



RAPPORT SUR LES BESOINS EN FINANCEMENT DES ENTREPRISES SOCIALES



Projet co-financé par la Commission européenne

Bernard Bayot, Annika Cayrol, Nausicaa Aguié
Réseau Financité

1. Introduction	3
2. Méthodologie	4
2.1 Questionnaire, processus et relances	4
2.2 Taille du marché en Belgique	4
3. Description de l'échantillon	6
3.1 Nature des entreprises sociales	6
3.2 Age, localisation.....	6
3.3 Ratios financiers	7
3.3.1 Pied de bilan	7
3.3.2 Ratio de solvabilité, résultats (avant impôts) et ratio de liquidité.....	9
4. Résultats	11
4.1 Besoins globaux en financement.....	11
4.1.1 Par statut juridique.....	11
4.1.2 Par type de financement	12
4.1.3 Par sorte d'entreprise (starter ou en développement).....	12
4.2 Besoins en financement qui pourraient être satisfaits par les instruments de financement social.....	13
4.2.1 Par statut juridique.....	14
4.2.2 Par sorte d'entreprise sociale (starters ou développement)	14
4.2.3 Estimations maximales : emprunts subordonnés ou prise de capital	14
4.3 Durée d'intervention du fonds	15
4.4 Retour sur investissement.....	16
4.5 Intérêt pour une solidarité entre entreprises sociales.....	16
4.6 Utilité de tels instruments de financement social	17
5. Conclusions	19
6. Annexes	20
Annexe 1 : questionnaire en français (et question supplémentaire en néerlandais)	20

1. Introduction

Ce rapport résume les résultats d'une enquête menée en janvier 2017 sur les besoins de financement des entreprises sociales en Belgique.

L'objectif de cette enquête est d'étudier et chiffrer les besoins de financement des entreprises sociales en Belgique via un échantillon d'une quarantaine d'entreprises sociales. Les publics-cibles sont les entreprises sociales de divers types : taille, phase de vie, localisation géographique.

2. Méthodologie

2.1 Questionnaire, processus et relances

Le questionnaire a été conçu en collaboration avec les partenaires. Il vise à enquêter sur les besoins en financement des entreprises sociales en Belgique et comprend 9 questions dans sa version francophone et 10 dans sa version néerlandophone (voir annexe 1).

L'enquête en ligne a été disponible du 17/01 au 10/02 dans les deux langues. Deux réponses sont parvenues plus tard (début mars). Deux emails ont été envoyés du Réseau Financité (17/01 et 27/01) à sa base de contacts, de même du côté du partenaire néerlandophone Trividend, et la Sowecsom, organe public wallon, a également transmis l'enquête à ses contacts. De plus, le lien à l'enquête a circulé sur les réseaux sociaux.

2.2 Taille du marché en Belgique

Dépendamment de la définition que l'on donne aux entreprises sociales, on arrive à différents résultats sur la taille du marché en Belgique. La définition de la Commission européenne est la suivante : « une entreprise dont le principal objectif est d'avoir une incidence sociale plutôt que de générer du profit pour ses propriétaires ou ses partenaires. Elle opère sur le marché en fournissant des biens et des services de façon entrepreneuriale et innovante et elle utilise ses excédents principalement à des fins sociales. Elle est soumise à une gestion responsable et transparente, notamment en associant ses employés, ses clients et les parties prenantes concernées par ses activités économiques. »¹

Nous prenons l'hypothèse que les entreprises sociales en Belgique se divisent en :

- les coopératives agréées pour le Conseil national de la Coopération ;
- les associations sans but lucratif actives (c'est-à-dire qui mènent des activités versus celles qui ont cessé d'en mener sans pour autant publier d'acte de dissolution au Moniteur belge, d'après la source ce sont près de 38% d'entre elles à éliminer) ;
- les sociétés ayant la caractéristique de finalité sociale ou se positionnant ainsi (ce dernier groupe est large et vague mais permet de regrouper parmi les répondants ceux qui ne tombent pas directement dans cette catégorie).

Nous estimons ainsi les chiffres ci-dessous :

¹ Commission européenne, Règlement du Parlement européen et du Conseil établissant un programme de l'UE pour le changement social et l'innovation sociale, 6 octobre 2011

- 70.000 associations sans but lucratif actives² ;
- 594 sociétés coopératives agréées pour le Conseil national de la Coopération (CNC)³ ;
- 498 sociétés à finalité sociale (FS)⁴.

Types d'entités considérées comme entreprises sociales	Belgique	Echantillon	Pourcentage de la représentativité de l'échantillon par rapport à la population estimée	Détail du type d'entités de l'échantillon
Sociétés (autres que coopératives CNC & FS) à finalité sociale	498	12	2,4%	Coopérative 6 Société privée à responsabilité limitée 2 Société anonyme 1 Projet en création 3
Sociétés coopératives agréées par le Conseil national de la Coopération	594	15	2,5%	CNC Coopérative 8 CNC & FS Coopérative 7
Associations sans but lucratif	70.000	12	0,0%	12 ASBL et 1 association de fait
Total général	71.092	39	0,1%	

Ainsi, l'enquête menée ne représente certainement pas toutes les entreprises sociales en Belgique mais peut donner une idée de ce qu'une partie du marché peut avoir comme opinion face à la mise en place de fonds coopératifs d'investissement solidaire.

² ULG, *Le secteur associatif en Belgique*, p.12, 31/12/2004. Malgré une source datant de 2004, ce chiffre est sans doute largement surestimé car il faudrait vérifier l'objet social de chaque ASBL afin d'examiner si la finalité est bien sociale.

³ SPF Economie - Direction générale de la Réglementation économique, 21/03/2017

⁴ Banque nationale de Belgique, 31/12/2014. Ce chiffre ne compte que les entreprises ayant obtenu la caractéristique de finalité sociale, il est donc sous-estimé par rapport aux entreprises ayant cette finalité sociale sans l'avoir formalisé.

3. Description de l'échantillon

Au total, 39 données d'entreprises sont considérées comme valides sur les 40 répondants⁵. Les tableaux suivants se basent sur les réponses de ces participants.

3.1 Nature des entreprises sociales

Les **39 entreprises sociales ayant participé au sondage** se répartissent majoritairement dans les statuts juridiques de **coopérative (21)** ou **d'association sans but lucratif (ASBL - 11)**.

Nous précisons ici que les 21 coopératives se répartissent en 15 coopératives ayant obtenu l'agrément de la Coopération nationale de la Coopération, dont 7 ont également la caractéristique de finalité sociale, et 6 qui n'ont pas spécifiquement d'agrément, ni la caractéristique, mais s'auto déclarent entreprise sociale. Nous les rangeons dans la catégorie « sociétés à finalité sociale » au point 2.2 ci-haut.

Statut juridique	Total	Pourcentage
ASBL	11	28%
Association de fait	1	3%
Coopérative	21	54%
Projet en création	3	8%
Société anonyme	1	3%
Société privée à responsabilité limitée	2	5%
Total général	39	100%

3.2 Age, localisation

Si l'on considère que les entreprises de moins de 5 ans, par rapport au temps du 31/12/2015, sont des starters, presque **trois-quarts des entreprises sociales qui ont répondu sont des starters**.

Ancienneté (par rapport au 31/12/2015)	Nombre d'entités	Pourcentage
0 à 4 ans	28	72%
5 ans et plus	11	28%
Total	39	100%

Ce pourcentage baisse à 62 % de starters si on considère l'ancienneté par rapport au moment de rédaction de ce rapport, soit mars 2017.

⁵ Un répondant n'ayant pas laissé son numéro d'entreprise, dont le nom ne mène pas précisément à une entité et dont les chiffres paraissent aberrants, a été éliminé.

Ancienneté (par rapport mars 2017)	Nombre d'entités	Pourcentage
0 à 4 ans	24	62%
5 ans et plus	15	38%
Total	39	100%

Elles sont plutôt localisées en région wallonne (17 sur 39) même si on trouve un nombre significatif de répondants dans les trois régions :

Région	Nombre d'entités	Pourcentage
Région Bruxelles-Capitale	11	28%
Région Flamande	11	28%
Région Wallonne	17	44%
Total général	39	100%

En revanche, il y a clairement plus de répondants de langue française :

Langue de réponses	Nombre d'entités	Pourcentage
Français	26	67%
Néerlandais	13	33%
Total	39	100%

3.3 Ratios financiers

3.3.1 Pied de bilan

Sur les 39 répondants, nous avons pu nous procurer les **bilans pour 27 structures** pour l'année 2015. En effet, pour les 12 restantes, 3 sont des projets en création, 4 sont des entreprises sociales trop récentes pour avoir déjà déposé un bilan et 5 entreprises sociales ne déposent pas de bilans à la Banque nationale de Belgique, car elles n'en n'ont pas l'obligation.

Si on regarde le pied de bilan, qui permet d'estimer la taille de l'entreprise, on s'aperçoit que 21 d'entre elles ont un total de l'actif inférieur à 2 millions € et sont donc qualifiées de microentreprises. Six autres, dont le pied de bilan est supérieur à ce seuil mais en-dessous de 10 millions d'euros, sont qualifiées de petites entreprises selon les normes de la Commission européenne⁶.

⁶ Commission européenne, *Micro, petites et moyennes entreprises: définition et champ d'application*, 6 mai 2003.
Disponible sur Internet : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=LEGISSUM:n26026>

Statut juridique	Nombre	Bilan en 2015	
		jusqu'à 2 millions € - micro-entreprise	plus de 2 millions d'euros jusqu'à 10 millions € - petite entreprise
ASBL	7	3	4
Coopérative	18	16	2
Société anonyme	1	1	0
Société privée à responsabilité limitée	1	1	0
Total	27	21	6

Les pieds de bilans varient entre 12.000 € et 9.000.000 € pour une moyenne de 1.533.000 € par entité.

3.3.2 Ratio de solvabilité, résultats (avant impôts) et ratio de liquidité

Sur les 27 entreprises pour lesquelles il a été possible de collecter les données des comptes de résultats et de bilans de l'année 2015, **9 affichent une bonne santé financière** selon les trois données rassemblées (ratio de solvabilité, de liquidité et résultats avant impôt positifs).

Les **9 entreprises sociales dont les indicateurs financiers sont positifs** souhaiteraient solliciter ensemble un montant total de **6 millions d'euros**.

Toutefois, pour des entreprises dites « starters », le niveau de ces indicateurs peut être moins strict : en effet, il n'est pas rare pour une entreprise qui commence d'avoir un résultat négatif. Ainsi, plus d'entreprises qui ont répondu au questionnaire pourraient être considérées comme « investment ready », soient aptes à l'investissement.

	Statut juridique	Bilan	Ratio de solvabilité	Résultats (avant impôts)	Ratio de liquidité	Ancienneté par rapport au 31.12.2015
EN DEVELOPPEMENT	Coopérative	360.361	60%	6.419	1,4	42
	ASBL	2.331.454	42%	53.868	1,6	21
	Société privée à responsa	797.582	24%	28.270	1,3	19
	Coopérative	1.565.341	55%	-199	1,2	12
	ASBL	2.307.479	57%	11.059	2,4	7
	ASBL	984.676	25%	-72.946	1,2	7
	ASBL	7.117.335	31%	57.400	1,1	7
	Coopérative	345.680	28%	-4.983	1,2	7
	Coopérative	1.270.370	17%	-51.201	0,7	6
STARTERS	Coopérative	213.655	50%	-41.394	7,6	4
	Coopérative	65.855	99%	-1.838	129,5	4
	Coopérative	3.014.217	58%	-123.955	5,4	4
	ASBL	7.135.895	38%	49.267	1,0	3
	Coopérative	891.790	94%	11.715	9,7	3
	Coopérative	50.855	94%	-2.213	1,1	2
	Coopérative	344.317	94%	-2.739	15,7	2
	Coopérative	176.955	62%	23.647	2,3	2
	Coopérative	9.093.580	6%	-747.343	3,9	2
	Coopérative	12.669	-516%	-24.988	0,2	2
	Société anonyme	162.462	97%	-136.647	13,9	2
	Coopérative	25.835	-175%	-85.139	0,3	1
	Coopérative	59848	75%	-38.356	3,9	1
	ASBL	487.622	11%	-22.355	1,0	0
	Coopérative	340321	33%	-15.395	1,1	0
	Coopérative	841.913	17%	-18.505	3,3	0
	ASBL	1.389.674	56%	21.742	1,2	0 - 2016
	Coopérative	22.848	19%	2.113	1,5	0 - 2016

Pour rappel, le ratio de solvabilité exprime le degré de d'indépendance financière (fonds propres / total du bilan). En règle générale, on considère qu'une entreprise est solvable dès lors que la part des fonds propres dans le total du bilan est égale ou supérieure à 20

%. Le résultat avant impôts donne une information sur la rentabilité de l'entreprise. Enfin, le ratio de liquidité est le degré de capacité de l'entreprise sociale à régler ses dettes à court terme. En règle générale, lorsque ce ratio est supérieur à 1, l'entreprise est liquide.

4. Résultats

4.1 Besoins globaux en financement

Les besoins de financement des répondants sont conséquents sur les 5 années à venir.

4.1.1 Par statut juridique

Nous détaillons ici les quelques **74 millions d'euros qu'ensemble les répondants souhaitent lever** par type de statut juridique **entre 2017 et 2021**.

Toutefois, comme montré ci-dessous, il faut savoir que certaines entités ne souhaitent pas lever des fonds, ne savent pas ou n'ont tout simplement pas répondu. Ces différentes réponses sont comptabilisées comme des zéros par la suite.

An	Rien	Ne sait pas	Pas de réponse	Total général
2017	1	0	2	3
2018	3	0	3	6
2019	3	1	6	10
2020	4	3	10	17
2021	5	3	10	18
Total général	16	7	31	54

Ainsi, les 21 coopératives visent ensemble un montant de près de 35 millions d'euros (pour une moyenne de près 1,7 million d'euros par entité) alors qu'à seulement 12, l'ensemble des ASBL voudrait trouver près de 30 millions d'euros (pour une moyenne de près de 2,8 millions d'euros par entité) sur 5 ans.

Ces besoins de financement vont de 70.000 euros à 2.780.000 euros en moyenne par type d'entité les 5 ans.

Statut juridique	2017	2018	2019	2020	2021	Total général	Moyenne	Nombre d'entités
ASBL	4.740.000	10.845.000	6.615.000	4.310.000	4.070.000	30.580.000	2.780.000	11
Association de fait	10.000	10.000	15.000	15.000	20.000	70.000	70.000	1
Coopérative	8.365.000	11.040.000	8.065.000	3.395.000	4.125.000	34.990.000	1.666.190	21
Projet en création	652.000	4.550.000	50.000	30.000	20.000	5.302.000	1.767.333	3
Société anonyme	350.000	500.000	500.000	300.000	300.000	1.950.000	1.950.000	1
Société privée à responsabilité limitée	575.000	420.000	100.000	100.000	250.000	1.445.000	722.500	2
Total général	14.692.000	27.365.000	15.345.000	8.150.000	8.785.000	74.337.000	1.906.077	39

4.1.2 Par type de financement

Les entreprises sociales ayant répondu au questionnaire ont précisé, pour 62 millions d'euros des 74 millions d'euros qu'elles veulent se faire financer, comment elles voudraient le faire.

Ainsi, on note qu'en termes de **montants, c'est l'endettement (47 %) qui semble privilégié** par rapport à la levée de capitaux propres (28 %) ou d'autofinancement (25 %). Notons que les catégories regroupent alors les possibilités suivantes, détaillées dans l'enquête :

- capitaux propres (coopérateurs, créateurs, connaissances, actionnaires publics, investisseurs institutionnels, grand public) ;
- endettement (prêts bancaires, émission d'obligation) et
- auto financement (capacité à dégager des ressources financières par son activité).

Totaux précisés sur 2017-2021			
	Capitaux propres	Endettement	Autofinancement
Montants	17.488.630	29.132.400	15.409.670
Pourcentage	28%	47%	25%

4.1.3 Par sorte d'entreprise (starter ou en développement)

Sans surprise, comme indiqué dans le tableau ci-dessous, c'est le groupe des starters qui a le besoin en finance ment le plus élevé : 63 millions d'euros contre 11 millions d'euros pour les entreprises en développement sur les 5 années.

Sorte d'entreprise	2017	2018	2019	2020	2021	Total général
en développement	4.248.000	2.350.000	1.745.000	1.145.000	1.805.000	11.293.000
starter - mars 2017	10.444.000	25.015.000	13.600.000	7.005.000	6.980.000	63.044.000
Total général	14.692.000	27.365.000	15.345.000	8.150.000	8.785.000	74.337.000

4.2 Besoins en financement qui pourraient être satisfaits par les instruments de financement social

En revanche, si un fonds d'investissement solidaire leur proposait des emprunts subordonnés ou du capital, la préférence va aux prêts subordonnés⁷, ce qui s'explique en partie par la nature des entités qui ont répondu – des ASBL sans possibilité de proposer de la prise de capital.

Le choix des emprunts repose sur le fait que l'actionariat soit actuellement restreint ou encore que les activités de l'entité permettent le remboursement d'un tel produit.

Préférence pour un produit financier	Total	Pourcentage
Capital	14	36%
Prêts subordonnés	18	46%
Les deux	7	18%
Total général	39	100%

Il est dès lors intéressant de regarder cette distribution par type d'entités. Les coopératives sont clairement intéressées par du capital, même si elles n'excluent pas toutes de recourir à des prêts subordonnés. Les raisons citées sont notamment « pour impliquer les citoyens / consommateurs participants au projet », « augmente la capacité financière de la structure auprès d'autres acteurs » ou encore « cela permet d'accroître sa capacité d'emprunt et c'est un soutien dans le temps ».

Capital ou en prêts subordonnés	Statut juridique	Total
Capital	Coopérative	12
	Projet en création	1
	Société privée à responsabilité limitée	1
Prêts subordonnés	ASBL	11
	Association de fait	1
	Coopérative	5
	Société privée à responsabilité limitée	1
Les deux	Coopérative	4
	Projet en création	2
	Société anonyme	1
Total général		39

⁷ Cette question n'a été pas comprise par 5 des répondants représentant des ASBL, qui ont indiqué vouloir se faire financer en prise de capital. Or, vu leur statut juridique, celles-ci ne peuvent en effet pas être investies en prise de capital, car elles n'ont pas de fonds propres, nous avons donc converti ces réponses en prêts subordonnés.

A la question « Quels seraient les montants que vous solliciteriez auprès de celui-ci pour satisfaire vos besoins de financement au cours des cinq prochaines années ? », nous avons récolté les réponses suivantes.

4.2.1 Par statut juridique

Au total, les 35 répondants à cette question annoncent qu'ils **pourraient solliciter jusqu'à 13 millions d'euros sur 2017-2021 aux fonds d'investissement solidaire**, pour une moyenne d'environ 383.000 euros par entité.

Statut juridique	Total	Moyenne
ASBL	7.588.500	689.864
Association de fait	20.000	20.000
Coopérative	4.460.000	212.381
Projet en création	420.000	140.000
Société anonyme	200.000	200.000
Société privée à responsabilité limitée	700.000	350.000
Total (35/39 répondants)	13.388.500	382.529

4.2.2 Par sorte d'entreprise sociale (starters ou développement)

On observe que ce sont plus les starters qui auraient recours aux instruments de financement social : 8,6 millions d'euros contre 4,8 millions pour les entreprises sociales en développement.

Sorte d'entreprise sociale	Total des montants sollicités en 2017-21
en développement	4.836.000
starter - mars 2017	8.552.500
Total général (35/39 répondants)	13.388.500

4.2.3 Estimations maximales : emprunts subordonnés ou prise de capital

Comme une majorité des répondants (35 sur 39 répondants) ont précisé s'ils souhaitaient du capital et/ou des emprunts subordonnés, nous avons fait une estimation maximale de ce qui pourrait être sollicité. Celle-ci comptabilise les montants mentionnés pour le capital, puis l'endettement et est repris dans les deux colonnes quand il n'y a pas de préférence indiquée pour un type de produit financier. Le total général est donc supérieur à 13 millions d'euros.

Ainsi, selon les 35 répondants à cette question, on aurait un maximum de **4 millions d'euros** pour le **capital** et **10 millions d'euros** pour les **emprunts subordonnés**.

Statut juridique	Montants (capital)	Montants (prêts subordonnés)	Totaux
ASBL	0	7.398.500	7.398.500
Association de fait	0	20.000	20.000
Coopérative	3.210.000	1.925.000	5.135.000
Projet en création	320.000	260.000	580.000
Société anonyme	200.000	200.000	400.000
Société privée à responsabilité limitée	450.000	250.000	700.000
Total (35/39 répondants)	4.180.000	10.053.500	14.233.500

Si on regarde par sorte d'entreprise, on note que les entreprises en développement sont légèrement plus intéressées proportionnellement aux prêts subordonnés que les starters.

Sorte d'entreprise	Montants CAPITAL possible (donc dédoublé si les deux)	Montants PRETS subordonnés possible (donc dédoublé si les deux)
en développement	1.450.000	3.986.000
starter - mars 2017	2.730.000	6.067.500
Total général	4.180.000	10.053.500

4.3 Durée d'intervention du fonds

La **durée moyenne d'intervention** (capital et emprunts subordonnés confondus) est de **9 ans**. Pour les répondants qui ont mentionné des durées minimales et maximales, nous les résumons aussi ci-dessous tout en gardant la même durée minimum et maximum si rien n'est spécifié.

Statut juridique	Durée moyenne minir	Durée moyenne	Durée moyenne maximale
ASBL	9,1	10,7	12,8
Association de fait	5,0	5,0	5,0
Coopérative	8,4	9,1	9,9
Projet en création	10,5	10,5	10,5
Société anonyme	3,0	4,5	6,0
Société privée à responsabilité limitée	7,5	8,0	8,5
Total (35/39 répondants)	8,4	9,3	10,4

Quand on regarde la durée d'intervention par sorte d'entreprise, on se rend compte qu'elle n'est pas impactée : elle tourne autour de 9 ans.

Sorte d'entreprise	Durée moyenne minimale	Durée moyenne	Durée moyenne maximale
en développement	7	9	10
starter - mars 2017	9	9	10
Total général	8,2	9,0	10,1

Si on regarde ce que les participants à l'enquête ont répondu sur leur produit financier préféré, ceux qui n'ont pas de préférence optent pour des durées plus longues (10,9 ans), puis 9,2 ans pour ceux qui préfèrent le capital et enfin 8,6 ans pour ceux qui choisissent les prêts subordonnés.

Préférence pour un produit financier	Durée moyenne minimale	Durée moyenne	Durée moyenne maximale
Capital	8,2	8,6	9,1
Les deux	9,7	10,9	12,7
Prêts subordonnés	8,1	9,2	10,6
Total (35/39 répondants)	8,4	9,3	10,4

4.4 Retour sur investissement

Le **retour sur investissement** que seraient prêtes à fournir les entreprises sociales atteint **2,7 %**.

Statut juridique	Retour moyen minimal	Retour moyen	Retour moyen maximal	Nombre de répondants
ASBL	2,0%	1,7%	2,0%	7/11 répondants
Association de fait	3,0%	3,0%	3,0%	1/1 répondant
Coopérative	2,3%	3,0%	3,6%	18/21 répondants
Projet en création	2,5%	3,1%	3,7%	3/3 répondants
Société anonyme	?	?	?	0/1 répondant
Société privée à responsabilité limitée	2,8%	2,8%	2,8%	2/2 répondants
Total 31/35 répondants	2,3%	2,7%	3,2%	

Si on regarde par sorte d'entreprise, on trouve que c'est bizarrement les entreprises en développement qui offriraient un retour sur investissement moindre en moyenne : 2,2% contre 3,1 % pour les starters.

Sorte d'entreprise	Retour moyen minimal	Retour moyen	Retour moyen maximal
en développement	2,2%	1,9%	2,5%
starter - mars 2017	3,1%	2,6%	3,7%
Total général	2,7%	2,3%	3,2%

4.5 Intérêt pour une solidarité entre entreprises sociales

Pour éviter d'autres formes de garantie (notamment des garanties personnelles) tout en obtenant un coût de financement bas auprès du fonds d'investissement solidaire grâce à une limitation du risque couru par celui-ci, **deux tiers des répondants sont en faveur de participer à un outil reposant sur une logique de solidarité économique** par mutualisation des risques.

Il s'agirait d'un fonds de garantie auquel les entreprises sociales participeraient en versant un pourcentage du financement qu'elles auraient reçues. Lorsque l'un des bénéficiaires du fonds d'investissement solidaire ne peut pas rembourser sa dette ou le capital qu'il a reçu, le fonds de garantie se substituerait à lui en versant au fonds d'investissement solidaire le montant impayé.

Près d'un quart juge l'idée concevable mais voudrait débattre des modalités et mesurer « le risque couru est en fonction de la diminution du coût du crédit qu'un tel système engendrerait ».

Participer à un outil reposant sur une logique de solidarité économique par mutualisation des risques	Total	Pourcentage
Oui	26	67%
Envisageable	10	26%
Non	2	5%
Pas de réponse	1	3%
Total général	39	100%

Proportionnellement, autant les starters que les entreprises sociales en développement sont en faveur d'un tel système.

Sorte d'entreprise	Participer à un outil reposant sur une logique de solidarité économique par mutualisation des risques	Total	%
en développement	Oui	10	67%
	Envisageable	3	20%
	Non	1	7%
	Pas de réponse	1	7%
starter - mars 2017	Oui	16	67%
	Envisageable	7	29%
	Non	1	4%
Total général		39	100%

4.6 Utilité de tels instruments de financement social

Cette question n'a été posée que du côté néerlandophone, sur initiative de Trividend. Elle montre que **plus de trois-quart des répondants pense que de tels outils seraient utiles sur le marché belge**. Les raisons invoquées sont l'utilité d'avoir plusieurs acteurs pour compléter des tours de table, pour combler un manque sur le marché, pour avoir un acteur dont l'expertise est sociale...

Utile (NL)	Total	Pourcentage
Ja	10	77%
Neen	3	23%
Total général	13	100%

De même, proportionnellement, autant les starters que les entreprises sociales en développement sont pour des tels instruments de financement social.

Sorte d'entreprise	Utile (NL)	Total	%
en développement	Ja	3	75%
	Neen	1	25%
starter - mars 2017	Ja	6	75%
	Neen	2	25%
Total général		12	100%

5. Conclusions

Au final, les 39 entreprises sociales ayant répondu à l'enquête sont plutôt positives par rapport à la mise place de fonds d'investissement solidaire en Belgique.

Ensemble, elles pourraient solliciter jusqu'à 13 millions d'euros sur 2017-2021, soit une moyenne de 383.000 euros par entité.

Parmi ces entreprises, 9 d'entre elles affichent une bonne santé financière selon trois critères (ratios de solvabilité, financière et résultats positifs) et voudraient solliciter ensemble un montant total de 6 millions d'euros.

Enfin, bien que ce sont plus les starters qui auraient plus recours aux instruments de financement social, 8,6 millions d'euros contre 4,8 millions pour les entreprises sociales en développement, ces dernières ne sont pas en reste.

6. Annexes

Annexe 1 : questionnaire en français (et question supplémentaire en néerlandais)

Questions :

1. Quel est le nom de votre organisation ?
2. Quel est le numéro d'entreprise de votre organisation ?

A. Vos besoins de financement au cours des cinq prochaines années

1. A combien estimez-vous vos besoins de financement dans les cinq prochaines années ? Merci d'indiquer l'année et un montant en euros.
2. Comment espérez-vous rencontrer ces besoins de financement (capitaux propres : créateurs, connaissances, actionnaires publics, investisseurs institutionnels, grand public / endettement : prêts bancaires, émission d'obligation / auto financement : capacité à dégager des ressources financières par son activité) ?

B. Vos préférences

1. Si un fonds d'investissement solidaire vous proposait des financements, préféreriez-vous obtenir du financement en capital ou en prêts subordonnés ? Motivez votre choix.
2. Quels seraient les montants que vous solliciteriez auprès de celui-ci pour satisfaire vos besoins de financement au cours des cinq prochaines années ?
3. Quelle serait la durée souhaitée de ce financement ?
4. Quel serait le retour sur investissements que vous pourriez envisager de payer (dividendes ou intérêts) ?
5. Pour éviter d'autres formes de garantie (notamment des garanties personnelles) tout en obtenant un coût de financement bas auprès du fonds d'investissement solidaire grâce à une limitation du risque couru par celui-ci, seriez-vous d'accord de participer à un outil reposant sur une logique de solidarité économique par mutualisation des risques ? Il s'agirait d'un fonds de garantie auquel vous participeriez en versant un pourcentage du financement que vous recevriez. Lorsque l'un des bénéficiaires du fonds d'investissement solidaire ne peut pas rembourser sa dette ou le capital qu'il a reçu, le fonds de garantie se substituerait à lui en versant au fonds d'investissement solidaire le montant impayé.

Question supplémentaire :

Trouvez-vous utile que des instruments financiers supplémentaires soient créés pour plus facilement remplir vos besoins financiers susmentionnés ? Et pourquoi ?