coopérative (cf. le projet FEDER Coopcity dont c'est justement l'objet) réponde au gap existant, a minima, en termes de lisibilité.

## 5.2 Synthèse des analyses et constats

Les différentes analyses menées permettent de conclure comme suit :

- Au dire des acteurs-spécialistes rencontrés et de l'avis des entreprises sondées, **il n'y a pas d'utilité à flécher les outils** vers des domaines/filières d'activités **sauf pour l'économie d'insertion** du fait de sa non-rentabilité et pour laquelle le microcrédit est jugé être un outil efficient . En outre, dans **le secteur des nouvelles technologies**, une déficience est identifiée entre les financements « recherche » et les financements « bancaire » en lien avec des temps de précommercialisation potentiellement long et la frilosité des investisseurs face à des produits/processus innovants dont la réception sur le marché est parfois incertaine
- Le principal problème identifié, et donc levier s'il est solutionné, porte sur **l'accès aux garanties**. Les banques demandent beaucoup de garantie en particulier pour les projets jugés risqués en raison du produit développé ou du profil des porteurs de projet. En outre, le fonds bruxellois de garantie actuel est jugé trop compliqué d'usage comparativement aux fonds wallon ou flamand. Notons par ailleurs que le fonds bruxellois, alimenté par la Région sur budget régional, est limité dans ses capacités de couverture et donc d'amplification de son support indépendamment d'une éventuelle amélioration de son fonctionnement.
- Au dire des acteurs et de la littérature, toutes entreprises confondues, la **phase de démarrage** est la plus compliquée concernant l'accès au financement. Un second creux intervient dans les 2-3 ans après le lancement (moment où le versement des premières cotisations est requis ainsi que divers besoins en investissement etc). Un renforcement des outils actifs sur ces deux phases semble donc opportun.



- ▶ **Economie d'insertion** : il y a une multitude d'acteurs existants en charge d'accompagner les porteurs de projet. Cet accompagnement est jugé très utile et vient interroger la volonté de la Région d'offrir des possibilités d'accès au financement (subsides) auxdits acteurs. Notons que les acteurs du financement soulignent eux –même l'importance des modules et structures accompagnantes.
- ▶ Concernant la **rénovation énergétique**, un enjeu de découplage des moyens publics (les budgets primes sont insuffisants vis-à-vis des demandes, les capacités d'endettement freinent la rénovation du parc public etc) et de mise en lien entre les économies réalisées et les éventuels emprunts est souligné ce qui permet de financer la rénovation énergétique à financement énergétique.

### 5.3 Propositions d'outils

Compte-tenu des constats évoqués ci-dessus, 5 outils sont proposés dans les tableaux ci-dessous, à créer ou renforcer.

▶ Cible : l'ensemble des PME bruxelloise	+	-
<b>Fonds de garantie</b>		
Principe <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer un fonds régional (seul ou en partenariat) agissant comme caution auprès des organismes bancaires</li> <li>- S'inscrire en complémentarité des fonds existants (fonds régional existant)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire levier auprès des banques</li> <li>- Augmenter les moyens du fonds existants - sortir du budget régional</li> <li>- Soutenir les projets moins rentables mais à fort ancrage territorial</li> <li>- Rassurer les banques demandant des garanties solides</li> <li>- Diminuer les besoins en fonds propres</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disparition à terme des montants FEDER (le fonds couvrent la casse sans générer suffisamment de commission)</li> <li>- Dédoublage vis-à-vis de l'outil existant ( ?) qui mériterait à tout le moins d'évoluer vers un système plus en phase avec les demandes du marché</li> </ul>

L'option fonds de garantie ne sera pas étudiée plus en avant car un fonds bruxellois de garantie existe qui pourrait être amélioré avant d'envisager son dédoublement au travers des fonds structurels.

▶ Cible : insertion, collaboratif, social	+	-
<b>Prêts avantageux</b>		
Principe <ul style="list-style-type: none"> <li>- offre de prêt vers des projets qui sont refusés par les banques à des conditions avantageuses (sans garantie, taux bas...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faciliter le lancement du projet</li> <li>- Expérience type Brusoc à poursuivre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fonds diminuent sur le long terme car taux de casse important dans le micro-crédit</li> </ul>

Un prêt avec différé (exemple : prêt d'honneur) n'est pas plébiscité car les taux de recouvrement sont très bas. Le recours à la garantie publique pour partie de ces projets évalués par les analyses SRIB comme rentables mais trop risqués pour les banques pourrait être une solution également.

▶ Cible : Early stage des projets de Transfert de technologie	+	-
<b>Prêt avantageux</b>		
Principe <ul style="list-style-type: none"> <li>- offre de prêt vers des projets qui sont jugés trop risqués par les banques à des conditions avantageuses (sans garantie, taux bas, différé de remboursement...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faciliter le lancement du projet</li> <li>- Expérience SRIB-Innoviris</li> <li>- Permet de faire levier sur les banques éventuellement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sans différé, difficulté à rembourser les prêts puisqu'il porte sur une période durant laquelle il n'y a pas encore de revenu</li> </ul>
<b>Prise de participation</b>		
Principe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faciliter le lancement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Certaines entreprises ne</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'un fonds de participation</li> <li>- Entrée du fonds au capital pour renforcer les fonds propres</li> </ul>	<p>du projet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérience SRIB (fléchage de Brustart)</li> <li>- Permet de faire levier sur les banques</li> <li>- Permet de constituer un CA expérimenté en gestion d'entreprise</li> <li>- Correspond bien au besoin des entreprises point de vue timing</li> </ul>	<p>souhaitent pas ouvrir leur capital (et donc partager la prise de décision)</p>
--	--	---

<p>► Cible : Rénovation énergétique des bâtiments publics, logements publics et entreprise</p>	<p style="text-align: center;">+</p>	<p style="text-align: center;">-</p>
<p><b>Tiers-financement</b></p>		
<p>Principe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le tier-investisseur réalise le projet de rénovation à la place du gestionnaire et organisme le remboursement via les économies d'énergie réalisée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Couple l'audit, la négociation des contrats avec les entreprises et les aspects financiers : grand facilitateur, notamment pour les grandes copropriétés</li> <li>- Permet de faire effet levier sur les mannes publiques</li> <li>- Déporte le risque vers l'investisseur ou l'entreprise spécialisé levant ainsi un frein dans le chef des propriétaires « non spécialistes »</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vu les prix de l'énergie, remboursement sur des temps longs et opacité de la relation occupant-tier-investisseur</li> <li>- complexité de certaines opérations (multipropriété ou trop faible diminution ...) qui grèvent la rentabilité ou la perception de la rentabilité</li> <li>- question assurantielle (les sociétés de caution bancaire sont frileuses)</li> <li>- problème de concurrence entre tiers financeurs publics et banques privées</li> </ul>



## 6/ BENCHMARK

### 6.1 Benchmark économie d'insertion, économie sociale et économie coopérative :

Caractéristiques	Brasero - Participation au capital – Région wallonne
<b>Objectif(s)</b>	
Objectif thématique	Focus sur les coopératives Un coup de pouce pour faire effet levier sur les participations citoyennes
Type d'intervention	Prise de participation
Instrument	Brasero : - outil de prise de participation ou toutes autres formes de fonds permanents - développé par la SOWECSOM (Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande elle-même membre du groupe SRIW) avec des fonds de la Région wallonne
<b>Cible</b>	
Secteur	Économie sociale marchande Création de société coopérative / développement de société coopérative / entreprise respectant les valeurs du modèle coopératifs Région wallonne Tous secteurs économiques confondus (immobilier, envi, commerce, construction, agro-alimentaire etc).
Taille	14 projets financés en année 1 (projet pilote : 1M€ 2014 et 1.3 en 2015 )
Autres caractéristiques	Création de société coopérative Développement de société coopérative Entreprise respectant les valeurs du modèle coopératif Entreprises de la Région wallonne
<b>Paramètres de l'instrument</b>	
Montant	Max. 60k€ (et 100k pour les coopératives à finalité sociale) 1€ Brasero pour 1 € de capital apporté par les contributeurs
Intérêt	Dividende plafonnée par le CN de la coopération 6% max. / pas d'actionnaire prioritaire
Durée	5 à 10 ans
Cofinancement	1€ Brasero pour 1 € de capital apporté par les contributeurs
Remboursement/Exit	Sortie entre le 5 <sup>ème</sup> et le 10 <sup>ème</sup> exercice Pas de plan de sortie fixé
Accompagnement	Brasero dans le CA quand besoin (en l'occurrence, pas dans les CA) + Bourse « coopérative citoyennes » pour murir le projet (12.5k€)
Garanties	/
<b>Partenaires</b>	
Agence pour l'entreprise et l'innovation	Cible SCRL / Objet : Offre des bourses pour la réalisation d'étude de marché et autres étapes préalables à la bonne marche d'un projet / par appel à projet
Région wallonne	Détient 49.5% du capital de SOWECSOM
<b>Sélection/approbation</b>	
Critères	10 coopérateurs et un CA de 4 membres sans lien de parenté Plan financier démontrant la viabilité Distribution de dividende respecte la limite prévue par le Conseil



	national de la coopération (4%)
	Les projets sont étudiés avec les porteurs jusqu'à maturité (passe au CA)
<b>Evaluation</b>	
Avantages	- Pas d'autre offre structurée à destination des coopératives
Désavantages	- Peu d'espoir de revoir le capital (pas de vente à d'autres actionnaires...)
Expérience	- Trop tôt pour dire, il va falloir quelques années et puis évaluer - Emporte un franc succès
<b>Autres éléments</b>	
	- Financer des projets viables même si pas le jackpot - Pourquoi de la prise de participation : au départ, la Région envisageait un subside et en démarrage de telles initiatives, il n'y a pas de revenus (prêts avec franchise pourraient fonctionner aussi) - 60k€ : correspond à 1 mi-temps pendant deux ans / ce montant sera évalué - SOWECOSOM : 2 etp + une assistance / sur 20 ans : I=55M€ et pertes actées = 1.5M€ - Exemple de coopérative : Vin de Liège : 2M€ / Dynamocoop (coworking space et mutualisation outils) : 260k€

## 6.2 Benchmark transfert de technologie

Caractéristiques	<b>Leansquare</b> : accélérateur de start-up – Province de Liège
<b>Objectif(s)</b>	
Objectif thématique	Accompagnement de start-up de la nouvelle économie à potentiel de croissance avéré Amener les start-up à maturité (recevable pour un premier tour de financement auprès d'investisseurs)
Type d'intervention	LeanSquare Tribu : une communauté, un espace, des services et formations Leansquare Innercircle : via un appel à projets trimestriel, LeanSquare sélectionne des start-up qui seront ensuite coachées pendant maximum un an, avant d'éventuellement pouvoir lever des fonds si cela s'avère nécessaire Leansquare participation : prise en participation
Instrument	LeanSquare, filiale de MeuseInvest doté d'un capital de 600k€
<b>Cible</b>	
Secteur	Start-up de la « nouvelle économie »
Taille	20 start-up accélérées en 1.5ans
Autres caractéristiques	
<b>Paramètres de l'instrument</b>	
Montant	25k€ par dossier moyen / 4 prises de participation au 30/06/2015
Intérêt	
Durée	
Cofinancement	



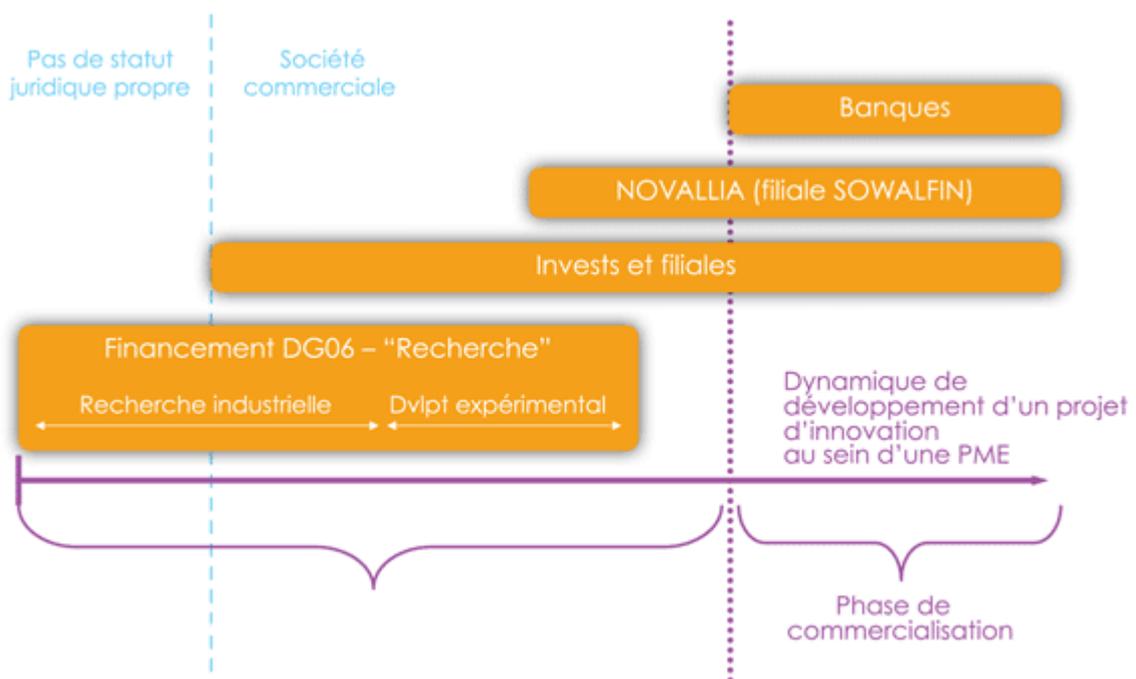
Remboursement/Exit	
Accompagnement	
Garanties	
	Montant : Levée au cas par cas / pas de grille spécifique Innercircle : 8 sélectionnés tous les 3 mois (élection entre coach et Leansquare a 21 mois)
<b>Partenaires</b>	
Meuseinvest et CideSocran	Partenariat à l'initiative du projet : Meuse Invest étant l'Invest (capitalisé par la région) de la province de Liège et CideSocran étant est l'organisme d'accompagnement pour la création et le développement de projets et entreprises innovants ou à fort potentiel de croissance en Wallonie.
Meuse invest	Sur le financement Via Start up invest : 68 interventions / prise de participation moyenne : 120k€ et prêt moyen : 87k€
<b>Sélection/approbation</b>	
Critères	
<b>Evaluation</b>	
Avantages	
Désavantages	
Expérience	
<b>Autres éléments</b>	

Caractéristiques	<b>Novalia – prêt subordonné – groupe SOWALFIN – Région wallonne</b>
<b>Objectif(s)</b>	
Objectif thématique	Soutien des PME wallonnes porteuses de projet d'innovation
Type d'intervention	Prêts subordonnés vers une innovation en produit ou en processus de production (innovation technologique et non technologique)
Instrument	Prêt subordonné avec franchise de max. 2 ans (déterminé par un jury)
	Créé en 2009
<b>Cible</b>	
Secteur	Tous les secteurs hormis agriculture, pêche, construction navale, production et distribution n'énergie sauf renouvelable, transport, santé, culture.
Taille	PME (< 250 travailleurs, CA < 50M€, bilan < 43M€)
Autres caractéristiques	Éligibilité des dépenses : toutes dépenses Age des entreprises : - 50% +6 ans - 30% < 1ans - 20% entre 1 et 6 ans
<b>Paramètres de l'instrument</b>	
Montant	Max. 500k€. En 2012 : 4 appel à projet, 27 projets, montant moyen : 250.000€
Intérêt	Variable (min. taux euribor ou 2% pour les « jeunes entreprises innovantes <sup>6</sup> »)
Durée	10 ans max. franchise compris (max. 2 ans)

<sup>6</sup> Une jeune entreprise innovante désigne une entreprise de moins de 6 ans, qui a supporté 15% de ses frais d'exploitation au titre de la R&D pour 1 des 3 années précédant le dépôt du dossier. Source : Novalia



Cofinancement	Le prêt couvre max. 40% des besoins en financement du projet d'innovation et max. 75% de financement public global Dans les faits, la moitié des dossiers travaille avec le groupe Sowalfin et surtout les invests.
Remboursement/Exit	Linéaire et trimestriel
Accompagnement	/
Garanties	Pas de garantie
<b>Partenaires</b>	
FEDER	Financement de l'outil (première enveloppe de 46M€ Région-UE)
<b>Sélection/approbation</b>	
Critères	Qualité du dossier, caractère innovant, réalisme de la méthode, réalisme financier, création de VA et emplois, impact environnemental positif
Processus	Appel à projet (2-3 fois /an) avec jury
<b>Evaluation</b>	
Avantages	<ul style="list-style-type: none"><li>- un dossier sur deux concerne des entreprises n'ayant jamais eu recours à la Sowalfin</li><li>- le prêt permet de renforcer les moyens humains et matériels consacrés à la pré-com, voire d'anticiper cette phase en l'attente d'une levée de capitaux plus conséquente.</li><li>- Levier sur les interventions privées</li><li>- Remporte un franc succès (budget dépensé avant la fin du programme FEDER)</li></ul>
Désavantages	
Expérience	Mis en place suite à des appels « projets innovants » durant eux années
<b>Autres éléments</b>	





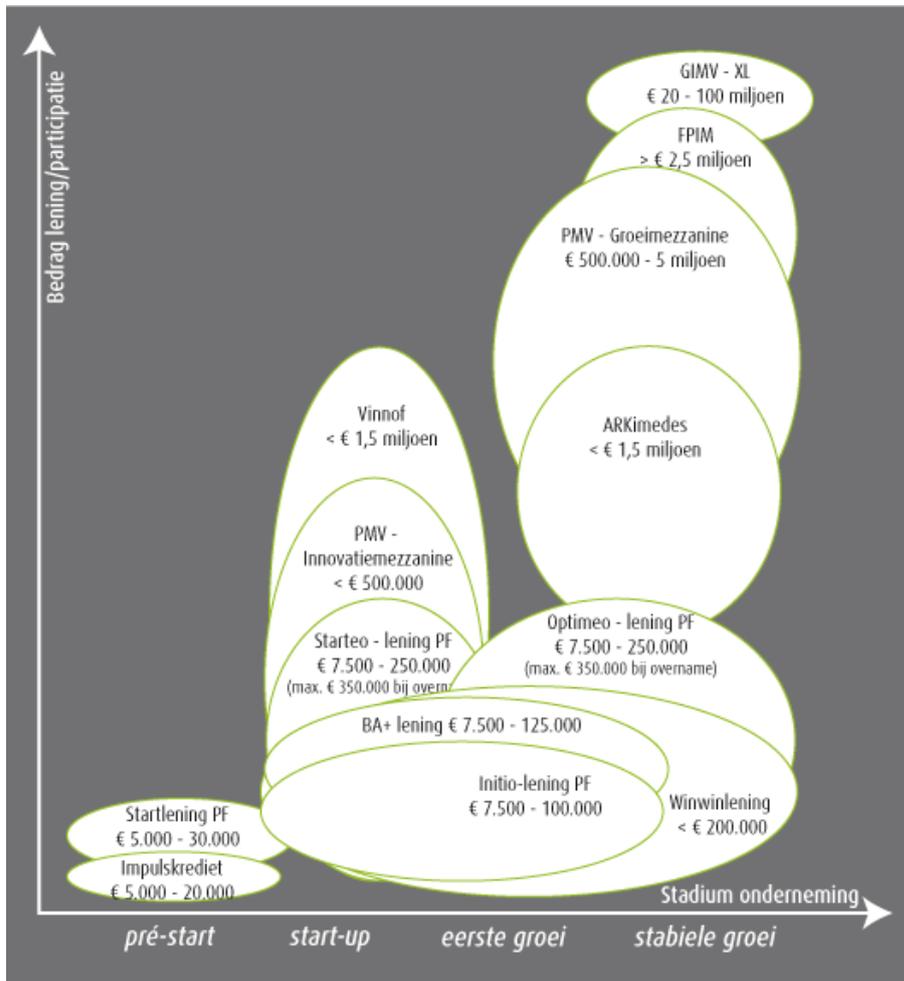
Source : Novallia

Caractéristiques	<b>PMV - VLAAMS INNOVATIEFONDS (VINNOF) – Région flamande</b>
<b>Objectif(s)</b>	
Objectif thématique	Soutien des PME start-up ou premier croissance flamands innovant (dans les secteurs life sciences/soins, TIC, technologies verts et industriels)
Type d'intervention	Participations dans PME innovantes
Instrument	Capital en actions, éventuellement en combinaison avec des obligations convertibles ou prêt subordonné avec warrants
	Créé en 2005, mais totalement révisé en 2008
<b>Cible</b>	
Secteur	life sciences/soins, TIC, technologies verts et industriels
Taille	PMEs: < 6 ans < 50 employés < € 10 million chiffre d'affaires/ total du bilan
Autres caractéristiques	Innovative
<b>Paramètres de l'instrument</b>	
Montants	Volume du fond : €50 mln Min €200.000, max €1,5 million. Montant initial typique/moyen : entre €400.000 - €500.000  Depuis le début de Vinnof, le fonds a investi un total de 31,6 millions d'euros dans 49 entreprises  Dans les années 2012, 2013, 2014, 29 entreprises en ont bénéficié pour un total d'environ € 13 millions. Nombre de demandes était de 417 (taux de réussite de 5 % - 7%)
Rendement	L'objectif de rendement consiste généralement des gains en capital sur les actions, sur le moyen/long terme
Durée	Prioritairement durant les phases initiales de croissance, mais l'horizon d'investissement est quand même 8 ans et plus. Les premiers 'exits' sont fait depuis 2014, et les premiers rendements sont donc réalisés
Cofinancement	Chaque investissement Vinnof doit être accompagné d'un investissement d'une partie privée d'au moins 25% de l'investissement Vinnof. Le Vinnof peut apporter une contribution maximale à 80% du financement total
Accompagnement	Hormis la contribution de l'expertise financière, PMV réfléchit à un niveau stratégique avec les entrepreneurs. L'équipe peut compter sur un réseau d'experts et d'autres sociétés de capital-risque.
Garanties	Pas de garantie
<b>Partenaires</b>	
	Région Flamande, Participatie Maatschappij Vlaanderen
<b>Sélection/approbation</b>	
Critères	Evaluation est faite sur base d'un business plan, par un comité d'experts interne PMV et externe sur la solidité économique, caractère innovante, réalisme financier,...
Processus	Géré par le PMV, dossier peuvent être présenté constamment
<b>Evaluation</b>	
	Le programme a été évalué en Janvier 2011. Les principales conclusions sont les suivantes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Deux ans après la réception des investissements, 56 % des entreprises VINNOF ont présenté une moyenne de deux demandes</li> </ul>



	<p>de brevets.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sur une période de deux ans le niveau d'emploi dans les entreprises Vinnof financées est passé d'une moyenne de deux employés à une moyenne de huit employés .</li> <li>• L'augmentation du nombre d'employés et le passage d'une valeur ajoutée relativement faible en début ainsi que des cash-flows négatifs. Cependant, la plupart des entreprises atteint un cash-flow positif dans les deux ans et parviennent à réduire leurs pertes considérablement.</li> <li>• En 2015, le montant total des gains et pertes du VINNOF est positif de €7 millions et le ratio de la valeur totale du portefeuille par rapport à la valeur d'investissement historique revient à 1,18x</li> </ul>
--	--

### Financement Flamand



### 6.3 Benchmark Rénovation énergétique

Instrument financier	Tier-financement - Rénovation énergétique des bâtiments publics de l'Etat fédéral belge par Fedesco - Belgique
Objectif(s)	



Objectif	Participer à la réduction de la consommation d'énergie de l'Etat belge avec comme objectif une réduction de 22% de CO2 à partir de 2014 au travers de la rénovation du parc immobilier de l'Etat
Type d'intervention	Préfinancement des travaux, délégation de maîtrise d'ouvrage pour la mise en œuvre de Contrats de performance énergétique avec des opérateurs techniques (Dalkia, Siemens etc), audit technique.
Caractéristiques	Fedesco est une société anonyme de droit public Les contrats de performance énergétiques reprennent des garanties d'économies d'énergie suite à investissement (en général 30 à 40%) avec un système de bonus-malus et la maintenance et l'exploitation avec garantie totale (pièce et main d'œuvre). Le risque de résultat est ainsi reporté sur l'opérateur technique.
<b>Les bénéficiaires</b>	
Secteur	Tout bâtiment de l'Etat fédéral (ministère, palais de justice...)
Taille	Les premiers contrats (utile pour rôder le modèle) ont été passés sur un bâtiment. L'idéal est de viser un minimum 2Mo€ de consommation énergétique par an et par bâtiment. Sous ce seuil, les coûts de mise en place (inventaires techniques etc.) sont trop élevés.
Autres caractéristiques	-Rénovation en standard moyen sans interruption d'occupation (30 à 40% d'économie d'énergie). Au-delà de ces standards, les économies ne parviennent pas à rembourser l'investissement. -Le secteur des bâtiments publics est considéré comme « facile » car on a rarement plus de 2-3 propriétaires par bâtiment, souvent un seul, et des volumes importants de superficie chauffée. -Le retour d'expérience indique que l'économie d'énergie actualisée couvre l'investissement mais jamais l'entièreté du contrat de maintenance et d'exploitation (qui est porté au frais de fonctionnement annuel des propriétaires et/ou occupants).
<b>Paramètres de l'instrument</b>	
Montant	-Capacité d'investissement 6.5Mo€ pour un endettement autorisé de 100Mo€. La SA n'est pas déconsolidée et pèse donc directement sur la dette d'Etat. -Dans les faits, les investissements réalisés jusqu'ici ont toujours été préfinancés jusqu'à la réception définitive des travaux puis remboursés directement par le client (la Régie des bâtiments).
Intérêt	/
Durée	Les Contrats de performance énergétique sont signés pour une durée de 10 ou 15 ans.
Cofinancement	-Le projet est d'ouvrir le capital à des partenaires privés (banques) sans que ce soit réalisé à ce stade. Il fallait, dans un premier temps, rôder le modèle de Contrat de performance énergétique. -Le client final étant l'Etat, les défauts de paiement est très peu probable et le risque en impayé inexistant. Une attention doit également être portée à la sélection de l'opérateur technique, il faut s'assurer de sa capacité financière à tenir ses engagements en garantie totale sur une durée longue. La réunion de ces deux facteurs doit permettre de rassurer les investisseurs (dans le cas d'un fond) ou d'obtenir des taux d'intérêt très bas.
<b>Partenaires</b>	
Co-investisseurs	/
Régie foncière	Client principal, qui porte la propriété de l'ensemble des bâtiments de l'Etat belge (équivalent France Domaine)
<b>Evaluation</b>	
Points d'attention	- avant de définir un modèle financier, il faut définir un modèle opérationnel (ici le contrat de performance énergétique) efficace et avoir une vue précise sur le projet que l'on souhaite soutenir (taille, volume, standard, garantie totale, etc). Dans le cas de l'ESCO, on parle de 1400 bâtiments et 75Mo€ en facture énergétique et eau annuelle. - difficulté de trouver des opérateurs (maintenance et exploitation)



---

	partant pour s'engager au-delà de 10-15ans car il n'y a pas suffisamment de recul que pour garantir les économies d'énergie. Le marché n'est pas suffisamment mature pour cela.
--	---

---

*Sources:*

Entretien avec M. Madam – directeur de Fedesco

Débats parlementaires – Chambres, 5<sup>e</sup> session de la 53<sup>e</sup> législature -

<http://www.lachambre.be/FLWB/PDF/53/3096/53K3096025.pdf>

Site internet - [www.fedesco.be](http://www.fedesco.be)



## 7/ Simulation Financière

### 7.1 Economie d'insertion, sociale et coopérative

Brusoc aujourd'hui compte 3 produits pour 325 entreprises aidées sur la précédente programmation :

	Engagements	Montant max. par dossier	Montant moyen par dossier	Pertes actées
Fonds d'amorçage	7M€	95.000€	35.000€	19%
Crédit de trésorerie	69k€	69.000€	7.500€	11%
Micro-crédit	1.3M€	25.000€	14.000€	28%

La durée des interventions varie entre 1 à 5 ans, avec une moyenne de 3 ans.

#### 7.1.1 Evaluation budgétaire – Données et hypothèses

On simule ici une offre de prêt « moyenne » des activités Brusoc Microcrédit et Fonds d'amorçage, les hypothèses Brusoc étant les plus précises pour approcher le secteur.

Données - Paramètres principaux		
<b>1</b>	Nombre de dossiers par an <i>(source : Brusoc)</i>	59 = nombre d'entreprises Brusoc annuelle (entre 2008 et 2015) + 45% (hors ZIP)
<b>2</b>	Montant moyen du prêt <i>hypothèse à valider)</i>	28.300 = moyenne microcrédit et fonds d'amorçage Brusoc
<b>3</b>	Taux de sinistralité moyen <i>(source : Brusoc)</i>	20,4% = taux de casse Brusoc (moyenne entre Fds d'amorc et microcrédit
<b>4</b>	Durée moyenne du crédit (années) Franchise (années) Durée (années) <i>(hypothèse à valider)</i>	5 1 4 = max / possibilité de donner une franchise d'1 an
<b>5</b>	Taux d'intérêt <i>(hypothèse à valider)</i>	4% = taux Brusoc Pas d'autres frais de fonctionnement. Représente
<b>6</b>	Garantie	0 2.900€/dossier

#### 7.1.2 Montants nécessaires et résultats



Nombre moyen de projets par an	59
(*) Montant moyen du crédit par projet	28.300 €
(=) Montant total du financement annuel nécessaire	1.667.047 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (0% budget global)	0 €
(=) Montant budget annuel	1.667.047 €
(*) Nombre d'années d'engagement (FEDER 2013-2020)	6
(=) Budget total FEDER 2013-2020 à prévoir	8.335.234 €
Sinistralité par cycle d'investissement *	2.040.465 €
(+) Frais de fonctionnement par cycle	0 €
(=) Diminution du fonds après le premier cycle	2.040.465 €
<b>Résultats/Indicateurs</b>	
Nombre de projets financés durant le cycle 1	353
Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	5.773 €
Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	23.583 €
Budget à réinvestir en fin de cycle 1	6.294.769 €
Nombre de projets financés en 5 cycles	1.089
Solde du budget après 5 cycles	2.047.518 €

Un montant de 8.3M€ serait ainsi nécessaire pour financer l'outil selon les hypothèses retenues ici. Notons que celles-ci tiennent compte, à la proportionnelle de la population, d'une activité de soutien aux entreprises via le FEDER dans l'entièreté de la Région et plus seulement dans la ZIP. Elles n'intègrent pas le nombre de projet issus de l'économie sociale et coopérative et résultent ainsi en un montant probablement bas.

## 7.2 Transfert de technologie et seed capital

### 7.2.1 Données et hypothèses

1	Nombre de dossiers par an <i>(hypothèse à valider)</i>	10	= Novallia à la proportionnelle Pour info: Innoviris 2014 64 projets rdi dans les entreprises
2	Montant moyen du prêt <i>(hypothèse Novallia)</i>	80.000 €	= Chek market: 80k€ pour R&D et précom. (avec un gros emprunt: 445k€ en moyenne)
3	Taux de sinistralité moyen <i>(hypothèse à valider)</i>	20%	
4	Durée moyenne du crédit (années) Franchise (années) Durée (années) <i>(hypothèse Novallia)</i>	7 2 5	
5	Taux d'intérêt <i>(hypothèse à valider)</i>	4%	pas d'autres frais de fonctionnement, l'intérêt par projet représente 8k €/dossiers
6	Garantie	0	



### 7.2.2 Montants nécessaires et résultats

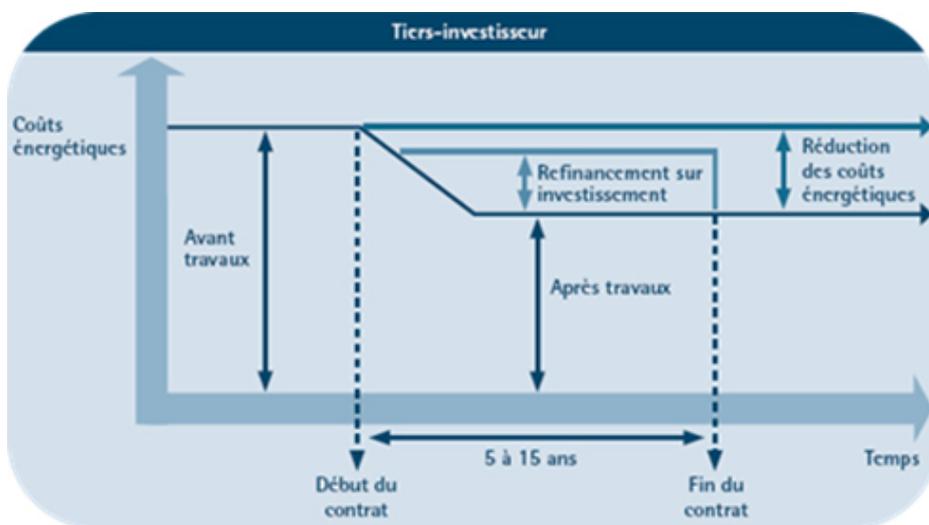
Nombre moyen de projets par an	10
(*) Montant moyen du crédit par projet	80.000 €
(=) Montant total du financement annuel nécessaire	800.000 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	0 €
(=) Montant budget annuel	800.000 €
(*) Nombre d'années d'engagement (FEDER 2013-2020)	6
(=) Budget total FEDER 2013-2020 à prévoir	4.000.000 €
Sinistralité par cycle d'investissement *	960.000 €
(+) Frais de fonctionnement par cycle	0 €
(=) Diminution du fonds après le premier cycle	960.000 €
<b>Résultats/Indicateurs</b>	
Nombre de projets financés durant le cycle 1	60
Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	16.000 €
Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	66.667 €
Budget à réinvestir en fin de cycle 1	3.040.000 €
Nombre de projets financés en 5 cycles	187
Solde du budget après 5 cycles	1.014.210 €

Un montant de 4M€ serait nécessaire pour activer un tel outil selon les hypothèses retenues.

### 7.3 Rénovation énergétique

Au 1<sup>er</sup> janvier 2015, la Région compte 162.242 bâtiments résidentiels dont 33.671 immeubles à appartements (9 logements/immeuble en moyenne) et 32.027 bâtiments non résidentiels. La Région compte 39.492 logements sociaux dont la toute grande majorité datent de plus de dix ans et appartiennent à des immeubles de logements (Source : statbel et IBSA).

Il est difficile de chiffrer les montants nécessaires pour assurer la rénovation énergétique visée par le PO (parc public et des bâtiments occupés par des entreprises). En effet, cela pose une série de questions techniques (niveau de PEB souhaité, cadastre des bâtiments concernés, audit du bâti, grande variabilité des travaux nécessaires et du parc). Il ne s'agit pas ici d'un modèle tel que déjà pratiqué en RBC avec les panneaux solaires qui permet d'assurer la viabilité financière des opérations car celles-ci sont indépendantes de l'usage qui est fait des bâtiments et de leurs consommation réelle.





*Source : Sophia Group*

L'expérience française montre qu'un montant moyen de 30.000€ par logement en grand collectif est nécessaire pour atteindre un niveau de réduction des consommations de 40% (Source : SEM Energies Positif). Nous n'avons pas trouvé d'indicateur équivalent pour le cas bruxellois et utilisons donc le français. Le montant de 11.27M€ attribué par la Région aux instruments financiers permettrait donc d'assurer la rénovation de 376 logements, soit 0.01% du parc public. Près de 600M€ serait nécessaire pour rénover selon les hypothèses retenues, 50% des logements publics.

Par ailleurs, il n'existe, à notre connaissance, pas d'étude permettant de faire le lien entre diminution des consommations et diminution de la facture énergétique des ménages. Sans ce lien, il est impossible de valider l'opportunité du tiers-investissement dans le cas du logement.

Concernant le parc de bâtiment public, l'expérience de FEDESCO est précieuse et valide l'opportunité de ce modèle avec un fonds de 6.5M€ offrant une capacité d'emprunt de 100M€ pour autant qu'un modèle opérationnel efficace soit défini (dans le cas de l'esco : le contrat de performance énergétique validé par les entreprises partenaires) ainsi qu'une cible (volume, taille etc). L'idéal est de viser un minimum 2Mo€ de consommation énergétique par an et par bâtiment. Sous ce seuil, les coûts de mise en place (inventaires techniques etc.) sont trop élevés.



## 8/ Stratégie d'investissement

Deux outils sélectionnés sont spécifiés dans le chapitre suivant :

- ▶ Un outil de prêt ou de prise en capital destiné à financer les entreprises innovantes en early stage.
- ▶ Un outil destiné à financer les entreprises d'économie sociale, d'insertion ou coopérative.

Ce choix a été validé en CA et s'explique par plusieurs constats :

- ▶ Un nécessaire arbitrage financier au profit de l'entrepreneuriat
  - ◆ Les estimations établies au chapitre précédent montrent un besoin de financement de 8.3M€ pour l'économie sociale, d'insertion et coopérative ; de 4M€ pour le financement early stage et des montants potentiellement exponentiels pour engager la rénovation du parc public. Un arbitrage doit donc avoir lieu compte-tenu des montants disponibles pour les instruments financiers (11,269M€).
  - ◆ La mise en œuvre d'un outil de tiers investissement est prometteuse et permettrait de répondre à un enjeu important pour la Région. Elle pourrait s'appuyer sur les outils existants d'audit (facilitateurs énergétiques entre autre). Toutefois, compte tenu de la cible « parc public et entreprises », le montant de 11M€ disponible semble insuffisant. Par ailleurs, des études complémentaires devraient être menées pour valider un modèle opérationnel et juridique viable et mener quelques opérations témoins. Ce timing est difficilement compatible avec les besoins d'engagement.
  - ◆ Par ailleurs, le Plan d'investissement de l'UE dit Plan Juncker ([http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan\\_fr](http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan_fr)) est une piste de mobilisation de moyens destinés à la rénovation énergétique. La France a signé un accord en mai 2016 pour la rénovation énergétique des bâtiments résidentiels ([http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/201605\\_factsheet\\_energy\\_building\\_france-en.pdf](http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/201605_factsheet_energy_building_france-en.pdf)).
  - ◆ Ainsi, il est proposé d'abandonner la piste de la rénovation énergétique et de focaliser l'ensemble des montants disponibles vers le soutien aux entreprises.
- ▶ Les outils les plus opportuns :
  - ◆ 4 outils destinés aux entreprises ont été proposés parmi lesquels deux semblent moins pertinents dans le contexte bruxellois et au vue des objectifs visés :
    - Un outil de garantie: les analyses ont pu montrer les limitations importantes d'accès au financement lié à la difficulté à réunir les garanties requises par les banques. Un outil de garantie est ainsi un outil utile. Toutefois, la RBC dispose d'ores et déjà d'un tel fonds. Avant de l'abandonner ou d'en créer un nouveau, il convient d'améliorer le fonctionnement de l'existant (simplification du dialogue entre banques et Région, optimisation des temps de réponse, simplification des produits ...).
    - Un outil de prêt avantageux vers les jeunes entreprises innovantes : les analyses ont pu montrer qu'il existe bien un gap dans le financement des entreprises innovantes entre le temps de la recherche et celui de la commercialisation effective de produit et procédé sur le marché. Les entretiens effectués et les enseignements tirés des benchmarks ont également permis d'indiquer qu'à un stade aussi précoce, c'est-à-dire avant toute commercialisation, l'outil de prêt n'est pas le plus favorable (pas de revenus donc remboursement difficile, effet levier sur des financements complémentaires faible par rapport à de la participation etc).
- ▶ Quid des instruments financiers off the shelf dans le cas présent :

Les instruments financiers « off the shelf » prévus ou existants sont les suivants :

  - ◆ Un prêt rénovation basé sur un modèle de partage du risque (Annexe IV de 2014/964/EU)
  - ◆ Un prêt PME basé sur un portfolio de partage du risque (Annexe II de 2014/964/EU)
  - ◆ Un fonds de garantie pour PME (Annexe III de 2014/964/EU).
  - ◆ Un fonds de participation pour les PME et Start-up, basé sur un modèle de co-investissement (annexe V de 2014/964/EU).
  - ◆ Un fonds de développement urbain basé sur le modèle Jessica (annexe VI de 2014/964/EU).

Le seul outil qui pourrait convenir compte-tenu du choix d'instrument opéré est le fonds de participation pour les PME et Start Up. Notons que la publicité Fi-Compas concernant cet outil date du 12 juillet 2016. La possibilité de mettre en œuvre un fonds de participation au travers de cet outil n'a pas été étudiée plus avant.



## 9/ Définition des outils

### 9.1 Prêt ou prise de capital, entreprises innovantes en early stage

- ▶ Cible : les entreprises jeunes et innovantes basées en Région de Bruxelles-Capitale.
  - ◆ Entreprise jeune :
    - moins de cinq ans d'existence. Cette durée peut paraître longue mais elle permet de toucher les entreprises dont le temps de développement d'un produit ou procédé est long, ce qui est le cas spécifiquement dans différents domaines innovants.
    - PME indépendante de grands groupes. Le caractère de PME permet de flécher les montants sur les entreprises qui ne trouveront pas de soutien auprès de sociétés mères.
    - SPRL, SA, SCRL
  - ◆ Domaine d'activité :

L'instrument financier permettra de soutenir l'activité d'entreprises dans un ou plusieurs des secteurs suivants :

    - Ressources et déchets
    - Alimentation durable
    - Construction durable et énergies renouvelables
    - Santé et services aux personnes.
    - Médias, secteurs créatifs, tourisme ou Horeca dans le cadre de leur évolution numérique ou vers la durabilité.

L'instrument pourra également concourir à développer l'activité entrepreneuriale dans le secteur des TIC (technologies de l'information et de la communication) pour autant que ce développement concoure lui-même à soutenir la croissance d'un ou plusieurs des secteurs listés ci-dessus.

Cette concentration résulte du croisement des niches de spécialisation intelligente du PRI avec les filières du PO FEDER et l'instrument ne pourra donc financer que des entreprises relevant à la fois de la spécialisation intelligente et des priorités du PO.

- ◆ Entreprise innovante :

Le manuel d'OSLO de l'OCDE<sup>7</sup> décrit 4 types particuliers d'innovation :

  - L'innovation de produit. L'introduction d'un bien ou d'un service nouveau. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles.
  - L'innovation de procédé. La mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.
  - L'innovation de commercialisation. La mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.
  - L'innovation d'organisation. La mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.

Les entreprises visées doivent être porteuses d'un des types d'innovation susmentionnés. On ne vise donc pas uniquement les innovations technologiques, scientifiques ou industrielles.

- ▶ Caractéristique de l'instrument financier
  - ◆ Type d'intervention : financement en quasi capital de la phase de lancement des jeunes entreprises innovantes au travers de prise de capital ou prêt convertible avec franchise
  - ◆ Objectif thématique : faciliter le démarrage de ces entreprises et leur accès aux financements autres : l'appui obtenu au travers de l'instrument public joue comme catalyseur auprès d'autres investisseurs.

<sup>7</sup> Voir <http://www.oecd.org/fr/science/inno/2367554.pdf>



- ◆ Descriptif de l'outil : plusieurs cas de figures peuvent être adressés :
  - Levée de fonds en cours : prise de participation au capital
  - Pas de levée de fonds en cours : prêt, de préférence convertible, assorti d'une période de franchise en capital. Les modalités de conversion et de remboursement sont fonction du plan financier et du timing envisagé pour les futures levées de fonds (cf. plus bas). Dans le cas où aucune levée de fonds n'est réalisée dans les 24 mois, une possibilité de conversion et rendue possible selon des modalités définies lors de l'intervention. Si la conversion n'est pas effectuée, le prêt est remboursé de façon classique mensuellement selon une durée dépendant du plan financier.
  
- ▶ Paramètres de l'instrument
  - ◆ Montant : maximum 250.000€ (dans une logique d'effet levier sur d'autres financements et compte tenu des fonds disponibles, la prise de capital est minoritaire). Ce montant correspond à un etp pendant 2 années nécessaires à finaliser l'offre de produit ou service et à trouver les premiers clients et investisseurs complémentaires.
  - ◆ Taux d'intérêt : variable, au minimum égal au taux euribor et maximum de 6%. A titre de comparaison, dans le cadre des financements « family and friend », le taux pratiqué est de 4% mais les montants prêtés sont nettement moindre. De même, sur le marché privé, des taux de 4% peuvent être obtenus mais à un stade amont et moins risqué que le early stage visé ici.
  - ◆ Durée : en cette matière, il est recommandé de ne pas cadenasser les possibilités pour qu'il reste adaptable aux spécificités de développement de chaque entreprise tout en gardant en mire le principe de recyclabilité des fonds qui plaide pour des durées d'investissements minimalisées. Ainsi, une durée de franchise de 2 ans est proposée avant conversion ou remboursement du prêt. Le remboursement sera effectué en maximum 10 années, la durée de la prise de participation ne sera pas supérieure à 10 ans. Indépendamment de ces durées maximales, un objectif de remboursement ou de sortie entre 3 et 6 ans sera poursuivi.
  - ◆ Accompagnement : une participation au conseil d'administration est requise en cas de prise de participation ou de conversion. Un rôle de conseil, d'observateur peut également être tenu durant la durée du prêt. Cette modalité est singulière mais semble intéressante compte tenu du degré de risque des investissements et du caractère jeune et innovant de la cible, pas forcément rompue au monde entrepreneurial et financier.
  - ◆ Partenariat : Innoviris pourrait être un partenaire tant dans le fléchage de ses projets prometteurs vers l'outil que dans la sélection des entreprises candidates.
  - ◆ Sélection/approbation : dans le cadre d'un partenariat fort avec Innoviris, le processus de sélection des entreprises pourrait se faire sous forme d'appel à projet comme c'est le cas pour les outils existant de l'institut bruxellois. De façon plus classique, les dossiers de candidats seront soumis à un comité d'investissement qui pourrait compter un membre d'Innoviris, a minima un représentant de la Région (Bruxelles Economie ou emploi –cellule FEDER) et éventuellement d'autres organismes désignés par la Région. Une proposition de composition du comité de sélection sera présentée dans le contexte de mise en œuvre de l'instrument.
  
- ▶ Cohérence et complémentarité avec l'existant

A l'heure actuelle, côté instrument public, il existe un vide entre les aides (subvention et avance remboursable) émises par Innoviris<sup>8</sup> et Brustart de la SRIB qui prend des participations ou prête des financements à des entreprises, innovantes ou non, en phase de commercialisation (ventes déjà réalisées).

Côté investisseurs privés, les business angels sont actifs sur le segment visés mais avec des montants d'investissement limité (+ /- 50k€). Les « venture capital » sont moins actifs aux stades de développement plébiscités, ils auront tendance à attendre l'existence d'un client avant d'investir.

Ce faisant, l'outil proposé vient :

- ◆ compléter l'offre publique existante, puisqu'elle ne comble pas l'entièreté des activités de pré-commercialisation et de commercialisation des entreprises innovantes.
- ◆ renforcer l'offre privée insuffisante
- ◆ il participe à la réponse régionale en matière de renforcement du transfert technologique et de développement de l'entrepreneuriat innovant également repris au programme FEDER.

---

<sup>8</sup> Innoviris propose plusieurs outils aux entreprises: Launch (création de spin-off), Connect (soutien au montage de projet de RDI européen), Upgrade (amélioration de la méthode organisationnelle au travers de tic), Explore (acquisition d'aptitude scientifique pour la mise au point de produit, procédé ou service), Rise (appel à projet entreprise innovante) etc. Le subside porte sur le financement d'une partie plus ou moins importante (selon le type de projet et la taille de l'entreprise) des frais de RetD.

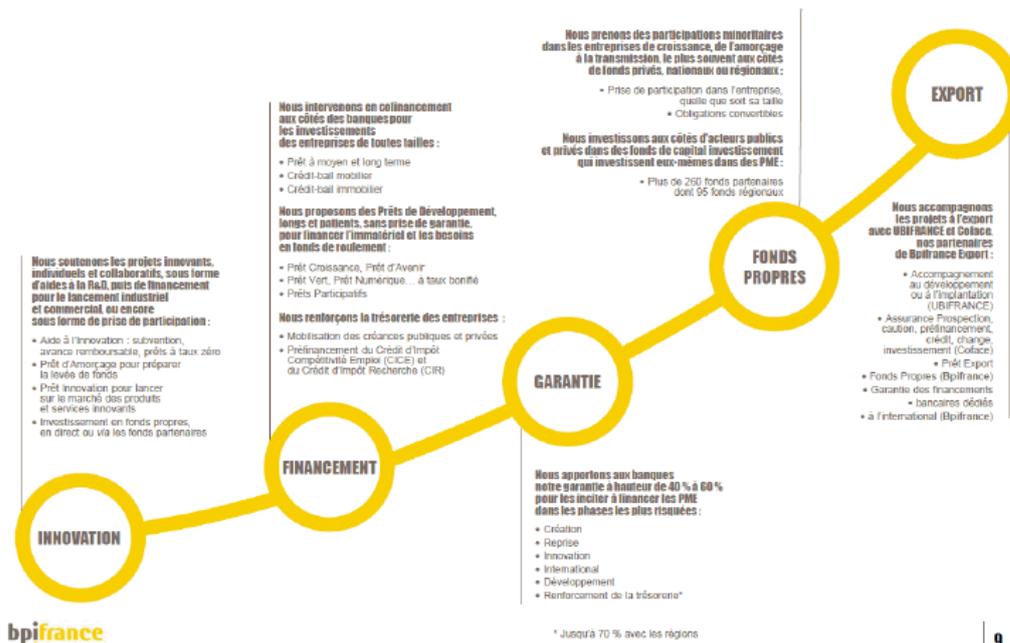


Nous reprenons ci-dessous, le schéma de financement des entreprises innovantes établies en France par la BPI et qui reprend son offre d'outils. On y voit en phase d'innovation les aides et avances remboursables mais aussi prêt d'amorçage, prêt d'innovation et prise de participation. En phase de financement, une série d'outils de co-financement (levée de fonds).

Aujourd'hui, Innoviris assure le volet aide et avance et Brustart arrive en fin de phase d'innovation et en phase de financement alors que le processus de commercialisation est entamé et en général au second tour de table et via prêt.

L'outil envisagé doit principalement agir via prise de capital, avant ou durant la première levée de fonds, en même temps que les capitaux risqués privés.

## Un continuum de financement à chaque étape clé du développement de l'entreprise



### ► Moyens alloués et résultats escomptés

- ◆ Moyens alloués : le montant disponible aux instruments financiers pour la programmation 2014-2020 est de 11.3M€, tous frais de gestion inclus. Considérant un montant d'investissement moyen de 200k€/entreprise et des frais de fonctionnements de 200.000€/ an, un budget de 11M€ permet de financer 10 projets par an durant 6 années, soit 60 projets au total.

Il est difficile d'identifier le nombre de projets qui seraient reçus sur une base annuelle, étant donné que l'outil adresse une problématique non rencontrée à l'instant. Dans l'esquisse financière, nous avons retenu un nombre de 10 projets par an correspondant aux résultats de Novallia en Région wallonne, au prorata de la population. Notons qu'en 2014, Innoviris a soutenu 64 projets d'entreprises. L'outil à l'étude pourrait ainsi adresser 1 projet Innoviris sur 6.

Cela étant, dans le présent cas de figure où les montants disponibles pour les instruments financiers ne permettent pas de couvrir l'ensemble des besoins (cf. Estimation financière), c'est davantage la taille du fonds, déterminée par la stratégie d'investissement retenue, qui permettra de déterminer le nombre de projets pouvant être soutenus. Se pose toutefois la question de la viabilité d'un petit fonds notamment eu égard aux frais de fonctionnement. Dans le cadre du marché public adressé aux opérateurs, il pourrait être intéressant de demander une contribution des opérateurs au fonds créé.



- ◆ Frais de fonctionnement : Conformément à l'article 42 du Règlement UE 1303/2013 et à l'article 13 du règlement délégué 480/2014, les coûts de gestion doivent être déterminés en fonction d'un calcul basé sur la performance. Les plafonds pour la rémunération de base et la rémunération de performance pour cet instrument figurent à la ligne « Equity » du tableau suivant<sup>9</sup> :

Body implementing	"General – cap rate" - Thresholds Article 13(3) CDR	Article 13(1) and (2) CDR	
		Base remuneration: rates p.a./pro rata temporis	Performance remuneration: rates p.a./pro rata temporis
Fund of Funds	7.00%	For first 12 months* 3.00%	0.50%
		For next 12 months* 1.00%	0.50%
		Following years 0.50%	0.50%
Loans	8.00%	0.50%	1.00%
Guarantees	10.00%	0.50%	1.50%***
Equity	20.00%	For first 24 months* 2.50%**	2.50%
		Following years 1.00%**	2.50%
Micro credit	10.00%	0.50%	1.50%
Other	6.00%	0.50%	0.50%

- ▶ Participation aux objectifs du PO :
  - ◆ OS 1.2 : Accroître l'innovation au sein des PME: l'outil permet l'amorçage d'entreprises innovantes et ainsi l'accroissement de l'innovation dans le tissu des PME bruxelloise.
  - ◆ OS 2.1 : Créer des nouvelles activités génératrices d'emplois, y compris dans l'économie sociale: l'outil permet la création de nouvelles entreprises dans les filières prioritaires et jugées comme telles en partie de par leur caractère porteur en termes d'emploi.
  - ◆ OS 2.2 : Accompagner le développement des PME, y compris les projets d'économie sociale: l'outil accompagne la création des entreprises innovantes en facilitant leur accès à un premier financement.
- ▶ Effet levier :
  - ◆ Un premier effet levier direct pourrait être attendu au travers du marché public d'attribution de la gestion du fonds en requérant du gestionnaire une participation au fonds. Un € FEDER pourrait être complété d'0.1€ ou plus opérateur.
  - ◆ L'effet levier sur les autres financements levés est estimé à 5 : x2 au moment de la levée de fonds concomitantes et x3 sur le financement bancaire en augmentation de capital (information SRIB).
- ▶ Rendement et possibilité de réinvestissement :
  - ◆ Un IRR moyen brut de 6.1% est retenu.<sup>10</sup> En tenant compte des frais de gestion, cela permettrait suite à un premier cycle de réinvestir 12.6M€ dans les jeunes entreprises innovantes en RBC.
- ▶ Indicateurs de suivi:
  - ◆ Reporting spécifique:
    - Emplois maintenus et créé à 6 ans
    - Montants moyen investis
    - Forme de l'investissement (prise de capital ou prêt)
    - Frais de fonctionnement justifiés
    - IRR à 6ans
    - Montants investis par an
    - Levée de fonds à 5 ans
    - Qualification du type d'innovation soutenue
  - ◆ Participation aux indicateurs de réalisation du PO

<sup>9</sup> Guidance for Member States on Article 42(1)(d) CPR – Eligible management costs and fees, EGESIF\_15-0021-01, 26/11/2015

<sup>10</sup> Compte tenu de la cible et du caractère early stage de l'investissement, les hypothèses de rentabilité suivantes sont retenues (source : expérience SRIB):

- 1 investissement sur 5 cédé à une valorisation x3 dans les 6ans (IRR de 20%)
- 2 investissements sur 5 cédés à une valorisation x 1.5 dans les 6 ans (IRR 7%)
- 1 emprunt non converti (6% par an pendant 4 ans)
- 1 échec (perte totale).



- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Investissement productif : augmentation de l'emploi dans les entreprises bénéficiant d'un soutien
- Recherche et innovation : nombre de nouveaux chercheurs dans les entités bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- Recherche et innovation : nombre d'entreprises coopérant avec des organismes de recherches
- Recherche et innovation : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien pour lancer des produits nouveaux pour le marché
- Investissement productif : nombre de personnes ayant participé activement à des actions de sensibilisation et de coaching liées à l'entrepreneuriat en RBC
- ▶ Valeur ajoutée de l'instrument
  - ◆ Au plan qualitatif, la valeur ajoutée de l'outil est multiple:
    - comble un besoin de financement non rencontré aujourd'hui
    - permet de faire effet-levier au niveau des financements additionnels tant privés que publics
    - fait le focus et ainsi renforce les filières prioritaires (par rapport à d'autres outils qui n'ont pas de limitation sectorielle)
  - ◆ Au plan quantitatif :
    - permet le lancement de 10 projets d'entreprise annuellement.
    - permet la création d'emploi. Comme le montre une récente étude (Bureau du Plan, Juin 2016 – Young firms and industry Dynamics in Belgium), la croissance nette de l'emploi en Belgique est principalement due aux jeunes entreprises mais elle est très variable d'une entreprise à l'autre et selon le secteur. Retenons que selon la SRIB, les entreprises visées passent en moyenne de 1 à 3 emplois dans les 2 premières années d'exercice, l'outil permet donc à court terme, la création d'une vingtaine d'emplois par cycle de financement.
- ▶ Facteurs de succès et d'échec identifiés
  - ◆ Organisation du financement via appel à projets : en particulier lorsque le fonds est limité, cela permet de circonscrire les activités d'analyse et d'organiser une communication efficace
  - ◆ Lisibilité et flexibilité : à chaque projet, une proposition de participation sur mesure. Dans ce sens, les conditions générales doivent être claires et lisibles mais le détail de chaque prise de participation et des conditions de sortie doit rester adaptable (fonction du risque du projet, de son évolution perçue etc).
  - ◆ Pérennité et taille du fonds: la mise en place d'un outil additionnel est jugée pertinente si celui-ci répond effectivement à des besoins de financement non-rencontrés mais aussi, s'il est alimenté de façon suffisante que pour avoir un effet réel et si son action s'envisage à moyen-long terme.
  - ◆ Accompagnement : dans la logique des appels à projet, nombre de fonds proposent des animations de réseautages, et des formations destinées aux jeunes entrepreneurs.
  - ◆ Définir dès le départ des conditions de sortie : ce critère est urgent pour permettre le caractère tournant des fonds. Sans cela, la sortie est parfois rendue difficile, faute de recherche active de financement alternatif.

## 9.2 Prêt avantageux pour les entreprises d'insertion, collaboratif ou d'économie sociale

Cet outil vise principalement à maintenir l'action régionale entamée depuis deux programmations avec l'outil Brusoc en soutenant la mise en œuvre d'un outil type Brusoc qui étendrait son action sur l'ensemble du territoire régional et s'adresserait également aux entreprises d'économie sociale et aux coopératives.

- ▶ Cible : personnes ou entreprises actives en Région de Bruxelles-Capitale et porteuses d'un projet entrepreneurial d'insertion (microcrédit), d'économie sociale ou coopérative (prêt avantageux).
- ▶ Caractéristiques de l'instrument financier
  - ◆ Type d'intervention : prêts sans garantie à taux avantageux
  - ◆ Objectif thématique :



- Microcrédit : Favoriser l'autocréation, améliorer la capacité d'insertion professionnelle et création d'un produit financier inclusif, soutenir les quartiers de la zone du développement, Stimuler la création entrepreneuriale parmi un public fragilisé, promouvoir l'égalité des chances.
- Prêt avantageux : stimuler la création d'emploi et le développement d'entreprises, soutenir le démarrage et le développement d'un projet, accompagner les entreprises dans leur évolution, renforcer les filières porteuses d'emplois et les entreprises d'économie sociale, promouvoir l'égalité des chances.

◆ **Domaine d'activité :**

Cet outil doit répondre à l'enjeu (décrit dans le PO) d'amélioration de la capacité d'insertion professionnelle, de lutte contre la discrimination et de valorisation du potentiel de création d'activités et d'emplois au sein des populations et/ou des quartiers fragilisés.

Le prêt avantageux peut également, tout en restant dans le cadre de l'économie sociale ou coopérative, soutenir des entreprises actives dans les filières porteuses du PO :

- Médias, secteurs créatifs, tourisme
- Ressources et déchets
- Alimentation durable et horeca
- Construction durable et énergies renouvelables
- Santé et services aux personnes

L'instrument pourra également concourir à développer l'activité entrepreneuriale dans le secteur des TIC (technologies de l'information et de la communication) pour autant que ce développement concoure lui-même à soutenir la croissance d'un ou plusieurs des secteurs listés ci-dessus.

◆ **Descriptif de l'outil :** il s'agit en fait de plusieurs outils :

- Microcrédit : prêts sans garantie de faible montant à des entrepreneurs ne pouvant accéder aux prêts bancaires
- Prêts avantageux : prêt sans garantie en création, investissement et développement (principalement destiné aux entreprises coopératives ou d'économie sociale)

◆ Complémentairement au volet financier, il est proposé de développer un outil d'accompagnement à la création d'entreprise. L'accompagnement, en particulier en économie d'insertion est relevé comme un facteur de succès important. Le partenaire financier devra s'adjoindre un partenaire « accompagnateur » qui organisera a minima 2 journées d'information et de formation pour les receveurs du prêt. Thématiques à aborder a minima : relecture des plans financiers, principe d'autogestion etc.

▶ **Paramètres de l'instrument**

◆ **Montant :**

- Microcrédit : maximum 25k€, plafond européen pour le microcrédit.
- Prêt avantageux : maximum 100k€ (1€ du porteur pour maximum 1 € de l'outil)

◆ **Taux d'intérêt :** 4% (taux Brusoc actuel) avec un abattement à 2% dans la Zone de Revitalisation Urbaine<sup>11</sup> (ZRU 2016).

◆ **Durée :**

- Microcrédit : 1 à 5 ans
- Prêt avantageux : 2 à 5 ans

◆ **Accompagnement :** compte-tenu du public visé par certains outils, un accompagnement au montage de dossier financier doit être prévu (il existe aujourd'hui dans le système Brusoc). En outre, un accompagnement à la suite de l'obtention de crédit sera aussi mis sur pied par l'opérateur ou un partenaire spécialisé en la matière.

◆ **Partenariat :** structure accompagnatrice une fois le crédit ou autre aide accordée.

◆ **Sélection/approbation :** les candidat(e)s entrepreneurs introduisent une demande par le biais des structures d'accompagnement ou de l'opérateur. L'opérateur instruit les dossiers, recontacte les porteurs de projet pour une rencontre et effectue une première sélection sur base des critères suivants :

- la nécessité d'un financement;
- la localisation du projet à Bruxelles et l'objectif de création d'une activité économique ou le développement d'une entreprise ;

<sup>11</sup> Arrêté du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 10 novembre 2016 portant exécution de l'ordonnance organique de revitalisation urbaine et adoptant la « zone de revitalisation urbaine », dite « ZRU 2016 »



- l'intégralité du dossier de demande de crédit;
  - la viabilité du plan financier réaliste.
- La deuxième étape consiste en une analyse et une acceptation par le comité de de sélection.

- ▶ Cohérence et complémentarité avec l'existant
  - ◆ Reconduction d'un outil existant qui comble un manque certain puisqu'il s'adresse aux entrepreneurs exclus bancaires.
  - ◆ Création d'une offre publique sur le créneau économie sociale/coopérative là où seul un acteur privé comme CREDAL intervient avec des moyens jugés limités.
- ▶ Moyens alloués et résultats escomptés
  - ◆ Moyens alloués : En tablant sur 60 projets annuels (estimés plus haut), moitié-moitié microcrédit (14k€ en moyenne) et prêt avantageux (on retient 40k€ en moyenne), il faudrait 1.3M€ par an et 7.9M€ sur la programmation. A nouveau, c'est davantage la taille du fonds qui déterminera le nombre de projets.
  - ◆ Frais de fonctionnement : Conformément à l'article 42 du Règlement UE 1303/2013 et à l'article 13 du règlement délégué 480/2014, les coûts de gestion doivent être déterminés en fonction d'un calcul basé sur la performance. Les plafonds pour la rémunération de base et la rémunération de performance pour cet instrument figurent aux lignes « Microcredit » et « Loan » du tableau figurant au point 9.1 :
    - Rémunération de base : 0,5% par an des contributions du fonds
    - Rémunération de performance : 1,5 % par an pour les microcrédits et 1% pour les prêts avantageux
    - Plafond sur la période d'éligibilité : 10% pour les microcrédits et 8% pour les prêts avantageux
  - ◆ Résultats escomptés : sous la précédente programmation, Brusoc a permis la création de 112 emplois directs par 1M€ investis. Un tel ratio doit être poursuivi dans le cadre du nouvel outil.
- ▶ Participation aux objectifs du PO :
  - ◆ OS 2.1 : Créer des nouvelles activités génératrices d'emplois, y compris dans l'économie sociale: l'outil vise à stimuler la création d'entreprises et donc d'emplois en économie d'insertion, sociale ou coopérative.
  - ◆ OS 2.2 : Accompagner le développement des PME, y compris les projets d'économie sociale: outre un accompagnement au travers de la mise en place d'un accès au financement, l'outil s'accompagne d'une offre formelle d'accompagnement (formations etc).
- ▶ Effet levier :
  - ◆ augmenter le nombre d'entreprises et d'emplois non délocalisables au niveau régional;
  - ◆ effectuer un levier sur le développement de l'entrepreneuriat au travers de la complémentarité avec des dispositifs de soutien à la création d'entreprise.
  - ◆ Effet levier sur l'accès aux autres financements privés ou publics. Cet effet levier n'a pas été monitoré par Brusoc et l'information n'a pas été obtenue auprès de MicroStart ou CREDAL.
- ▶ Rendement et possibilité de réinvestissement : conformément aux obligations en matière d'outils financiers, l'ensemble des montants récupérés sont réinvestis. Compte tenu de la cible, des taux de casse considérables sont constatés qui se traduisent en IRR faible. (taux de casse moyen estimé à 20%).
- ▶ Indicateurs de suivi:
  - ◆ Reporting spécifique:
    - Engagements par outil (sur base annuelle ou biannuelle)
    - Nombre d'entreprises créées
    - Nombre d'emplois (directs et indirects) créés
    - Remboursements réalisés
    - Nombre de création d'entreprise réalisée par les jeunes
    - Nombre de création d'entreprise réalisée par les femmes
    - Nombre d'entreprises situées en Zone de Développement
    - Effet levier auprès d'autres financiers privés ou publics (sur la durée du prêt)
  - ◆ Participation aux indicateurs de réalisation du PO
    - Investissement productif : nombre de nouvelles entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
    - Investissement productif : augmentation de l'emploi dans les entreprises bénéficiant d'un soutien
    - Investissement productif : nombre de personnes ayant participé activement à des actions de sensibilisation et de coaching liées à l'entrepreneuriat en RBC



- Investissement productif : nombre d'entreprises bénéficiant d'un soutien (cadre de performance)
- ▶ Valeur ajoutée de l'instrument
  - ◆ Par rapport à l'existant (et en particulier Brusoc), la plus-value de l'instrument résidera en son offre plus complète (offre de formation incluse à l'outil financier) et plus ouverte (focus économie sociale et coopérative).
- ▶ Facteurs de succès et d'échec identifiés
  - ◆ Accompagnement : jugé crucial dans tous les secteurs, il l'est d'autant plus dans le cas présent au vu du public-cible (insertion ou économie coopérative) qui n'est a priori pas formé à l'entrepreneuriat.
  - ◆ Objectifs « raisonnables » : on finance des projets viables mais dont la rentabilité ne sera pas très élevée. Ainsi, l'outil et ses conditions doivent anticiper un faible retour et un taux de casse plus important qu'en moyenne. Ce faisant, si franchise, il y a, celles-ci seront accordées au cas par cas, pour les projets les plus prometteurs.



## 10/ Implication en matière d'aides d'Etat

---

L'article 108, paragraphe 3, du TFUE (ancien article 88, paragraphe 3, du traité instituant la Communauté européenne) énonce l'obligation de notification des aides d'État à la Commission européenne afin d'établir leur compatibilité avec le marché commun selon les critères de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE (ancien article 87, paragraphe 1, du traité CE). Certaines catégories d'aides peuvent néanmoins être exemptées de l'obligation de notification en vertu du règlement (CE) n° 994/98.

La règle *de minimis* a ainsi été mise en œuvre afin d'exempter les subventions de faible montant. Elle établit un plafond au-dessous duquel l'aide ne relève pas du champ d'application de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE et donc n'est pas soumise à la procédure de notification de l'article 108, paragraphe 3, du TFUE.

Les aides accordées sur une période de trois exercices fiscaux et n'excédant pas un plafond de 200 000 euros ne sont pas considérées comme des aides d'État au sens de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE.

Compte-tenu des montants visés ici :

- Max 25.000 pour les microcrédits : les montants de minimis ne sont pas dépassés
- Max 100.000€ pour les prêts avantageux « économie d'insertion, sociale et coopérative » : les montants de minimis ne sont pas dépassés.
- Max 250.000€ pour l'outil de prise de participation: les aides consistant en des mesures de capital-investissement ne sont pas considérées comme des aides de minimis transparentes, sauf si, dans le cadre du régime de capital-investissement concerné, l'apport de capitaux à chaque entreprise cible ne dépasse pas le plafond de minimis. Or, dans le cas présent, les apports dépassant 200.000€ seront au-dessus du plafond de minimis.

Dans tous les cas, les entreprises et indépendants demandeurs devront déclarer les autres aides de minimis qu'ils auront reçues dans les trois derniers exercices afin d'assurer que les plafonds ne sont pas rencontrés.



## 11/ Dispositions permettant le réexamen des dispositifs

---

Nous proposons la mise en place d'un Comité de suivi des outils comptant, outre l'intermédiaire, des représentants de l'autorité de gestion, de son bras financiers et de son institut pour la recherche et l'innovation se réuni également sur base bi-annuelle afin d'assurer un suivi en continu qualitatif et quantitatif (indicateurs) des instruments financiers. Ainsi, le Comité sera à même de proposer des pistes d'amélioration des outils et de la stratégie d'investissement.

Les temps d'évaluation « officielle » pourraient-être callé sur les temps d'évaluation du programme opérationnel (mid-term et ex post). Il peut également être envisagé d'effectuer des entretiens d'évaluation des outils avec un échantillon des bénéficiaires finaux.



## 12/ Conclusions

---

### 12.1 Proposition d'instruments financiers

L'étude a permis d'identifier plusieurs champs d'action auxquels les instruments financiers peuvent être adressés en cohérence avec les objectifs poursuivis par le Programme opérationnel FEDER. Elle a aussi montré en quoi il était peu recommandé de spécialiser les outils financiers destinés à soutenir l'activité économique vers l'une ou l'autre filière spécifiques mais plutôt de les flécher vers des phases du cycle vie les plus risqués et partant, les moins rencontrés par le secteur bancaire. Enfin, elle confirme l'efficacité d'un outil de prêt, type Brusoc, en soutien de l'économie d'insertion, sociale et coopérative.

Compte-tenu des besoins identifiés au travers des estimations financières, un arbitrage a été opéré au profit de deux outils développés plus avant au point 9 :

- ▶ Prêt ou prise de capital, entreprises innovantes en early stage
- ▶ Prêt avantageux pour les entreprises d'insertion, collaboratif ou d'économie sociale

La mise en place d'un outil de tiers financement pour la rénovation énergétique en RBC est opportune mais nécessite des études complémentaires. Du fait de maturité et de connaissance sur les marchés visés (immobilier d'entreprise et logement public entre autre), aucun acteur financier/opérateur dans la place ne serait susceptible de démarrer une telle activité dans les délais du programme FEDER.

### 12.2 Mise en œuvre

Concernant la mise en œuvre des deux outils plébiscités, plusieurs possibilités sont envisageables : un marché par outil, un marché à lot, un marché unique pour attribuer l'ensemble des montants.

Une procédure permettant un temps de négociation est à privilégier (afin de négocier ouvertement les frais de fonctionnement de l'opérateur, etc). Les éléments de définition des deux outils pourront être joints au cahier des charges.

Les éléments de mise en concurrence recommandés sont les suivants :

- Frais de fonctionnement
- Participation au fonds (une participation minimale pourrait être requise)
- Accompagnement prévu (en particulier pour le microcrédit et le prêt avantageux)
- Expérience en gestion de fonds publics et connaissance de la réglementation

La Région pourrait choisir d'utiliser son bras financier, la SRIB, pour assurer le contrôle de l'activité financière de ou des opérateurs qui seront désignés. La SRIB pourrait également recevoir la gestion des fonds selon un modèle de fiduciaire. Ces sociétés sont spécialisées dans la gestion à moyen long terme du patrimoine d'une personne ou entreprise.

Dans tous les cas, un accord de financement est signé avec l'intermédiaire, les montants sont libérés par tranche.

### 12.3 Arbitrage entre les deux outils

La mise en œuvre des deux outils est pertinente, reste à déterminer les montants attribuables à chacun ; sachant que la Région a prévu 11.269.820 EUR au titre des instruments financiers.

L'évaluation budgétaire des outils (point 7) a permis d'évaluer les besoins de financements relatifs à chacun d'eux. Sous réserve des hypothèses retenues (en particulier quant aux nombre de projets que des montants moyens attribués), un montant de 8,3M€ serait nécessaire à l'outil type Brusoc et un montant de 4M€ à l'outil de prise de participation.

En répartissant le montant de 11M€ selon cette clé de répartition, on obtient les montants suivants :

- ▶ Instrument type Brusoc : 7.6M€



- ▶ Instrument de prise de participation vers les jeunes entreprises innovantes : 3.7M€

Nous préconisons cette répartition quitte à la réviser en milieu de programmation en fonction du succès rencontré par chaque outil.