



Rapport ex-antebeoordeling - Financiële instrumenten in het
kader van de operationele programma EFRO 2014-2020 van het
Brussels Hoofdstedelijke Gewest

MEI 2017

Uitgevoerd in samenwerking met Idea Consult



INHOUD

1/	Inleiding	4
2/	Verduidelijking van de mogelijkheden die door de Europese regelgeving worden geboden	5
	2.1 Algemeen regelgevend kader	5
	2.2 Regelgevend kader – selectie en management	7
3/	Operationeel Programma	11
4/	Resultaten van de analyseactiviteiten	14
	4.1 Ondernemerschap: beschrijving van het bestaande aanbod van financiële instrumenten	14
	4.2 Energietransitie: beschrijving van het bestaande aanbod van financiële instrumenten	17
	4.3 Ondernemerschap: gesprekken met de betrokken partijen	17
	4.4 Ondernemerschap: Online-enquête	21
5/	Tussentijdse conclusies	27
	5.1 Identificatie en analyse van de interventiegebieden voor de financiële instrumenten	27
	5.2 Samenvatting van de analyses en vaststellingen	28
	5.3 Voorstellen voor instrumenten	29
6/	BENCHMARK	32
	6.1 Benchmark inschakelingseconomie, sociale economie en coöperatieve economie:	32
	6.2 Benchmark technologieoverdracht	33
	6.3 Benchmark Energetische Renovatie	38
7/	Financiële simulatie	41
	7.1 Inschakelings-, sociale en coöperatieve economie	41
	7.2 Technologieoverdracht en zaai kapitaal	42
	7.3 Energetische renovatie	43
8/	Investeringsstrategie	45
9/	Definitie van de instrumenten	47
	9.1 Lening of kapitaaldeelname, innovatieve ondernemingen in early stage	47
	9.2 Voordelige lening voor ondernemingen uit de inschakelings-, sociale of coöperatieve economie	52



10/	Implicaties op het vlak van staatssteun	55
11/	Systemen om de instrumenten opnieuw te evalueren	56
12/	Conclusies	57
12.1	Voorstel financiële instrumenten	57
12.2	Tenuitvoerlegging	57
12.3	Arbitrage tussen de twee instrumenten	57



1/ Inleiding

In het kader van de programmeringsperiode 2014-2020 moedigt de Europese Commissie een intensiever gebruik aan van financiële instrumenten (FI) (en de combinatie daarvan met andere vormen van ondersteuning zoals subsidies) in het kader van de structuurfondsen. Leningen, microkredieten, garanties en participatiefondsen kunnen door de Lidstaten worden ingezet als vectoren om meerwaarde te creëren in de volgende domeinen:

- ▶ De FI maken het mogelijk om in tijden van budgettaire beperkingen aan diverse initiatieven overheidssteun te blijven bieden;
- ▶ Ze spelen in op het multiplicatoreffect van de middelen van de Staat;
- ▶ Ze verveelvoudigen de waarde van een euro: investeren, terugwinnen en opnieuw investeren;
- ▶ Ze trekken kwalitatieve projecten aan die de toegekende overheidsinvesteringen volledig of gedeeltelijk terugverdienen;
- ▶ Ze kaderen in de globale doelstellingen van de Unie:
 - ◆ Meer op de vraag gericht innovatiebeleid,
 - ◆ Minder directe financiering ten gunste van "revolving"-financieringen,
 - ◆ Minder subsidies maar meer risicokapitaal.

Alvorens de Lidstaten financiële instrumenten gaan ontwikkelen of aannemen, wil de Commissie dat er een ex-antebeoordeling wordt uitgevoerd. Het voorliggende rapport is de neerslag van een dergelijke beoordeling.

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest wou namelijk aan deze vraag van de Commissie tegemoetkomen en wou onderzoeken op welke manieren de financiële instrumenten in het kader van het EFRO kunnen worden ingezet. Het OP identificeert de domeinen waarin dergelijke instrumenten kunnen worden ingezet (deze zijn opgenomen in het bestek en we begrijpen dat deze voorstellen voortvloeien uit intentieverklaringen van diverse operatoren). Ze beogen twee belangrijke interventieassen:

- ▶ Ondernemerschap (zelf creëren van werkgelegenheid, overdracht van technologie,..., creatieve sector, kwetsbaar publiek, innovatie);
- ▶ Energietransitie (van ondernemingen, gebouwen en openbare woningen).

Het doel van deze opdracht bestaat erin om het Gewest te helpen bij de stappen die ter voorbereiding van de tenuitvoerlegging van financiële instrumenten worden ondernomen. Deze voorbereiding dient volgens ons meerdere doelstellingen:

- ▶ Een evenwicht zoeken tussen de bestaande instrumenten (die eventueel moeten worden aangepast) en de creatie van nieuwe instrumenten;
- ▶ De mogelijkheden die door het EFRO worden geboden maximaal benutten en erop toezien dat de voorstellen in overeenstemming zijn met het communautaire regelgevende kader;
- ▶ Ervoor zorgen dat de spelers op het terrein de instrumenten niet alleen afstemmen op de verwachtingen maar zich er eveneens van vergewissen dat de begunstigden er gemakkelijk gebruik van kunnen maken.



2/ Verduidelijking van de mogelijkheden die door de Europese regelgeving worden geboden

Het doel van dit hoofdstuk bestaat erin om voor het Stuurcomité een samenvatting te maken waarin in heldere termen wordt uitgelegd welke mogelijkheden de regelgeving biedt zodat het comité op basis van deze informatie beslissingen kan nemen.

De belangrijkste documenten waarin de FI worden toegelicht, zijn de volgende:

- ▶ Verordening 1303/2013 van 17 december 2013, Titel IV, Artikels 37 tot 46;
- ▶ Gedelegeerde Verordening 480/2014 van 3 maart 2014;
- ▶ Uitvoeringsverordening 964/2014 van 11 september 2014.

Werkwijze:

- ▶ Lezing van de relevante stukken en samenvatting in een nauwkeurig en beknopt populariserend document.
- ▶ Telefonisch contact met de EIB en de Commissie met betrekking tot de vage of nog niet gedefinieerde punten uit de regelgevingen.

De regelgeving varieert naargelang de manier waarop de instrumenten worden ingezet ("off the shelf" of op maat). De analyse van de conformiteit van de door het Gewest gekozen opties met de regelgeving gebeurt in aansluiting op de ex-ante oefening.

2.1 Algemeen regelgevend kader¹

Mogelijke financiële instrumenten

- ▶ **Lening:** bedrag dat aan een onderneming of een persoon wordt voorafbetaald en dat in overeenstemming met een vooraf vastgelegde kalender moet worden terugbetaald. Gebruikt in gevallen waarin banken geen geld willen lenen of om een financiering aan te bieden aan betere voorwaarden (bijvoorbeeld een lagere rentevoet, een eenvoudigere aflossingsvrije periode, een langere terugbetalingstijd, of minder strenge waarborgen). We willen er hier op wijzen dat de systemen van terugvorderbare voorschotten door de Commissie niet als financiële instrumenten worden opgenomen.
- ▶ **Het microkrediet:** microkredieten zijn leningen van beperkte bedragen die worden toegekend aan personen of heel kleine ondernemingen die vaak geen toegang hebben tot klassieke financiële diensten. Ze kennen gewoonlijk een korte looptijd en vereisen weinig of geen waarborgen.
- ▶ **Garantie:** een garantie is een dekking die aan een kredietverstrekker wordt geboden met betrekking tot de volledige of gedeeltelijke recuperatie van zijn kapitaal in het geval waarin de kredietnemer in gebreke blijft.
- ▶ **Deelnemingen (equity):** eigen-vermogensinstrumenten. Het tegengestelde van een toegestane investering in het kapitaal van de onderneming is de toegang tot de volledige of gedeeltelijke eigendom van deze onderneming. De investeerder krijgt een zeker inspraak in het beheer van de onderneming en deelt in de winst van de onderneming. Onder deelneming vallen zowel risicokapitaal, zaakkapitaal als aanloopkapitaal. De return hangt af van de groei en de rentabiliteit van de onderneming en wordt verkregen wanneer de investeerder zijn deelneming in de onderneming verkoopt aan een andere investeerder ("uitstap") of via een beursintroductie (initial public offering of IPO).

Uitvoeringswijze

Een managementautoriteit kan de financiële bijdrage leveren aan:

- ▶ financiële instrumenten die beantwoorden aan standaardvoorwaarden die door de Commissie werden vastgelegd, zogenaamde "off the shelf instrumenten" (uitvoering van verordening 964/2014/EU).

¹ Bron van de schema's: website Fi-compass

<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>

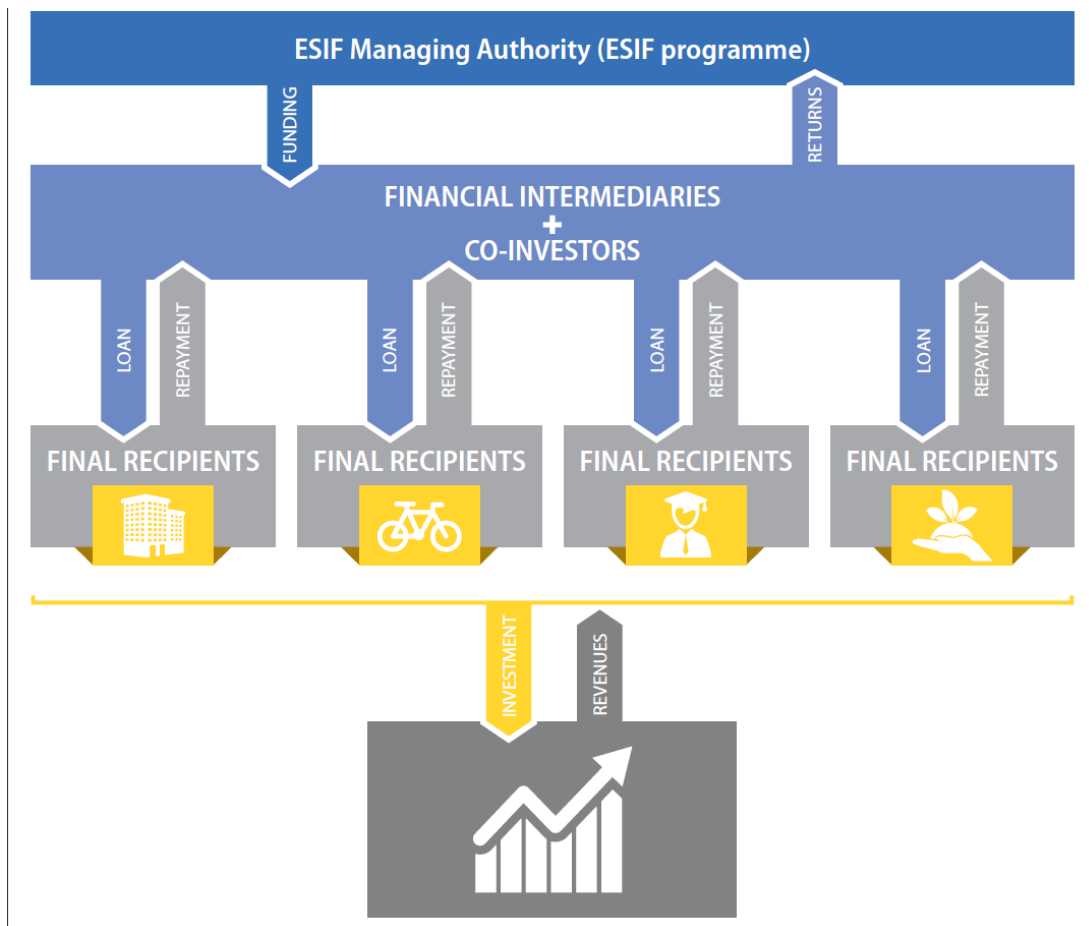
<https://www.fi-compass.eu/publication/brochures-factsheets/developing-action-plan>



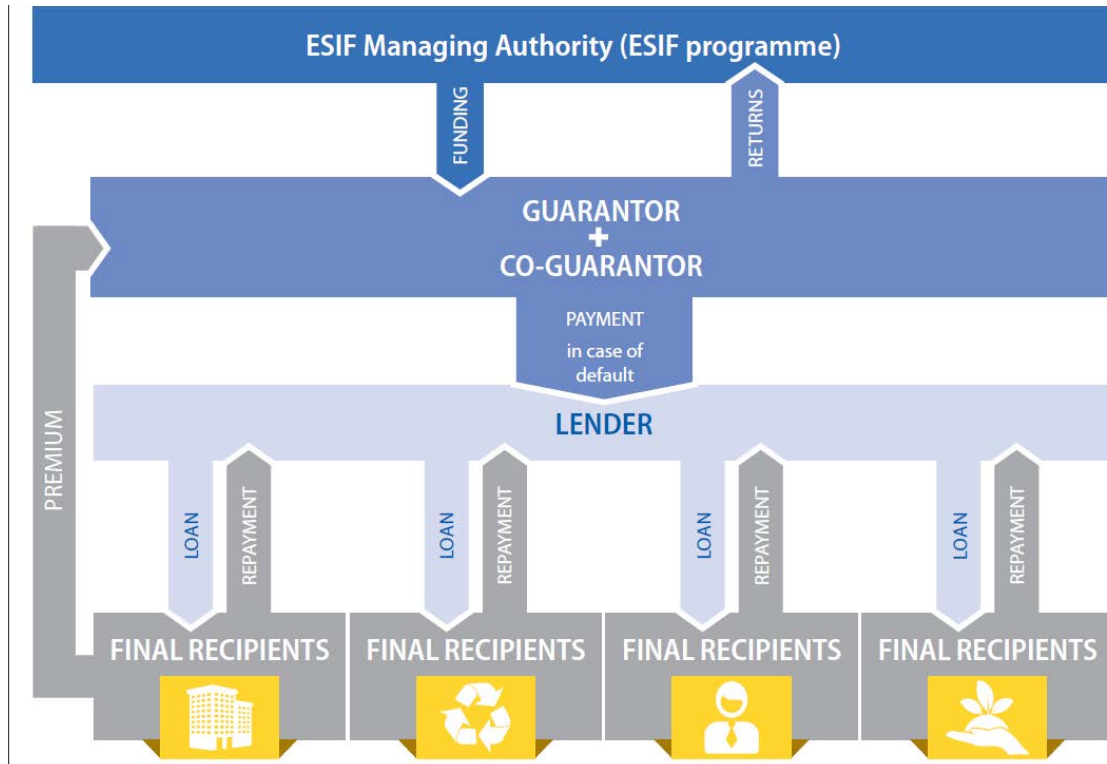
- ▶ financiële instrumenten die elders werden gecreëerd, die reeds bestaan of opnieuw worden geïmplementeerd in aansluiting op ex-antebeoordelingen, zogenaamde "instrumenten op maat".

Off the shelf instrumenten voor kmo's

- ▶ **Leningen voor kmo's** gebaseerd op een model van risicodeling (risicodelende leningen).
 - ◆ Doelstelling:
 - De middelen van de structuurfondsen en van een financiële intermediaire instantie combineren ter ondersteuning van de financiering van de kmo's beoogd in artikel 37 (4) van Verordening (EU) 1303/2013
 - Kmo's eenvoudiger toegang bieden tot financieringen door een financiële intermediaire instantie ter beschikking te stellen met een bijdrage aan de financiering en een deling van het kredietrisico en, op die manier, kmo's meer financiële middelen aan te reiken aan voordelige voorwaarden (lagere rentevoet en beperktere waarborg).
 - ◆ Principes:
 - Risicodeling: 75% / 25%, zo moet de financiële intermediaire instantie voor ten minste 25% bijdragen aan de hand van zijn eigen privémiddelen (aan marktvoorwaarden)
 - Duur: gewoonlijk 4 jaar na ondertekening van de financieringsovereenkomst tussen de managementautoriteiten en de financiële intermediaire instantie
 - Doel: financieren van investeringen in materiële en immateriële activa, alsmede het aan de gefinancierde investering verbonden bedrijfskapitaal
 - Looptijd van de leningen: tussen 1 en 10 jaar
 - Bedrag: tot 1 miljoen euro



- ▶ **Garanties voor kmo's:** een beperkte garantie die een dekking biedt van het kredietrisico op een lening, voor de creatie van een portefeuille van nieuwe leningen aan kmo's, tot een bepaald maximaal verlies.



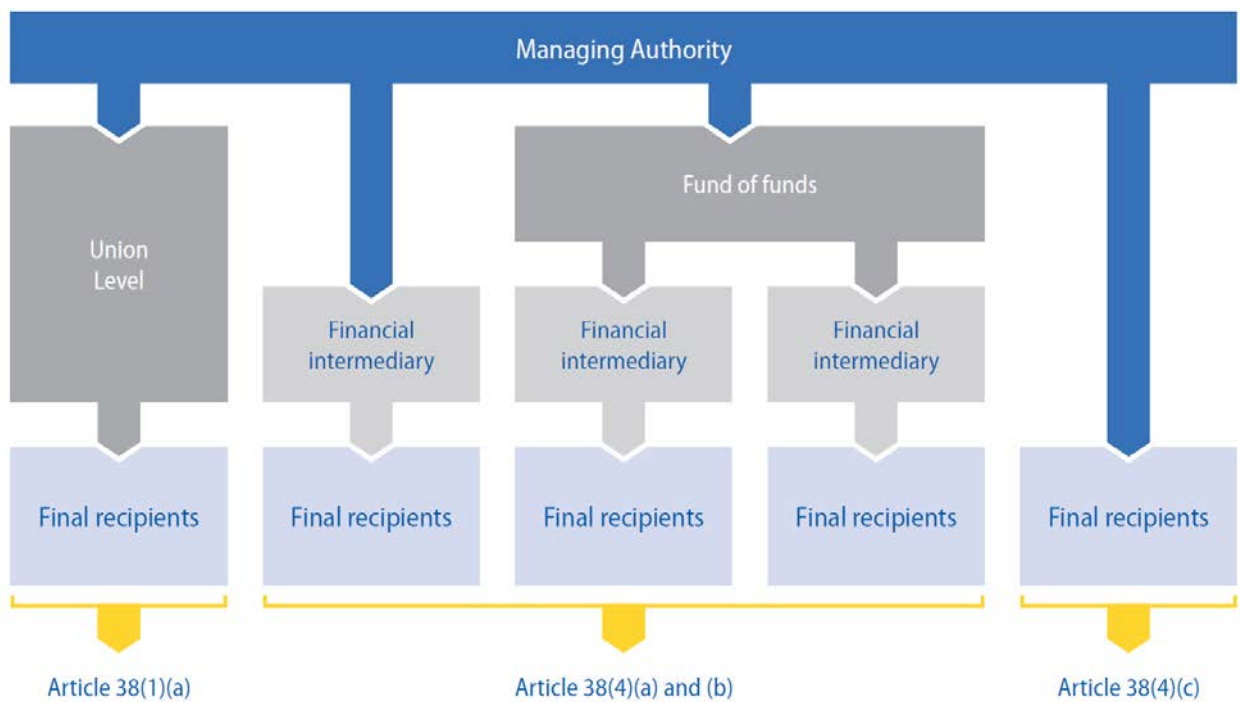
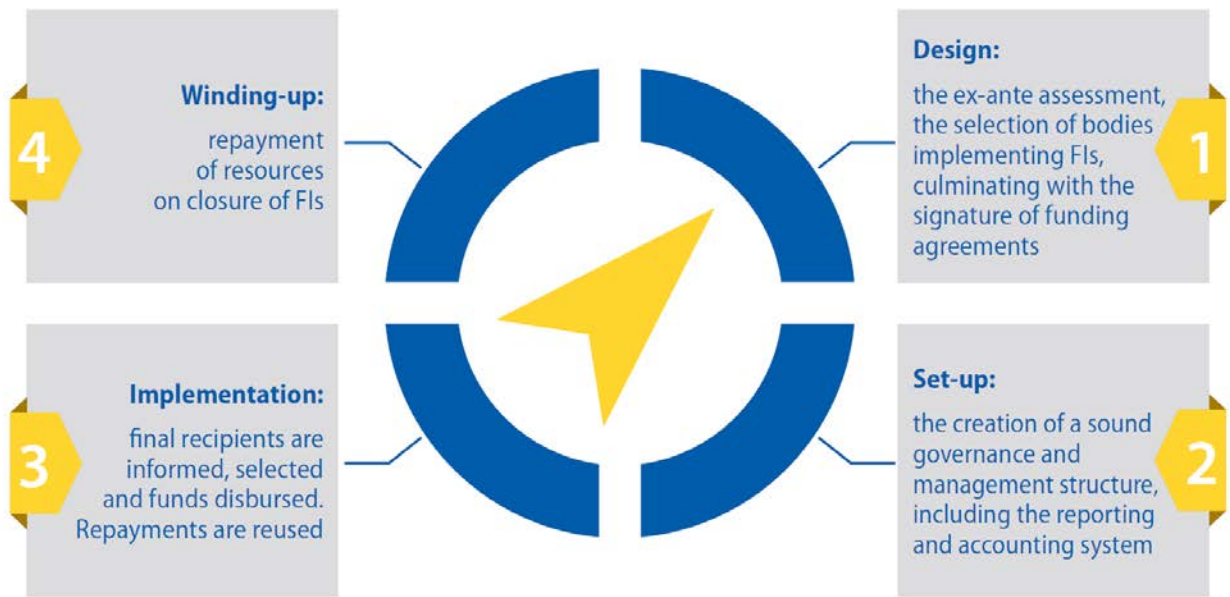
- ◆ Doelstelling:
 - Kmo's een betere toegang tot financieringen bieden, gezien de duidelijk geïdentificeerde lacunes in de markt
 - Hefboomeffect van de structuurfondsen ter ondersteuning van de financiering van de kmo's beoogd in artikel 37 (4) van Verordening (EU) 1303/2013.
- ◆ Principles:
 - Een garantie tot 80% op een lening
 - Looptijd van de lening: tussen 1 en 10 jaar
 - Bedrag: 1,5 miljoen euro
 - Activeringspercentage (tot 25%) te bepalen door de programma-autoriteit en de fondsbeheerder
 - Multiplicatoreffect: min 5x
 - Duur: gewoonlijk 4 jaar na ondertekening van de financieringsovereenkomst tussen de managementautoriteiten en de financiële intermediaire instantie
 - Doel: financieren van investeringen in materiële en immateriële activa, alsmede het aan de gefinancierde investering verbonden bedrijfskapitaal

De off the shelf instrumenten worden gewoonlijk beheerd door een nationale of regionale exploitant (banken) die wordt geselecteerd en belast met de uitvoering van de financiële instrumenten voor rekening van de managementautoriteit. De financiële instrumenten, die gebruik maken van de fondsen van de EU, worden dus op regionaal of lokaal niveau verleend, vaak door reeds bekende instellingen die de steun uiteindelijk ontvangen.

2.2 Regelgevend kader – selectie en management

De managementautoriteiten of intermediaire instanties die financiële instrumenten willen gebruiken als middel om de doelstellingen van het programma te realiseren, kunnen ofwel kiezen voor rechtstreekse uitvoeringstaken of anders voor een fondsbeheerder. In dit laatste geval kunnen ze instanties kiezen die zich toelagen op de tenuitvoerlegging van de instrumenten en instanties die belast zijn met uitvoeringsactiviteiten die verband houden met de financiële instrumenten.

In dit tweede geval (derde beheerder) moeten de financiële instrumenten worden geïmplementeerd door middel van een financieringsovereenkomst tussen de managementautoriteit en de instantie die het instrument uitvoert, waarin ook de voorwaarden voor de bijdrage van het programma aan het financiële instrument, worden gestipuleerd.



Deze financieringsovereenkomsten moeten waken over de correcte tenuitvoerlegging van de strategie zoals die wordt gedefinieerd in het operationele programma, over de naleving van de te bereiken doelstellingen, de beoogde doelgroepen en de eindbegunstigden/bestemmingen.

In het kader van de investering zouden er interesten of andere winsten (zoals dividenden, kapitaalwinsten of andere opbrengsten uit de investering) kunnen worden gegenereerd. De vereisten en procedures voor het beheer van de interesten en andere winsten, de toegelaten thesaurieverrichtingen, de verantwoordelijkheden en de verplichtingen van de partijen en de bepalingen aangaande het bijhouden van de dossiers en de rapporten moeten vooraf worden overeengekomen tussen de managementautoriteit en de instantie die instaat voor de tenuitvoerlegging van het financiële instrument, en dit met inbegrip van fondsen van fondsen.



De interesten en andere winsten die worden gegenereerd door de ondersteuning van de structuurfondsen worden beschouwd als een aanvulling op de bijdrage van het programma aan het financiële instrument. Gezien deze winsten uit de structuurfondsen worden gehaald, moeten ze tot het einde van de in aanmerking genomen periode worden gebruikt voor dezelfde doeleinden:

- ▶ Nieuwe investeringen die worden opgenomen in dezelfde of andere FI, in overeenstemming met de doelstellingen die als prioriteit werden vastgelegd;
- ▶ De preferentiële beloning van de privé-investeerders, of openbare operatoren die volgens de principes van de markteconomie zouden werken, die bijkomende middelen voor de FI hebben geleverd;
- ▶ De terugbetaling van de kosten voor het beheer van de FI.

In het geval van een gebruik binnen hetzelfde FI betekent dit in de praktijk dat deze middelen zouden moeten worden aangewend op dezelfde manier als de initiële bijdrage:

- ▶ Ze worden aan het kapitaal van het fonds toegevoegd en gebruikt voor investeringen in, of in voorkomend geval ten gunste van, de eindbegunstigden van het FI,
- ▶ Ze worden gebruikt om een deel van de onkosten en de beheerskosten te dekken die worden gemaakt door de instanties die het FI uitvoeren en die in verhouding staan tot het kapitaal dat voor het FI wordt gebruikt.

Het doelmatigheidsbeginsel veronderstelt dat er een voordeel van het FI ten opzichte van andere steunmaatregelen wordt aangetoond, met name door het vrijmaken van bijkomende middelen of het genereren van betere resultaten, aan een lagere kost voor de begroting van de EU en met een impact op lange termijn op de begroting van de EU door een hergebruik van de fondsen voor andere investeringen en dankzij een betere kwaliteit en duurzaamheid van de acties die steun krijgen.

Tot slot vereist het doeltreffendheidsbeginsel dat de steun die wordt verleend via de financiële instrumenten de verwachte resultaten (indicatoren) bereikt op het vooropgestelde moment (binnen de periode waarin het programma loopt), in overeenstemming met de financieringsovereenkomsten en de doelstellingen van de betrokken programma's.

Als de financiële instrumenten worden ingezet via fondsen van fondsen moeten de overeenkomsten eveneens voorzien in de mechanismen aan de hand waarvan de beheerders die de instrumenten uiteindelijk zullen uitvoeren, worden gekozen en geselecteerd, inclusief oproepen om blijk te geven van belangstelling of procedures van openbare aanbestedingen.

De managementautoriteit moeten een transparante procedure hanteren voor de selectie van de financiële instrumenten en de besluitvorming aangaande de bijdragen die door operationele programma's aan deze instrumenten worden geleverd. De procedure dient gebaseerd te zijn op specifieke en adequate selectiecriteria die aansluiten op de doelstellingen van het operationele programma.

De procedures die door de managementautoriteiten worden gebruikt, moeten beantwoorden aan de algemene principes, inclusief wat betreft de selectie van de instanties die de financiële instrumenten zullen uitvoeren (artikel 37 van Verordening 1303/2013 van de EU)²: ze moeten in overeenstemming zijn met de geldende wetgeving, in het bijzonder aangaande staatssteun en openbare aanbestedingen en ze moeten dus, indien nodig, na raadpleging van de nationale controle-instellingen, kunnen waarborgen dat alle regels die gelden voor de selectie van de instanties die de financiële instrumenten zullen uitvoeren, worden nageleefd.

De financiële instrumenten kunnen worden geconcretiseerd door een structuur met of zonder fonds van fondsen. Wanneer de financiële instrumenten worden geïmplementeerd via een structuur die een fonds van fondsen omvat, zullen er op twee niveaus instanties worden geselecteerd: de instantie die het fonds van fondsen zal uitvoeren en de instanties die het specifieke product van de financiële instrumenten zullen uitvoeren, met name de financiële intermediaire instanties. De managementautoriteit beslist welke structuur het meest geschikt is voor de tenuitvoerlegging van het instrument, rekening houdend met de conclusies van de krachtens artikel 37 (2)³ van de VPR vereiste ex-antebeoordeling.

In andere gevallen dan degene waarin de managementautoriteiten beslissen om een financieel instrument rechtstreeks te uitvoeren krachtens artikel 38 (4) (c) van de VPR⁴, moeten ze de fondsbeheerders en financiële intermediaire instanties kiezen met inachtneming van de regels en principes voor gunning van openbare aanbestedingen. Voor openbare aanbestedingen die een bepaald bedrag overschrijden, worden de gunningsprocedures van nationale aanbestedingen gecoördineerd om erop toe te zien dat de openbare aanbestedingen open staan voor concurrentie.

² VERORDENING (EU) Nr. 1303/2013 van 17 december 2013

³ idem

⁴ idem



Artikel 123 (6) van de VPR laat de lidstaten toe om "een of meer intermediaire instanties aan te wijzen om bepaalde taken van de management- of certificeringsautoriteit onder verantwoordelijkheid van die autoriteit uit te voeren. Deze intermediaire instantie moet eveneens worden geselecteerd met inachtneming van de geldende regels, inclusief de regels met betrekking tot de openbare aanbestedingen. Wanneer er een intermediaire instantie wordt aangeduid, kan die belast worden met de selectie van de instantie die financiële instrumenten zal uitvoeren.

Een openbare managementautoriteit kan dus, in de hierboven vermelde omstandigheden, de uitvoeringstaken van de financiële instrumenten toevertrouwen aan een volledig openbare instantie (bijvoorbeeld een openbare ontwikkelingsbank) waarover ze een identieke controle heeft als over haar eigen diensten. De selectie van de financiële intermediaire instanties door interne entiteiten dient te verlopen volgens de regels en de principes voor gunning van openbare aanbestedingen, op voorwaarde dat de interne entiteiten zelf aanbestedende overheden zijn.

De criteria voor de selectie van de beheerder van het FI

De criteria die worden vastgelegd in artikel 7 (1) (a) tot (f) en artikel 7 (2), eerste alinea, van de gedelegeerde verordening van de Commissie houden verband met de juridische, financiële, economische en organisatorische capaciteit van dienstverleners die kunnen worden belast met taken voor de tenuitvoerlegging van het financiële instrument. Minimaal moeten dus zeker de volgende selectiecriteria worden toegepast:

- De juridische capaciteit van de betrokken instantie moet worden gecontroleerd om zeker te zijn dat de geselecteerde instantie gemachtigd is om de taken voor de tenuitvoerlegging van het financiële element uit te voeren krachtens de nationale en communautaire wetgeving.
- De instantie die wordt belast met uitvoeringstaken aangaande de financiële instrumenten moet over de nodige economische en financiële capaciteit beschikken om het werk goed uit te voeren.
- De instantie die wordt belast met uitvoeringstaken aangaande de financiële instrumenten moet over de nodige organisatorische capaciteit beschikken om een financieel instrument ten uitvoer te leggen in de context van de tenuitvoerlegging van een programma.
- Om te garanderen dat die instanties worden geselecteerd die het meest geschikt zijn om de financiële instrumenten op een doeltreffende manier ten uitvoer te leggen, beoordeelt een van de gehanteerde criteria voor de selectie van de instantie die met de tenuitvoerlegging van een financieel instrument wordt belast, de ervaring van die instantie met de tenuitvoerlegging van dezelfde financiële instrumenten (niet noodzakelijk met fondsen van de EU) in het algemeen, alsook de expertise en ervaring van de leden van het voorgestelde team in het bijzonder.

De criteria voor de aanduiding van de beheerder van het FI

De tweede reeks criteria die worden gedefinieerd in artikel 7 (2) (a) tot (f) van de GVC houdt verband met het voorwerp van het contract aangaande de tenuitvoerlegging van het financiële instrument:

- De managementautoriteit is verplicht om de offertes te beoordelen op basis van de investeringsstrategie die wordt voorgesteld in de offertes van de inschrijvers met betrekking tot de selectie van de financiële intermediaire instanties of de eindbegunstigden. In voorkomend geval beoordelen de criteria de modaliteiten en voorwaarden die worden toegepast op de financieringen die aan de eindbegunstigden worden toegekend, inclusief de prijzen. Wanneer de beheerder van het financiële instrument zijn eigen financiële middelen aanwendt voor het financiële instrument of het risico deelt, wordt ook rekening gehouden met de maatregelen die worden voorgesteld om de belangen van de betrokkenen op elkaar af te stemmen en om eventuele belangenconflicten op te lossen.
- Om ervoor te zorgen dat een financieel instrument een zo groot mogelijk hefboomeffect realiseert, beoordeelt een van de criteria voor de selectie van de instantie die met de tenuitvoerlegging van een financieel instrument wordt belast, de capaciteit van die instantie om extra middelen te mobiliseren voor de investeringen in de eindbegunstigden.
- Een van de criteria die wordt gehanteerd bij het selecteren van de offerte van de uitvoerende instantie, is het niveau van de managementkosten en de onkosten die samen de "prijs" van de aan de managementautoriteit geleverde diensten vormen.



3/ Operationeel Programma

Dit hoofdstuk wil in herinnering brengen wat het operationeel programma zegt over de financiële instrumenten, maar ook over de geselecteerde economische sectoren, die de ter beschikking gestelde middelen moeten aanwenden om de economische ontwikkeling te stimuleren.

De sectoren die door het OP werden geselecteerd na de uitgevoerde studie en in aansluiting op de andere economische plannen en schema's (strategie inzake slimme specialisatie, regionaal innovatieplan) zijn de volgende:

- ▶ *Media, de creatieve sectoren en toerisme*
- ▶ *Grondstoffen en afvalstoffen*
- ▶ *Duurzame voeding en horeca*
- ▶ *Duurzame bouw en hernieuwbare energieën*
- ▶ *Gezondheid en dienstverlening aan personen*
- ▶ *ICT (transversale filières)*

Hieronder herhalen we in extenso wat het OP zegt over de financiële instrumenten:

"De financieringsinstrumenten zullen voor de tenuitvoerlegging van EFRO in het BHG een middel zijn om de strategie te ondersteunen en om de doelstellingen te halen die in het Operationeel Programma werden vastgelegd. Ze kunnen ondersteuning bieden aan ondernemingsbevorderende projecten, projecten voor de vermarkting van resultaten van innovatie, de ondersteuning van de EPB en van de dynamiek van de sectoren die zullen worden uitgewerkt.

Het definitieve ontwerp van deze instrumenten, net als de aard en de hoedanigheid van de finaal beoogde begunstigden, zullen het voorwerp uitmaken van een ex ante, evaluatie, overeenkomstig de reglementaire Europese bepalingen ter zake. Deze evaluatie laat toe om de behoeften te bepalen en om de financiële instrumenten van het Gewest ter zake te definiëren.

Onder voorbehoud van hun ex ante evaluatie, zouden financiële instrumenten uitgewerkt kunnen worden, met het oog op:

- ▶ *De ontwikkeling van financiële producten die beantwoorden aan de door het OP vooropgestelde doelstellingen om de globale gewestelijke strategie te ondersteunen (inclusief in antwoord op de behoeften voor de voortzetting van de specifieke doelstellingen (cf. hieronder de geselecteerde SD)*
- ▶ *De ontwikkeling van een investeringsinstrument dat de overdracht van technologie bevordert en bruggen slaat tussen de onderzoekswereld en de bedrijfswereld, om zo de ontwikkeling mogelijk te maken van vernieuwende economische activiteiten en nieuwe businessmodellen met veel potentieel, die bijdragen tot het scheppen van plaatselijke banen voor zowel hoog- als laaggeschoolden in de bedrijfssectoren gekozen door het OP*
- ▶ *De ontwikkeling van een instrument dat het mogelijk maakt om via middelenwerving gratis leningen aan te bieden aan bedrijven op het vlak van energie-efficiëntie en de productie van hernieuwbare energie*
- ▶ *De ontwikkeling van een instrument dat het mogelijk maakt om via middelenwerving gratis leningen aan te bieden aan de overheden op het vlak van energie-efficiëntie en de productie van hernieuwbare energie*
- ▶ *Het opstarten van een derde investeerdersstelsel gericht op investeringen om energie te besparen en groene energie te produceren voor overheidsgebouwen (tertiaire gebouwen en woningen).*

Andere financieringsformules worden momenteel onderzocht, met name de terbeschikkingstelling van middelen voor de ontwikkeling van bepaalde onderzoeksprojecten of de invoering van financiële mechanismen betreffende energietransitie in de kmo's en de overheidsgebouwen.

De regels voorgesteld voor de financieringsinstrumenten beperken zich niet tot een territoriaal plan, zoals dat het geval was tussen 2001 en 2012.

De financieringsinstrumenten vertegenwoordigen een minimum van 10% van de totale middelen die EFRO in Brussel heeft geïnvesteerd. Het exacte bedrag van de financiële instrumenten voor deze as zal bepaald worden door de ex-ante-evaluatie die de behoefte en, bijgevolg, een actiemogelijkheid voor de



financiële instrumenten in het kader van deze as, begroot. Afgetrokken van het totaalbedrag van de as, maakt dit bedrag het mogelijk om het noodzakelijke bedrag te bepalen voor de andere interventiecategorieën.

Het OP spitst zich toe op 4 assen en 1 transversale as, waarbij voor de eerste drie assen financiële instrumenten ten uitvoer kunnen worden gelegd. We herhalen hieronder wat het OP schrijft over die assen, strategische doelstellingen, types acties, resultaat- en verwezenlijkingsindicatoren. Bij het uitvoeren van het werk moet ervoor worden gezorgd dat de FI bijdragen tot deze doelstellingen en dat de door het OP voorziene controle-elementen worden gerespecteerd.

As 1: Het onderzoek versterken en overdracht en ontstaan van innovatie verbeteren

SD1.1: De capaciteiten voor toegepast onderzoek verhogen in verband met de geïdentificeerde prioritaire uitdagingen

Type acties: *Ondersteuning van OOI-projecten en -uitrusting die een reële economische en/of sociale*

toepassing hebben

Ondersteuning van onderzoeksprojecten die de geïdentificeerde prioritaire uitdagingen willen aanpakken

Resultaatindicator: *binnenlandse bruto-uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling per sector in % van het BBP – gegevensbronnen: BELSPO*

SD1.2: De innovatie verhogen in de kmo's

Type acties: *Acties ter ondersteuning van het op de markt brengen van innoverende projecten van de kmo's*

Acties gericht op het ontwikkelen van locaties voor experimenten en infrastructuur die

het mogelijk maken

om de O&O-projecten te testen

Resultaatindicator: *aandeel ondernemingen met innovatieve activiteiten (technologische en niet-technologische) – gegevensbron: gemeenschapsonderzoek inzake innovatie*

Algemene en specifieke verwezenlijkingsindicatoren:

- *Productieve investering: aantal ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)*
- *Productieve investering: toename van de werkgelegenheid in de ondersteunde bedrijven*
- *Onderzoek en innovatie: aantal nieuwe onderzoekers in de ondersteunde eenheden (prestatiekader)*
- *Onderzoek en innovatie: aantal onderzoekers dat in verbeterde onderzoeksstructuren werkt*
- *Onderzoek en innovatie: aantal ondernemingen dat met onderzoeksinstellingen samenwerkt*
- *Onderzoek en innovatie: aantal ondernemingen dat steun krijgt om producten te introduceren die nieuw zijn voor de markt*
- *Onderzoek en innovatie: aantal ondernemingen dat steun krijgt om producten te introduceren die nieuw zijn voor de onderneming*

As 2 - Het ondernemerschap versterken en de ontwikkeling van de kmo's in de groeisectoren verbeteren

SD2.1: Nieuwe activiteiten ontwikkelen die jobs creëren, ook in de sociale economie

Type acties: *Sensibilisatie in verband met ondernemerschap*

Steun aan het opstarten van een economische activiteit

Valorisatie van innovatiegebieden, waaronder sociale innovatie en de steun aan de creatie van activiteiten in de kwetsbare wijken

Resultaatindicatoren:

Aantal bezoldigde werknemers die tewerkgesteld zijn in de groeisectoren – gegevensbron: RSZ, Observatorium voor de Werkgelegenheid

Aantal firma's met minder dan 50 personen in de groeisectoren – gegevensbronnen: RSZ, Observatorium voor de Werkgelegenheid

SD 2.2: De ontwikkeling van kmo's begeleiden, met inbegrip van projecten binnen de sociale economie

Type acties: *De ontwikkeling van KMO's begeleiden, met inbegrip van projecten binnen de sociale economie*

Steun aan de strategische begeleiding en sturing van de sectoren



Steun aan de creatie en de ontwikkeling van infrastructuur die de ontwikkeling van de filières ondersteunt of op substantiële wijze bijdraagt tot het oplossen van een van de prioritaire uitdagingen
Steun aan de ontwikkeling van projecten van sociale economie

Resultaatindicatoren:

Aantal faillissementen van ondernemingen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest in de groeisectoren – gegevensbronnen: Graydon/BISA (schatting op basis van de NACE-BEL 2008 codes).

Bruto toegevoegde waarde aan basisprijs (marktprijs) in de groeisectoren – gegevensbronnen: Instituut voor de Nationale Rekeningen / BISA

Algemene en specifieke verwezenlijkingsindicatoren:

- *Productieve investering: aantal nieuwe ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)*
- *Productieve investering: toename van de werkgelegenheid in de ondersteunde bedrijven*
- *Productieve investering: aantal personen dat actief heeft deelgenomen aan sensibiliserings- en coachingsacties die verband houden met het ondernemerschap in het BHG*
- *Productieve investering: aantal ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)*

As 3: Ondersteunen van de ontwikkeling van een circulaire economie en het rationeel gebruik van grondstoffen in de groeisectoren.

SD3.1: De energietransitie van de Brusselse kmo's versterken

Type acties: *Sensibilisatie, begeleiding, coaching m.b.t; de uitdagingen inzake energie van de kmo's*
Aanvullende steunmaatregelen bij de investeringen in energie in de kmo's
Acties die gericht zijn op de bevordering van korte circuits en een functionele

economie

Resultaatindicatoren: *totaal energieverbruik van de tertiaire handelssector en industriële sector – gegevensbronnen: Leefmilieu Brussel*

SD3.2: Ondersteunen van de energietransitie in openbare infrastructuren en openbare huisvestingsinfrastructuren

Type acties: *Sensibilisatie, begeleiding, coaching voor de uitdagingen inzake energie bij de overheidsinstellingen en het Brusselse publiek*
Aanvullende steunmaatregelen bij de investeringen in energie in openbare gebouwen en in de sociale huisvestingssector

Resultaatindicatoren: *totaal energieverbruik van de openbare sector en de huisvesting – bron: Leefmilieu Brussel*

Algemene en specifieke verwezenlijkingsindicatoren:

- *Productieve investering: aantal ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)*
- *Productieve investering: aantal ondernemingen dat financiële steun ontvangt, maar niet in de vorm van subsidies*
- *Energie-efficiëntie: aantal gezinnen met verbeterde energieverbruikclassificatie*
- *Energie-efficiëntie: afname van jaarlijks primair energieverbruik van openbare gebouwen*
- *Energie-efficiëntie: aantal instellingen die actie ondernemen hebben voor sensibilisatie, opleiding, begeleiding of coaching*
- *Energie-efficiëntie: aantal gesensibiliseerde gezinnen*
- *Terugdringing van broeikasgassen: geschatte jaarlijkse daling van de emissies van broeikasgassen*



4/ Resultaten van de analyseactiviteiten

Er worden twee grote domeinen geselecteerd die mogelijk in aanmerking komen voor de financiële instrumenten:

- ▶ Ondernemerschap (zelf creëren van werkgelegenheid, overdracht van technologie,..., creatieve sector, kwetsbaar publiek, innovatie);
- ▶ Energietransitie (van ondernemingen, gebouwen en openbare woningen).

Naast de analyse van het operationeel programma en de bestaande richtinggevende studies werden er in deze eerste fase van de studie drie belangrijke activiteiten uitgevoerd:

- ▶ Een register van de bestaande financiële instrumenten op het vlak van creatie en/of ondersteuning van ondernemingen.
- ▶ Wat betreft ondernemerschap: een reeks gesprekken met belangrijke spelers, zowel met verstrekkers van financiële instrumenten als met gebruikers en begeleiders van ondernemingen. Verder werd er met Leefmilieu Brussel een gesprek gevoerd over de problematiek van de energetische renovatie van gebouwen.
- ▶ Wat betreft het ondernemerschap: een bij ondernemers uit te voeren enquête om het aanbod van bestaande en potentiële financiële instrumenten te beoordelen.

Deze drie activiteiten werden uitgevoerd met het oog op de volgende doelstellingen:

- ▶ De huidige situaties verduidelijken, de sterke en zwakke punten van het bestaande aanbod, inclusief de gebreken op de markt, en de eventuele wensen van de verschillende spelers (investeerders en gebruikers) identificeren.
- ▶ In voorkomend geval de specifieke interventiegebieden identificeren, in aansluiting op het operationeel programma en de intentieverklaringen van verschillende projectdragers.
- ▶ Op basis van de verkregen resultaten, een voorstel formuleren van financiële instrumenten die baat zouden kunnen hebben bij de structuurfondsen.

Hieronder vindt u de resultaten van deze drie activiteiten en de conclusies die eruit getrokken kunnen worden.

4.1 Ondernemerschap: beschrijving van het bestaande aanbod van financiële instrumenten

Een tabel met de voornaamste steunmaatregelen en financiële instrumenten vindt u in bijlage 1. Het doel ervan bestaat erin een kort overzicht te geven van de financieringsmogelijkheden waartoe Brusselse ondernemingen toegang hebben. De tabel bevat de belangrijkste types private en publieke financiering zonder daarbij absolute volledigheid na te streven. Naast deze directe financieringsbronnen kunnen Brusselse ondernemingen namelijk nog aanspraak maken op indirecte financiering (starterscentra, advies, kredietbemiddelaars, enz.) die niet in de tabel werden opgenomen.

Voor de opmerkingen met betrekking tot de verschillende categorieën financieringen hanteren we dezelfde onderverdeling als in de tabel. Daarnaast stellen we hierbij de belangrijkste spelers op het vlak van bedrijfsfinanciering in het BHG voor.

4.1.1 Publieke instrumenten

4.1.1.1 Subsidies

Afhankelijk van hun ontwikkelingsfase (onderzoek & ontwikkeling, opstart, ontwikkeling, overdracht, enz.), het gebruik dat van de verkregen middelen wordt gemaakt (rekrutering, export, consultancy, enz.), hun geografische ligging in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest of in functie van hun sector (gezondheid, mobiliteit, enz.) kunnen ondernemingen verschillende subsidies aanvragen.

Deze subsidies worden toegekend door diverse instanties die afhangen van verschillende bevoegdheidsniveaus:

- ▶ **Europees** (bijv.: EFRO, ESF)
- ▶ **federaal** (bijv.: FOD, RVA)
- ▶ **regionaal** (bijv.: Actiris, Atrium, BEW, CityDev, Brussels Invest & Export, BIM, Innoviris, Village Finance)



- ▶ **communautair** (bijv.: Cocof, SAW-B, VDAB)
- ▶ **gemeentelijk** (bijv.: premies voor eerste vestiging in een gemeente)

Op de site www.ecosubsibru.be vindt u een lijst van de subsidies die in het Brusselse Gewest bestaan, samen met een beschrijving, de bevoegde instantie, de mogelijke begunstigen, de voorwaarden, het bedrag van de toegekende subsidie en de procedure die moet worden gevolgd om ze te kunnen verkrijgen.

4.1.1.2 Financiering in de vorm van een lening of deelneming

Naast de subsidies kennen andere overheids- en semi-overheidsinstanties Brusselse ondernemingen financieringen toe in de vorm van leningen of deelnemingen. De belangrijkste instanties zijn de volgende:

4.1.1.3 De GIMB-groep (finance.brussels)

De GIMB-groep biedt financiële ondersteuning voor de oprichting, reorganisatie of uitbreiding van privéondernemingen die gevestigd zijn in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Afhankelijk van de behoeften en de kenmerken van de investering kan de financiering worden toegekend in de vorm van een lening, in de vorm van een deelname of in gemengde vorm (bijv.: converteerbare obligatielening). Met uitzondering van enkele specifieke gevallen, zoals vrije beroepen, kan elke onderneming uit het Brusselse Gewest die zich in de commercialiseringsfase bevindt, een beroep doen op de GIMB.

Er werden binnen de GIMB verschillende filialen opgericht om de Brusselse ondernemingen gerichte ondersteuning te bieden in functie van hun behoeften en de ontwikkelingsfase waarin ze zich bevinden:

- ▶ **GIMB**: financiering van volwassen ondernemingen of ondernemingen in de groeifase
- ▶ **Brustart**: financiering van jonge ondernemingen met een innovatief project
- ▶ **Exportbru**: financiering van exportondernemingen
- ▶ **Brucofin**: cofinanciering pari passu met de bankinstellingen
- ▶ **Brusoc**: financiering van de sociale economie en microfinanciering in de PIZ
- ▶ **Brupart**: microfinanciering buiten de PIZ

4.1.1.4 Start Invest

Het Start'Invest-fonds biedt financiële ondersteuning aan creatieve of culturele ondernemingen op het grondgebied van de Federatie Wallonië-Brussel. Ook hier kan de financiering worden toegekend in de vorm van een lening, in de vorm van een deelname of in gemengde vorm (bijv.: converteerbare obligatielening).

4.1.1.5 De Federale Participatie- en Investeringsmaatschappij (FPIM)

De Federale Participatie- en Investeringsmaatschappij verwerft deelnemingen in ondernemingen die zich onderscheiden door hun maatschappelijke waarde en die van strategisch belang zijn voor het federale politieke niveau (bijv.: luchtvaart, vastgoed, mobiliteit, innovatie).

4.1.1.6 Het Brussels Waarborgfonds

Het Brussels Waarborgfonds heeft tot taak de professionele kredietverlening in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest te vereenvoudigen door te kredietinstellingen, mits betaling van een eenmalige forfaitaire bijdrage, een aanzienlijk deel van de waarborgen te geven die ze eisen van de kmo's en de zelfstandigen.

Het project moet met name aan twee criteria beantwoorden:

- ▶ de verhouding tussen het eigen gecorrigeerde vermogen en het totaal van de balans moet minstens 10% bedragen, het nieuwe project inbegrepen;
- ▶ het bedrijfskapitaal moet positief zijn of dat met de financiering van het project worden.

Alle bedrijfssectoren kunnen een beroep doen op het fonds, met uitzondering van:

- ▶ sectoren die zijn opgenomen in Bijlage 1 van het reglement van het Brussels Waarborgfonds, zoals de overheidsdiensten, deurwaarders, notarissen, ...;



- ▶ sectoren die zijn opgenomen in de Europese de minimis-regeling: verordening 1998/2006 van de Europese Commissie van 15 december 2006 betreffende de toepassing van de artikelen 87 en 88 van het Verdrag op de-minimissteun legt bepaalde restricties op voor de landbouw-, transport- en exportsector (voor meer informatie kunt u ons altijd contacteren);
- ▶ ondernemingen die voor meer dan 25% van hun maatschappelijk kapitaal of van de stemrechten die daaraan verbonden zijn in handen zijn van een publiekrechtelijk rechtspersoon.

4.1.2 Privé-instrumenten

4.1.2.1 Leningen

In de privésectoren zijn er twee grote soorten instellingen die leningen toekennen: banken en instellingen voor microfinanciering (bijv.: Crédal, Microstart).

4.1.2.2 Deelnemingen

Naast de leningen zijn er verschillende privé-instanties die Brusselse ondernemingen financieringen aanbieden in de vorm van een deelneming. We vermelden hieronder drie categorieën: (1) de Business Angels en Venture Capital netwerken, (2) de investeringsfondsen, zowel Belgisch als uit het buitenland, en (3) de universiteitsfondsen.

4.1.2.3 De Business Angels en Venture Capital netwerken

Het financieringsaanbod van de Business Angels en het Venture Capital is uitgebreid en gevarieerd. Er zijn evenwel bepaalde netwerken zoals Be Angels of BAN Vlaanderen die het mogelijk maken om een project op georganiseerde en gelijktijdige wijze aan meerdere investeerders voor te stellen.

4.1.2.4 Belgische en buitenlandse privé-investeringsfondsen

De investeringsfondsen die gelijkenissen vertonen met de kapitalen van meerdere privébronnen, bestaan in verschillende soorten en groottes. Soms spitsen ze zich toe op een specifieke sector (bijv.: Internet Attitude dat zich specialiseert in de internetsector) of op welbepaalde waarden (SI² Fund voor projecten met een positieve maatschappelijke impact). Naar het voorbeeld van het Caring for Entrepreneurship Fund kunnen ze, naast hun investering, ook zorgen voor networking of coaching, en kan een deel van de financiering zelfs in de vorm van schenkingen gebeuren.

4.1.2.5 Universiteitsfondsen

Universiteiten zijn gewoonlijk verbonden aan een investeringsfonds dat tot doel heeft om het gevoerde onderzoek te valoriseren door investeringen in spin-offs: Theodorus (ULB), Vives (UCL), QBIC (VUB).

4.1.2.6 Crowdfunding

Crowdfunding heeft tot doel om een collectieve financiering door internetgebruikers tot stand te brengen om uiteenlopende initiatieven te ondersteunen. Dit concept vloeit voort uit de vaststelling van een *equity gap* tussen jonge ondernemers die onvoldoende kapitaal hebben enerzijds⁵ en investeerders die toegang willen tot risicokapitaal voor relatief lage bedragen anderzijds.

De financiering kan gebeuren in de vorm van een lening (bijv.: Look&Fin) of in de vorm van een deelneming (bijv.: MyMicroInvest).

4.1.3 Vaststellingen

We kunnen op basis van deze oefening meerdere vaststellingen doen:

- ▶ Er bestaat op dit moment een ruim aanbod aan financiële instrumenten, inclusief "alternatieve" bronnen: er zijn heel wat verschillende spelers en heel wat verschillende systemen.

⁵ Meer informatie over de Belgische situatie kunt u onder andere vinden in de studie die de FOD Economie in maart 2012 uitvoerde bij 6.011 ondernemingen (http://www.statbel.fgov.be/fr/binaries/accestofinancefr_tcm326-169118.pdf).



- ▶ Het is zowel voor de ondernemers/begunstigden als voor de banken complex
 - ◆ Zo staan de banken bijvoorbeeld erg weigerachtig tegenover het waarborgfonds (eveneens vermeld in de rationaliseringsstudie).
 - ◆ De grote begeleiders - Impulse via telefoonnummer 1819 of Beci bijvoorbeeld - zijn de toegangspoort voor ondernemers die op zoek zijn naar een financiering.
- ▶ Deze grote diversiteit resulteert in een gebrek aan focus en kritieke massa:
 - ◆ Zo biedt het Vlaamse waarborgfonds twee producten tegenover 5-6 in het BHG
 - ◆ Zo werden er eind 2013 30 ondernemingen gesteund door BRUSTART tegenover 140 door BRUSOC
 - ◆ Er is geen duidelijke link tussen het bestaande aanbod en de geïdentificeerde groeisectoren
- ▶ De voorwaarden waaraan leningen worden toegekend door de publieke sector zijn niet noodzakelijk voordeliger dan de voorwaarden van private kredietverstrekkers
 - ◆ Er worden minder hoge waarborgen of eigen vermogen gevraagd, maar de rentevoeten liggen hoger
- ▶ Het aanbod voor starters lijkt onvoldoende, in het bijzonder wat betreft de fase voor de commercialisering en de risicoparticipaties
- ▶ Fiscale stimuli of andere maatregelen die investeringen van ondernemingen en particulieren aanmoedigen, zouden een interessante piste kunnen zijn (bijv. Winwinlening in Vlaanderen)

4.2 Energietransitie: beschrijving van het bestaande aanbod van financiële instrumenten

Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest biedt tegenwoordig een reeks steunmaatregelen voor energetische renovatie

- ▶ Audit en begeleiding:
 - ◆ Het Huis voor Energie en de Stadswinkel: voor particulieren
 - ◆ Bemiddelaar: voor professionelen, elk type gebouw inbegrepen: onderneming en openbaar gebouw (OVM, Gemeente, school...).
- ▶ Energiepremie
 - ◆ Voor werken en studies die tot doel hebben de energie-efficiëntie te verbeteren (audit en studie, isolatie en ventilatie, warmte)
 - ◆ Beschikbaar voor alle natuurlijke en rechtspersonen (inclusief ondernemingen en actoren uit de overheidssector).
 - ◆ De premie ligt niet hoger dan 90% van de in aanmerking komende investering en bedraagt max. 200.000€/gebouw (op drie boekjaren voor ondernemingen, cf. naleving de minimis).
- ▶ Groene lening
 - ◆ Geeft toegang tot een financiering van 0 tot 2% voor werken die de energieprestaties van een woning willen verbeteren
 - ◆ Doel: huisvesting - eigenaar-bewoner, eigenaar-verhuurder, huurder
 - ◆ Lening tot 25.000€
- ▶ Banken: sommige banken bieden leningen aan een voordelig tarief aan voor energetische renovatiewerken (Triodos, Belfius, enz.).
- ▶ PLAGE-plan: dit plan, dat wordt gedragen door Leefmilieu Brussel, stelt energieverantwoordelijken aan om een actieve participatie in duurzaam energiebeheer te stimuleren in diverse sectoren: openbare woningen (OVM en lokale actoren), Gemeenten, scholen, ziekenhuizen. Dit plan streeft energiebesparingen na door het gedrag van gebruikers bij te sturen en door kleine investeringen.

4.3 Ondernemerschap: gesprekken met de betrokken partijen

Het leek ons essentieel om in het kader van deze studie rekening te houden met de adviezen van de verschillende partijen die betrokken zijn bij de financiering van ondernemingen. Deze ontmoetingen hebben ons in staat gesteld om de balans van de huidige situatie op te maken en om mogelijke verbeteringspistes te identificeren. Ze hebben ons ook toegelaten kennis te maken met voorstellen voor instrumenten die door verschillende actoren werden ontwikkeld en geformaliseerd via intentieverklaringen die het Gewest ontving als antwoord op de algemene projectoproep van het operationele EFRO-programma. Daarnaast boden ze ons de mogelijkheid om bij professionelen uit de sector te peilen naar de mogelijkheden om op te treden in bepaalde specifieke sectoren: mode, technologieoverdracht, audiovisuele media...



Voor het thema "Energetische renovatie" spraken we enkel met Leefmilieu Brussel.

De bevindingen uit de gevoerde gesprekken worden hieronder samengevat per relevante categorie van actoren (publieke investeerders, privé-investeerders, gebruikers/begeleiders) op basis van hun rol in het ecosysteem en de homogeniteit van hun standpunt. Enerzijds werd in deze gesprekken een diagnose gesteld van het bestaande aanbod en de lacunes daarin, anderzijds werd vooruitgeblikt op de toekomstige mogelijkheden op het vlak van financiële instrumenten en de toenemende specialisatie per sector of het moment in de levenscyclus.

Er werden gesprekken gevoerd met de volgende actoren:

GIMB – Brustart-Brusoc, GIMB – waarborgfonds, Innoviris, Leefmilieu Brussel, Crédal, Febelfin, SAW B, Microstart, BECI, FEBECOOP, Village Finance.

Alvorens in te gaan op de kern van de zaak, enkele toelichtingen van methodologische aard:

- ▶ We stellen vast dat de actoren die we hebben ontmoet sterk focussen op de sociale economie en de inschakelingseconomie. Dit kan worden verklaard door het feit dat een van de doelstellingen sinds de voorgaande programma's (en opnieuw in het huidige programma) inzet op de ontwikkeling en ondersteuning van deze economieën.
- ▶ De voorgestelde analyse is grotendeels kwalitatief van aard, enerzijds omdat het hier niet gaat om een beoordeling in strikte zin van elk instrument en elke speler, en anderzijds omdat de indicatoren die een beschrijving of vergelijking van de efficiëntie van de instrumenten mogelijk maken, onbestaande of nauwelijks te vergelijken zijn. We zouden ons overigens de vraag kunnen stellen of deze indicatoren wel relevant zijn gezien de vaak heel uiteenlopende doelstellingen die worden nagestreefd. Zo wordt een laag verliespercentage bijvoorbeeld gezien als een indicator van een goed beheer van de fondsen maar tegelijk ook als een indicator van een lage bereidheid van de projectdragers om risico's te nemen in de projecten die ze steunen.

4.3.1 Gebruikers of begeleiders (Impulse, CityDev, Fedecoop...)

- ▶ Perceptie van het aanbod
 - ◆ Wat betreft het privéaanbod:
 - Meer geneigd om te lenen als er al overheidssteun werd toegekend (hoewel deze relatie helemaal niet objectief wordt vastgesteld)
 - De vereiste waarborgen nemen toe en parallel daarmee komen er steeds meer filters die projecten uitsluiten zonder doorgedreven analyses. Dit geldt in het bijzonder voor technologische projecten die een kennis van de betrokken nichemarkt vereisen die heel vaak afwezig is.
 - ◆ Wat betreft het publiek aanbod:
 - Ook dit wordt als zeer selectief gezien en lijkt niet noodzakelijk minder allergisch aan risico's die nochtans een zwakte van de privémarkt zijn.
 - Het regionale waarborgfonds wordt maar zeer weinig gebruikt, is te traag en complex.
 - Het participatiefonds heeft recent een aantal veranderingen ondergaan die het risico heel sterk zullen beperken.
 - De beschikbare startersfondsen volstaan niet en leningen zijn niet het beste instrument voor de early stage; men zou eerder de deelnemingen moeten ontwikkelen.
 - ◆ Wat betreft het aanbod voor de sociale, inschakelings- en/of coöperatieve economie:
 - De overheidsinstrumenten zijn grotendeels gericht op de inschakelingseconomie. Bovendien sluiten bepaalde instrumenten van de GIMB coöperatieven zelfs automatisch uit.
 - De privéoperatoren zijn zeer wantrouwig, behalve jegens Crédal dat, naast microkredieten, ook groene leningen verstrekt voor projecten in de sociale economie. Dit gezegd zijnde wordt de coöperatieve bank wel als zeer selectief en relatief duur beschouwd.
- ▶ Algemene behoeften
 - ◆ De laatste jaren wordt het steeds moeilijker om de nodige waarborgen bij elkaar te krijgen. Dit is een verzuchting die we bij alle actoren horen.
 - ◆ Los van het financiële aanbod wordt het aanbod aan begeleidingsmogelijkheden als essentieel beschouwd, en niet enkel tijdens de opstartfase van projecten.
 - ◆ Impulse benadrukt dat het interessant zou zijn om de financiële instrumenten meer toe te spitsen op de speerpuntsectoren die worden geïdentificeerd in de innovatie- en economische ontwikkelingsplannen.
- ▶ Behoeften per sector



- ◆ Audiovisuele media: deze sector is benadeeld in het BHG, niet zozeer door een gebrek aan specifieke financiële instrumenten dan wel door de fiscale voordelen die in de andere gewesten worden toegekend.
- ◆ De overmatige specialisatie (sectorale toespitsing) van de instrumenten wordt als weinig doeltreffend beschouwd:
 - door te opteren voor een bredere toegankelijkheid kan een ruimer deel van de ondernemerswereld worden bereikt,
 - de mogelijkheid om de bedragen gericht in te zetten zonder een bijkomend instrument te creëren, zou efficiënter zijn,
 - In diverse domeinen is er geen bewijs van het nut van een specifiek aanbod (omdat de sector dit niet vereist zoals de circulaire economie of omdat het te riskant is en de fondsen zou ondergraven zoals het geval is in de ontwerp- en modesector.)
- ▶ Behoeften per fase in de levenscyclus
 - ◆ Afgezien van het feit dat de behoeften in de fase van de technologie-overdracht niet worden beantwoord, zijn er te weinig middelen beschikbaar om ondernemingen te helpen uit de incubatorfase te raken (groeien en zich elders vestigen).
- ▶ Voorstellen
 - ◆ Financiële instrumenten
 - Nood aan waarborgfondsen (met name voor de sociale economie waar het bestaande fonds niet werkt)
 - Instrumenten die werken met terugbetaalbare voorschotten of leningen met vertraagde aflossingen
 - ◆ Sectoren:
 - Bedragen indien nodig toespitsen maar ter beschikking houden van een zo breed mogelijke basis
 - Voor de sociale economie wordt systematisch het voorbeeld van Sowecsom in het WG gegeven.
 - ◆ Levenscyclus:
 - Zaaikapitaal: behoefte aan kredieten aan een tarief van 0 of 1% met een langlopend betalingsplan (of een achterstelling) of een groter aanbod aan deelnemingen.
 - Na twee jaar: meer beschikbare bedragen om ondernemingen te herkapitaliseren op het moment van de eerste sociale bijdragen

4.3.2 Publieke investeerders (waarborgfonds, GIMB-groep, Innoviris)

- ▶ Perceptie van het aanbod
 - ◆ Brusoc wordt beschouwd als een goed instrument dat door het EFRO moet worden voortgezet. Een dergelijk instrument met microkredieten zonder waarborg zal altijd moeten worden gesubsidieerd op grond van het risico dat het inhoudt. De Brusoc-ervaring heeft aangetoond dat ze banen creëert en heeft uiteindelijk een vrij beperkt verliespercentage.
 - ◆ Er worden te weinig kredieten voorgesteld door de banken uit de privésector. Dit wordt met name toegeschreven aan de steeds hogere waarborgen die worden geëist, met name in samenhang met de regelgeving van na 2008 (Basel III en Solvency Act).
 - ◆ Het instrument van de Business Angels zou meer berusten op consultancy dan op risicodeelneming zoals algemeen wordt aangenomen.
- ▶ Behoeften per sector
 - ◆ Er wordt voorgesteld om beschikbare middelen of doelstellingen eerder op bepaalde sectoren toe te spitsen dan om bijkomende instrumenten te creëren.
 - ◆ Dit zou bijvoorbeeld het geval kunnen zijn voor de creatieve en de modesector, die binnen de doelstellingen van het programma vallen maar die als erg risicovol worden beschouwd door privéactoren en bijgevolg overheidssteun nodig hebben. Ook de audiovisuele sector is een prioriteit voor het Gewest, maar er wordt op gewezen dat de invoering van een specifiek instrument voor deze sector onlosmakelijk verbonden moet worden met het MediaPark.
- ▶ Behoeften per fase in de levenscyclus
 - ◆ Er wordt gewezen op een duidelijke kloof op het niveau van de technologie-overdracht, tussen de fases van het toegepast onderzoek en de concrete commercialisering, een kloof die nooit zal worden gedicht door de privéactoren.
- ▶ Voorstellen
 - ◆ Er wordt gepleit voor een coherente organisatie van het publieke aanbod, als weerspiegeling van de regeringsbeslissing aangaande de creatie van de financiële pool finance.brussels die een concentratie van de instrumenten binnen de GIMB-groep vooropstelt.



4.3.3 Privé-investeerders (Febelfin, Credal, MircoStart)

4.3.3.1 Traditionele economie

- ▶ Perceptie van het aanbod
 - ◆ De publieke kredietinstrumenten zijn in sommige gevallen duurder dan de privéproducten (cf. het participatiefonds)
 - ◆ De publieke waarborg via het Brusselse waarborgfonds werkt slecht; het Vlaamse waarborgfonds is duidelijker en doeltreffender.
 - ◆ Het huidige systeem van de publieke waarborg is uitermate complex. In plaats van nog meer te diversifiëren zou het beter zijn om te hergroeperen en verduidelijken.
- ▶ Behoeften
 - ◆ Bij gebrek aan de nodige waarborg vallen projecten in het water.
- ▶ Behoeften per sector en levenscyclus
 - ◆ Het publieke aanbod zou zich moeten focussen op jonge ondernemers en start-ups, op de precommercialiseringsfase.
 - ◆ Een focus op specifieke sectoren is niet nodig; het is beter om het aanbod eenvoudig en beheersbaar te houden.
- ▶ Voorstellen
 - ◆ Febelfin: - één enkel waarborgfonds dat ook achtergestelde leningen verstrekt zonder onderscheid op basis van sector of levenscyclus (cf. systeem in Vlaanderen)
 - ◆ - het bestaande aanbod verbeteren en versterken

4.3.3.2 Microkrediet

- ▶ Perceptie van het aanbod
 - ◆ Er is niet zozeer een probleem wat betreft de beschikbare middelen als wel wat betreft het gebruik ervan: enorme afkeer van risico bij de banken maar ook bij de publieke actoren. Bovendien worden ondernemingen vaak onvoldoende omkaderd, hoewel een dergelijke omkadering toch essentieel is.
 - ◆ Er is een probleem met de waarborgen, in het bijzonder met het regionale waarborgfonds.
- ▶ Behoeften
 - ◆ Op het niveau van de kapitaaldeelname (bij de oprichting van ondernemingen) die momenteel nagenoeg onbestaande is omdat leningen minder risico inhouden.
- ▶ Behoeften per sector en levenscyclus: bepaalde sectoren hebben specifieke kenmerken en houden specifieke risico's in die in een algemeen instrument ingecalculeerd moeten kunnen worden. Er moet dus speelruimte worden voorzien in de tenuitvoerlegging van dergelijke instrumenten.
- ▶ Voorstellen
 - ◆ Credal stelt voor om een Brussels fonds voor inclusief en duurzaam ondernemerschap te creëren met een systeem van een dubbele waarborg. De inbreng van de overheid zou erin bestaan om de bijdragen van de deelnemende actoren te garanderen, een bijdrage zonder risico volgens het bestaande beheersmodel.

4.3.4 Focus op groen (Leefmilieu Brussel)

Het gesprek met Leefmilieu Brussel ging in strikte zin niet over de energetische renovatie via derden- of andere financiering, maar was eerder een reflectie op de financiële instrumenten in het geval van de groene sector en de energietransitie. Enkele vaststellingen die naar voren zijn gekomen:

- ▶ Het is belangrijk om opvolging van de markt en technologische monitoring (technisch-economische studies) te ondersteunen en bestaande marktsituaties te deblokkeren. Dit houdt een zekere motivatie in op het vlak van marktstudies, vulgarisering, enz.
- ▶ Wat betreft de bestaande steun/financiële instrumenten:
 - ◆ Er zou meer begeleiding moeten worden voorzien (na de eerste twee jaar)
 - ◆ Heel wat van de huidige instrumenten zijn gericht op de sociale of inschakelingseconomie. Wel werd de "Village finance"-beurs gebruikt bij verschillende "green"-projectdragers.
 - ◆ Een betere toegang tot de publieke waarborgen voor pioniersectoren zou nuttig zijn; hetzelfde geldt voor de innoviris/gimb-financiering. Ter ondersteuning zouden de krediettarieven gekoppeld kunnen worden aan het "green"-niveau dat de betrokken projecten nastreven.

4.3.5 Conclusies van de gesprekken

- ▶ Met betrekking tot de bestaande instrumenten en moeilijkheden



- ◆ Toegang tot waarborgen is het grootste probleem, tegenhanger van de eisen van de banken. Het feit dat er eigen fondsen nodig zijn om toegang te krijgen tot financiering werd eveneens signaleerd door Village Finance.
- ◆ Er is te weinig risicokapitaal (inclusief achtergestelde leningen) beschikbaar voor het opstarten van ondernemingen. Ook de bedragen die worden geïnjecteerd nadat ondernemingen 2-3 jaar bestaan, zijn te beperkt.
- ◆ Het opzetten van gespecialiseerde instrumenten voor welbepaalde sectoren blijkt niet wenselijk. Men lijkt een eventuele toespitsing van bepaalde bedragen binnen een instrument te verkiezen
- ▶ Met betrekking tot de actoren
 - ◆ Er is een vrij algemene consensus over een beheer van de Brusselse instrumenten door de GIMB
 - ◆ Er blijkt een zekere "concurrentie" tussen de openbare instrumenten en privé-instrumenten te zijn (Credal vs Brusoc, beperkte bereidheid om risico's te nemen in de publieke en de privésector)
 - ◆ Er is een duidelijke nood aan begeleiding van nieuwe ondernemers, zowel voor als na de oprichting van de onderneming

4.4 Ondernemerschap: Online-enquête

4.4.1 Gebruikte methode

En korte enquête bij de potentiële gebruikers biedt een doeltreffende manier om een duidelijk beeld te krijgen van de behoeften op het vlak van financiële instrumenten. Daarom hebben we een online-enquête met een twaalfstal vragen georganiseerd voor mogelijke begunstigen van financieringen via de databanken van Brusoc, Impulse en Citydev. Voor de uitvoering van deze online-enquête hebben we gebruik gemaakt van de software CheckMarket (www.checkmarket.com). Deze enquête wou een duidelijker beeld geven van de gebreken en lacunes op de markt, en wou nagaan wat de doelsectoren waren en welke investeringsbedragen er gemiddeld voor moeten worden voorzien.

In totaal hebben 112 deelnemers de vragenlijst ingevuld. Hoewel dit een teleurstellend resultaat is, kunnen we er toch enkele richtinggevende conclusies uit trekken, met name wat betreft de financiële behoeften van de ondernemingen. Hieronder vindt u de belangrijkste resultaten die naar onze mening relevant zijn voor deze beoordeling, ingedeeld volgens de zakelijke contacten van Brusoc (specifiek voor de inschakelingseconomie) en van Impulse en CITYDEV.

4.4.2 Resultaten

Eerst en vooral vroegen we aan de deelnemers of ze al financiële steun hadden aangevraagd. Ongeveer 60% van alle respondenten verklaarde al externe steun te hebben aangevraagd. Bij de respondenten van Brusoc gaat het om de grote meerderheid; slechts 10% ervan had nog geen enkele externe steun aangevraagd.

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

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

Het overgrote deel van de aanvragen werd goedgekeurd en gefinancierd; slechts 9% van de respondenten heeft de gevraagde steun niet gekregen. De respondenten van Brusoc die een aanvraag hebben ingediend, hebben ook allemaal een vorm van externe steun gekregen. Meer dan 35% heeft tegelijk steun gekregen van een private actor en een publieke actor, en ongeveer 25% enkel van een publieke actor. Dit geeft aan dat de publieke steun voor een aanzienlijk deel van de respondenten aan een behoefte beantwoordt. Dit resultaat kan worden verklaard door het profiel van de groep ondernemingen die de vragenlijst hebben ontvangen; een profiel dat in grote mate aanspraak kan maken op financiële steun. Het resultaat is echter weinig representatief voor de realiteit van de Brusselse ondernemingen (zoals die uit de gesprekken naar voren kwam). We kunnen er geen conclusies uit trekken over de door de ondernemingen verkregen financieringsgraad en kunnen er niet uit afleiden dat een bijkomend financieel instrument nutteloos zou zijn omdat op dit moment aan de behoeften wordt beantwoord. We mogen namelijk niet vergeten dat de databanken die voor de enquête werden gebruikt, afkomstig zijn van Finance-Brussels en Impulse, twee instanties die financieren of helpen bij het financieren.



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%
Totaal	3,0%	4,6%	1,5%
	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%
Totaal	36,3%	30,3%	24,2%

Bij de ondernemers die geen externe steun hebben aangevraagd, gaf meer dan 50% van de respondenten aan dat ze geen behoefte hadden aan externe financiering. Anderzijds haalde 22% de complexiteit van het systeem aan als reden waarom ze geen steun hebben aangevraagd, terwijl bijna 18% verklaarde dat hun projecten niet aan de vereisten beantwoordde. Ongeveer 40% van de kandidaten heeft niets aangevraagd om redenen van zelfselectie.

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%

Aan ondernemers die geen krediet of andere steun hebben gekregen, vroegen we ook naar de reden van een dergelijke weigering. Het gaat in absolute cijfers om een zeer klein aantal, en er worden meerdere redenen aangehaald om een weigering te verklaren. 1/3 gaf aan dat de gevraagde garanties te hoog waren.

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%

Wat betreft het type steun dat werd aangevraagd, gaat het in meer dan 70% van de gevallen om een lening, in andere gevallen om een lening in combinatie met een subsidie. Slechts 10% van de respondenten ontving steun in de vorm van een waarborg of een deelneming. Dit wijst erop dat er nog een groeimarge is voor deze vormen van ondersteuning.



De verkregen financiering wordt hoofdzakelijk gebruikt voor infrastructuur en voorzieningen. De andere bestedingsdoelen zijn in vergelijkbare verhoudingen vertegenwoordigd.

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

	Garantie	Lening /prêt	Participatieneming/ Prise de participation	Subside	subside & 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	5,8%	63,5%	3,9%	15,4%	9,6%	2%

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

	Infrastructuur en voorzieningen	Oprichting	Renovatie van gebouwen	Thesaurie	O&O
Citydev + Impulse	34,21%	15,79%	2,6%	5,26%	10,5%
SRIB	35,7%	7,14%	14,3%	21,43%	0,0%
Totaal	34,6%	13,46%	5,8%	9,62%	7,7%
	Precommerciëlie	Export	Ecologische inspanningen	Tewerkstelling	Ander e
Citydev + Impulse	0,0%	7,9%	10,53%	5,3%	7,9%
SRIB	14,3%	0,00%	0,00%	0,0%	7,1%
Totaal	3,9%	5,8%	7,69%	3,8%	7,7%

De respondenten hebben telkens het bedrag vermeld dat ze hebben aangevraagd en het bedrag dat ze hebben ontvangen. Het is duidelijk dat de gevraagde bedragen veel lager liggen voor Brusoc dan voor de ondernemers uit de andere databanken. Sommige ondernemingen hebben één of meerdere miljoenen steun ontvangen, wat de gemiddelden vertekent. Maar zelfs als we deze extreme bedragen buiten beschouwing laten, ontvangen de ondernemingen van CITYDEV/Impulse gemiddeld een hoger bedrag dan de ondernemingen van Brusoc. Dit is niet verwonderlijk gezien de specificiteit van Brusoc, die bijna per definitie microkredieten voor beperkte bedragen verstrekt.

De informatie over de bedragen zal nuttig zijn in de volgende fase van de studie, wanneer de instrumenten worden geijkt.

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
Gemiddeld totaalbedrag	€ 733.057,77	€ 540.819,14
Gemiddeld bedrag zonder financieringen van meer dan 1M€	€ 130.475,44	€ 118.719,03

Wanneer we ondernemingen vroegen wat de grootste moeilijkheid was met betrekking tot het huidige aanbod aan financiële instrumenten, vermeldden ze in de eerste plaats de bankwaarborg. Vooral de ondernemingen van Brusoc vinden dat deze factor logischerwijze de meest problematische is; Brusoc heeft een antwoord op deze



situatie geboden door geen garantie te vragen. Andere grote moeilijkheden die worden aangehaald, zijn de strenge voorwaarden op het vlak van bedrijfsbeheer, de situatie en de organisatorische complexiteit van de bestaande actoren.

De gevraagde rentevoeten en andere kosten worden door de respondenten niet als problematisch ervaren.

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?

	Te hoge gevraagde garantie of waarborg	Te strenge toekenningsvoorwaarden (solvabiliteit, cashflow, omzet)		Organisatorische complexiteit van de bestaande actoren	
Citydev + Impulse	31,7%	24,4%		14,6%	
SRIB	46,7%	13,3%		13,3%	
Totaal	34%	22,7%		14,4%	
	Te lange toekenningstermijnen	Onvoldoende hoge bedragen	Te hoge financieringskosten (rentevoeten, management fee,...)	Combinatie van factoren	Ander e
Citydev + Impulse	7,3%	6,1%	2,4%	3,7%	9,8%
SRIB	6,7%	0,0%	0,0%	13,3%	6,7%
Totaal	7,2%	5,2%	2,1%	5,2%	9,3%

Op de vraag welke lacunes in het bestaande aanbod verholpen zouden moeten worden, antwoordden zowel de ondernemingen van Brusoc als de andere ondernemingen dat er vooral een gebrek is aan risicokapitaal en deelnemingen. Dat is niet echt coherent met de antwoorden op de vorige vraag waaruit vooral de hoge waarborgen als belangrijkste probleem naar voren kwamen, afgezien van het feit dat verstrekkers van risicokapitaal vaak geen waarborg vragen. De ondernemingen uit de databank van Brusoc vermelden ook andere instrumenten zoals crowdfunding als mogelijke goede aanvullingen op het bestaande aanbod.

Tabel 9: Selon vous, quel type 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?

	Risicokapitaal/participatiefonds	Renteloze leningen	Waarborgfonds	Terugbetaalbare voorschotten
Citydev + Impulse	25,0%	20,0%	17,5%	10,0%
SRIB	26,7%	13,3%	13,3%	13,3%
Totaal	25,3%	18,9%	16,8%	10,5%
	Alternative tools: crowdfunding	Achtergestelde leningen	Andere	Geen
Citydev + Impulse	8,7%	7,5%	6,3%	5,0%
SRIB	26,7%	0,0%	6,7%	0,0%
Totaal	11,6%	6,3%	6,3%	4,2%

De meeste respondenten gaven aan dat bijkomende instrumenten zich niet exclusief moeten concentreren op één sector in het bijzonder, maar dat ze beschikbaar moeten zijn voor alle kmo's. Met uitzondering van de dienstensector worden weinig andere specifieke sectoren genoemd.



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	Voeding & Horeca	Bouw & Vastgoed	Informatica & Elektronica	Duurzame ontwikkeling
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	26,7%	17,4%	11,6%	11,6%	6,9%	5,8%
	Textiel & productie	Communicatie & Media	Biotech & Gezondheid	Audiovisueel	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	4,7%	2,3%	3,5%	1,1%	8,1%	

Anderzijds moeten aanvullingen op het bestaande aanbod zich vooral richten op de fase van de oprichting/opstart en de fase van de groei/ontwikkeling. De ondernemingen van Brusoc vragen vooral om een financiering van de opstartfase, terwijl de andere ondernemingen graag zouden zien dat bijkomende middelen worden geïnvesteerd in de fase van de groei/ontwikkeling en in de precommercialiseringsfase.

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?

	Ontwikkeling/groei	Commercialisering / oprichting	Precommercialisering/pre-oprichting	Overname en overgang
Citydev + Impulse	38,9%	22,2%	16,7%	2,8%
SRIB	21,4%	42,9%	14,3%	7,1%
Totaal	36,1%	25,6%	16,3%	3,5%
	O&O	Maturiteit	Combinatie/allen	Andere
Citydev + Impulse	2,8%	2,8%	8,3%	6,9%
SRIB	0,0%	0,0%	14,3%	0,0%
Totaal	2,3%	2,3%	9,3%	5,8%

4.4.3 Conclusie van de enquête

Afgezien van de beperkingen van deze enquête, die enerzijds te wijten zijn aan het beperkte aantal respondenten en anderzijds aan de vertekende representativiteit van de respondenten omwille van de gebruikte databanken, zijn er toch een aantal relevante elementen die we moeten onthouden:

- ▶ Leningen zijn het vaakst gebruikte financiële instrument, ongetwijfeld omdat ze het meest worden aangeboden. De gehanteerde rentevoeten worden niet als problematisch beschouwd. Gemiddeld ontvangen ondernemingen 120k€ (met uitzondering van enkele leningen van meer dan 1M€), of 60k€ als het gaat om ondernemingen uit de databank van Brusoc.
- ▶ De aangevraagde financieringen worden meestal gebruikt voor infrastructuur of voorzieningen, niet zozeer voor de fases van de oprichting of de precommercialisering. Dit verklaart ongetwijfeld mee het grote aantal positieve antwoorden dat de aanvragers ontvingen – bestaande ondernemingen die zich verder willen ontwikkelen.
- ▶ De bankwaarborg wordt genoemd als grootste hindernis om toegang te krijgen tot financiële instrumenten. Ook de beschikbaarheid van risicokapitaal wordt als onvoldoende beoordeeld.



- ▶ De respondenten benadrukken voornamelijk dat het belangrijk is om de instrumenten niet op specifieke sectoren toe te spitsen.



5/ Tussentijdse conclusies

We ronden deze analyses af met drie punten: eerst staan we stil bij de specifieke eigenheden van de sectoren en de eventuele hiermee verbonden lacunes die voortvloeien uit de vereisten van het bestek. Ten tweede gaan we over naar de algemene conclusies en ten derde stellen we instrumenten voor die aansluiten op de algemene conclusies.

5.1 Identificatie en analyse van de interventiegebieden voor de financiële instrumenten

In het OP en het bestek treffen we een aantal economische sectoren aan die als prioritair worden beschouwd of waarvoor mogelijk een specifiek financieringsaanbod noodzakelijk is. Deze sectoren en behoeften werden aangehaald in de verschillende gesprekken en ook uit de Check-Market enquête kunnen een aantal conclusies worden getrokken.

▶ Audiovisuele sector

De audiovisuele sector is een van de sectoren in ontwikkeling die door het Gewest worden gesteund, met name door de oprichting van een Mediapool. Deze steun hangt samen met de vaststelling dat ondernemingen uit de sector zich in de andere gewesten gaan vestigen, hoofdzakelijk omwille van de fiscale voordelen die door de andere gewesten worden toegekend.

Uit de gesprekken zijn twee belangrijke elementen naar voren gekomen:

- De kans voor het gewest om zich aan de fiscale instrumenten van de andere gewesten aan te passen.
- De kans om van de tenuitvoerlegging van de Mediapool en de netwerking tussen ondernemingen gebruik te maken om eventuele behoeften nauwkeurig te identificeren.

▶ Mode en Design

Ondernemingen die in de sector van de Mode en Design actief zijn, hebben het moeilijk om toegang tot financiering te krijgen, met name door het risico dat deze twee sectoren inhouden, of dat er op z'n minst mee geassocieerd wordt. Er werd echter geen specifieke behoefte voor deze sectoren geïdentificeerd; de ondernemingen hebben behoefte aan kapitaaldeelname of voordelige leningen bij de opstart en, in een tweede fase, na enkele jaren opnieuw om diverse investeringen te financieren. De optie om binnen het kader van een bestaand instrument (Brusoc of Brustart naargelang het geval) een bedrag voor deze sectoren voor te behouden, wordt aanbevolen.

▶ Technologieoverdracht

Zowel Innoviris als de GIMB wijzen op een kloof tussen de systemen van de beurzen en de eerste financiële instrumenten (hoofdzakelijk leningen) voor ondernemingen met een grote technologische waarde, die vaak heel lange en dure precommercialiseringsfasen kennen. Het lijkt er niet op dat privé-investeerders deze kloof kunnen overbruggen, onder meer gezien het grote risico dat door de complexiteit van de vaak zeer specifieke nicheprojecten bovendien moeilijk te beoordelen is met de methodes die door de banken worden gehanteerd. De invoering van een specifiek instrument, een achtergestelde lening of deelneming, zou een antwoord kunnen bieden op deze lacune.

▶ Energetische renovatie

Hoewel geen van de actoren die we hebben ontmoet specifieke behoeften in dit domein signaleerde, lijkt het ons toch belangrijk dat de markt van de energetische renovatie van gebouwen wordt bespoedigd en uitgebreid. Het uiteindelijke energieverbruik van de Brusselse bedrijven van de industriële sectoren en de tertiaire sectoren bereikte 35,6% van het uiteindelijke energieverbruik. De huisvestingssector (residentieel en tertiair) ligt aan de basis van 68,66 % van de uitstoot van BKG van het BHG in 2010 (bron: OP, p.81). In het OP worden drie soorten gebouwen als doelgroep genoemd: ondernemingen, openbare gebouwen en openbare woningen.

Het belangrijkste openbare financiële instrument dat op dit moment bestaat, zijn de energieprijzen waarvoor in de begroting van 2016 22M€ is voorzien. Het is een instrument waarop zowel particulieren, operatoren van openbare woningen als ondernemingen een beroep kunnen doen. Gezien de omvang van de uitdagingen is het bedrag van de premies echter ruim onvoldoende.



Wat betreft het regionale aanbod aan openbare woningen (OVM), voorziet het vierjarenprogramma 2014-2017 van de BGHM een budget van 300M€ voor de renovatie van het woningpark, maar slechts een deel daarvan is bestemd voor een verbetering van de energie-efficiëntie. De gerealiseerde besparingen worden naargelang het geval verrekend via een vermindering van de huurlasten of een verlaging van de gewestelijke huursubsidie (die de kloof dicht tussen de door de huurder betaalde huur en

de reële huur). De aanvragen die door de OVM's werden ingediend in het kader van dit programma, beliepen 616M€, ofwel het dubbele van het beschikbare budget dat dus ruimschoots onvoldoende is.

Binnen het aanbod van de banken bestaat er op dit ogenblik geen enkel verband tussen de leningsvoorwaarden en de mate waarin de energie-efficiëntie wordt verbeterd. Zo moeten de investeringen in het gebouw, die kaderen in een strategie voor de lange termijn, concurreren met de andere investeringen die noodzakelijk zijn voor de ontwikkeling van de onderneming en die als dringender worden beschouwd. Dit obstakel kan worden overwonnen door te streven naar een systematisering van energieprestatiecontracten. Het Energieprestatiecontract heeft tot doel om gedurende de looptijd ervan een verbetering van de energie-efficiëntie van een bestaand gebouw of geheel van gebouwen te garanderen. De verbetering van de energie-efficiëntie bestaat in een verlaging van het energieverbruik en, in voorkomend geval, een verandering van het dienstenniveau (bron: <http://www.knowledgecenter.be/fr/expertises/contrat-de-performance-energetique>).

► Inschakelingseconomie en zelftewerkstelling

Deze risicosector wordt als centraal beschouwd voor het BHG, rekening houdend met het lage opleidingsniveau van een deel van de bevolking. Het microkrediet van Brusoc werd in het leven geroepen om deze projectdragers, die vaak geen toegang hebben tot financiering via de banken, te ondersteunen. De begeleidingsmaatregelen (bijv. Village finance) worden systematisch als uitermate belangrijk beschouwd in dit domein. Er moet dus voor worden gezorgd dat deze begeleidingsinstrumenten in de toekomst worden behouden, ongeacht de financiële instrumenten die nog zullen worden ontwikkeld.

De kwaliteiten van Brusoc worden erkend, het behouden van de financiering van een "publiek" instrument van het type Brusoc lijkt het ad-hocantwoord in aanvulling op de actie van Credal (geen microkrediet in Brussel), MicroStart (risico's anders gedragen) en de andere operatoren die actief zijn op de markt.

► Collaboratieve economie

De projecten van dit type hebben verschillende specifieke kenmerken (gedragen door particulieren, een economische ambitie die wordt afgemeten aan de naleving van waarden die nauw aanleunen bij de sociale economie, een relatief onbekende rechtsvorm) waardoor ze maar moeilijk aan financiering door de banken geraken. Bovendien worden coöperaties van nature uitgesloten uit de instrumenten van de GIMB Brustart en Brucofin. Voor Brusoc wordt als doelgroep de inschakelingseconomie vooropgesteld, waardoor er geen zekerheid bestaat over een eventuele toegang tot dit instrument voor dragers van coöperaties.

Een uitbreiding van de door Brusoc beoogde doelgroep met deze initiatieven zou in aanvulling op de specifieke begeleidingsstructuur voor coöperaties (precies het voorwerp van het EFRO Coopcity project) de bestaande kloof kunnen dichten, of de situatie op z'n minst verduidelijken.

5.2 Samenvatting van de analyses en vaststellingen

Uit de verschillende gevoerde analyses kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

- Volgens de actoren-specialisten die we hebben gesproken en de adviezen van de bevroegde ondernemingen is het, **niet noodzakelijk om de instrumenten toe te spitsen** op specifieke gebieden/sectoren **behalve voor de inschakelingseconomie** gezien de niet-rentabiliteit ervan en waarvoor het microkrediet als een efficiënt instrument wordt beschouwd. Daarnaast bestaat er in de **sector van de nieuwe technologieën** een discrepantie tussen de "onderzoeksfinancieringen" en de "bankfinancieringen" die verband houdt met de mogelijk lange precommercialiseringsfase en de terughoudendheid van investeerders ten opzichte van innoverende producten/processen waarvan soms onzeker is hoe die op de markt zullen worden ontvangen.



- ▶ Het belangrijkste probleem dat werd vastgesteld, en dus een aanzienlijke hefboom als het wordt opgelost, betreft de **toegang tot waarborgen**. De banken vragen hoge waarborgen, in het bijzonder voor projecten die ze als risicovol beoordelen omwille van het product dat wordt ontwikkeld of het profiel van de projectdragers. Bovendien wordt het huidige Brusselse waarborgfonds als te complex gezien in vergelijking met de Vlaamse of Waalse fondsen. Verder moeten we erop wijzen dat het Brusselse fonds, dat wordt gefinancierd door het Gewest via de regionale begroting, een beperkte dekkingscapaciteit heeft en zijn steun dus niet sterk zal kunnen uitbreiden, zelfs als de werking ervan verbetert.
- ▶ Volgens de actoren en de literatuur is voor alle bedrijven de **opstartfase** de moeilijkste om financiering te krijgen. Een tweede moeilijke periode volgt binnen de 2-3 jaar na de lancering (moment waarop de eerste bijdragen moeten worden gestort, er verschillende nieuwe investeringen moeten worden gedaan, enz.). Een versterking van de instrumenten die op deze twee fases gericht zijn, lijkt dus opportuun.
- ▶ **Inschakelingseconomie**: er zijn op dit moment heel wat verschillende actoren die instaan voor de begeleiding van projectdragers. Deze begeleiding wordt als zeer nuttig beschouwd en roept vraagtekens op bij de bereidheid van het Gewest om de betrokken actoren mogelijkheden te bieden om toegang te krijgen tot financiering (subsidies). We willen erop wijzen dat de actoren die instaan voor de financiering zelf het belang van de begeleidende structuren en modules benadrukken.
- ▶ Wat betreft de **energetische renovatie** wordt opgeroepen tot een ont koppeling van de publieke middelen (de beschikbare budgetten voor premies volstaan niet voor alle aanvragen, de leningscapaciteiten remmen de renovatie van het publieke park af, enz.) en moeten de eventuele leningen gekoppeld worden aan de gerealiseerde besparingen, zodat de energetische renovatie kan worden gefinancierd met een energiefinanciering.

5.3 Voorstellen voor instrumenten

Rekening houdend met de bovenstaande vaststellingen worden in de onderstaande tabellen 5 instrumenten voorgesteld die zouden moeten worden gecreëerd of versterkt.

▶ Doelgroep: alle Brusselse kmo's	+	-
Waarborgfonds		
Principe <ul style="list-style-type: none"> - Een regionaal fonds creëren (alleen of via een partnerschap) dat als borgsteller kan optreden bij bankinstellingen. - Als aanvulling opnemen bij de bestaande fondsen (bestaand regionaal fonds) 	<ul style="list-style-type: none"> - Als stimulans voor de banken fungeren - De middelen van de beschikbare fondsen vergroten - boven het regionale budget uitstijgen - Projecten steunen die minder rendabel zijn maar wel een sterke regionale verankering hebben - De banken die solide waarborgen vragen, geruiststellen - De behoeften aan eigen fondsen verkleinen 	<ul style="list-style-type: none"> - Verdwijning op termijn van de EFRO-gelden (het fonds dekt het verlies zonder voldoende commissie te genereren) - Ontdubbeling van het bestaande instrument (?) dat er op z'n minst baat bij zou hebben om te evolueren naar een systeem dat meer op één lijn zit met de behoeften van de markt

De optie van het waarborgfonds zal niet verder worden bestudeerd omdat er een Brussels waarborgfonds dat kan worden verbeterd alvorens de ontdubbeling ervan via de structuurfondsen te bekijken

▶ Doelgroep: coöperatieve, sociale en inschakelingseconomie	+	-
voordelige leningen		
Principe <ul style="list-style-type: none"> - leningaanbod aan voordelige voorwaarden (geen garantie, lage rentevoeten,...) voor projecten die door de banken worden geweigerd 	<ul style="list-style-type: none"> - Het opstarten van een project vereenvoudigen - Ervaring van het type Brusoc voortzetten 	<ul style="list-style-type: none"> - Fondsen nemen op lange termijn af gezien het aanzienlijke verliespercentage in het microkrediet

Een lening met terugstortingsvrije periode (bijv.: renteloze lening) is niet aangewezen omdat de invorderingspercentages heel laag zijn.



Het zou een oplossing kunnen zijn om een beroep te doen op een publieke waarborg voor het deel van de projecten die door de GIMB-analyse als rendabel werden beoordeeld maar te riskant werden bevonden door de banken.

▶ Doelgroep: Early stage van projecten op het vlak van technologieoverdracht	+	-
Voordelige lening		
Principe - leningaanbod aan voordelige voorwaarden (geen garantie, lage rentevoeten, terugstortingsvrije periode...) voor projecten die door de banken als te risicovol worden beschouwd	- Het opstarten van een project vereenvoudigen - Ervaring GIMB-Innoviris - Kan eventueel als stimulant voor de banken fungeren	- Zonder terugstortingsvrije periode, moeilijkheden om de leningen terug te betalen omdat ze betrekking hebben op een periode waarin er nog geen inkomsten zijn
Deelneming		
Principe - Oprichting van een participatiefonds - Opname van het fonds in het kapitaal om het eigen vermogen te versterken	- Het opstarten van een project vereenvoudigen - Ervaring GIMB (focus van Brustart) - Kan als stimulant voor de banken fungeren - Maakt het mogelijk om een RvB met ervaring in bedrijfsbeheer samen te stellen - Sluit goed aan op de behoeften van de ondernemingen op het vlak van timing	- Sommige ondernemingen willen hun kapitaal niet openstellen (en dus de besluitvorming delen)

▶ Doelgroep: Energetische renovatie van openbare gebouwen, openbare woningen en ondernemingen	+	-
Financiering door derden		
Principe - De derde investeerder voert het renovatieproject uit in de plaats van de beheerder en de terugbetaling wordt geregeld via de gerealiseerde energiebesparingen	- Brengt de audit, de onderhandelingen met de ondernemingen en de financiële aspecten samen: grote facilitator, met name voor de grote mede-eigendommen - Kan een hefboomeffect creëren voor de publieke gelden - Draagt het risico over naar de investeerder of de	- in het licht van de energieprijzen, terugbetaling op lange termijnen en onduidelijkheid van de relatie bewoner-derde investeerder - complexiteit van sommige verrichtingen (meervoudige eigendom of te kleine vermindering ...) die wegen op de rentabiliteit of de gepercipieerde rentabiliteit - verzekeringskwesaties (de instanties die



	gespecialiseerde onderneming en ruimt zo een obstakel uit de weg voor de "niet-gespecialiseerde" eigenaars	bankwaarborgen verstrekken (terughoudend) - probleem concurrentie publieke investeerders privébanken zijn van tussen derde en
--	--	---



6/ BENCHMARK

6.1 Benchmark inschakelingseconomie, sociale economie en coöperatieve economie:

Kenmerken	Brasero - Deelneming in het kapitaal - Waals Gewest
Doelstelling(en)	
Thematische doelstelling	Focus op de coöperaties Een stimulans voor een hefboomeffect op de burgerparticipaties
Type tegemoetkoming	Deelneming
Instrument	Brasero : <ul style="list-style-type: none"> - instrument voor deelneming of elke andere vorm van permanente fondsen - ontwikkeld door de SOWECSOM (Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande, zelf lid van de SRIW-groep) met fondsen van het Waalse Gewest
Doel	
Sector	Sociale handelseconomie Oprichting van coöperatieve vennootschappen / ontwikkeling van coöperatieve vennootschappen / ondernemingen die de waarden van het coöperatieve model naleven Waals Gewest Alle economische sectoren (vastgoed, milieu, handel, bouw, voedingsmiddelen, enz.).
Omvang	14 projecten gefinancierd in jaar 1 (proefproject: 1M€ 2014 en 1.3 in 2015)
Andere kenmerken	Oprichting van coöperatieve vennootschappen Ontwikkeling van coöperatieve vennootschappen Ondernemingen die de waarden van het coöperatieve model naleven Ondernemingen uit het Waalse Gewest
Parameters van het instrument	
Bedrag	Max. 60k€ (en 100k voor coöperatieve vennootschappen met een sociaal oogmerk) 1€ Brasero voor 1€ door de bijdragers aangebracht kapitaal
Rente	Dividend dat door de Nationale Raad voor de Coöperatie is begrensd op max. 6% / geen hoofdaandeelhouder
Duur	5 tot 10 jaar
Cofinanciering	1€ Brasero voor 1€ door de bijdragers aangebracht kapitaal
Terugbetaling/Uitstap	Uitstap tussen het 5 ^e en het 10 ^e boekjaar Geen vast uitstapplan
Begeleiding	Brasero in het RvB indien nodig (in casu niet in de RvB's) + Beurs "burgercoöperatie" voor het consolideren van het project (12,5k€)
Waarborgen	/
Partners	
Agence pour l'entreprise et l'innovation	Doelgroep CVBA / Doelstelling: Biedt beurzen voor het uitvoeren van marktstudies en andere voorafgaande stappen die noodzakelijk zijn voor een goed verloop van een project / via projectoproep
Waals Gewest	Bezit 49,5% van het kapitaal van SOWECSOM
Selectie/goedkeuring	



Criteria	10 medewerkers en een RvB van 4 leden zonder verwantschap Financieel plan dat de leefbaarheid aantoont Uitkering van het dividend respecteert het door de Nationale Raad voor de Coöperatie opgelegde maximum (4%)
	De projecten worden samen met de dragers bestudeerd tot de maturiteit ervan (gaat naar RvB)
Evaluatie	
Voordelen	- Geen ander gestructureerd aanbod voor coöperatieve vennootschappen
Nadelen	- Weinig hoop om het kapitaal terug te zien (geen verkoop aan andere aandeelhouders...)
Ervaring	- Te vroeg om hier uitspraken over te doen; we zullen enkele jaren moeten afwachten en dan evalueren - Kent een groot succes
Andere elementen	
	<ul style="list-style-type: none"> - Leefbare projecten financieren, ook al gaat het niet om een jackpot - Waarom deelnemingen: bij het begin dacht het Gewest aan een subsidie en bij de opstart van dergelijke initiatieven zijn er geen inkomsten (leningen met vrijstelling zouden ook kunnen werken) - 60k€: komt overeen met 1 halftijdse medewerker gedurende twee jaar / dit bedrag zal worden geëvalueerd - SOWECSOM: 2 VTE + één assistent / op 20 jaar: I=55M€ en geregistreerde verliezen = 1,5M€ - Voorbeeld van een coöperatie: Vin de Liège: 2M€ / Dynamocoop (coworking space en gedeeld gebruik van instrumenten): 260k€

6.2 Benchmark technologieoverdracht

Kenmerken	Leansquare: start-up accelerator – Provincie Luik
Doelstelling(en)	
Thematische doelstelling	Begeleiding van start-ups uit de nieuwe economie met duidelijk vastgesteld groeipotentieel Start-ups naar hun maturiteit begeleiden (in aanmerking komend voor een eerste financieringsronde bij investeerders)
Type tegemoetkoming	LeanSquare Tribu: een community, een ruimte, diensten en opleidingen Leansquare Innercircle: via een driemaandelijkse projectoproep selecteert LeanSquare start-ups die vervolgens gedurende maximaal één jaar worden gecoacht alvorens ze eventueel fondsen kunnen binnenhalen als dat noodzakelijk zou blijken Leansquare participation: deelneming
Instrument	LeanSquare, filiaal van MeuseInvest, beschikt over een kapitaal van 600k€
Doel	
Sector	Start-ups van de "nieuwe economie"
Omvang	20 start-up begeleid op 1,5 jaar
Andere kenmerken	



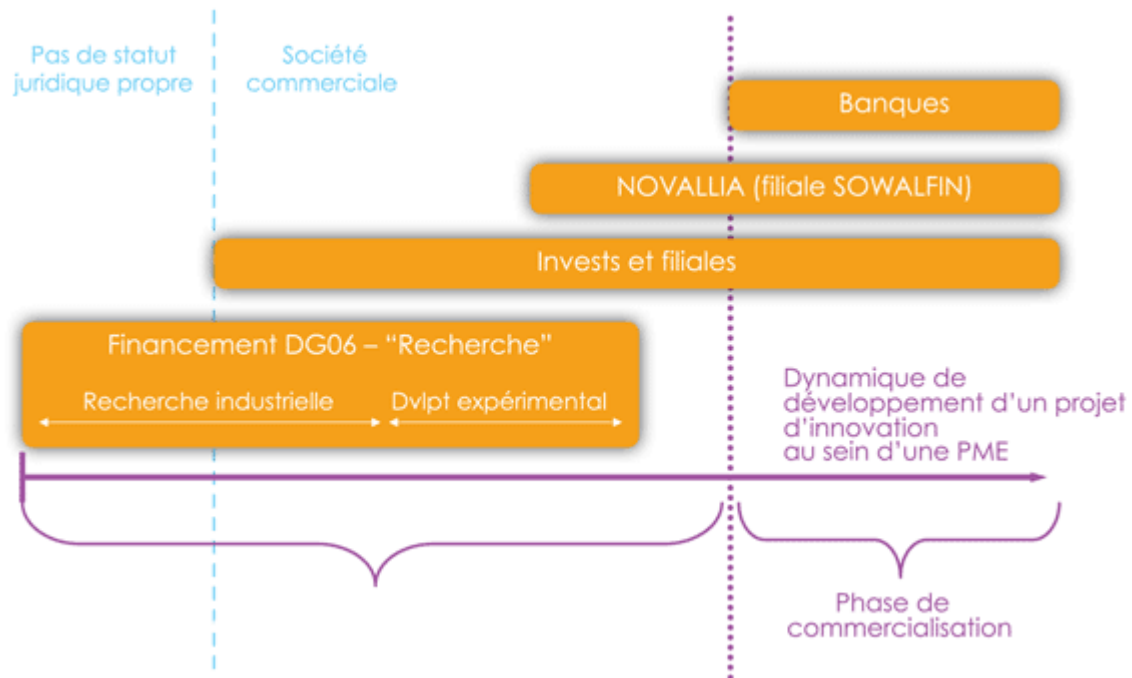
Parameters van het instrument	Niet in de eerste plaats een financieel instrument
Bedrag	gemiddeld 25k€ per dossier / 4 deelnemingen op 30/06/2015
Rente	
Duur	
Cofinanciering	
Terugbetaling/Uitstap	
Begeleiding	
Waarborgen	
	Bedrag: Geval per geval bekeken / geen specifiek schema Innercircle: elke 3 maanden 8 geselecteerden (keuze tussen coach en Leansquare na 21 maanden
Partners	
Meuseinvest en CideSocran	Partnerschap naar aanleiding van het project: Meuse Invest is de Invest (kapitalisatie door het Gewest) van de provincie Luik en CideSocran is de instantie die de opstart en ontwikkeling van projecten en ondernemingen met een groot groeipotentieel in Wallonië begeleidt.
Meuse invest	Op de financiering Via Start up Invest: 68 tussenkomsten / gemiddelde deelneming: 120k€ en gemiddelde lening: 87k€
Selectie/goedkeuring	
Criteria	
Evaluatie	
Voordelen	
Nadelen	
Ervaring	
Andere elementen	

Kenmerken	Novalia – achtergestelde lening – groep SOWALFIN – Waals Gewest
Doelstelling(en)	
Thematische doelstelling	Steun aan Waalse kmo's met een innovatief project
Type tegemoetkoming	Achtergestelde leningen voor innovatieve producten of productieprocessen (technologische en niet-technologische innovatie)
Instrument	Achtergestelde lening met vrijstelling van max. 2 jaar (bepaald door een jury) Opgericht in 2009
Doel	
Sector	Alle sectoren met uitzondering van de landbouw, visserij, scheepsbouw, productie en distributie van energie (met uitzondering van hernieuwbare energie), transport, gezondheid, cultuur.
Omvang	Kmo's (< 250 werknemers, Omzet < 50M€, balans < 43M€)
Andere kenmerken	Subsidiabiliteit van de uitgaven: alle uitgaven Leeftijd van de ondernemingen: - 50% +6 jaar - 30% < jaar - 20% tussen 1 en 6 jaar



Parameters van het instrument	
Bedrag	Max. 500k€. In 2012: 4 projectoproepen, 27 projecten, gemiddeld bedrag: 250.000€
Rente	Variabel (min. Euribor-rente of 2% voor "jonge innoverende ondernemingen ⁶ ")
Duur	10 jaar max. vrijstelling inbegrepen (max. 2 jaar)
Cofinanciering	De lening dekt max. 40% van de financieringsbehoeften van het innoverende project en max. 75% van de totale publieke financiering. In feite werkt de helft van de dossiers met de groep Sowalfin en vooral de Investis.
Terugbetaling/Uitstap	Lineair en trimestrieel
Begeleiding	/
Waarborgen	Geen garantie
Partners	
EFRO	Financiering van het instrument (eerste enveloppe van 46M€ Gewest-EU)
Selectie/goedkeuring	
Criteria	Kwaliteit van het dossier, innoverend karakter, realistisch gehalte van de methode, financieel realisme, creatie van meerwaarde en tewerkstellingen, positieve ecologische impact
Proces	Projectoproep (2-3 keer/jaar) met jury
Evaluatie	
Voordelen	<ul style="list-style-type: none">- één op twee dossiers betreft een onderneming die nooit beroep heeft gedaan op Sowalfin- de lening stelt de onderneming in staat om de menselijke en materiële middelen die worden ingezet voor precommercialisering te versterken of zelfs om deze fase te anticiperen in afwachting van een meer consequente kapitaalwerving.- Stimulus voor private interventies- Kent een groot succes (budget uitgeput voor het einde van het EFRO-programma)
Nadelen	
Ervaring	Invoering na oproepen voor "innoverende projecten" gedurende twee jaar
Andere elementen	

⁶ Een jonge innoverende onderneming wordt gedefinieerd als een onderneming van minder dan 6 jaar oud, die tijdens 1 van de 3 jaren voorafgaand aan de indiening van het dossier 15% van haar exploitatiekosten voor O&O heeft gedragen. Bron: Novalia



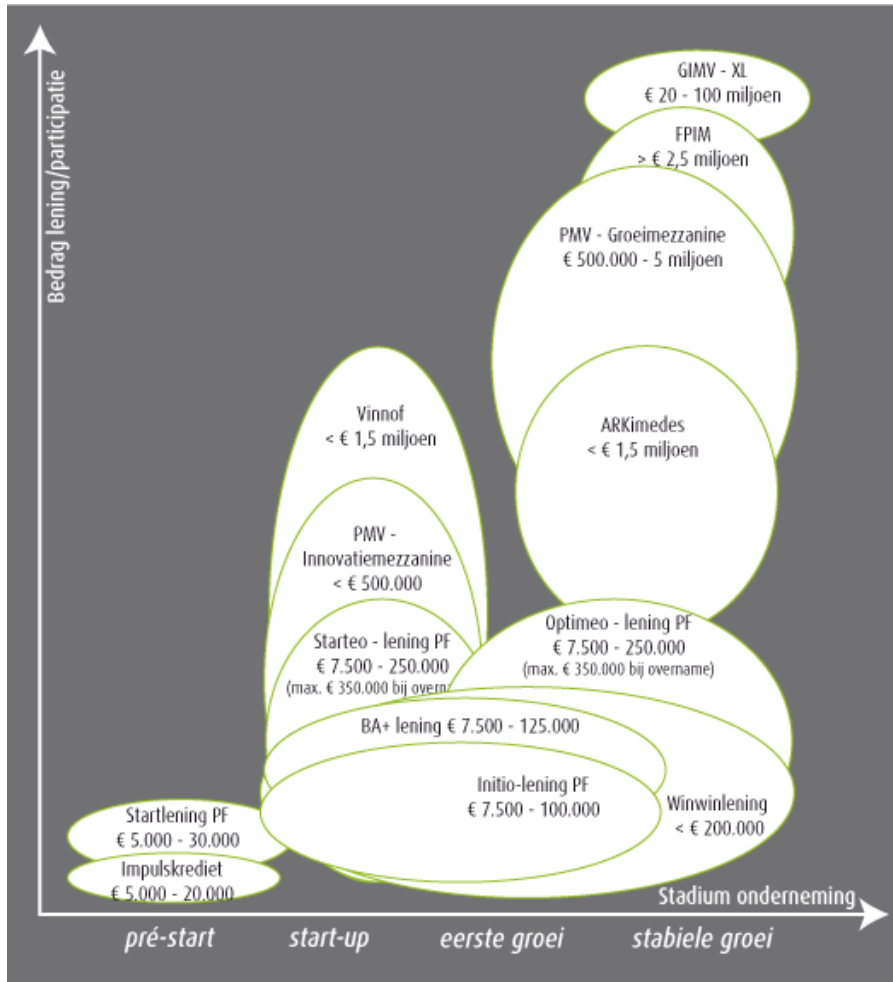
Bron: Novalia

Kenmerken		PMV - VLAAMS INNOVATIEFONDS (VINNOF) – Vlaams Gewest
Doelstelling(en)		
Thematische doelstelling	Ondersteuning van Vlaamse innovatieve kmo's in de opstart- of eerste groeifase (met name in de sector life sciences/gezondheidszorg, ICT, industriële en groene technologieën)	
Type tegemoetkoming	Deelnemingen in innovatieve kmo's	
Instrument	Aandelenkapitaal, eventueel in combinatie met converteerbare obligaties of een achtergestelde lening met warrants	
	Opgericht in 2005, maar volledig vernieuwd in 2008	
Doelgroep		
Sector	life sciences/gezondheidszorg, ITC, industriële en groene technologieën	
Omvang	Kmo's: < 6 jaar < 50 werknemers < € 10 miljoen omzet / balanstotaal	
Andere kenmerken	Innovatief	
Parameters van het instrument		
Bedragen	Grootte van het fonds: €50 miljoen Min. €200.000, max. €1,5 miljoen. Typisch/gemiddeld initieel bedrag: tussen €400.000 - €500.000 Sinds het ontstaan van VINNOF heeft het fonds een totaal van 31,6 miljoen euro geïnvesteerd in 49 ondernemingen In 2012, 2013, 2014 ontvingen 29 ondernemingen steun voor een totaal van ongeveer € 13 miljoen. Het aantal aanvragen bedroeg 417 (slaagpercentage van 5 % - 7%)	
Rendement	De doelstelling inzake rendement bestaat meestal in een kapitaalwinst op de aandelen op de middellange/ lange termijn	
Duur	Voornameijk tijdens de initiële groeifases, maar de investeringshorizon bedraagt toch 8 jaar en meer. De eerste 'exits' vonden in 2014 plaats en	



	de eerste rendementen werden dus gerealiseerd
Cofinanciering	Elke investering door VINNOF moet gepaard gaan met een investering door een privépartij die ten minste 25% van de VINNOF-investering bedraagt. Het VINNOF kan een maximale bijdrage van 80% leveren aan de totale financiering
Begeleiding	Naast de bijdrage op het vlak van financiële expertise, denkt PMV op een strategisch niveau mee met de ondernemers. Het team kan rekenen op een netwerk van experts en andere risicokapitaalondernemingen.
Waarborgen	Geen waarborg
Partners	
	Vlaams Gewest, Participatie Maatschappij Vlaanderen
Selectie/goedkeuring	
Criteria	De beoordeling gebeurt op basis van een business plan, door een comité van externe experts en interne experts van de PMV die de economische soliditeit, het innovatieve karakter, het financiële realisme, enz. evalueren
Proces	Beheerd door de PMV; dossiers kunnen op elk moment worden ingediend
Evaluatie	
	<p>Het programma werd in januari 2011 geëvalueerd. De belangrijkste conclusies waren:</p> <ul style="list-style-type: none">• Twee jaar na ontvangst van de investeringen heeft 56% van de VINNOF-ondernemingen gemiddeld twee octrooiaanvragen ingediend.• In een tijdspanne van twee jaar is het tewerkstellingsniveau in de door het VINNOF gefinancierde ondernemingen gestegen van een gemiddelde van twee werknemers naar een gemiddeld van acht werknemers.• Toename van het aantal werknemers en overgang van een relatief beperkte meerwaarde in het begin en negatieve cashflows. Toch realiseren de meeste ondernemingen binnen de twee jaar een positieve cashflow en slagen ze erin om hun verliezen aanzienlijk terug te dringen.• In 2015 liet het VINNOF voor de totale balans van zijn winsten en verliezen een positief bedrag van €7 miljoen optekenen en bedroeg de verhouding van de totale waarde van de portefeuille tot de historische investeringswaarde 1,18x

Vlaamse financiering



6.3 Benchmark Energetische Renovatie

Financieel instrument	Financiering door derden - Energetische renovatie van overheidsgebouwen van de Belgische federale staat door Fedesco - België
Doelstelling(en)	
Doelstelling	Bijdragen tot een verlaging van het energieverbruik van de Belgische staat met als doel een vermindering van de CO2-uitstoot met 22% vanaf 2014 door middel van een renovatie van het pandenbestand van de staat
Type tegemoetkoming	Prefinanciering van de werken, delegering van het projectbeheer voor de uitvoering van Energieprestatiecontracten met technische operatoren (Dalkia, Siemens, enz.), technische audit.
Kenmerken	Fedesco is een publiekrechtelijke naamloze vennootschap De energieprestatiecontracten omvatten gewaarborgde energiebesparingen na een investering (gewoonlijk 30 à 40%) met een bonus-malussysteem en onderhoud en exploitatie met volledige waarborg (onderdelen en arbeidsloon). Zo wordt het resultaatrisico overgedragen op de technische operator.
Begunstigden	
Sector	Elk gebouw van de federale staat (ministerie, gerechtsgebouw...)



Omvang	De eerste contracten (nuttig om het model te laten warmlopen) werden opgesteld voor een gebouw. Ideaal wordt uitgegaan van een minimaal energieverbruik van 2Mo€ per jaar en per gebouw. Bij lagere bedragen zijn de kosten voor de tenuitvoerlegging (technische inventarissen, enz.) te hoog.
Andere kenmerken	<ul style="list-style-type: none"> - Renovatie conform gemiddelde normen zonder onderbreking van gebruik van het gebouw (30 tot 40% energiebesparing). Als deze normen niet worden gehaald, volstaan de besparingen niet om de investering terug te betalen. - De sector van de overheidsgebouwen wordt als "gemakkelijk" beschouwd omdat er zelden meer dan 2-3 eigenaars per gebouw zijn, vaak slechts maar 1, en grote volumes verwarmde oppervlakken. - De gebruikservaring leert dat de gerealiseerde energiebesparing de investering dekt maar nooit het volledig onderhouds- en exploitatiecontract (dat wordt gefinancierd via de jaarlijkse werkingskosten van de eigenaars en/of bewoners van het gebouw)
Parameters van het instrument	
Bedrag	<ul style="list-style-type: none"> - Investeringscapaciteit van 6,5Mo€ voor toegelaten schuldenlast van 100Mo€. De NV wordt niet gedeconsolideerd en weegt dus rechtstreeks op de staatsschuld. - In feite werden de tot nu toe gerealiseerde investeringen steeds geprefinancierd tot de definitieve oplevering van de werken en vervolgens rechtstreeks terugbetaald door de klant (de Regie der Gebouwen).
Rente	/
Duur	De Energieprestatiecontracten worden afgesloten voor een looptijd van 10 of 15 jaar.
Cofinanciering	<ul style="list-style-type: none"> - Het plan is om het kapitaal open te stellen voor privépartners (banken) maar dat gebeurt op dit moment nog niet. Het model van het energieprestatiecontract moet in een eerste fase nog warmlopen. - Aangezien de eindklant de Staat is, is de kans op wanbetalingen klein en het risico op niet-terugbetaling dus nagenoeg onbestaande. Er moet ook aandacht worden besteed aan de keuze van de technische operator; meer in het bijzonder moet worden nagegaan of diens financiële capaciteit volstaat om zijn verplichtingen gedurende een lange termijn met volledige waarborg na te komen. De combinatie van deze twee factoren moet de investeerders (in het geval van een fonds) kunnen geruistellen of moet het mogelijk maken om heel lage rentevoeten te verkrijgen.
Partners	
Mede-investeerders	/
Grondregie	Belangrijkste klant, bezit de eigendom van alle gebouwen van de Belgische Staat (tegenhanger van France Domaine)
Evaluatie	
Aandachtspunten	<ul style="list-style-type: none"> - alvorens een financieel model uit te werken, moet een doeltreffend operationeel model worden uitgewerkt (hier het energieprestatiecontract) en moet men een nauwkeurig beeld hebben van het project dat men wil steunen (omvang, volume, norm, totale waarborg, enz.). In het geval van de ESCO gaat het over 1400 gebouwen en een jaarlijkse energie- en waterfactuur van 75Mo€. - moeilijkheden om operatoren te vinden (voor onderhoud en exploitatie) die zich voor meer dan 10-15 jaar willen engageren omdat er niet voldoende afstand genomen kan worden om de energiebesparingen te garanderen. Daarvoor is de markt niet matuur genoeg.

Bronnen:

Gesprek met M. Madam – directeur van Fedesco



Parlementaire debatten – Kamer, 5^e zitting van de 53^e legislatuur -
<http://www.lachambre.be/FLWB/PDF/53/3096/53K3096025.pdf>
Website - www.fedesco.be



7/ Financiële simulatie

7.1 Inschakelings-, sociale en coöperatieve economie

Brusoc telt momenteel 3 producten voor 325 ondernemingen die via het vorige programma werden ondersteund:

	Verbintenissen	Max. bedrag per dossier	Gemiddeld bedrag per dossier	Opgetekende verliezen
Startersfonds	7M€	95.000€	35.000€	19 %
Tresauriekrediet	69k€	69.000€	7.500€	11%
Microkrediet	1,3M€	25.000€	14.000€	28%

De duur van de tussenkomsten varieert tussen 1 en 5 jaar, met een gemiddelde van 3 jaar.

7.1.1 Budgettaire evaluatie – Gegevens en hypothesen

We simuleren hier een "gemiddeld" kredietaanbod voor de Brusoc-activiteiten Microkrediet en Startersfonds; de hypothesen van Brusoc zijn de meest nauwkeurige om de sector te benaderen.

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

7.1.2 Benodigde bedragen en resultaten



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 €
Résultats/Indicateurs	
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 €

Uitgaande van de hier gehanteerde hypothesen zou een bedrag van 8,3M€ nodig zijn om het instrument te financieren. We wijzen erop dat deze hypothesen, naar evenredigheid met de bevolking, uitgaan van een steun aan ondernemingen via het EFRO in het hele Gewest en niet langer alleen in de PIZ. Het aantal projecten uit de sociale en coöperatieve economie is hierin niet opgenomen wat bijgevolg resulteert in een bedrag dat waarschijnlijk aan de lage kant ligt.

7.2 Technologieoverdracht en zaakkapitaal

7.2.1 Gegevens en hypothesen

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 Benodigde bedragen en resultaten

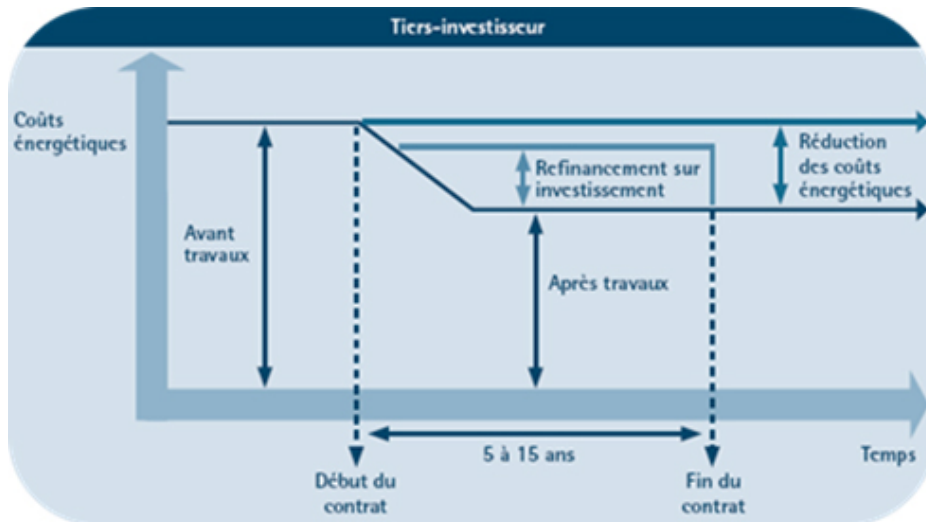
Nombre moyen de projets par an	10
(*) Montant moyen du crédit par projet	80.000 €
(=) Montant total du financement annuel nécessaire	800.000 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	0 €
(=) Montant budget annuel	800.000 €
(*) Nombre d'années d'engagement (FEDER 2013-2020)	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 €
Résultats/Indicateurs	
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 €

Uitgaande van de hier gehanteerde hypothesen zou een bedrag van 4M€ nodig zijn om een dergelijk instrument te activeren.

7.3 Energetische renovatie

Op 1 januari 2015 telde het Gewest 162.242 residentiële gebouwen waaronder 33.671 flatgebouwen (gemiddeld 9 woningen/gebouw) en 32.027 niet-residentiële gebouwen. Het Gewest telt 39.492 sociale woningen waarvan het overgrote deel meer dan tien jaar oud is en deel uitmaakt van woongebouwen (Bron: statbel en BISA).

Het is moeilijk om te becijferen hoeveel precies nodig is om de door het OP beoogde energetische renovatie (openbaar pandenbestand en gebouwen waarin ondernemingen gevestigd zijn) te garanderen. Daarvoor moeten namelijk een aantal technische kwesties in aanmerking worden genomen (gewenst EPB-niveau, kadaster van de betrokken gebouwen, audit van de bebouwing, grote verschillen in de werkzaamheden en het bestand). Het gaat hier niet om een model zoals dat in het BHG al werd gehanteerd voor de zonnepanelen en waarmee de financiële levensvatbaarheid van de operaties kan worden gegarandeerd, omdat die los staan van het gebruik dat wordt gemaakt van de gebouwen en van hun reële verbruik.



Bron: Sophia Group

De Franse ervaring wijst uit dat een gemiddeld bedrag van 30.000 € per woning in grote collectieve gebouwen nodig is om het energieverbruik met 40% terug te dringen (Bron: SEM Energies Posit'if). We hebben geen vergelijkbaar ijkpunt kunnen vinden voor de Brusselse situatie en gebruiken dus de Franse cijfers. Met het bedrag van 11,27M€ dat het Gewest uittrekt voor de financiële instrumenten zouden dus 376 woningen kunnen worden gerenoveerd, ofwel 0,01% van het openbare bestand. Er zou om en bij de 600M€ nodig zijn om volgens de gehanteerde hypothesen 50% van de openbare woningen te renoveren.

Bovendien bestaat er, voor zover wij weten, geen studie die een verband vaststelt tussen een verlaging van het verbruik en een verlaging van de energiefactuur van de gezinnen. Zonder een dergelijke link is het onmogelijk om de opportuniteiten van de derde investeerder in het geval van de woningen te valideren.

Wat betreft het openbare pandenbestand is de FEDESCO-ervaring erg waardevol en worden de opportuniteiten van het model gevalideerd met een fonds van 6,5M€ dat een leencapaciteit van 100M€ biedt voor zover er een doeltreffend operationeel model wordt uitgewerkt (in het geval van de ESCO: het door de partnerondernemingen gevalideerde energieprestatiecontract) en een doel wordt gedefinieerd (volume, omvang, enz.). Ideaal wordt uitgegaan van een minimaal energieverbruik van 2Mo€ per jaar en per gebouw. Bij lagere bedragen zijn de kosten voor de tenuitvoerlegging (technische inventarissen, enz.) te hoog.



8/ Investeringsstrategie

In het volgende hoofdstuk worden twee geselecteerde instrumenten uitgewerkt:

- ▶ Een lening- of kapitaaldeelnameinstrument voor de financiering van innovatieve ondernemingen in early stage.
- ▶ Een instrument voor de financiering van ondernemingen uit de sociale, inschakelings- of coöperatieve economie.

Deze keuze werd gevalideerd in de RvB en is gestoeld op meerdere vaststellingen:

- ▶ Een noodzakelijke financiële arbitrage ten gunste van het ondernemerschap
 - ◆ De ramingen uit het vorige hoofdstuk tonen dat er voor de sociale, inschakelings- en coöperatieve economie een financieringsbehoefte van 8,3M€ nodig is; 4M€ voor de early stage financiering en mogelijk exponentiële bedragen voor de renovatie van het openbare pandenbestand. Gezien de bedragen die beschikbaar zijn voor de financiële instrumenten (11,269M€), moet er dus een arbitrage worden georganiseerd.
 - ◆ De tenuitvoerlegging van een instrument dat werkt via derde investeerders is veelbelovend en zou een antwoord kunnen bieden op een aanzienlijke uitdaging voor het Gewest. Daarbij zou ter ondersteuning gebruik kunnen worden gemaakt van de bestaande audit-instrumenten (onder andere de energiefacilitatoren). Gezien het beoogde doel, namelijk "openbaar bestand en ondernemingen", lijkt het beschikbare bedrag van 11M€ echter onvoldoende. Bovendien zouden er aanvullende studies moeten worden uitgevoerd om een haalbaar operationeel en juridisch model te valideren en om enkele testoperaties uit te voeren. Deze timing is moeilijk te verzoenen met de verwachte verbintenissen.
 - ◆ Daarnaast biedt het investeringsplan van de EU, het zogenaamde Plan Juncker (http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan_fr) een piste om middelen voor energetische renovatie in te zetten. Frankrijk ondertekende in mei 2016 een overeenkomst voor de energetische renovatie van residentiële gebouwen (http://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/201605_factsheet_energy_building_france-en.pdf).
 - ◆ Zo wordt voorgesteld om de piste van de energetische renovatie te verlaten en het geheel van de beschikbare bedragen voor te behouden voor steun aan ondernemingen.
- ▶ De meest geschikte instrumenten:
 - ◆ Er werden 4 instrumenten voor steun aan ondernemingen voorgesteld, waarvan er twee minder pertinent lijken in de Brusselse context en in het licht van de beoogde doelstellingen:
 - Een waarborginstrument: de analyses hebben uitgewezen dat de toegang tot financiering sterk wordt bemoeilijkt door de hoge waarborgen die door de banken worden geëist. Een waarborginstrument is met andere woorden een nuttig instrument. Het BHG beschikt momenteel echter al over een dergelijk fonds. Alvorens dit instrument op te geven of er een nieuw te creëren, moet de werking van het bestaande instrument worden verbeterd (vereenvoudiging van de dialoog tussen de banken en het gewest, optimalisatie van de antwoordtijden, vereenvoudiging van de producten ...).
 - Een voordelig leninginstrument voor jonge innovatieve ondernemingen: de analyses hebben aangetoond dat er in de financiering van innovatieve ondernemingen een duidelijke kloof bestaat tussen de periode van het onderzoek en die van de effectieve commercialisering van het product of proces op de markt. Uit de gevoerde gesprekken en de conclusies van de benchmarks kon ook worden afgeleid dat in een dergelijk vroeg stadium, d.w.z. voor elke vorm van commercialisering, een lening niet het meest geschikte instrument is (geen inkomsten dus moeilijke terugbetaling, beperkt hefboomeffect op aanvullende financieringen in verhouding tot de deelneming, enz.).
- ▶ Wat met de off the shelf instrumenten in dit geval:

De voorziene of bestaande "off the shelf" financiële instrumenten zijn de volgende:

 - ◆ Een renovatielening gebaseerd op een model van risicodeling (Bijlage IV van 2014/964/EU)
 - ◆ Een kmo-lening op basis van een portfolio met risicodeling (Bijlage II van 2014/964/EU)
 - ◆ Een waarborgfonds voor kmo's (Bijlage III van 2014/964/EU).
 - ◆ Een participatiefonds voor kmo's en start-ups, gebaseerd op een model van co-investering (Bijlage V van 2014/964/EU).
 - ◆ Een fonds voor stedelijke ontwikkeling gebaseerd op het Jessica-model (Bijlage VI van 2014/964/EU).



Het enige instrument dat geschikt zou kunnen zijn, uitgaande van de gevolgde keuze van een instrument, is het participatiefonds voor kmo's en start-ups. We willen erop wijzen dat de Fi-Compas aankondiging met betrekking tot dit instrument dateert van 12 juli 2016. De mogelijkheid om via dit instrument een participatiefonds te implementeren werd niet verder onderzocht.



9/ Definitie van de instrumenten

9.1 Lening of kapitaaldeelname, innovatieve ondernemingen in early stage

- ▶ Doelgroep: jonge innovatieve ondernemingen die gevestigd zijn in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.
 - ◆ Jonge onderneming:
 - minder dan vijf jaar oud. Dit mag lang lijken, maar op die manier kunnen ondernemingen worden bereikt die lange ontwikkelingstijden voor hun producten of processen kennen, wat met name het geval is in verschillende innovatieve domeinen.
 - Kmo's die los staan van grote groepen. Door op kmo's te focussen, kunnen de beschikbare bedragen worden aangewend voor bedrijven die geen steun kunnen krijgen van moederbedrijven.
 - BVBA, NV, CVBA

- ◆ Activiteitsdomein:

Het financiële instrument zal het mogelijk maken de activiteit van ondernemingen in een of meerdere van volgende sectoren te ondersteunen:

- Grondstoffen en afvalstoffen
- Duurzame voeding
- Duurzame bouw en hernieuwbare energie
- Gezondheidszorg en dienstverlening aan personen
- Media, creatieve sectoren, toerisme of horeca in verband met hun evolutie naar digitalisering of naar duurzaamheid.

Het instrument kan ook bijdragen om de ondernemingsactiviteit te ontwikkelen in de ICT-sector (informatie- en communicatietechnologieën) in zoverre die ontwikkeling zelf bijdraagt tot het ondersteunen van de groei van een of meerdere van de hierboven vermelde sectoren.

Deze concentratie is het resultaat van de kruising van de niches voor intelligente specialisatie van het GIP met de filières van het OP EFRO, en het instrument zal dus enkel ondernemingen kunnen financieren die tegelijk onder de intelligente specialisatie en onder de prioriteiten van het OP vallen.

- ◆ Innovatieve onderneming:

De OSLO-handleiding van de OESO⁷ beschrijft 4 specifieke types innovatie:

- Innovatie op productvlak. De introductie van een nieuw product of een nieuwe dienst. Deze definitie omvat substantiële verbeteringen van de technische specificaties, de bestanddelen en materialen, de ingebouwde software, het gebruiksgemak of andere functionele kenmerken
- Innovatie op procesvlak. De implementatie van een nieuwe of substantieel verbeterde productie- of distributiemethode. Dit concept impliceert significante aanpassingen op technisch, hardware- en/of softwarevlak.
- Innovatie op verkoopvlak. De implementatie van een nieuwe verkoopmethode met substantiële aanpassingen in het concept, de verpakking, de plaatsing, de promotie of de prijszetting van het product.
- Innovatie op organisatievlak. De implementatie van een nieuwe organisatiemethode voor de dagelijkse praktijk, de organisatie van de werkplek of de externe relaties van de onderneming.

De beoogde ondernemingen moeten een van de bovengenoemde types innovatie uitdragen. Er wordt dus niet enkel gefocust op technologische, wetenschappelijke of industriële innovatie.

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



- ▶ Kenmerken van het financiële instrument
 - ◆ Type tussenkomst: financiering in quasi-kapitaal van de opstartfase van jonge innovatieve ondernemingen via een kapitaaldeelname of converteerbare lening met vrijstelling
 - ◆ Thematische doelstelling: de opstart van deze onderneming en hun toegang tot andere financieringen vereenvoudigen: de steun die ze via dit publieke instrument krijgen, werkt als katalysator bij andere investeerders.
 - ◆ Beschrijving van het instrument: er zijn meerdere scenario's mogelijk:
 - Fondsenwerving aan de gang: deelneming in het kapitaal
 - Geen fondsenwerving aan de gang: lening, bij voorkeur converteerbaar, gekoppeld aan een terugstortingsvrije periode. De conversie- en terugbetalingsmodaliteiten worden afgestemd op het financiële plan en de beoogde timing voor toekomstige middelenwervingen (cf. hieronder). Wanneer er binnen de 24 maanden geen enkele fondsenwerving plaatsvindt, wordt een conversie mogelijk volgens de modaliteiten die op het moment van de tussenkomst werden vastgelegd. Als de conversie niet wordt gerealiseerd wordt de lening op de klassieke wijze maandelijks terugbetaald over een periode die afhangt van het financiële plan.

- ▶ Parameters van het instrument
 - ◆ Bedrag: maximum 250.000€ (gezien de logica van het gewenste hefboomeffect voor andere financieringen en rekening houdend met de beschikbare middelen gaat het om kleinere kapitaaldeelnames). Dit bedrag komt overeen met een VTE voor 2 jaar, nodig om het product- of dienstenaanbod te finaliseren en de eerste klanten en bijkomende investeerders te vinden.
 - ◆ Rentevoet: variabel, ten minste gelijk aan de Euribor-rente en ten hoogste 6%. Ter vergelijking: in het kader van de "family and friend"-financieringen wordt een rente van 4% gehanteerd maar liggen de geleende bedragen aanzienlijk lager. Ook op de privémarkt kunnen rentevoeten van 4% worden verkregen, maar in een later en minder risicovol stadium dan de hier beoogde early stage.
 - ◆ Duur: het lijkt hier aan te raden om de mogelijkheden niet in te perken zodat het instrument steeds kan worden afgestemd op de specifieke ontwikkelingsbehoeften van elke onderneming, echter zonder daarbij de recupereerbaarheid van de fondsen, die pleit voor een zo kort mogelijke investeringsduur, uit het oog te verliezen. Daarom wordt een vrijstellingsperiode van 2 jaar voorgesteld voorafgaand aan de conversie of terugbetaling van de lening. De terugbetaling gebeurt op maximum 10 jaar, de duur van de deelneming mag niet langer zijn dan 10 jaar. Los van deze maximale termijnen zal worden gestreefd naar een terugbetalings- of uitstaptermijn tussen 3 en 6 jaar.
 - ◆ Begeleiding: bij een deelneming of een conversie wordt als voorwaarde een deelneming in de raad van bestuur gesteld. Tijdens de looptijd van de lening kan ook een observerende en/of adviserende rol worden voorzien. Dit is een ongebruikelijke modaliteit maar ze lijkt ons interessant gezien de hoge risicograad van de investeringen en het jonge en innovatieve karakter van de doelgroep die niet noodzakelijk ervaring heeft met de financiële en ondernemingswereld.
 - ◆ Partnership: Innoviris zou een partner kunnen zijn, zowel voor het doorverwijzen van zijn veelbelovende projecten naar het instrument, als voor het selecteren van de kandidaat-ondernemingen.
 - ◆ Selectie/Goedkeuring: binnen een sterk partnership met Innoviris zou het selectieproces van de ondernemingen kunnen gebeuren in de vorm van een projectoproep, zoals dat gebeurt voor de bestaande instrumenten van de Brusselse instelling. Op meer klassieke wijze zullen de dossiers van de kandidaten voorgelegd worden aan een investeringscomité, dat een lid van Innoviris omvat, minstens één vertegenwoordiger van het Gewest (Brussel Economie en Werkgelegenheid - GIMB - cel EFRO) en eventueel andere instellingen die door het Gewest worden aangewezen.

- ▶ Coherentie en complementariteit met het bestaande aanbod

Op dit moment bestaat er bij de publieke instrumenten een kloof tussen de steun (subsidie en terugbetaalbaar voorschot) van Innoviris⁸ en Brustart van de GIMB die werkt met deelnemingen of financiële leningen aan ondernemingen, al dan niet innovatief, in de commercialiseringsfase (verkoop al opgestart).

⁸ Innoviris biedt ondernemingen meerdere instrumenten aan: Launch (oprichting van spin-offs), Connect (steun bij het opzetten van Europese OOI-projecten), Upgrade (verbetering van de organisatorische werking via ICT), Explore (ontwikkeling van wetenschappelijke vaardigheden voor het op punt stellen van producten, processen of diensten), Rise (projectoproep innovatieve ondernemingen), enz. De subsidie is bestemd voor de financiering van een kleiner of groter deel (afhankelijk van het soort project en de grootte van de onderneming) van de kosten voor O&O.



Bij de privé-investeerders zijn de Business Angels actief in het beoogde segment, zij het met beperkte investeringsbedragen (+/- 50k€). De "venture capitals" zijn minder actief in de betrokken ontwikkelingsfasen. Zij hebben eerder de neiging om te zien of de cliënt kan overleven, alvorens te investeren.

Het voorgestelde instrument zal met andere woorden:

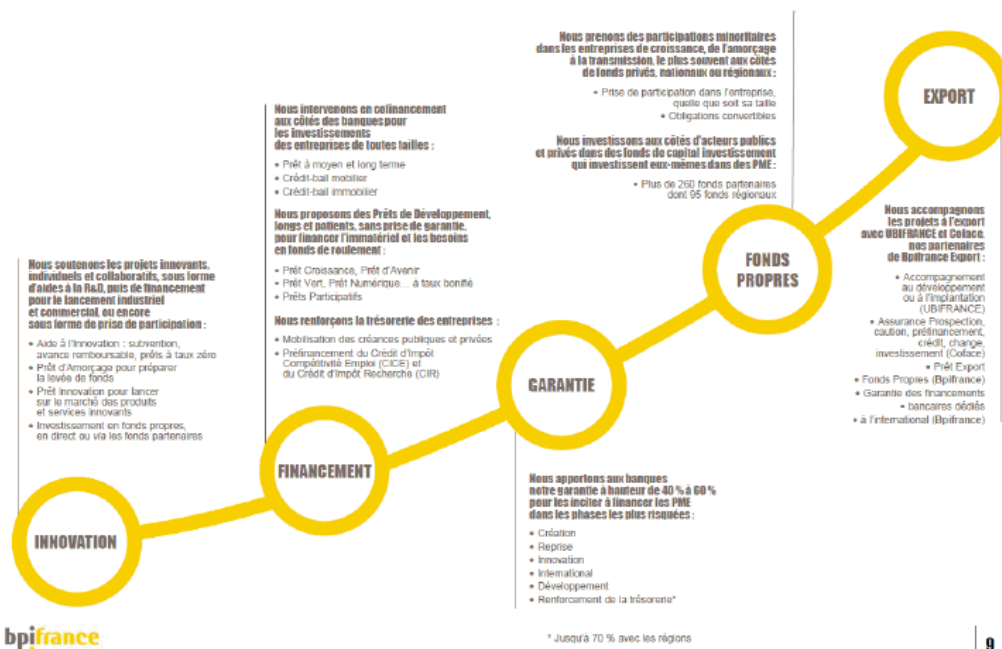
- ◆ het bestaande publieke aanbod aanvullen aangezien dit niet alle activiteiten in de precommercialiserings- en commercialiseringsfase van innovatieve ondernemingen beslaat
- ◆ het privé-aanbod, dat onvoldoende is, versterken
- ◆ bijdragen aan de stappen die het Gewest neemt om de technologieoverdracht en ontwikkeling van innovatief ondernemerschap, die allebei ook zijn opgenomen in het EFRO-programma, te versterken.

Hieronder vindt u het schema voor de financiering van ondernemingen dat in Frankrijk werd ontwikkeld door het PBI en waarin ook het aanbod aan instrumenten is opgenomen. Zo ziet u dat in de innovatiefase niet enkel steunmaatregelen en terugbetaalbare voorschotten zijn opgenomen, maar ook startersleningen, innovatieleningen en deelnemingen. In de financieringsfase is er een reeks co-financieringsinstrumenten (fondsenwerving).

Momenteel staat Innoviris in voor het luik steun en voorschotten, en maakt Brustart zijn opwachting op het einde van de innovatiefase en in de financieringsfase terwijl de commercialisering van start gaat en in het algemeen in de tweede investeringsronde en via leningen.

Het beoogde instrument moet in hoofdzaak werken via kapitaaldeelnemingen, voor of tijdens de eerste fondsenwerving, tegelijk met de privéverstrekkers van risicokapitaal.

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



► Toegewezen middelen en verwachte resultaten

- ◆ Toegewezen middelen: het beschikbare bedrag voor financiële instrumenten voor de programmatie 2014-2020 bedraagt 11,3M€, alle beheerskosten inbegrepen. Uitgaande van een gemiddeld investeringsbedrag van 200k€/onderneming en een werkingskost van 200.000€/jaar kunnen met een budget van 11M€ gedurende 6 jaar 10 projecten per jaar worden gefinancierd, of 60 projecten in totaal.



Aangezien het instrument betrekking heeft op een problematiek die op dit moment nog niet gekend is, is het moeilijk te zeggen hoeveel projecten er per jaar zullen binnenkomen. In het financiële ontwerp zijn we uitgegaan van 10 projecten per jaar, op basis van de resultaten van Novalia in het Waalse Gewest, evenredig aangepast aan de bevolking. We willen nog opmerken dat Innoviris in 2014 64 projecten van ondernemingen heeft gesteund. Het voorliggende instrument zou dus 1 Innoviris-project op 6 kunnen financieren.

Dit gezegd zijnde zal het in het huidige geval, waarin de beschikbare bedragen voor de financiële instrumenten niet volstaan om alle behoeften te dekken (cf. financiële raming), eerder de omvang van het fonds, bepaald door de gekozen investeringsstrategie, zijn die zal bepalen hoeveel projecten er gesteund kunnen worden. Toch moeten we ons vragen stellen bij de leefbaarheid van een klein fonds, rekening houdend met de werkingskosten. Het zou interessant kunnen zijn om bij de openbare aanbesteding voor de operatoren een bijdrage van de operatoren aan het opgerichte fonds te vragen.

- ◆ Werkingskosten: Conform artikel 42 van Verordening EU 1303/2013 en artikel 13 van gedelegeerde verordening 480/2014 worden de beheerskosten bepaald in functie van een op prestaties gebaseerde berekening. De plafonds voor de vaste vergoeding en de prestatiegebonden vergoeding voor dit instrument zijn te vinden in de rij "Equity" van volgende tabel⁹:

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%

- ▶ Bijdrage aan de doelstellingen van het OP:
 - ◆ SD 1.2: De innovatie verhogen in de kmo's: het instrument zal de start-up van innovatieve ondernemingen mogelijk maken en zo de innovatie in het weefsel van de Brusselse kmo's verhogen.
 - ◆ SD 2.1: Nieuwe activiteiten creëren die tot tewerkstelling leiden, met inbegrip van de sociale economie: het instrument stimuleert de oprichting van nieuwe ondernemingen in de prioritaire sectoren die gedeeltelijk worden beoordeeld op de perspectieven die ze bieden op het vlak van tewerkstelling.
 - ◆ SD 2.2: De ontwikkeling van de kmo's verbeteren, met inbegrip van de projecten van sociale economie: het instrument ondersteunt de oprichting van de innovatieve ondernemingen door ze toegang te bieden tot een eerste financiering.
- ▶ Hefboomeffect:
 - ◆ Een eerste directe hefboomeffect zou kunnen worden verwacht via de openbare aanbesteding voor toekenning van het beheer van het fonds, door van de beheerder een bijdrage aan het fonds te vragen. Tegenover elke EFRO € zou 0,1€ of meer van de operator kunnen worden gesteld.
 - ◆ Het hefboomeffect op de andere opgehaalde financieringen wordt geschat op 5: x2 voor de ophaling van gelijktijdige fondsen en x3 voor de bankfinanciering bij kapitaalverhoging (informatie GIMB).
- ▶ Rendement en mogelijkheid tot herinvestering:

⁹ Guidance for Member States on Article 42(1)(d) CPR – Eligible management costs and fees, EGESIF_15-0021-01, 26/11/2015



- ◆ Er wordt uitgegaan van een gemiddelde bruto IRR van 6,1%.¹⁰ Rekening houdend met de beheerskosten zou het met een dergelijk rendement mogelijk zijn om na een eerste cyclus 12,6ME te herinvesteren in jonge innovatieve ondernemingen in het BHG.
- ▶ Opgvolgingsindicatoren:
 - ◆ Specifieke rapportering:
 - Aantal behouden en gecreëerde banen op 6 jaar
 - Gemiddeld geïnvesteerde bedragen
 - Vorm van de investering (kapitaaldeelname of lening)
 - Gestaaftde werkingskosten
 - IRR op 6 jaar
 - Per jaar geïnvesteerde bedragen
 - Opgehaalde fondsen op 5 jaar
 - Kwalificatie van het type ondersteunde innovatie
 - ◆ Bijdrage aan de verwezenlijkingsindicatoren van het OP
 - Productieve investering: aantal ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)
 - Productieve investering: toename van de werkgelegenheid in de ondersteunde bedrijven
 - Onderzoek en innovatie: aantal nieuwe onderzoekers in de ondersteunde eenheden (prestatiekader)
 - Onderzoek en innovatie: aantal ondernemingen dat met onderzoekinstellingen samenwerkt
 - Onderzoek en innovatie: aantal ondernemingen dat steun krijgt om producten te introduceren die nieuw zijn voor de markt
 - Productieve investering: aantal personen dat actief heeft deelgenomen aan sensibiliserings- en coachingsacties die verband houden met het ondernemerschap in het BHG
- ▶ Meerwaarde van het instrument
 - ◆ Op kwalitatief vlak biedt het instrument een meerwaarde op verschillende vlakken:
 - het vult een financieringsbehoefte in waarvoor momenteel nog geen antwoord bestaat
 - het maakt het mogelijk om een hefboomeffect te creëren op het niveau van bijkomende financieringen, zowel privé als publiek
 - het spitst zich toe op en versterkt op die manier de prioritaire sectoren (in vergelijking met andere instrumenten die geen sectorale afbakening kennen)
 - ◆ Op kwalitatief vlak:
 - het instrument maakt jaarlijks de lancering van 10 projecten van ondernemingen mogelijk.
 - het instrument maakt het mogelijk om banen te creëren. Een recente studie (Planbureau, juni 2016 – Young firms and industry Dynamics in Belgium) wijst uit dat de nettobanengroei in België in hoofdzaak de verdienste is van jonge ondernemingen maar erg varieert van een bedrijf tot een ander en naargelang de sector. Volgens de GIMB gaan de beoogde ondernemingen gemiddeld van 1 naar 3 banen tijdens de eerste twee boekjaren. Het instrument kan dus op korte termijn een twintigtal banen creëren per financieringscyclus.
- ▶ Geïdentificeerde succesfactoren en hinderpalen
 - ◆ Organisatie van de financiering via projectoproepen: vooral wanneer het fonds beperkt is, maakt een dergelijke aanpak het mogelijk om de analyseactiviteiten in te perken en een doeltreffende communicatie op touw te zetten.
 - ◆ Leesbaarheid en flexibiliteit: voor elk project een voorstel tot participatie op maat. Dit betekent dat de algemene voorwaarden helder en verstaanbaar moeten zijn, maar dat de precieze details van de deelnemingen en de uitstapvoorwaarden aanpasbaar moeten blijven (in functie van het risico dat het project inhoudt, de verwachte evolutie ervan, enz.).
 - ◆ Duurzaamheid en omvang van het fonds: de tenuitvoerlegging van een bijkomend instrument is pertinent als dit instrument effectief beantwoordt aan nog niet ingevulde financieringsbehoeften maar ook als het over voldoende middelen beschikt om een reële impact te hebben en als het werkt op middellange termijn.
 - ◆ Begeleiding: in de logica van de projectoproepen bieden heel wat fondsen netwerkevents en opleidingen voor jonge ondernemers aan.
 - ◆ Van bij het begin de uitstapvoorwaarden vastleggen: dit criterium is van belang om het doorlopende karakter van het fonds mogelijk te maken. Zonder dergelijke voorwaarden is de uitstap vaak moeilijk omdat er niet actief naar een alternatieve financiering wordt gezocht.

¹⁰ Op basis van de doelgroep en het early stage karakter van de investering wordt uitgegaan van de volgende hypothesen inzake rentabiliteit (bron: ervaring GIMB):

- 1 investering op 5 resulteert in een opwaardering x3 binnen de 6 jaar (IRR van 20%)
- 2 investeringen op 5 resulteren in een opwaardering x1,5 binnen de 6 jaar (IRR van 7%)
- 1 niet-geconverteerde lening (6% per jaar gedurende 4 jaar)
- 1 mislukking (totaal verlies).



9.2 Voordelige lening voor ondernemingen uit de inschakelings-, sociale of coöperatieve economie

Dit instrument wil in de eerste plaats de regionale actie behouden die al twee programmaperiodes loopt met het Brusoc-instrument door de tenuitvoerlegging te steunen van een instrument van het Brusoc-type met een werking die het volledige grondgebied van het gewest bestrijkt en zich eveneens zou richten tot ondernemingen uit de sociale economie en coöperaties.

- ▶ Doelgroep: personen of ondernemingen die actief zijn in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en wiens zakelijke project betrekking heeft op de inschakelingseconomie (microkrediet), sociale of coöperatieve economie (voordelige lening).
- ▶ Kenmerken van het financiële instrument
 - ◆ Type tussenkomst: leningen zonder waarborg aan een voordelige rentevoet
 - ◆ Thematische doelstelling:
 - Microkrediet: zelftewerking stimuleren, de professionele inschakelingscapaciteit verbeteren en een inclusief financieel product creëren, de wijken van de ontwikkelingszone ondersteunen, de oprichting van ondernemingen bij een kansarm publiek aanmoedigen, gelijke kansen bevorderen.
 - Voordelige lening: de creatie van tewerkingstelling en ontwikkeling van ondernemingen stimuleren, de opstart en ontwikkeling van projecten ondersteunen, ondernemingen in hun evolutie stimuleren, sectoren met een groot tewerkingstellingspotentieel en ondernemingen uit de sociale economie versterken, gelijke kansen bevorderen.

- ◆ Activiteitsdomein:

Dit instrument moet helpen in de strijd tegen discriminatie, de beroepsinschakeling verbeteren en het potentieel valoriseren om activiteiten en werkgelegenheid te creëren in de wijken en onder de kwetsbare bevolkingsgroepen.

De voordelige lening zal het mogelijk maken de activiteit van ondernemingen (binnen de sociale en coöperatieve economie) in een of meerdere van volgende veelbelovende sectoren te ondersteunen:

- Media, de creatieve sectoren, toerisme
- Grondstoffen en afvalstoffen
- Duurzame voeding en horeca
- Duurzame bouw en hernieuwbare energie
- Gezondheidszorg en dienstverlening aan personen.

Het instrument kan ook bijdragen om de ondernemingsactiviteit te ontwikkelen in de ICT-sector (informatie- en communicatietechnologieën) in zoverre die ontwikkeling zelf bijdraagt tot het ondersteunen van de groei van een of meerdere van de hierboven vermelde sectoren.

- ◆ Beschrijving van het instrument: het gaat in feite om meerdere instrumenten:
 - Microkrediet: leningen zonder waarborg voor een klein bedrag voor ondernemers die geen toegang hebben tot bankleningen
 - Voordelige leningen: lening zonder waarborg voor oprichting, investering en ontwikkeling (in hoofdzaak bestemd voor coöperaties of ondernemingen uit de sociale economie)
- ◆ Als aanvulling op het financiële luik wordt voorgesteld om een instrument te ontwikkelen dat ondernemers begeleidt bij de oprichting van hun bedrijf. In het bijzonder voor de inschakelingseconomie wordt begeleiding als een belangrijke succesfactor beschouwd. De financiële partner zal samenwerken met een "begeleidingspartner" die ten minste twee informatie- en opleidingsdagen zal organiseren voor de begunstigden van de leningen. Thema's die ten minste aan bod moeten komen: nalezing van de financiële plannen, principe van zelfbeheer, enz.
- ▶ Parameters van het instrument
 - ◆ Bedrag:
 - Microkrediet: maximum 25k€, Europees plafond voor het microkrediet.



- Voordelige lening: maximum 100k€ (1€ van de projectdrager voor maximum 1 € van het instrument)
 - ◆ Rentevoet: 4% (actuele Brusoc-rente) met een vermindering tot 2% in de Zone voor Stedelijke Herwaardering (ZSH 2016)¹¹.
 - ◆ Duur:
 - Microkrediet: 1 tot 5 jaar
 - Voordelige lening: 2 tot 5 jaar
 - ◆ Begeleiding: gezien het publiek dat door sommige instrumenten wordt beoogd, moet een begeleiding bij het opstellen van het financiële dossier worden voorzien (bestaat momenteel in het Brusoc-systeem). Daarnaast zal er ook na het verkrijgen van het krediet een begeleiding worden opgezet door de operator of een partner met de nodige expertise ter zake.
 - ◆ Partnerschap: begeleidende structuur zodra het krediet of andere steun is toegekend.
 - ◆ Selectie/goedkeuring: de kandidaat-ondernemers dienen via de begeleidende structuren of de operator een aanvraag in. De operator behandelt de dossiers, neemt opnieuw contact op met de projectdragers voor een ontmoeting en maakt een eerste selectie op basis van de volgende criteria:
 - de behoefte aan financiering;
 - de ligging van het project in Brussel en het doel van de opstart van een economische activiteit of de ontwikkeling van een onderneming;
 - de volledigheid van het dossier en de kredietaanvraag;
 - de realistische haalbaarheid van het financiële plan.
- De tweede stap bestaat uit een analyse en een aanvaarding door het selectiecomité.
- ▶ Coherentie en complementariteit met het bestaande aanbod
 - ◆ Verlenging van een bestaand instrument dat een zekere leemte opvult omdat het gericht is op ondernemers die geen toegang hebben tot de banken.
 - ◆ Creatie van een publiek aanbod voor de sociale/coöperatieve economie waar enkel een privéspeler zoals Credal aanwezig is met beperkte middelen.
 - ▶ Toegewezen middelen en verwachte resultaten
 - ◆ Toegewezen middelen: Uitgaande van 60 projecten per jaar (hoogste schatting), voor de helft microkredieten (gemiddeld 14 k€) en voor de helft voordelige leningen (we gaan uit van gemiddeld 40k€) is er 1,3M€ per jaar en 7,9M€ voor het programma nodig. Opnieuw zal het voornamelijk de omvang van het fonds zijn dat het aantal projecten zal bepalen.
 - ◆ Werkingskosten: Conform artikel 42 van Verordening EU 1303/2013 en artikel 13 van gedelegeerde verordening 480/2014 worden de beheerskosten bepaald in functie van een op prestaties gebaseerde berekening. De plafonds voor de vaste vergoeding en de prestatiegebonden vergoeding voor dit instrument zijn te vinden in de rijen "Microcredit" en "Loan" van de tabel in punt 9.1:
 - Vaste vergoeding: 0,5% per jaar van de bijdragen aan het fonds
 - Prestatiegebonden vergoeding: 1,5% per jaar voor de microkredieten en 1% voor de leningen
 - Maximum voor de subsidiabiliteitsperiode: 10% voor de microkredieten en 8% voor de leningen
 - ◆ Verwachte resultaten: onder het vorige programma heeft Brusoc per 1M€ die werd geïnvesteerd, 112 directe banen kunnen creëren. Ook het nieuwe instrument moet een dergelijke ratio nastreven.
 - ▶ Bijdrage aan de doelstellingen van het OP:
 - ◆ SD 2.1: Nieuwe activiteiten creëren die tot tewerkstelling leiden met inbegrip van de sociale economie: het instrument wil de oprichting van ondernemingen en dus de creatie van banen in de inschakelings-, sociale of coöperatieve economie stimuleren.
 - ◆ SD 2.2: De ontwikkeling van de KMO's verbeteren, met inbegrip van de projecten van sociale economie: naast een begeleiding in de vorm van toegang tot financiering, zorgt het instrument ook voor een officieel begeleidingsaanbod (opleidingen, enz.).
 - ▶ Hefboomeffect:
 - ◆ het aantal ondernemingen en banen op regionaal niveau dat niet kan delokaliseren, verhogen;

¹¹ Besluit van de Brusselse Hoofdstedelijke Regering van 10 november 2016 tot uitvoering van de ordonnantie houdende organisatie van de stedelijke herwaardering en tot goedkeuring van de "zone voor stedelijke herwaardering", genaamd "ZSH 2016"



- ◆ een hefboom creëren op de ontwikkeling van het ondernemerschap via de complementariteit met instrumenten die ondersteuning bieden bij de oprichting van ondernemingen.
- ◆ Hefboomeffect op de toegang tot andere private of publieke financieringen. Dit hefboomeffect werd niet gemonitord door Brusoc en er werd geen informatie verkregen via MicroStart of Credal.
- ▶ Rendement en mogelijkheid tot herinvestering: conform de verplichtingen inzake financiële instrumenten worden alle gerecupereerde bedragen opnieuw geïnvesteerd. Gezien de doelgroep liggen de verliespercentages hoog, wat zich vertaalt in een lage IRR (gemiddeld verliespercentage geschat op 20%).
- ▶ Opvolgingsindicatoren:
 - ◆ Specifieke rapportering:
 - Aanwervingen per instrument (op jaarlijkse of halfjaarlijkse basis)
 - Aantal opgerichte ondernemingen
 - Aantal gecreëerde (directe en indirecte) banen
 - Gerealiseerde terugbetalingen
 - Aantal bedrijven opgericht door jongeren
 - Aantal bedrijven opgericht door vrouwen
 - Aantal ondernemingen gelegen in een Ontwikkelingszone
 - Hefboomeffect bij andere private of publieke investeerders (gedurende de looptijd van de lening)
 - ◆ Bijdrage aan de verwezenlijkingsindicatoren van het OP
 - Productieve investering: aantal nieuwe ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)
 - Productieve investering: toename van de werkgelegenheid in de ondersteunde bedrijven
 - Productieve investering: aantal personen dat actief heeft deelgenomen aan sensibiliserings- en coachingsacties die verband houden met het ondernemerschap in het BHG
 - Productieve investering: aantal ondernemingen dat ondersteund wordt (prestatiekader)
- ▶ Meerwaarde van het instrument
 - ◆ In vergelijking met het bestaande aanbod (en in het bijzonder Brusoc) ligt de meerwaarde van dit instrument in het feit dat het aanbod vollediger (opleidingsaanbod geïntegreerd in het financiële instrument) en ruimer is (focus op sociale en coöperatieve economie).
- ▶ Geïdentificeerde succesfactoren en hinderpalen
 - ◆ Begeleiding: wordt in alle sectoren als cruciaal beschouwd, maar is in dit geval nog essentiëler gezien het doelpubliek (inschakelings- en coöperatieve economie) dat niet a priori een vorming in ondernemerschap heeft genoten.
 - ◆ "Redelijke" doelstellingen: er worden projecten gefinancierd die levensvatbaar zijn maar waarvan de rentabiliteit niet heel hoog zal zijn. Het instrument en de voorwaarden ervan moeten met andere woorden anticiperen op een lage return en een verliespercentage dat hoger ligt dan gemiddeld. Als er een vrijstelling wordt toegestaan, zal die geval per geval worden toegekend voor de meest veelbelovende projecten.



10/ Implicaties op het vlak van staatssteun

Artikel 108, paragraaf 3 van het VWEU (voormalig artikel 88, paragraaf 3 van het verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap) stelt dat de Europese Commissie op de hoogte moet worden gebracht van elke mogelijke staatssteun om na te gaan of die verenigbaar is met de interne markt volgens de criteria van artikel 107, paragraaf 1 van het VWEU (voormalig artikel 87, paragraaf 1 van het EG-verdrag). Bepaalde categorieën van steunmaatregelen kunnen echter worden vrijgesteld van deze kennisgeving krachtens verordening (EG) nr. ° 994/98.

Zo werd de *de minimis* regel ingevoerd om subsidies voor lage bedragen vrij te stellen. Deze regel legt een plafond vast waaronder artikel 107, paragraaf 1 van het VWEU niet van toepassing is en dat dus niet onderworpen is aan de kennisgevingsprocedure van artikel 108, paragraaf 3 van het VWEU.

Steun die wordt toegekend over een periode van drie boekjaren en die een plafond van 200.000 euro niet overschrijdt, wordt niet beschouwd als staatssteun in de zin van artikel 107, paragraaf 1 van het VWEU.

Wat betreft de hier beoogde bedragen:

- Max 25.000€ voor de microkredieten: de "de minimis" bedragen worden hier niet overschreden
- Max 100.000€ voor de voordelige leningen voor de "inschakelings-, sociale en coöperatieve economie": de "de minimis" bedragen worden hier niet overschreden
- Max 250.000€ voor het deelnemingsinstrument: de steunmaatregelen in de vorm van private equity worden niet beschouwd als transparante "de minimis" steun, behalve wanneer het kapitaal dat in het kader van het betrokken private equity regime in elke betrokken onderneming wordt ingebracht niet hoger ligt dan het "de minimis" plafond. In dit geval liggen investeringen van meer dan 200.000€ boven het "de minimis" plafond.

Ondernemingen en zelfstandigen die steun aanvragen, moeten in elk geval de andere "de minimis" steun die ze in de voorbije drie boekjaren hebben ontvangen, aangeven om zeker te zijn dat de plafonds niet worden bereikt.



11/ Systemen om de instrumenten opnieuw te evalueren

We stellen voor dat er voor de instrumenten een opvolgingscomité wordt samengesteld dat, naast de tussenpersoon, ook vertegenwoordigers van de beheersautoriteit, van haar financiële poot en van haar instituut voor onderzoek en innovatie omvat en dat tweemaal per jaar samenkomt om een voortdurende kwalitatieve en kwantitatieve opvolging (indicatoren) van de financiële instrumenten te garanderen. Zo zal het Comité verbeteringstrajecten voor de instrumenten en de investeringsstrategie kunnen voorstellen.

De "officiële" evaluatiemomenten zouden kunnen worden afgestemd op de evaluatiemomenten van het operationele programma (mid-term en ex post). Een andere mogelijkheid zou erin bestaan om evaluatiegesprekken te organiseren waarbij de instrumenten door een aantal eindbegunstigen worden beoordeeld.



12/ Conclusies

12.1 Voorstel financiële instrumenten

De studie heeft verschillende actieterreinen aan het licht gebracht waar de financiële instrumenten kunnen worden ingezet op een manier die aansluit bij de doelstellingen die door het operationele programma van EFRO worden nagestreefd. Ze heeft ook aangetoond dat het niet echt aanbevolen is om de financiële instrumenten die bestemd zijn om de economische activiteit te ondersteunen, toe te spitsen op een of andere specifieke sector maar dat het beter is ze in te zetten in de meest risicovolle fases van de levenscyclus, fases waarin ondernemingen moeilijk terecht kunnen bij de banken. Tot slot bevestigt ze dat een leninginstrument, zoals Brusoc, een doeltreffende ondersteuning biedt voor de inschakelings-, sociale en coöperatieve economie.

Uitgaande van de behoeften die tijdens de verschillende financiële schattingen werden geïdentificeerd, werd er uiteindelijk gekozen voor twee instrumenten die in punt 9 verder werden uitgewerkt:

- ▶ Lening of kapitaaldeelname, innovatieve ondernemingen in early stage
- ▶ Voordelige lening voor ondernemingen uit de inschakelings-, sociale of coöperatieve economie

De tenuitvoerlegging van een instrument op basis van financiering door derden voor de energetische renovatie in het BHG is opportuun maar moet verder worden onderzocht. Door de maturiteit en de kennis op de beoogde markten (waaronder ondernemingsvastgoed en openbare huisvesting) zou geen enkele bestaande financiële actor/operator in staat zijn om een dergelijke activiteit binnen de termijnen van het EFRO-programma op te starten.

12.2 Tenuitvoerlegging

Wat de tenuitvoerlegging van de twee voorgestelde instrumenten betreft, zijn er meerdere opties mogelijk: één opdracht per instrument, een opdracht in percelen, één enkele opdracht voor het toekennen van alle bedragen. Een procedure die een onderhandelingsstermijn voorziet, is te verkiezen (om open te onderhandelen over de werkingskosten van de operator, enz.). De elementen die de twee instrumenten definiëren zouden bij het bestek kunnen worden gevoegd.

Met het oog op de mededinging worden de volgende elementen aanbevolen:

- Werkingskosten
- Deelneming in het fonds (er zou een minimale deelneming kunnen worden geëist)
- Voorziene begeleiding (in het bijzonder voor het microkrediet en de voordelige lening)
- Ervaring met het beheer van publieke fondsen en kennis van de reglementering

Het Gewest zou ervoor kunnen kiezen om zijn financiële poot, de GIMB, in te zetten om de controle op de financiële activiteit van de aangeduide operator(en) te waarborgen. De GIMB zou eveneens het beheer over de fondsen kunnen krijgen volgens een fiduciaire-model. De entiteiten van de Maatschappij zijn gespecialiseerd in het beheer op middellange termijn van het patrimonium van een persoon of onderneming.

In elk geval wordt er een financieringsovereenkomst ondertekend met de tussenpersoon en worden de bedragen in schijven vrijgegeven.

12.3 Arbitrage tussen de twee instrumenten

De tenuitvoerlegging van de twee instrumenten is pertinent, wel moet nog worden beslist welke bedragen aan elk ervan zullen worden toegekend, wetende dat het Gewest 11.269.820 EUR heeft voorzien voor de financiële instrumenten.

De budgettaire evaluatie van de instrumenten (punt 7) heeft ons in staat gesteld om de behoeften van de respectieve financieringen van de twee instrumenten te beoordelen. Uitgaande van de hypothesen die werden weerhouden (in het bijzonder wat betreft het aantal projecten en de gemiddelde toegekende bedragen) zou een bedrag van 8,3M€ nodig zijn voor het instrument van het Brusoc-type en een bedrag van 4M€ voor het deelnemingsinstrument.

Door het bedrag van 11M€ volgens deze verdeelsleutel te verdelen, krijgen we de volgende bedragen:



- ▶ Instrument van het Brusoc-type: 7,6M€



- ▶ Instrument voor deelneming in jonge innovatieve ondernemingen: 3,7M€

We raden deze verdeling aan met de mogelijkheid dat ze in de loop van het programma moet worden herbekeken in functie van het succes dat beide instrumenten kennen.