



Analyse de l'efficacité du système de cautionnement, projet: «Analyse de la position sur le marché»

**KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittel-
unternehmen an der Universität St. Gallen
(traduction de la version originale allemande)**

Mars 2013



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO
Direction de la promotion économique

Mentions légales

Une publication de

KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen
sur mandat de:

Secrétariat d'État à l'économie SECO, Direction de la promotion économique, Secteur politique PME

Equipe de projet

KMU-HSG:

Prof. Dr. Thierry Volery (chef de projet)

Dr. Heiko Bergmann

Arik Röschke

Adresse

KMU-HSG
Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen
an der Universität St. Gallen
Dufourstrasse 40a
CH-9000 St. Gallen
Tél. +41 71 224 71 00
Fax +41 71 224 71 01
www.kmu.unisg.ch

Disclaimer: La version originale de ce rapport a été rédigée par KMU-HSG en langue allemande. Le texte français a été préparé par un tiers sur mandat du SECO. En conséquence KMU-HSG ne répond pas de l'exactitude de cette traduction.

© 2013 by KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen

Les droits d'auteur du présent rapport sont la propriété de KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen et des donneurs d'ordre.

La diffusion du rapport en tout ou partie à des tiers est exclue.

L'utilisation et la diffusion d'informations issues du présent rapport est autorisée à condition de citer la source de la manière suivante:

«Source: KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen»

Table des matières

1	Résumé et recommandations.....	6
1.1	Résumé.....	6
1.2	Recommandations	7
2	Contexte et objectifs	10
3	Bases et méthode d'analyse.....	12
3.1	Méthode générale et aperçu	12
3.2	Dépouillement des études et statistiques.....	13
3.3	Enquête qualitative auprès de représentants des banques	15
3.4	Tables rondes.....	15
4	Marché du système de cautionnement	17
4.1	Description du marché.....	17
4.1.1	<i>Octroi de crédit aux PME.....</i>	<i>17</i>
4.1.2	<i>Les cautionnements publics, une réponse aux imperfections du marché</i>	<i>18</i>
4.2	Concurrence	20
4.3	Taille du marché et parts de marché.....	23
5	Taille optimale et position du système de cautionnement sur le marché.....	31
5.1	Analyse des obstacles ou limites à l'obtention de crédit.....	32
5.2	Estimation du marché potentiel maximal	35
5.3	Adaptation des produits.....	38
5.4	Examen du plafond de cautionnement de 500 000 CHF	40
5.5	Examen du montant actuel et de la structure de la contribution aux frais administratifs.....	47
6	Conclusion et perspectives.....	49
7	Table des sources.....	50
8	Annexes	52
8.1	Annexe 1: Entretiens avec les banques	52
8.2	Annexe 2: Canevas d'entretien avec les banques.....	53

8.3	Annexe 2: Tables rondes et participants	55
9	Bref portrait de l'institut KMU-HSG.....	57

Table des graphiques

Graphique 1: Ventilation des cautionnements par affectation.....	26
Graphique 2: Appréciation de l'adéquation de la prime de risque et des émoluments d'examen des demandes, selon la taille des entreprises	39
Graphique 3: Distribution des montants des cautionnements octroyés (2010-12, hors SAFFA)	43
Graphique 4: Rapport entre le volume des investissements et le montant des cautionnements par tranche de cautionnement (2010-12, hors SAFFA).....	43
Graphique 5: Part annuelle des cautionnements du montant maximal (hors SAFFA)	44

Table des tableaux

Tableau 1: Questions posées aux chercheurs et sources d'information	12
Tableau 2: Entreprises marchandes et employés selon la taille des entreprises, 2008	23
Tableau 3: Encours des crédits des banques aux entreprises selon la taille de l'entreprise et le type de crédit (fin 2011; en millions CHF)	25
Tableau 4: Estimation de la part de marché dans le segment total des PME	27
Tableau 5: Estimation de la part de marché des <i>start-up</i>	29
Tableau 6: Estimation de la part de marché en cas de transmission d'entreprise.....	29
Tableau 7: Comparaison des montants des cautionnements dans le Bade-Wurtemberg et en Suisse.....	38
Tableau 8: Montant des cautionnements moyens et part des cautionnements par affectation (moyenne 2007-2012, hors SAFFA)	45
Tableau 9: Structure des revenus des coopératives de cautionnement 2011	48

1 Résumé et recommandations

1.1 Résumé

Le rapport ci-contre présente les conclusions du projet «*Analyse de la position [du système de cautionnement] sur le marché du point de vue entrepreneurial et bancaire*», deuxième partie de l'analyse de l'efficacité du système suisse de cautionnement des PME. Il a été rédigé par l'Institut suisse des petites et moyennes entreprises de l'Université de Saint-Gall (KMU-HSG), avec le concours de l'Institut suisse des banques et finances du même établissement (s/bf-HSG).

Les PME et *start-up* dépendent fréquemment de crédits bancaires pour leur financement extérieur. Or elles peinent souvent à fournir les informations exigées par les banques, d'où le fait que les sûretés y jouent un rôle plus important que dans les entreprises établies ou de plus grande taille. La nécessité de fournir des sûretés aboutit à ce que les entreprises qui en manquent et qui ne détiennent que peu de capitaux propres peuvent se voir limiter les crédits, même si elles présentent un projet rentable. Ce sont donc elles qui sont les preneuses potentielles de cautionnements. Les programmes de cautionnement soutenus par l'Etat ont pour but de corriger d'éventuelles imperfections du marché en mettant à disposition des sûretés supplémentaires. La garantie additionnelle d'un crédit ou de partie de celui-ci permet aux PME qui ne trouveraient sinon pas de financement d'en obtenir.

L'analyse de la concurrence révèle qu'il n'y a pas en Suisse d'autre institution qui concurrence directement les organisations de cautionnement des PME et qui octroie des cautionnements à une échelle significative.

La taille du marché des crédits concerné par les cautionnements des PME et sa part de marché ne peuvent être qu'estimées. En admettant un rapport de 1,55 entre l'encours des crédits et le volume des cautionnements, l'encours des crédits résultant de cautionnements des PME est de 327 millions CHF, soit 0,22% du segment des crédits concernés. Une estimation basée sur le nombre d'entreprises concernées indique des parts de marché de l'ordre de 1 à 4% pour les PME à la recherche de capitaux étrangers, de 4 à 16% pour les *start-up* ayant des besoins accrus en capital, enfin de 2 à 8% pour les transmissions d'entreprise.

Le marché potentiel du système de cautionnement ne peut lui aussi qu'être estimé à partir d'hypothèses; il doit être à peu près le quadruple du volume actuel des cautionnements.

Au niveau des PME, les asymétries d'information peuvent aboutir à des restrictions de crédit. Les banques surmontent ces asymétries en exigeant des plans d'affaires solides et des sûretés ou capitaux propres, tout en se guidant sur les caractéristiques du secteur concerné. Or toutes les caractéristiques citées peuvent provoquer des difficultés lorsqu'il s'agit de décrocher un crédit.

Dans l'ensemble, nos analyses n'indiquent pas d'urgence à adapter les produits. Bien qu'une partie des preneurs de cautionnements jugent les émoluments d'examen et la prime de cautionnement trop élevés, il n'y a guère d'indications selon lesquelles cela dissuaderait généralement la clientèle potentielle de projets d'investissement sérieux. Pour les PME à crédit limité, le problème est plutôt qu'elles ne connaissent pas le système des cautionnements. Néanmoins, vu que les émoluments d'examen des demandes ont parfois un effet dissuasif, le volume des cautionnements pourrait augmenter modérément s'ils étaient abaissés ou supprimés.

La réponse à la question «faut-il relever ou non le plafond de cautionnement de 500 000 CHF» dépend d'une autre question: y a-t-il actuellement des PME rentables et susceptibles de se développer qui n'aient pas d'accès – ou un accès insuffisant – aux crédits bancaires? Nos analyses montrent qu'il existe une demande pour les cautionnements supérieurs à 500 000 CHF. On ne peut cependant dire s'il s'agit d'entreprises qui n'obtiendraient pas de financement autrement. En fin de compte et du point de vue scientifique, nous ne pouvons trancher définitivement si le plafond de cautionnement doit être relevé ou non. Il y a des indices pour et d'autres contre.

1.2 Recommandations

Nos analyses nous permettent d'émettre les recommandations suivantes:

1. **Maintien, dans une large mesure, de l'organisation actuelle du cautionnement des PME.** Ce système a été doté d'une nouvelle base légale en 2007 et son évolution est positive. Les organisations de cautionnement jouissent généralement d'un fort prestige au-

près des banques et des PME. L'organisation actuelle du système de cautionnement des PME s'est imposée et devrait être pérennisée. Nous ne recommandons de changement que sur les points suivants.

2. **Renforcement de la communication aux banques et aux PME concernant la disponibilité et les avantages du système de cautionnement des PME.** Malgré les efforts énergiques des coopératives de cautionnement, certaines banques ont toujours des lacunes d'information ou des préjugés vis-à-vis du système de cautionnement des PME. Les avantages d'un financement par cautionnement et l'excellente solvabilité des coopératives responsables devraient être mis encore mieux en valeur. En effet, seul un quart environ des PME suisses connaissent le système de cautionnement des PME. La plupart dépendent donc de leur banque ou de leur fiduciaire pour en être informées. A part les banques, il faudrait informer aussi les PME et les fiduciaires de la possibilité de demander un cautionnement. Cela pourrait s'effectuer par exemple par le biais d'un portail central sur Internet, avec des liens et une présence accrue sur les sites Internet traitant du financement des *start-up* et des PME. Il faudrait aussi interpellier de façon ciblée les associations travaillant dans le domaine.
3. **Maintien des émoluments d'examen et de la prime de cautionnement.** Nous préconisons en principe le maintien des émoluments d'examen des demandes et de la prime de cautionnement, même s'il serait judicieux d'en étudier la simplification des structures. Il faudrait en outre faire mieux savoir que les émoluments d'examen ne sont dus qu'en cas de décision favorable. Bien qu'une partie des preneurs de cautionnements jugent les émoluments d'examen et la prime trop élevés, il n'y a guère d'indications selon lesquelles cela dissuaderait généralement la clientèle potentielle de projets d'investissement sérieux. Pour les PME à crédit limité, le problème est plutôt qu'elles ne connaissent pas le système des cautionnements.
4. **Décision politique quant au montant du plafond de cautionnement.** Du point de vue scientifique, nous ne pouvons trancher définitivement si le plafond de cautionnement doit être relevé ou non. Il y a des indices pour et d'autres contre. En fin de compte, la question doit être tranchée par le monde politique. Nos analyses montrent qu'il existe certainement une demande pour les cautionnements supérieurs à 500 000 CHF. Quant à savoir si les entreprises concernées se heurtent aujourd'hui à des restrictions de crédit,

nous ne pouvons y répondre de manière définitive. Comme le plafond de cautionnement est resté en fait inchangé depuis des décennies, nous recommandons de continuer à observer la demande en crédit de la part d'entreprises nécessitant plus de 500 000 CHF pour déceler à temps d'éventuels problèmes de financement. Cela peut s'effectuer en étudiant les besoins en capitaux figurant dans l'enquête du SECO sur le financement des PME ou en considérant chaque cas de PME nécessitant des capitaux élevés (preneurs de cautionnements compris).

2 Contexte et objectifs

Dans ses Objectifs 2012, le Conseil fédéral prévoyait une analyse de l'efficacité du système suisse de cautionnement des PME. Cette analyse se déroule à travers trois projets. Par contrat du 8 octobre 2012, l'Institut suisse des petites et moyennes entreprises de l'Université de Saint-Gall (KMU-HSG) a donc été chargé du deuxième projet, «*Analyse de la position sur le marché du point de vue entrepreneurial et bancaire*». Il s'agissait ici de délimiter et de chiffrer le marché des cautionnements ainsi que d'optimiser la conception de leur octroi.

Le mandat a été réalisé d'octobre 2012 à mars 2013 par MM. Heiko Bergmann, Thierry Voleyry, professeur, et Arik Röschke, du KMU-HSG, avec le concours de l'Institut suisse des banques et finances de l'Université de Saint-Gall (s/bf-HSG), représenté par le professeur Martin Brown. Le rapport ci-contre présente les conclusions des analyses.

Le mandant avait formulé objectifs suivants:

- **Volet «Analyse».** Définition du marché du système de cautionnement, subdivisé en marché des crédits et marché des garanties, après examen des paramètres suivants:
 - description du marché ou du créneau
 - détermination de la taille du marché
 - (analyse de la concurrence)
 - détermination de la part de marché actuelle et de son potentiel maximum

- **Volet «Optimisation».** Détermination de la taille optimale / de la position du système de cautionnement sur le marché précédemment défini:
 - recensement des obstacles ou limites à l'obtention de crédit
 - estimation du marché potentiel maximal
 - nécessité ou non d'adapter les produits
 - adéquation du plafond de cautionnement de 500 000 CHF; analyse des effets d'un relèvement de ce plafond et des exigences concomitantes à l'égard du système

- examen du montant actuel de la contribution aux frais administratifs; analyse des effets d'adaptations des produits ou d'un relèvement du plafond sur la contribution aux frais administratifs.

Le rapport qui suit s'articule selon ces deux volets, chaque question posée aux chercheurs étant traité dans un chapitre à part.

Pour procéder à une évaluation, il importe de connaître la mesure concernée. Selon la loi fédérale sur les aides financières aux organisations de cautionnement en faveur des moyennes et petites entreprises, le système de cautionnement poursuit le but suivant: « La loi vise à permettre aux petites et moyennes entreprises rentables et susceptibles de se développer d'accéder plus facilement à des emprunts bancaires. Elle encourage ainsi notamment la création de telles entreprises.»¹

¹ *Loi fédérale sur les aides financières aux organisations de cautionnement en faveur des moyennes et petites entreprises* (2006), RS 951.25.

3 Bases et méthode d'analyse

3.1 Méthode générale et aperçu

Pour répondre dans le cadre du présent projet aux objectifs mentionnés plus haut, il s'agissait de rassembler et d'analyser les informations sur la place et l'organisation actuelles du système suisse de cautionnement, puis d'élaborer des recommandations fondées concernant son aménagement futur.

La méthode de travail se fonde sur le modèle d'analyse du 27 septembre 2012, présenté le 14 novembre suivant lors du lancement au SECO, à Berne.

Les informations nécessaires ont été recueillies en analysant des statistiques, les études existantes et les données relevées dans le cadre du projet.

	Dépouillement de statistiques	Dépouillement d'études et de la littérature scientifique	Interviews de représentants des banques	Enquête du SECO sur le financement des PME	Tables rondes	Questions aux entreprises entreprises (projet I)	Analyses de sensibilité maison
Volet «Analyse»							
Description du marché		•	•				
Détermination de la taille du marché	•	•		•			
Analyse de la concurrence	•	•	•	•			
Détermination de la part de marché	•			•	•		
Volet «Optimisation»							
Obstacles / limites à l'obtention de crédit		•	•	•	•		
Estimation du marché potentiel maximal	•			•	•		
Adaptation des produits			•	•	•	•	
Adéquation du plafond de cautionnement	•		•	•	•		
Examen de la contribution aux frais administratifs		•			•		•

Tableau 1: Questions posées aux chercheurs et sources d'information

Source: Présentation maison

Le Tableau 1 donne un aperçu des sources consultées pour répondre aux différentes questions. Il en ressort qu'il a généralement fallu en consulter plusieurs pour traiter chaque question. Cela est dû au fait que les statistiques ou sources disponibles ne suffisaient pas pour répondre à telle question précise. En lieu et place, on a donc privilégié une méthode plus large, consistant en une «triangulation des résultats» (études et littérature scientifique, statistiques d'accès public, données maison).

Commentons maintenant brièvement les principales sources d'information de la présente étude.

3.2 Dépouillement des études et statistiques

Parmi les statistiques d'accès public consultées, on citera:

- la *statistique sur l'encours des crédits* de la Banque nationale suisse (BNS). Cette statistique établit mensuellement le volume des crédits consentis aux entreprises par les banques suisses, selon la taille de l'entreprise et le genre de crédit. On peut en déduire la taille du marché total des crédits octroyés aux PME.
- le *recensement fédéral des entreprises 2008* géré par l'Office fédéral de la statistique (OFS). Ce recensement permet une description raisonnée de la structure des entreprises suisses, selon la taille et le secteur.
- la *statistique de la démographie des entreprises* (UDEMOMO) de l'OFS ainsi que d'autres statistiques permettant d'estimer le nombre d'entreprises créées en Suisse (*start-up*).
- Il était aussi envisagé de consulter la *statistique des taux d'intérêt appliqués aux crédits* (KREDZ) établie par la BNS. Cette statistique enregistre notamment le type de sûreté déposée lors de l'octroi d'un crédit (cautionnement ou garantie), ce qui permettrait de chiffrer l'importance des cautionnements. Une question à la BNS a cependant révélé qu'il avait été convenu avec les banques que les données de la KREDZ ne seraient pas transmises à des tiers.
- A enfin été consultée la *banque de données Cautionnements* du SECO, qui enregistre les informations concernant l'étendue et l'affectation de tous les cautionnements octroyés ces dernières années.

Notre étude nous a également permis de recourir à des enquêtes dans lesquelles nous avons pu insérer nos propres questions.

- *Enquête du SECO sur le financement des PME.* Le Département fédéral de l'économie s'intéresse au financement des PME suisses. A cet effet, il a commandé une enquête téléphonique, effectuée en automne 2012 auprès de 1002 PME². Nous avons été aimablement autorisés à compléter le questionnaire utilisé de questions concernant le recours aux cautionnements publics et privés.
- Dans le cadre du projet I, la société *B,S,S. Volkswirtschaftliche Beratung* a procédé à des enquêtes en ligne auprès de preneurs et de non-preneurs de cautionnements. Nous avons également été autorisés aimablement à compléter les deux questionnaires de questions concernant l'avis des entreprises interrogées sur les émoluments d'examen des demandes et la prime de cautionnement.

Parmi les principaux rapports et études, citons:

- Ernst & Young (2010), *Evaluation du système de cautionnement des PME 2007-2010*, rapport final.
- Secrétariat d'Etat à l'économie SECO (2009), *Accès au crédit dans l'économie suisse: état des lieux et éventuelles mesures à prendre*. Rapport à la commission de l'économie et des redevances du Conseil national (CER-N). Berne.
- MIS Trend (2013), *Enquête sur le financement des PME en Suisse*. Etude menée pour le Secrétariat d'Etat à l'économie SECO, Berne. MIS Trend AG, Lausanne & Berne.
- Les rapports d'activité des coopératives de cautionnement (CC)
- Littérature scientifique sur le rationnement du crédit vis-à-vis des PME
- Enquêtes sur le financement des PME en Suisse (par exemple par *l'Institut für Finanzdienstleistungen, Zoug*)

Quant aux enquêtes maison, nous avons procédé à une enquête qualitative auprès de représentants des banques et lors de trois tables rondes.

² Cf. MIS Trend, 2013.

3.3 Enquête qualitative auprès de représentants des banques

Une enquête qualitative a été menée auprès de représentants des banques qui travaillent dans le domaine de l'octroi de crédit aux PME. Ont été interrogés des décideurs en la matière (employé ou cadre responsable des crédits). Pour le choix de ces personnes, il a été veillé à ce qu'elles aient une expérience personnelle des cautionnements.

Ont été réalisés douze entretiens structurés avec des représentants de banques cantonales, régionales, Raiffeisen et grandes banques. Le statut des personnes interrogées varie en fonction de l'importance du cautionnement dans chaque type de banque. Les entretiens suivaient un canevas, ont été réalisés la plupart du temps sur place et duraient entre 40 et 60 minutes. Les thèmes abordés étaient l'importance des cautionnements et les cas typiques, les effets du recours au cautionnement, l'évaluation des conditions d'octroi en vigueur, enfin les améliorations possibles.

On trouvera en annexe la liste des personnes interrogées ainsi que le canevas d'entretien (cf. 8.1 et 8.2).

3.4 Tables rondes

Ont été créées en outre trois «tables rondes», composées de personnes représentant les différents acteurs du système de cautionnement. La méthode des tables rondes consiste à mener des entretiens de groupe structurés. Un grand avantage est que toutes les parties prenantes y participent et que la pertinence ainsi que la force de conviction de chaque argument peuvent être discutées directement, face à face.

Le but des tables rondes créées dans le cas présent était de rassembler des représentants de tous les acteurs du système de cautionnement, soit les PME, les associations et banques spécialisées, ainsi que les administrateurs et présidents des CC, et de discuter ensemble la conception actuelle du système de cautionnement ainsi que d'éventuelles adaptations.

En janvier 2013, les tables rondes se sont réunies entre deux heures et demie et trois heures au siège de chacune des trois grandes CC (Saint-Gall, Berne, Pully/Lausanne). Chaque réunion a rassemblé huit à douze participants, sans compter l'animateur et le procès-verbaliste fournis par le KMU-HSG.

Les tables rondes étaient convoquées surtout pour discuter des obstacles à l'obtention de crédit, de la concurrence, et du marché potentiel des cautionnements, ainsi que des adaptations éventuelles des produits et du plafond de cautionnement. A cet effet, les résultats des analyses et enquêtes préalables ont été intégrés dans la discussion. Le but était de faire la synthèse des différentes informations et opinions, et d'élaborer un consensus sur les questions posées aux chercheurs.

Les trois tables rondes ont été un plein succès, avec des discussions animées et l'exposition franche de points de vue différents. Plusieurs participants ont déclaré qu'ils les avaient trouvées intéressantes et importantes, et que, dans l'idéal, elles devraient désormais être convoquées régulièrement.

4 Marché du système de cautionnement

Le but du présent volet (Analyse) est de décrire qualitativement et quantitativement le marché des crédits et des garanties en faveur des PME. Il s'agit de présenter les fonctions et l'utilisation des mécanismes de garantie, et d'en identifier les fournisseurs et demandeurs.

4.1 Description du marché

Les marchés des crédits et des garanties sont interdépendants. On abordera en premier brièvement la théorie du marché des crédits, sa défaillance éventuelle et la solution possible par le cautionnement.

4.1.1 Octroi de crédit aux PME

L'accès aux capitaux étrangers est un moteur essentiel du développement des entreprises et donc, au niveau agrégé, de l'économie toute entière.³ Or les PME sont justement celles qui n'ont pas la taille critique pour se procurer elles-mêmes des fonds étrangers sur le marché des capitaux. En conséquence, elles dépendent essentiellement des crédits bancaires pour se financer.

Dans la pratique bancaire actuelle, la solvabilité des entreprises est jugée à l'aune des «5 C du crédit », qui font partie intégrante des systèmes de notation modernes:⁴

- caractère (personnalité, expérience et intégrité de l'entrepreneur)
- capacité (aptitude personnelle et matérielle à conduire l'entreprise)
- capital (situation patrimoniale du preneur de crédit)
- cautions (sûretés)
- conditions (technologiques et conjoncturelles)

Du point de vue des banques, tout cautionnement est une sûreté supplémentaire à ajouter à la rubrique Caution. Cette sûreté est censée d'une part faire office de matelas si le crédit prend du retard et doit être éventuellement liquidé. De l'autre, les sûretés servent aussi à réduire les asymétries d'information entre la banque et le preneur de crédit. Elles atténuent le risque de sélection adverse, dans la mesure où, grâce à ses sûretés, le preneur de crédit

³ Cf. Nikolov, 2011.

⁴ Cf. Hartmann-Wendels, Pfingsten, & Weber, 2007.

communiqué de façon crédible qu'il poursuit des projets à faible risque avec un espoir positif. Les sûretés aident aussi à réduire l'aléa moral, puisque le preneur de crédit peut perdre ses propres fonds et ajuste donc son comportement de façon à pouvoir servir les intérêts de sa dette.⁵

Dans le domaine du crédit aux entreprises, l'importance des sûretés pour l'octroi d'un crédit n'est cependant pas forcément la même pour tous les preneurs, car elle peut varier selon les caractéristiques de l'entreprise. Contrairement aux entreprises établies ou de grande taille, les petites entreprises ou les jeunes pousses (*start-up*) ont à beaucoup d'égards de la peine à satisfaire aux informations exigées par les banques (qualité des bouclements financiers, expérience de la direction, capitaux, etc.). Du même coup, les sûretés prennent plus de poids dans le processus d'octroi de crédit à ce type d'entreprise.

Ce constat doit être considéré dans le contexte des CC, censées faciliter l'accès au crédit bancaire aux petites entreprises éligibles. Le même argument vaut aussi pour les créations et rachats/transmissions d'entreprise, puisque les banques ont affaire dans ce cas à de nouveaux entrepreneurs qui, du point de vue bancaire, ne sont guère transparents et dépendent donc de sûretés pour financer leurs crédits. Les chiffres de la statistique de la BNS sur l'encours des crédits le confirment. Alors que les crédits garantis constituent 80% de l'encours total pour les micro et petites entreprises, ce taux diminue au fur et à mesure que la taille augmente, si bien qu'il n'est que de 70% pour les entreprises moyennes et de tout juste 50% pour les grandes (*cf.* Tableau 3).

4.1.2 Les cautionnements publics, une réponse aux imperfections du marché

Les programmes de cautionnement soutenus par l'Etat ont pour but de corriger d'éventuelles imperfections du marché lors de l'octroi de crédit à de petites entreprises et de jeunes pousses, donc de leur faciliter l'obtention de crédit ou leur permettre d'augmenter éventuellement le montant de leur emprunt.⁶ Il en résulte en général un partage des risques entre la banque, l'entrepreneur et l'Etat. La garantie additionnelle d'un crédit ou de partie de celui-ci permet aux PME qui ne trouveraient sinon pas de financement d'en obtenir.

⁵ Des études empiriques montrent que la sélection adverse et l'aléa moral sont les deux moteurs principaux de l'utilisation très répandue des sûretés dans le crédit aux entreprises. *Cf.* Liberti, 2011; Berger, Frame, & Ioannidou, 2011.

⁶ *Cf.* Fraser, 2004; OCDE, 2012a.

Presque tous les membres de l'OCDE connaissent de tels systèmes de cautionnement, même si les formes varient.⁷ Entre-temps, de nombreux pays non-membres disposent eux aussi de mécanismes par lesquels les crédits sont garantis par des cautionnements de l'Etat. Ces mécanismes ont été notamment très utilisés pour réagir aux difficultés de financement qui se sont accrues depuis la crise économique et financière de 2008.⁸

L'efficacité des programmes de cautionnement a fait l'objet d'évaluations dans divers pays, évaluations dont voici quelques exemples.

Une enquête du *Department for Business Innovation and Skills* sur le système britannique de cautionnement conclut qu'il a permis d'atteindre les objectifs visés lors de son introduction.⁹

- La performance économique des PME cautionnées est égale à celle des PME qui se sont tirées d'affaire sans cautionnement. Il n'y a donc pas de preuve que la qualité des PME ayant sollicité un cautionnement soit inférieure à celle des PME dont l'accès au crédit n'est pas limité.
- Le bénéfice (création d'emplois, valeur ajoutée brute accrue, meilleure productivité, augmentation des exportations) dépasse les coûts (administration, défaut de crédit) générés par l'octroi de cautionnements, notamment parce que de nouveaux emplois ont été créés et que de nouveaux marchés (étrangers) ont pu être conquis grâce à de nouveaux produits et services. Ainsi, d'après les calculs des enquêteurs, chaque livre sterling dépensée en a rapporté 1,05 à l'économie.

Une vaste enquête de l'OCDE relève une tendance analogue, même si le genre et la conception du cautionnement varient d'un pays à l'autre.¹⁰ Un constat plausible, mais banal, est que grâce à l'existence même d'un système de cautionnement, un plus grand nombre d'entreprises peuvent obtenir des crédits que là où ce mécanisme fait défaut. Il aurait été plus intéressant de se demander si, grâce à un tel système, des entreprises ont obtenu du crédit, alors qu'elles n'auraient pas eu accès à des capitaux étrangers en son absence. La réponse a en effet une certaine importance, dans un contexte où l'on reproche parfois au système de cautionnement de soutenir avant tout des PME des secteurs traditionnels, tandis que

⁷ Cf. OCDE, 2012b.

⁸ Cf. OCDE, 2012a.

⁹ Cf. Cowling, 2010.

¹⁰ Cf. OCDE, 2012a.

les entreprises de haute technologie qui croissent rapidement et se montrent novatrices en profiteraient moins. L'étude de l'OCDE ne donne cependant pas de réponse définitive à cette question.

Sont intéressantes ici les conclusions d'une enquête de l'*Institut für Mittelstandsökonomie* de l'Université de Trêves, qui a déterminé le bénéfice macroéconomique induit par les banques de cautionnement allemandes.¹¹

- L'existence des banques de cautionnement a permis à des créateurs d'entreprises et à des PME qui manquaient de sûretés bancaires habituelles d'accéder quand même à des capitaux étrangers, pour autant que le projet à financer fût prometteur.
- Les cautionnements et garanties de participation ont permis d'effectuer des investissements supplémentaires qui n'auraient pas vu le jour faute de ces mécanismes, ou du moins pas dans les mêmes proportions.
- Par rapport à une situation où il n'y aurait pas eu de banques de cautionnement, le produit intérieur brut (PIB) a crû de 3,2 milliards EUR (soit 0,14% du PIB) en moyenne annuelle; le nombre des personnes actives a augmenté de 12 900 par an tandis que celui des chômeurs baissait de 9100. Les impôts sur les marchandises ont augmenté de 330 millions EUR en moyenne annuelle et ceux sur le revenu et la fortune de 390 millions. L'Etat a encaissé en moyenne 670 millions EUR de plus par an.

Les conclusions ci-dessus permettent d'affirmer que les cautionnements peuvent constituer un mécanisme efficace pour atténuer les imperfections du marché lors du financement des PME et de doper l'activité économique dans le segment des PME.

4.2 Concurrence

Voyons maintenant s'il existe des fournisseurs privés qui offrent des produits semblables à ceux des organisations de cautionnement. La question est pertinente, dans la mesure où le soutien de l'Etat à des organisations de cautionnement ne devrait pas entraver les activités du secteur privé. Avant de passer à la taille du marché des cautionnements, arrêtons-nous donc au sujet de la concurrence.

¹¹ Cf. Schmidt & van Elkan, 2006.

Comme convenu avec notre mandant, ce sujet ne sera traité que brièvement, puisque d'après les recherches préalables du SECO et les nôtres, il n'y a pas en Suisse de concurrence directe aux CC et que la question n'est pas cruciale pour la présente analyse de l'efficacité.

Les concurrents potentiels des CC soutenues par l'Etat sont les particuliers et les sociétés qui accordent des cautionnements aux PME.

On ne dispose pas de statistiques fiables sur les caractéristiques et la fréquence des cautionnements privés. De nos entretiens avec les représentants des banques et de nos tables rondes, il ressort que les cautionnements privés ne sont normalement assumés que par les entrepreneurs en personne, pour les impliquer aussi dans la responsabilité. D'après les déclarations des représentants des banques, pareils cautionnements privés sont beaucoup plus fréquents, et de loin, que les cautionnements des CC ou autres.¹²

Il serait certes possible, en droit, que des cautionnements privés soient offerts par d'autres particuliers, mais la mise en œuvre pratique pose tant de problèmes qu'aux dires des représentants des banques, il est très rare que l'on y recoure. Du point de vue des banques, les cautionnements fournis par des particuliers sont peu attrayants, parce que l'on ignore si le garant a fourni d'autres cautionnements et en pratique l'octroi à titre quasi commercial. Quand un cautionnement provient du cercle familial, il entraîne fréquemment de gros problèmes si le crédit ne peut être remboursé. C'est pourquoi les banques cherchent à les éviter. Ni les entretiens avec les représentants des banques ni les tables rondes n'ont donc permis d'identifier une concurrence véritable aux CC.

Il existe aussi des entreprises du secteur privé qui accordent des cautionnements. De nos entretiens, tables rondes et recherches sur Internet, il ressort qu'il doit ne s'agir que d'un marché extrêmement restreint. On ne dispose pas de chiffres sur le marché total. A titre d'exemple, on peut citer la coopérative de cautionnement Galenica (Berne), qui accorde des cautionnements aux clients de Galenica AG. Le volume des cautionnements accordés (1,4 million CHF) est relativement faible.¹³ On peut admettre que le but premier de ce cautionnement est de fidéliser les clients à l'entreprise.

¹² L'enquête du SECO montre également que les cautionnements privés sont nettement plus fréquents que ceux des CC. Le constat ne repose cependant que sur un très petit nombre de cas et n'est donc pas attesté en chiffres ici.

¹³ Cf. Galenica, 2012, p. 140.

Dans le secteur de l'agriculture, les organisations cantonales et nationales de cautionnement jouent un rôle non négligeable. Leur activité n'est cependant pas l'objet de la présente évaluation. On en trouvera un premier aperçu dans Würsch (2009).

La comparaison internationale montre elle aussi que les grandes organisations de cautionnement ne peuvent se passer de l'assise ou du financement public. D'après les études du projet III de l'analyse de l'efficacité (Comparaison internationale), il n'y a pas en Europe de système de banques de cautionnement exempt d'aide publique. Les systèmes de cautionnement exclusivement privés se sont avérés non viables.¹⁴ On peut en déduire qu'en Suisse aussi, il n'existe pas de concurrence sérieuse du secteur privé à côté des CC soutenues par l'Etat.

En résumé, on peut dire que nos recherches et analyses confirment nos premières impressions, à savoir qu'il n'y a pas en Suisse d'autre institution qui soit en concurrence directe avec les CC et qui accorde des cautionnements aux entreprises dans une mesure significative.

Tout au plus y a-t-il une concurrence indirecte. Demander et obtenir un cautionnement entraîne en effet des coûts pour l'entreprise, raison pour laquelle, avant d'en solliciter un, les entrepreneurs étudieront d'autres formes de financement offertes par les banques ou les milieux privés. Etant donné la situation de forte concurrence régnant dans l'industrie bancaire suisse, disent les représentants des banques, les preneurs potentiels de cautionnements trouvent parfois d'autres possibilités de financement et ne dépendent donc pas forcément des cautionnements publics. Il peut y avoir des différences régionales du fait que peu de banques travaillent dans les régions périphériques et qu'on y trouve donc moins d'alternatives concrètes.

Un autre type de concurrence indirecte provient des organisations qui travaillent dans le domaine du crédit aux PME. On peut citer ici la Société suisse de crédit hôtelier (SCH), qui a obtenu de la Confédération un prêt supplémentaire de 100 millions CHF dans le cadre des mesures visant à amortir la force du franc et à améliorer la compétitivité. La SCH a pu ainsi étendre ses engagements dans le domaine des entreprises de tourisme situées dans les ré-

¹⁴ Cf. PwC 2012, p. 39.

gions touristiques.¹⁵ On peut encore citer les organisations qui accordent des petits crédits aux *start-up*, comme Startfeld à Saint-Gall (*cf.* www.startfeld.ch/).

4.3 Taille du marché et parts de marché

Du moment que les CC n'ont pas de concurrent direct, comme on l'a vu plus haut, on ne peut parler non plus d'un «marché des garanties» proprement dit, c'est-à-dire d'un marché des sûretés. Nous nous concentrerons donc, dans nos considérations sur la taille du marché, sur le marché des crédits. Nous traiterons également ici de la part de marché, qui est liée étroitement à la question de la taille.

Le volume des crédits octroyés ressort de la statistique de la BNS sur l'encours des crédits. Au total, les banques ont accordé pour 286 416 millions CHF de crédit aux PME suisses (*cf.* Tableau 3). Les cautionnements n'interviennent cependant que dans une certaine partie du marché total des crédits (*cf.* ch. 4.1). La gageure consiste donc à isoler cette partie *spécifique* du marché des crédits et à la chiffrer.

La loi fédérale sur les aides financières aux organisations de cautionnement en faveur des moyennes et petites entreprises vise explicitement à faciliter le crédit aux PME. Selon la définition courante, on entend par là les entreprises de moins de 250 collaborateurs. La Suisse compte en tout quelque 313 000 entreprises, dont 99,6% peuvent être attribuées aux PME (*cf.* Tableau 2).

	Entreprises		Emplois	
	Nombre	%	Nombre	%
PME (jusqu'à 249)	311 707	99,6	2 327 802	66,6
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	272 346	87,1	869 206	24,9
Petites entreprises (10-49)	33 183	10,6	760 780	21,8
Moyennes entreprises (50-249)	6 178	2,0	697 816	20,0
Grandes entreprises (250 et plus)	1 154	0,4	1 166 269	33,4
Total	312 861	100	3 494 071	100

Tableau 2: Entreprises marchandes et employés selon la taille des entreprises, 2008

Source: Recensement des entreprises 2008, Office fédéral de la statistique

Les problèmes d'obtention de crédit exposés au ch. 4.1 concernent surtout les micro et petites entreprises de moins de 50 collaborateurs. Il ressort également des entretiens avec les repré-

¹⁵ Cf. SCH, 2011a; SCH, 2011b

sentants des banques que, dans la majeure partie des cas, ce sont ces entreprises-là qui demandent un cautionnement. L'analyse de la banque de données du SECO montre enfin que depuis 2007, seul 1,6% de tous les cautionnements a été fourni à des entreprises de 50 collaborateurs ou plus. Il paraît donc raisonnable de ne plus considérer l'octroi de crédit aux entreprises de 50 à 249 employés comme faisant partie du marché qui nous intéresse, mais seulement l'octroi de crédit aux micro et petites entreprises.

S'il y a un problème d'interprétation de la statistique sur l'encours des crédits selon la taille des entreprises, c'est que les crédits accordés aux trusts, fondations et autres entités de ce genre sont rangés dans les micro-entreprises, pour peu que ces organisations n'emploient elles-mêmes que peu de personnes. La chose est certes correcte, formellement parlant, mais dans les faits, ces organisations contrôlent souvent des entreprises nettement plus grandes, ce qui relativise la portée de la statistique sur l'encours des crédits quant à la taille des entreprises. Lors de la révision correspondante, en 2008, des crédits d'un volume de 47 milliards CHF ont été transférés de la catégorie des grandes entreprises à celle des micro-entreprises.¹⁶ Un quart environ du total des crédits octroyés aux micro-entreprises après cette révision pouvant y être attribué, il faudrait donc le retrancher si l'on ne voulait prendre en compte que les crédits accordés aux micro-entreprises proprement dites (c'est-à-dire hors fondations, etc.).

En outre, la statistique sur l'encours tient compte du type de crédit octroyé. Elle distingue les créances hypothécaires et les créances sur la clientèle. Ces dernières se subdivisent à leur tour en crédits gagés et non gagés. Les crédits garantis par cautionnement peuvent être considérés comme gagés. Quant aux cautionnements eux-mêmes, ils se pratiquent dans les deux domaines des créances hypothécaires et des créances (gagées) sur la clientèle.

Compte tenu des précisions mentionnées quant à la taille des entreprises et au type de crédit, la taille du marché des crédits aux PME peut être estimée à quelque 150 000 millions CHF.¹⁷

En comparaison, le portefeuille total des cautionnements accordés par les quatre grandes CC suisses à fin 2011 était de 211 millions CHF. Les cautionnements sont fréquemment utilisés pour des projets d'investissement, où seule une partie des crédits est garantie par cautionnement. Les rapports d'activité des CC et la banque de données du SECO permettent de cal-

¹⁶ Cf. Banque nationale suisse, 2009.

¹⁷ Calcul: $(136\,598 + 17\,842) \cdot 0,75 + 27\,479 + 6\,352$

culer un rapport de 3,5 entre le volume des investissements et celui des cautionnements. Mais une part des investissements est financée par les fonds propres de l'entreprise, part qui serait de plus de 50% selon l'enquête en ligne réalisée dans le cadre du projet I.¹⁸ Il en résulte au final un rapport de 1,55 entre le volume des crédits et celui des cautionnements. Le volume des crédits accordés moyennant cautionnement est donc de $1,55 \cdot 211$ millions CHF, soit 327 millions, ou encore 0,22% du segment du marché qui nous intéresse. On voit bien là que les cautionnements n'ont qu'une portée limitée et qu'ils constituent un produit de niche, qui ne concerne qu'une fraction minimale des crédits accordés dans le segment des PME.

Crédits aux entreprises ...	Créances hypothécaires		Créances sur la clientèle				Total	
	en chiffres absolus	%	gagé	%	non gagé	%	%	
jusqu'à 9 collaborateurs	136 598	74,0	17 842	9,7	30 054	16,3	184 494	100,0
de 10 à 49 collaborateurs	27 479	64,1	6 352	14,8	9 057	21,1	42 888	100,0
de 50 à 249 collaborateurs	14 864	45,6	8 246	25,3	9 518	29,2	32 628	100,0
de 250 collaborateurs et plus	7 555	28,6	5 792	21,9	13 059	49,5	26 406	100,0
Total	186 496	65,1	38 232	13,3	61 688	21,5	286 416	100,0

Tableau 3: Encours des crédits des banques aux entreprises selon la taille de l'entreprise et le type de crédit (fin 2011; en millions CHF)

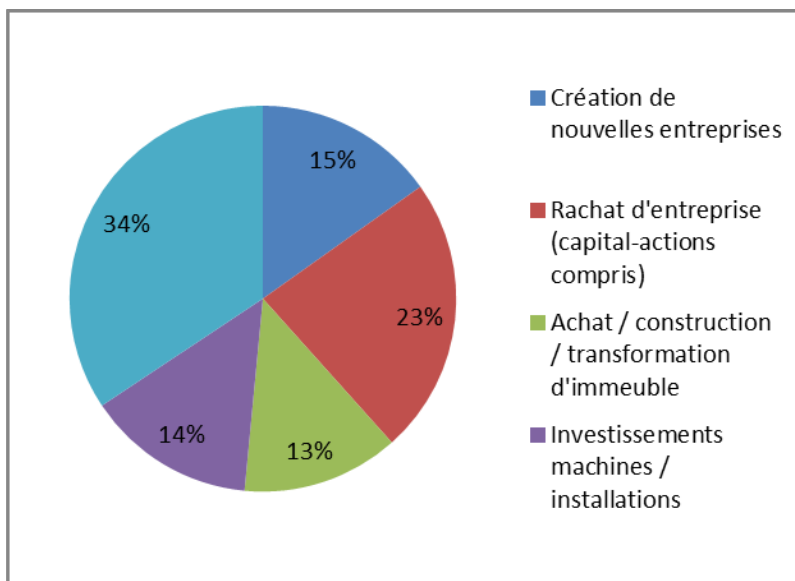
Source: Banque nationale suisse, statistique sur l'encours des crédits

En fin de compte, cependant, l'estimation présentée plus haut ne convainc pas entièrement, car il faudrait sans doute resserrer encore davantage le segment des crédits qui nous intéresse. Les cautionnements ne sont utilisés normalement que dans certaines situations entrepreneuriales. Le Graphique 1 illustre la part des cautionnements affectés à tel ou tel but. On distingue bien les trois secteurs où le recours aux cautionnements est typique. Ce sont les secteurs cités également lors des entretiens avec les représentants des banques et dans les tables rondes:

¹⁸ Cf. BSS Volkswirtschaftliche Beratung, 2013.

1. projets d'investissement et croissance de l'entreprise
2. création d'entreprise
3. rachat/transmission d'entreprise

A partir de là, nous procédons à une nouvelle estimation. Nous estimons la taille du marché pour les trois secteurs nommés, mais en nous référant au nombre des entreprises concernées et non au volume des crédits, vu qu'il n'y a pratiquement pas d'indications fiables quant aux volumes moyens de crédit dans les différents segment des PME.



Graphique 1: Ventilation des cautionnements par affectation

Source: Banque de données du SECO

Les projets d'investissement et la croissance de l'entreprise sont une affaire qui peut concerner en principe toutes les PME. En réalité, cependant, seule une fraction des PME ont des besoins financiers tels qu'ils nécessiteraient un cautionnement. Des enquêtes du SECO montrent que seul un tiers environ des PME suisses disposent d'un crédit bancaire et/ou d'une ligne de crédit auprès d'une banque (MIS Trend, 2013; SECO, 2009). Lors d'une enquête réalisée en automne 2012, 16% de ces entreprises indiquaient avoir nécessité des capitaux étrangers au cours de douze derniers mois, alors qu'en 2010, ce taux était encore de 26% (MIS Trend, 2013). En admettant une valeur moyenne de 20%, on peut estimer qu'environ 7% des PME suisses ont besoin de capitaux chaque année et cherchent à cet effet des capitaux étrangers. Cette valeur permet d'estimer la taille du marché qui nous intéresse. Nous procédons encore à une estimation où nous partons d'une valeur double ou d'une valeur réduite de

moitié. Le nombre moyen des entreprises ayant bénéficié d'un cautionnement en une année ressort de la banque de données du SECO et des rapports annuels des CC. La comparaison des chiffres permet de calculer la part de marché.

	Estimation 1	Estimation 2	Estimation 3
Nombre des micro et petites entreprises (OFS, 2010)	305 529	305 529	305 529
Part admise des micro et petites entreprises nécessitant chaque année de nouveaux capitaux étrangers	3,5%	7%	14%
Nombre calculé de micro et petites entreprises, nécessitant chaque année de nouveaux capitaux étrangers	10 694	21 387	42 774
Nombre des entreprises ayant obtenu un cautionnement en une année (moyenne 2008-2011)	422	422	422
Part de marché	3,9%	2,0%	1,0%

Tableau 4: Estimation de la part de marché dans le segment total des PME

Notre estimation montre que les CC détiennent en tout une part située entre 1 et 4% du marché qui nous intéresse. Autrement dit, elles atteignent chaque année 1 à 4% des micro et petites entreprises nécessitant des capitaux étrangers.

On peut procéder à une estimation analogue dans le secteur du financement des *start-up*. Dans ce secteur, la taille du marché des crédits n'est pas déterminée avec précision dans les statistiques. Il n'existe pas non plus d'indications fiables sur les besoins financiers moyens des *start-up* suisses. Nous procédons donc de nouveau en nous basant sur le nombre des cas pertinents.

Dans sa statistique de la démographie des entreprises, l'OFS établit à 12 600 le nombre des entreprises créées en Suisse (*start-up*) en 2010. Sont recensées toutes les nouvelles entreprises marchandes privées qui exercent dans les secteurs secondaire et tertiaire, et dont le volume de travail hebdomadaire est de 20 heures ou plus. Les nouvelles activités à titre accessoire et les créations d'entreprise dans le secteur primaire ne sont donc pas prises en considération. Ce sont d'ailleurs des domaines où les cautionnements du système de cautionnement des PME n'ont guère de pertinence.

D'après la société de renseignement économique Creditreform, le nombre des nouvelles inscriptions au registre du commerce est actuellement de tout juste 40 000 par an.¹⁹ La question reste toutefois ouverte de savoir combien de ces nouvelles inscriptions débouchent sur une véritable activité économique. Il ne faut donc pas interpréter le chiffre de 40 000 comme nombre des entreprises créées, même si les médias s'y trompent fréquemment. Les chiffres de l'OFS paraissent nettement plus fiables pour représenter le nombre des créations d'entreprise.

A notre connaissance, on ne dispose pas de chiffres sur les besoins moyens en capitaux des *start-up* suisses. L'Allemagne permet une estimation sur la base du *KfW Gründungsmonitor* (Observatoire des créations d'entreprise). Selon lui, quelque 71% des *start-up* à titre complet (*Vollerwerbsgründung*) ont besoin de fonds pour se lancer, mais plus de la moitié de celles-ci se passent de capitaux étrangers (ce qui signifie que leurs fonds propres leur suffisent). Les sources de financement externes les plus sollicitées sont les prêts bancaires. Au total, quelque 25% des créateurs d'entreprise à titre complet (*Vollerwerbsgründer*) recourent en Allemagne à un crédit bancaire ou à un crédit d'encouragement.²⁰ Le besoin moyen de financement externe est étonnamment faible. Seuls 17,5% des créateurs d'entreprise à titre complet qui recherchent des fonds extérieurs nécessitent plus de 25 000 EUR. Ce n'est qu'à partir de cet ordre de grandeur qu'il paraît judicieux de recourir à un cautionnement. Des deux pourcentages cités, on peut déduire qu'en Allemagne, environ 4,4% des créateurs d'entreprise à titre complet ont des besoins financiers supérieurs à 25 000 EUR qu'ils couvrent par un crédit bancaire (du moins partiellement). A quel niveau se situe cette proportion en Suisse? Impossible de le dire avec précision. Les enquêtes du SECO sur le financement des PME ne relèvent pas de données sur le volume du financement. Il faut supposer que les *start-up* suisses ont tendance à exiger davantage de capital que les allemandes. La part de *start-up* nécessitant des capitaux externes d'un ordre de grandeur qui pourrait justifier un cautionnement devrait donc être plus forte qu'en Allemagne. Nous partons donc d'une limite inférieure de 4% pour nos estimations et faisons les calculs pour trois cas différents: 4%, 8% et 16%.

	Estimation 1	Estimation 2	Estimation 3
Nombre annuel des entreprises créées (OFS, 2010)	12 600	12 600	12 600

¹⁹ Cf. Creditreform, 2013.

²⁰ Cf. Hagen, Metzger, & Ullrich (2012), p. 118.

Part supposée des <i>start-up</i> nécessitant un financement externe accru	4%	8%	16%
Nombre annuel des <i>start-up</i> nécessitant un financement externe accru	504	1008	2016
Nombre des <i>start-up</i> ayant obtenu un cautionnement (moyenne 2008-2011)	~ 80	~ 80	~ 80
Part de marché	15,9%	7,9%	4,0%

Tableau 5: Estimation de la part de marché des *start-up*

Notre estimation indique que les CC détiennent une part de 4 à 16% du marché des créations d'entreprise qui nécessitent un financement.

En ce qui concerne les transmissions d'entreprise, on peut faire un calcul analogue à celui des *start-up*. Halter & Kammerlander (2012) estiment le nombre annuel des entreprises suisses qui changent de mains à 8400, chiffre qui englobe tous les types d'entreprise. Il faut tabler sur ce que seule une partie de ces transmissions nécessite des capitaux étrangers qui justifient le recours au cautionnement. Lors des transmissions, la part des entreprises nécessitant un financement accru est certainement nettement plus forte que dans le cas des créations d'entreprise, mais nous ne disposons pas de chiffres exacts. Nous procédons donc à trois estimations différentes, en postulant une part maximum de 50% des entreprises.

	Estimation 1	Estimation 2	Estimation 3
Nombre annuel des transmissions d'entreprise (Halter & Kammerlander, 2012)	8400	8400	8400
Part admise des transmissions d'entreprise nécessitant un financement externe accru	12,5%	25%	50%
Nombre des successions nécessitant un financement externe accru	1050	2100	4200
Nombre des reprises d'entreprise ayant obtenu un cautionnement (moyenne 2008-2011)	~ 90	~ 90	~ 90
Part de marché	8,6%	4,3%	2,1%

Tableau 6: Estimation de la part de marché en cas de transmission d'entreprise

Notre estimation indique que les CC détiennent une part de 2 à 8% du marché des transmissions d'entreprise qui nécessitent un financement externe.

Les parts de marché calculées ici sont nettement supérieures à celles portant sur les volumes de crédit (*cf.* tableau 4), ce qui tient essentiellement au fait que le groupe de référence choisi est nettement plus restreint. Une des raisons à cela est que, contrairement à l'opinion cou-

ramment répandue, le nombre des *start-up* et des PME nécessitant un financement important est faible par rapport à l'ensemble des *start-up* et PME.

Il faut tout de même reconnaître que les estimations ci-dessus reposent sur des hypothèses plus ou moins fondées, qui peuvent toutes être remises en question. A notre avis, elles permettent cependant un calcul correct de l'ordre de grandeur des parts de marché. En les interprétant, il faut tenir compte de ce que les parts de marché estimées se rapportent au nombre des entreprises concernées et non au volume des crédits.

5 Taille optimale et position du système de cautionnement sur le marché

La grande question du volet «Optimisation» est de savoir si l'organisation actuelle du système de cautionnement remplit la mission qui lui est assignée par la loi et sur quels points il pourrait éventuellement être adapté. Nous tenterons d'abord d'estimer la taille optimale du système et émettrons ensuite des recommandations concernant l'aménagement futur du soutien de l'Etat.

Pour peu que les marchés fonctionnent correctement, la théorie veut que le jeu de la concurrence entraîne un équilibre de l'offre et la demande ainsi que la taille optimale du marché. Poser la question de la taille optimale du système suisse de cautionnement, c'est indiquer qu'il s'agit là d'un marché influencé par l'Etat. La loi fédérale sur les aides financières aux organisations de cautionnement en faveur des moyennes et petites entreprises vise à faciliter l'octroi de crédit aux PME par le soutien aux organisations qui accordent des cautionnements. L'hypothèse sous-jacente est que si l'on ne soutenait pas les organisations de cautionnement, on n'aboutirait pas à un résultat économique optimal, autrement dit que les PME méritant d'être financées n'obtiendraient pas suffisamment de crédits et pourraient donc connaître un «trou» ou un «goulet» de financement.

L'existence d'un trou de financement se discute dans diverses enceintes. Selon la définition très générale de l'OCDE, *a financing gap is said to exist if firms that merit financing cannot obtain it in financial markets due to the existence of market imperfections.*²¹

Cette définition montre que le non-octroi d'un crédit ne constitue pas en soi un trou de financement, étant donné que, sur un marché des capitaux qui fonctionne correctement, il y aura toujours des entreprises qui n'obtiennent pas de financement à cause de leurs faibles chances de succès. Il n'y a trou de financement que lorsque le non-octroi peut être attribué à des imperfections ou défaillances du marché. Cette condition complique la vérification empirique et l'éventuel chiffrage d'un trou de financement, et en conséquence le chiffrage de la taille optimale du marché du système de cautionnement.

Pour estimer la taille dudit marché, il convient de distinguer si possible entre les cautionnements accordés à cause d'une imperfection effective du marché et les autres cas.

²¹ OCDE, 2004, p. 14.

5.1 Analyse des obstacles ou limites à l'obtention de crédit

Comme on l'a vu plus haut, les asymétries d'information (sélection adverse, aléa moral) peuvent aboutir à des restrictions de crédit pour les PME. Ces asymétries peuvent avoir différentes causes – opacité financière des entreprises, manque de valeurs empiriques, etc.

Les banques surmontent ces asymétries d'information en exigeant d'une part une description sérieuse du projet d'investissement sous forme de plan d'affaires (*business plan*), de l'autre des sûretés ou une forte participation financière au projet (fonds propres). Les points qui peuvent alors causer des difficultés et empêcher l'octroi d'un crédit sont les suivants:

- manque de sûretés
- absence d'antécédents; trésorerie non prouvée
- appartenance à un secteur à risque
- manque de connaissances en matière de rédaction d'un plan d'affaires

La nécessité de fournir des sûretés aboutit à ce que les entreprises qui en manquent et qui ne détiennent que peu de fonds propres peuvent se voir limiter les crédits, même si elles présentent un projet rentable. Ce sont donc elles qui sont les preneuses potentielles de cautionnements.

Il ressort des entretiens avec les représentants des banques que celles-ci prennent de plus en plus leurs décisions en fonction de la trésorerie disponible (*cash-flow*). L'importance des sûretés a tendance à baisser, encore qu'il y ait des différences d'une banque à l'autre. Il arrive cependant toujours que des entreprises en soi éligibles n'obtiennent pas de crédit bancaire faute de sûretés.

Les tables rondes ont permis de confirmer que les principaux obstacles et limites à l'obtention de crédit doivent être recherchés dans l'appartenance à tel secteur ainsi qu'à l'absence de sûretés et d'antécédents (*track-record*). L'accès au crédit reste ainsi particulièrement fermé aux branches dites à risque (fromagerie, confiserie, hôtellerie, etc.). Une difficulté supplémentaire vient de ce que les *start-up* ne disposent pas d'une trésorerie attestée qui permettrait de fonder une décision de crédit. Les banques ne se considèrent en effet pas comme fournisseuses de capital-risque, mais comme pourvoyeuses de capitaux étrangers, qui aspirent donc à partager les risques. Elles préfèrent octroyer des crédits aux entreprises présentant un risque de défaut relativement faible puisque cela ne les oblige à gager que peu de

capitaux propres. Voilà pourquoi les *start-up* et les entreprises des branches dites à risque sont victimes d'une certaine retenue en matière d'octroi de crédit.

L'enquête du SECO sur le financement des PME confirme cet état de choses. Le secteur restauration/hôtellerie est en effet surreprésenté de façon significative parmi les entreprises auxquelles les banques ont refusé de prêter.²²

Aux tables rondes, on a entendu expliquer que les banques exigeaient des plans financiers et d'affaires probants, dont la rédaction peut demander beaucoup de travail et de temps, notamment pour les *start-up* et les petites entreprises. Une partie d'entre elles ne disposent même pas du savoir-faire requis. On a fait remarquer en outre que plus une idée est novatrice, plus le plan d'affaires doit être clair, pour que le prêteur soit tout simplement en mesure de comprendre le projet de son interlocuteur. Sur ce point, tous les participants estiment qu'il reste un fort potentiel d'amélioration du côté des entrepreneurs.

A part les points cités, la politique d'octroi de crédit des banques est soumise à toute une série de lois, ordonnances et réglementations contraignantes (LB, OB, OBE-FINMA, OFR, OLiQ). Relevons notamment les directives de *Bâle II*, qui imposent aux banques de gager leurs crédits sur leurs capitaux propres en fonction du risque de défaut.²³ Pour accroître encore la résilience des banques – ce qui était devenu nécessaire après la crise économique et financière de 2007 –, les directives de *Bâle III* ont été introduites début 2013, avec en leur centre des exigences accrues en matière de capital et de liquidité. Les banques devront répondre intégralement d'ici 2018 à ces exigences, qui fixent un matelas de capital plus élevé et des directives plus strictes en matière de capitaux propres.²⁴

Un autre acte pertinent est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2012: les Directives de l'Association suisse des banquiers concernant l'examen, l'évaluation et le traitement des crédits garantis par gage immobilier. Selon le ch. 4.4 de ces directives, la valeur de nantissement d'ouvrages commerciaux utilisés par leur propriétaire se basera désormais sur la valeur de rendement²⁵ et non plus sur la valeur vénale.²⁶ Comme la valeur de rendement est généralement inférieure à la valeur vénale, il en résulte une diminution de la sûreté sur laquelle la décision

²² Cf. MIS Trend, 2013, p. 12.

²³ Cf. Macht, 2007.

²⁴ Cf. Klauck & Stegmann, 2012.

²⁵ La valeur de rendement représente le loyer capitalisé réalisable durablement à l'avenir.

²⁶ La valeur vénale correspond au prix probablement réalisable dans les douze mois aux conditions normales et en situation de liberté de l'offre et de la demande.

d'octroyer un crédit sera prise. Les tables rondes ont mis nettement en évidence que cette disposition a affecté négativement l'octroi de crédit aux PME.

D'après les tables rondes, un autre obstacle à l'obtention de crédits serait le manque de confiance et de relations personnelles entre l'entrepreneur et/ou sa fiduciaire avec la banque. Là où la confiance existe, il est plus probable qu'un crédit sera accordé que si elle manque. Aux dires des CC, des entrepreneurs et des représentants des banques, une banque considère en premier lieu les éléments tangibles (*hard facts*) lors d'une demande de crédit. Cette règle semble valoir surtout pour les grandes banques, ce qui explique qu'elles octroient beaucoup moins de crédits gagés par les cautionnements des CC. Une raison pourrait en être que les informations – notamment celles sur les «facteurs mous» – ne passent pas de l'employé qui est au contact avec les clients au bureau du *credit officer*. Le critère le plus important reste toutefois le potentiel commercial du projet et le fait que l'entrepreneur en soit convaincu et y croie. C'est dans cette mesure qu'il importe de tenir aussi compte des facteurs mous, comme le niveau de formation de l'entrepreneur et sa motivation. Les CC reçoivent ici des éloges, parce qu'elles tiennent justement compte de ces facteurs mous.

En matière de crédit aux PME, les coûts internes que l'examen d'une demande impose aux banques ne sont pas considérés pertinents, vu que les banques sont généralement intéressées à établir une relation de longue durée avec la clientèle et ne tiennent pas compte uniquement du rendement potentiel d'un crédit isolé.

Lorsque l'on analyse les obstacles à l'obtention de crédit, il faudrait tenir compte de ce qu'en Suisse, la non-obtention d'un crédit par une PME semble être relativement rare, quantitativement parlant. Dans une enquête sur le financement des PME, réalisée dans le cadre du rapport du SECO (2009) sur l'accès au crédit dans l'économie suisse, 8% des PME indiquaient ne pas recourir aux crédits bancaires parce qu'ils leur avaient été refusés.²⁷ En 2012, ce taux était de 12%.²⁸ Même les PME dont les besoins financiers ont crû ces douze mois ont obtenu un financement dans la plupart des cas. Seules 6% ont vu leur demande entièrement refusée.²⁹ Ne sont pas prises en compte ici les PME qui ne demandent même pas de crédit

²⁷ Cf. SECO, 2009.

²⁸ Cf. MIS Trend, 2013.

²⁹ Cf. MIS Trend, 2013. Lorsque l'on interprète ces chiffres, il faut cependant tenir compte du fait que seules des entreprises existantes ont été interrogées. Cette méthode fait que celles qui n'ont pas été créées à cause de difficultés de financement ne sont pas prises en compte. L'enquête 2012 s'adressait en outre au même échantillon

parce qu'elles ne remplissent pas les conditions (caution) ou s'attendent à un refus.³⁰ L'importance de ce phénomène est difficile à chiffrer.

Malgré des problèmes isolés, on ne saurait dire qu'il y a en Suisse un blocage général du crédit aux PME. Alors que le financement des PME s'est détérioré dans plusieurs pays de l'OCDE au cours de la crise financière, la Suisse est l'un des rares à constituer une exception positive. Entre 2007 et 2010, les crédits octroyés aux PME ont continué d'augmenter, quoique plus lentement qu'auparavant.³¹

5.2 Estimation du marché potentiel maximal

Le montant des cautionnements des quatre CC s'élève actuellement à 220 millions CHF et devrait atteindre les 270 millions en 2015.³² La loi fédérale sur les aides financières aux CC stipule que le montant net des cautionnements ne peut dépasser 600 millions CHF. Un développement marqué du système serait donc encore légitime. On peut toutefois se demander quel est le nombre effectif des PME qui n'obtiennent pas de crédit du fait d'imperfections du marché, alors que l'économie en profiterait. La réponse donnerait théoriquement le marché potentiel maximal du système de cautionnement.

Sur le plan empirique, estimer le marché potentiel maximal se heurte à toute une série de difficultés. Alors qu'on peut estimer l'ampleur du marché des crédits, il est déjà nettement plus difficile d'évaluer celle des crédits refusés. On ignore en outre si les demandes rejetées sont ou non un cas d'imperfection du marché.

Le marché potentiel du système de cautionnement dépend encore des conditions d'octroi des CC. Si ces conditions devaient changer (en particulier par un relèvement du plafond de cautionnement), une augmentation du volume des cautionnements serait en tout cas possible.

Une fois de plus, donc, on ne peut estimer le marché potentiel maximal qu'en recourant à une série d'hypothèses.

Lors de l'estimation de la part de marché du système de cautionnement (ch. 4.3), le nombre estimé des micro et petites entreprises nécessitant chaque année une nouvelle injection de

d'entreprises qu'en 2009. Les entreprises interrogées avaient donc alors au moins quatre ans d'existence, méthode qui ne permet pas d'appréhender les problèmes de financement spécifiques des *start-up*.

³⁰ Cf. Brown, Ongena, Popov, & A.P., 2011.

³¹ Cf. OCDE, 2012b.

³² Cf. SECO, 2011.

capitaux étrangers était compris dans une fourchette de 10 700 à 42 800. Au cas où toutes ces entreprises obtenaient un cautionnement de 189 000 CHF (moyenne actuelle, cf. tableau 8), le volume des cautionnements atteindrait un multiple élevé du montant actuel. Il paraît cependant déraisonnable d'envisager que toutes les PME nécessitant des fonds constituent le marché potentiel du système de cautionnement.

Il existe une autre approche plus réaliste, même si elle reste problématique. L'enquête du SECO sur le financement des PME révèle qu'à l'échelle suisse, 24% des responsables des finances des PME connaissent le système de cautionnement. Chose intéressante, cette connaissance est encore moindre (21%) dans les entreprises qui ne disposent pas d'une ligne de crédit ou d'un crédit bancaire parce que les banques les leur ont refusés. Autrement dit, presque 80% des entreprises victimes de limitations de crédit ne connaissent pas le mécanisme censé faciliter l'obtention d'un financement aux PME méritantes. Ce résultat laisse songeur, vu qu'il s'agit de clientes potentielles du système de cautionnement et que la connaissance du système devrait donc y être plus répandue que dans les entreprises en général. Il appert donc nettement que, quels que soient les efforts des CC, les banques n'informent pas suffisamment sur le cautionnement. Dans ces conditions, on pourrait avancer que le montant des cautionnements pourrait encore être multiplié par 4 ou 5 si toutes les entreprises victimes d'une limitation de crédit en obtenaient un. Cette estimation se heurte cependant au problème suivant: on ignore – et l'on ne saurait non plus calculer – quelle proportion d'entreprises victimes de limitations de crédit poursuit des projets d'investissement qui ne méritent pas de crédit. Le montant maximal des cautionnements se situe donc probablement nettement plus bas que ne le suggère cette estimation. On peut cependant affirmer généralement qu'il serait certainement possible d'amplifier le système de cautionnement si les banques informaient à grande échelle.

Les tables rondes ont également mis en lumière la difficulté de chiffrer le marché potentiel du système de cautionnement. La plupart des participants sont toutefois d'avis qu'il subsiste un potentiel de croissance. On le localise surtout dans le soutien aux *start-up*, aux reprises d'entreprise et au financement des immeubles d'exploitation. Pour que le montant des cautionnements augmente, il importe en particulier d'améliorer la collaboration entre PME, fiduciaires et banques, vu que l'on constate encore de fréquentes lacunes d'information quant à la possibilité du cautionnement et au rôle des CC. On reproche aussi à certaines banques

leur politique d'affaires, qui ne considère pas les cautionnements comme des sûretés ordinaires et en diminue ainsi l'attrait pour les entreprises. Cette attitude découlerait partiellement de lacunes d'information du côté des banques. Les entretiens avec les représentants des banques font d'ailleurs apparaître que les banques n'informent pas sur les cautionnements à grande échelle.

On peut enfin estimer le marché potentiel maximal en se référant au montant des cautionnements dans le Bade-Wurtemberg. Le Bade-Wurtemberg est en effet le *Land* doté du système de cautionnement le plus développé d'Allemagne et celui qui connaît le montant le plus élevé de cautionnements. Enfin sa structure économique est comparable à celle de la Suisse.

La comparaison montre que, dans le Bade-Wurtemberg, le montant des cautionnements (par million d'habitants) est un multiple élevé de son équivalent suisse (*cf.* tableau 7). Même dans la tranche des cautionnements jusqu'à 500 000 CHF (400 000 EUR), le montant de ceux accordés dans le Bade-Wurtemberg reste encore approximativement 3,5 fois plus élevé qu'en Suisse. Quoique l'on ne puisse rien dire ici de l'efficacité du système de cautionnement du Bade-Wurtemberg, les chiffres montrent qu'en volume, il devrait être possible de développer encore sensiblement le système suisse. La comparaison Bade-Wurtemberg / Suisse doit cependant être maniée avec prudence, vu que le système de cautionnement du Bade-Wurtemberg occupe lui-même une place à part en Allemagne.³³

	Population totale (état: 31.12.2011)	Portefeuille total des cautionnements en CHF (état: 31.12.2011)	Montant des cautionnements par million d'habitants	Cautionnements jusqu'à 500 000 CHF ³⁴	Cautionnements jusqu'à 500 000 CHF par million d'habitants
Bade-Wurtemberg	10,8 millions	1,498 million (1,227 million EUR)	138,7 millions	1015,6 millions	94,0 millions
Suisse	7,9 millions	211 millions	26,7 millions	211 millions	26,7 millions

³³ Cf. également le rapport sur la comparaison internationale (projet III, PwC).

³⁴ D'après les renseignements de la *Bürgschaftsbank Baden-Württemberg*, la part de cautionnements jusqu'à 500 000 CHF (400 000 EUR) représente 67,8% du montant total des cautionnements et 95,4% de leur nombre. La part des nouveaux cautionnements (2012) au montant total est légèrement inférieure (63,5%), parce que ceux-ci sont en moyenne plus élevés que les anciens cautionnements. Pour notre estimation, nous utilisons la valeur 67,8%, qui se réfère au montant total des cautionnements.

Tableau 7: Comparaison des montants des cautionnements dans le Bade-Wurtemberg et en Suisse

Source: Présentation maison à partir de CRC-PME, 2012; OBTG, 2012; CC Centre, 2012; SAFFA, 2012; Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, 2012.

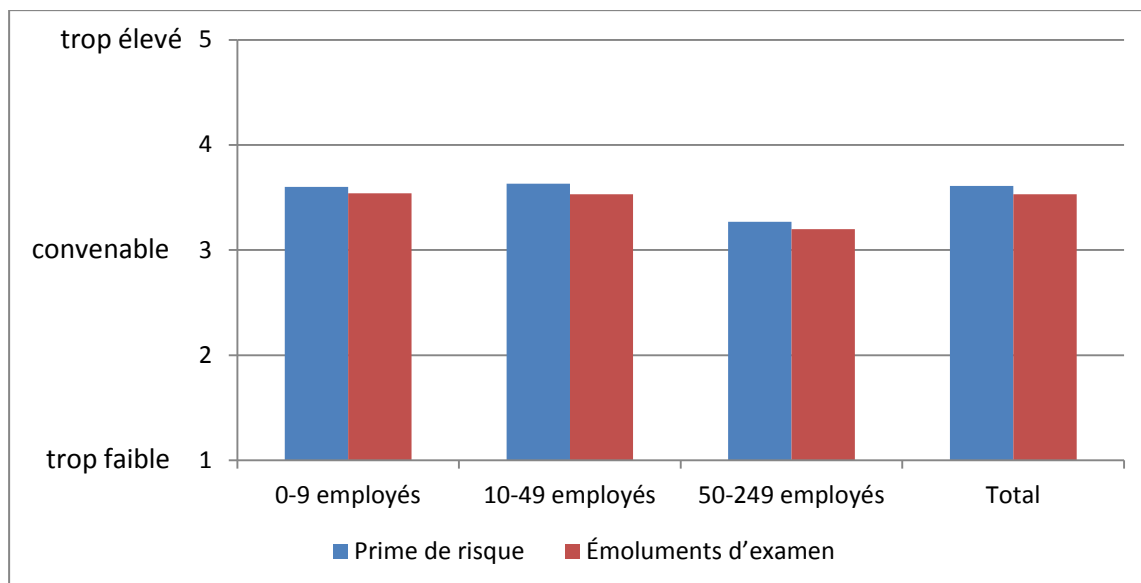
5.3 Adaptation des produits

Il est concevable d'adapter les produits du système de cautionnement sur trois points: le type d'offre, les critères d'octroi et le plafond de cautionnement.

La plupart des représentants des banques interrogés ne voient pas de nécessité d'adapter les produits. Ils estiment généralement les émoluments perçus par les CC comme convenables. Même si ceux-ci pourraient avoir un effet dissuasif dans certains cas, ce ne serait pas un vrai problème, puisque cela permettrait de distinguer le bon grain de l'ivraie.

Dans l'enquête en ligne auprès des entreprises preneuses de cautionnement (projet I), il apparaît que la majorité d'entre elles considèrent les émoluments d'examen des demandes et la prime de risque comme convenables, bien que quelques-unes les jugent trop élevés (*cf.* Graphique 2). Sur une échelle de 1 (trop faible) à 5 (trop élevé), 11,4% des preneuses de cautionnements estiment la prime et 11,0% les émoluments d'examen «trop élevés». Un fait intéressant est que l'appréciation ne dépend pas ici du montant du cautionnement ou de l'âge de l'entreprise, mais bien de sa taille. Les micro et petites entreprises sont plus critiques que les moyennes entreprises (*cf.* graphique 2).

Les entreprises de Suisse romande sont plus critiques quant aux émoluments d'examen et à la prime de risque que celles de Suisse alémanique ou du Tessin, même compte tenu de la taille. En Suisse romande, plus de 50% des preneuses de cautionnements qualifient les émoluments d'examen et la prime de «plutôt trop élevés» ou «trop élevés». La critique porte surtout sur la prime.



Graphique 2: Appréciation de l'adéquation de la prime de risque et des émoluments d'examen des demandes, selon la taille des entreprises

Source: Enquête en ligne auprès des entreprises preneuses de cautionnement (projet I)

Pour interpréter les chiffres ci-dessus, il convient de songer que les entreprises qui trouvent les émoluments trop élevés ne déposeront peut-être pas de demande de cautionnement. Or elles ne sont pas prises en compte dans le cadre des sondages en ligne réalisés dans le projet I.

C'est pourquoi l'enquête générale du SECO sur le financement des PME demandait pour quelle raison les PME en quête de financement n'avaient pas obtenu pas de crédit bancaire.³⁵ Il leur était demandé spécifiquement si elles avaient essayé d'obtenir un cautionnement d'une CC, et si la réponse était non, pourquoi. Or, sur ce point, ni le montant de la prime de cautionnement ni celui des émoluments d'examen ne sont mis en cause; le motif avancé pour n'avoir pas sollicité de cautionnement est la plupart du temps que les entreprises ne connaissaient même pas l'existence de cette possibilité!³⁶ Ce constat confirme la conclusion du chapitre précédent comme quoi les entreprises souffrent de lacunes d'information en matière de cautionnement.

³⁵ Cf. MIS Trend, 2013.

³⁶ Pour interpréter correctement les chiffres, il convient de noter que seul un petit nombre de personnes ont répondu à ces questions spécifiques et que les résultats ne sauraient donc être généralisés.

Les tables rondes ont révélé que, du point de vue des entreprises, les *émoluments pour dépôt de demande* ont parfois un effet dissuasif. Les représentants des CC soulignent toutefois que cela permet d'obtenir une sélection positive. En outre, ces émoluments-là ne couvrent pas le coût de l'examen des demandes. Si on les supprimait, il faudrait relever la contribution aux frais administratifs. La majorité des participants est d'avis que les émoluments pour dépôt de demande ne sont pas un obstacle aux projets sérieux. A la CC Centre, la prime de cautionnement est due d'avance pour toute la durée du cautionnement. Les entreprises mettent ce système en question, vu qu'il peut obliger à verser d'emblée une somme importante.

On peut ajouter enfin que, selon les informations fournies par le projet III (PwC), les émoluments d'examen des demandes et les primes de cautionnement sont également courantes dans le reste de l'Europe. Dans les pays de l'UE, la participation des bénéficiaires, c'est-à-dire des preneurs de cautionnement, aux coûts est même une nécessité à cause du régime des aides publiques. Il n'y a en général pas de frais si une demande est refusée.

Les améliorations potentielles sont tout au plus à rechercher dans les procédures administratives des CC. Certains souhaitent que les décisions d'acceptation ou de refus d'une demande soient encore accélérées. Bien que le travail des CC soit généralement perçu comme efficace et orienté client, les cautionnements ne sont souvent sollicités qu'une fois examinées toutes les autres options de financement. Dans une telle situation, le temps presse alors pour la réalisation du projet d'investissement de l'entreprise.

On trouvera aussi des enquêtes sur l'appréciation des émoluments d'examen et de la prime de cautionnement dans le rapport Ernst & Young (2010).

5.4 Examen du plafond de cautionnement de 500 000 CHF

Comme on l'a déjà rappelé, le système suisse de cautionnement a été doté d'une nouvelle base légale en 2007. Depuis cette date, les CC peuvent accorder des cautionnements pour montant maximal de 500 000 CHF, la Confédération couvrant 65% des pertes éventuelles. Sous le régime précédent (arrêté fédéral du 22 juin 1949 tendant à encourager les CC des arts et métiers, RS 951.24), le plafond de cautionnement était de 150 000 CHF, les CC pouvant demander à la Centrale suisse de cautionnement dans les arts et métiers (CSC) une couverture supplémentaire des pertes pour 350 000 CHF de plus en cas de cautionnement plus élevé. On pouvait donc accorder déjà *de facto* des cautionnements jusqu'à concurrence de

500 000 CHF, ce qui fait que le plafond de cautionnement est resté inchangé depuis des décennies.

Une partie des CC réclame le relèvement du plafond de cautionnement actuel de 500 000 CHF.³⁷ Une première évaluation de cette mesure se trouve dans le rapport du SECO sur l'accès au crédit dans l'économie suisse (2009): d'après elle, le relèvement à 1 million CHF s'accompagnerait d'un développement marqué du système de cautionnement des PME et impliquerait une «augmentation considérable de l'engagement financier de la Confédération».³⁸

Dans ce contexte, nous examinerons si le plafond de cautionnement actuel est judicieux ou si un relèvement s'impose. Du point de vue scientifique, la réponse à la question de savoir si le plafond de cautionnement de 500 000 CHF doit être relevé ou non dépend d'une autre question: y a-t-il actuellement des PME rentables et susceptibles de se développer qui n'aient pas accès – ou un accès insuffisant – aux crédits bancaires? Pour y répondre, nous recourons une nouvelle fois à différentes sources (*cf.* tableau 1).

L'enquête du SECO sur le financement des PME ne permet malheureusement pas de déterminer si les PME nécessitant plus de 500 000 CHF de capitaux éprouvent des difficultés particulières à accéder au crédit, vu que les questions posées ne portent pas sur les besoins financiers concrets. Il serait bon d'examiner si les informations correspondantes pourraient être recueillies dans les enquêtes futures.

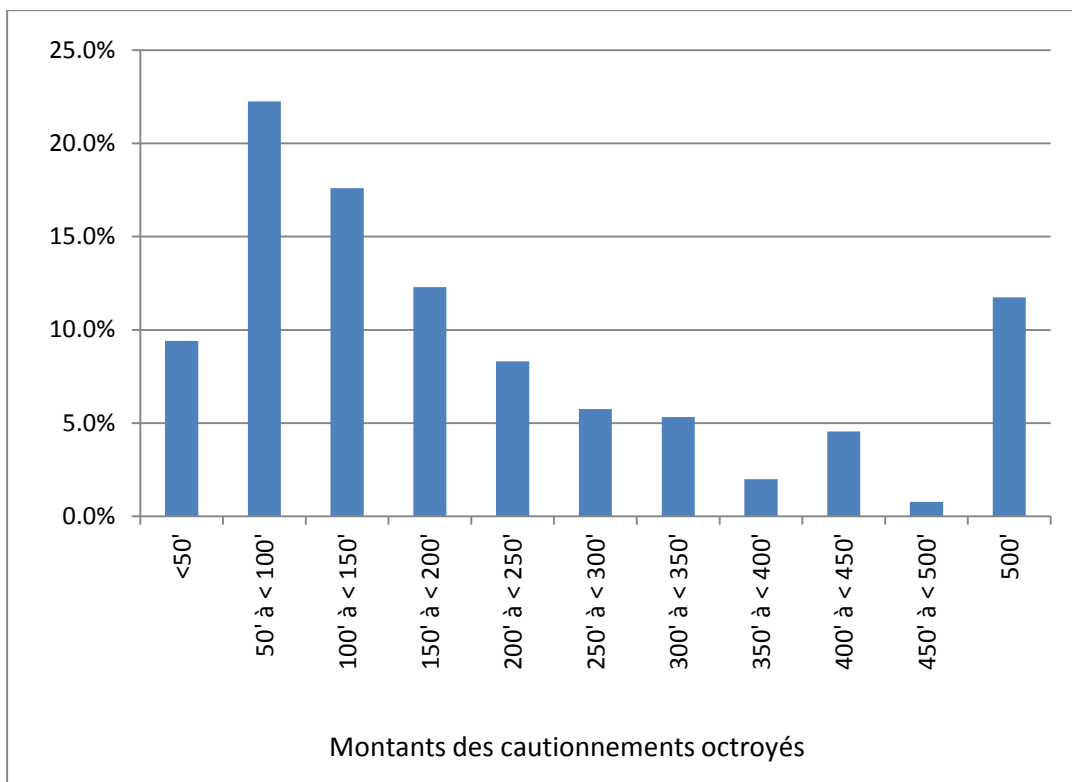
La demande en cautionnements d'un certain montant peut être estimée au vu de la répartition des cautionnements octroyés (banque de données du SECO), illustrée par le graphique 3. Les plus sollicités sont ceux de la tranche 50 000 – 100 000 CHF. Plus le montant demandé augmente, plus le nombre des cautionnements octroyés diminue. La demande la plus forte concerne donc des cautionnements relativement modestes, constat qui s'accorde avec celui fait dans d'autres pays. Bien que le plafond de cautionnement soit en effet supérieur au plafond suisse dans plusieurs pays d'Europe, le montant moyen d'un cautionnement y reste relativement faible, et même généralement inférieur à son équivalent suisse.³⁹

³⁷ Cf. CC-Centre, 2012.

³⁸ Cf. SECO, 2009, p. 31.

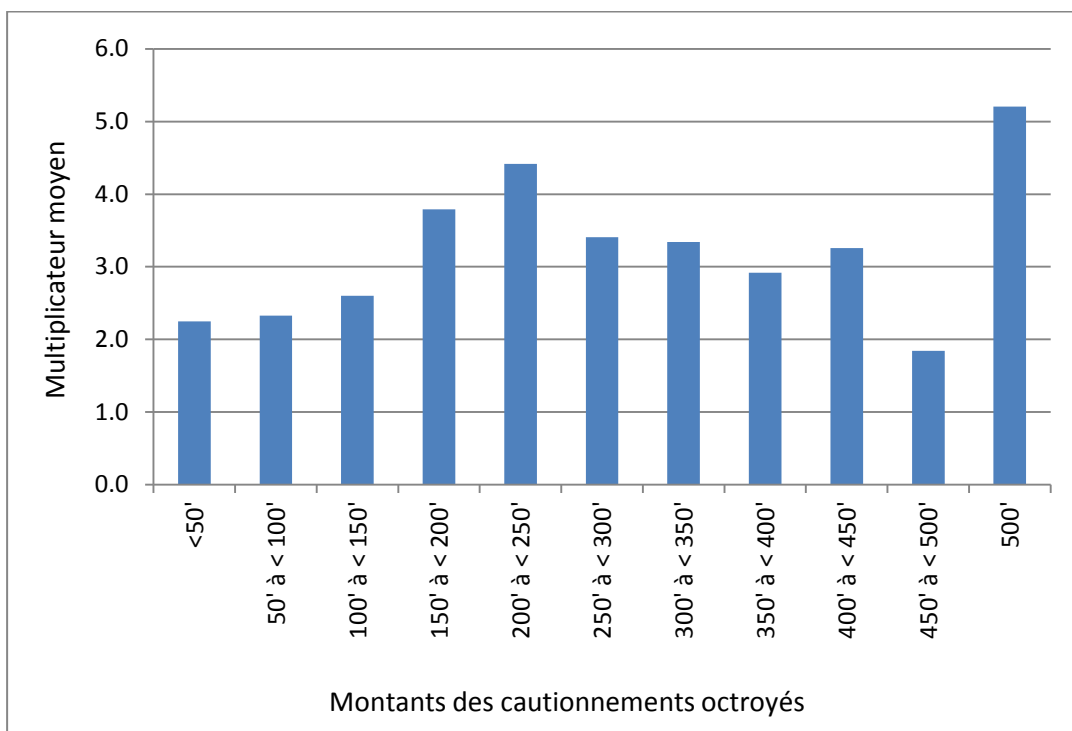
³⁹ Cf. PwC, 2013.

Il saute cependant aux yeux que les cautionnements les plus élevés sont accordés nettement plus souvent que ceux des catégories inférieures (*cf.* graphique 3). Leur part à l'ensemble des cautionnements octroyés est d'environ 11%. Ils sont accordés à peu près aussi fréquemment que les cautionnements de toute la tranche 300 000 à 499 000 CHF. Les cautionnements du montant le plus élevé font donc l'objet d'une demande relativement forte.



Graphique 3: Distribution des montants des cautionnements octroyés (2010-12, hors SAFFA)

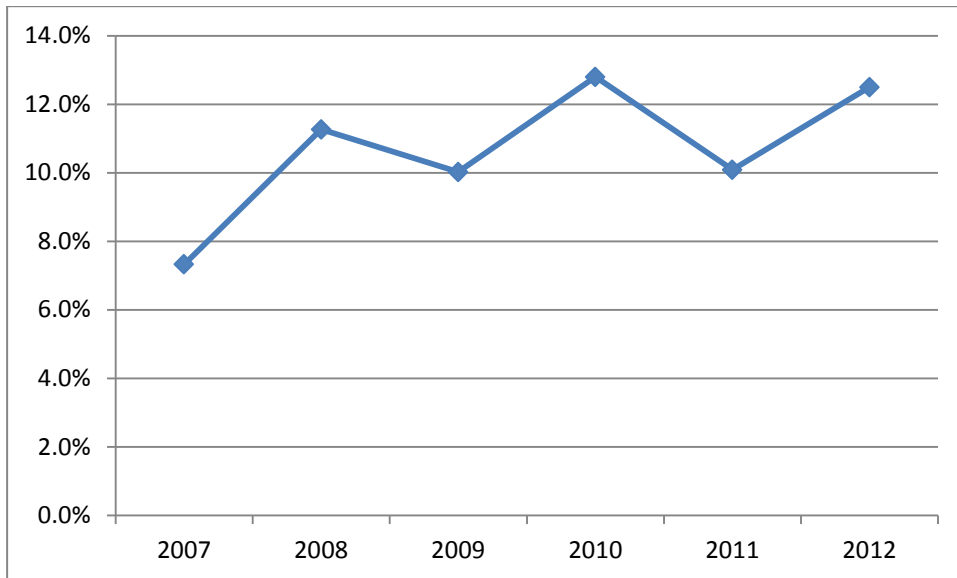
Source: Banque de données Cautionnements du SECO



Graphique 4: Rapport entre le volume des investissements et le montant des cautionnements par tranche de cautionnement (2010-12, hors SAFFA)

Source: Banque de données Cautionnements du SECO

Depuis que le système de cautionnement a été doté d'une nouvelle base légale en 2007, la part des cautionnements du montant maximal de 500 000 CHF a eu tendance à augmenter légèrement. Il ne s'agit toutefois pas d'une tendance manifeste, surtout si l'on ne tient pas compte de la valeur de l'année pivot 2007 (cf. graphique 5).



Graphique 5: Part annuelle des cautionnements du montant maximal (hors SAFFA)

Source: Banque de données Cautionnements du SECO

Comme on l'a déjà vu, les cautionnements sont fréquemment sollicités pour des projets d'investissement, où seule une partie du crédit total est garantie par cautionnement. La banque de données Cautionnements du SECO permet de calculer le rapport (multiplicateur) entre le volume des investissements et le montant des cautionnements (graphique 4).⁴⁰ Il saute aux yeux que ce rapport est le plus élevé dans le cas des cautionnements de la tranche maximale. La combinaison de ce résultat avec le précédent indique que les cautionnements maximaux sont fréquemment sollicités pour des projets d'investissement relativement importants et supérieurs à 500 000 CHF. S'il n'y avait pas de plafond de cautionnement, il est donc très probable que l'on solliciterait aussi des cautionnements de plus de 500 000 CHF.

Le tableau 8 affiche les montants moyens des cautionnements et la part des cautionnements maximaux par affectation. Il montre clairement 1° que les investissements dans les im-

⁴⁰ Pour des raisons d'actualité, les analyses ne portent que sur les années 2010 à 2012.

meubles bénéficient de cautionnements élevés et 2° que le montant maximal est également atteint fréquemment.

	Montant moyen octroyé ⁴¹	Part des cautionnements maximaux	Pourcentage des cas
Création d'une nouvelle entreprise	178 000	10%	15%
Reprise d'une entreprise existante (rachat du capital-actions compris)	179 000	10%	23%
Achat / construction / transformation d'immeuble	292 000	23%	13%
Investissements machines / installations	165 000	10%	14%
Moyens d'exploitation	158 000	8%	34%
Total	189 000	11%	100%

Tableau 8: Montant des cautionnements moyens et part des cautionnements par affectation (moyenne 2007–2012, hors SAFFA)

Source: Banque de données Cautionnements du SECO

Lors des entretiens avec les représentants des banques, il leur a aussi été demandé s'ils estimaient convenable le plafond de cautionnement actuel (500 000 CHF). Il en est ressorti que deux tiers des représentants interrogés ne voient pas de nécessité de le relever. Certains seraient heureux de pouvoir recourir à des cautionnements jusqu'à 1 million CHF dans des cas isolés. Là aussi, il a été avancé que pour le financement d'immeubles et de successions, le plafond de cautionnement actuel touchait parfois à ses limites.

Les tables rondes ont révélé des différences régionales manifestes quant à la nécessité ou non de relever le plafond de cautionnement. Les représentants de CC Centre et de CRC-PME préconisent le relèvement à 1 ou 1,5 million CHF. Pour la SAFFA, le relèvement du plafond est sans importance. Les représentants de l'OBTG sont satisfaits du plafond actuel, bien que – chose étonnante – le montant moyen des cautionnements et la part des cautionnements maximaux y soit nettement plus élevés (16,5%) que dans la CRC-PME (8,7%) et la CC Centre (8,8%).

Les participants aux tables rondes s'accordent pour dire que le plafond de cautionnement actuel atteint ses limites surtout pour le financement de successions, de reprises d'entreprise et d'immeubles d'exploitation. En effet, si les valeurs et les prix des entreprises et des im-

⁴¹ Les moyennes et parts indiquées ont été arrondies.

meubles d'exploitation n'ont cessé d'augmenter ces dernières années, le plafond de cautionnement n'a subi aucune adaptation. C'est pourquoi la majorité des participants aux tables rondes préconisent un relèvement occasionnel du plafond de cautionnement. On pourrait l'envisager par exemple pour le financement d'immeubles d'exploitation (exclusion expresse des immeubles de rapport).

L'opinion de l'OBTG selon laquelle un relèvement du plafond s'accompagnerait de surcoûts (notamment de personnel) n'est partagée ni par la CRC-PME ni par la CC Centre. Dans leurs entretiens, la majorité des représentants des banques estime pourtant qu'un relèvement du plafond de cautionnement nécessiterait que les CC se dotent de compétences supplémentaires.

Dans d'autres pays d'Europe, le plafond de cautionnement est parfois plus élevé. Il est ainsi de 1 million EUR dans les banques de cautionnement des *Länder* allemands et des cautionnements plus élevés sont même possibles dans certains cas. En Allemagne, 7% des cas et 23% du volume des cautionnements se situent dans la tranche allant de 0,5 à 1,0 million EUR.⁴² Ce plafond plus élevé s'accompagne visiblement d'exams plus coûteux et de conditions d'octroi plus complexes (ajustement des coûts aux risques, taux d'engagement propre des banques, etc.).

En Suisse, la probabilité de défaut des cautionnements maximaux semble inférieure à la moyenne. Alors que, sur les cautionnements octroyés depuis 2007 qui courent encore ou ont déjà été remboursés, 11% portent sur le montant maximal, la part des cautionnements maximaux n'est que de 4,5% pour les pertes sur cautionnement. Impossible de dire ici à quoi est due cette différence manifeste, mais elle indique que les cautionnements élevés s'accompagnent visiblement d'un risque moindre pour les CC et la Confédération.

Dans l'ensemble, nos analyses montrent qu'il existe une demande de cautionnements plus élevés. Impossible cependant de savoir s'il s'agit d'entreprises qui n'obtiendraient sinon pas de financement. Nous ne pouvons donc déterminer scientifiquement si le plafond de cautionnement devrait être relevé ou non. Certains des indices plaident en faveur du relèvement, d'autres en sa défaveur.

⁴² Cf. PwC, 2012.

5.5 Examen du montant actuel et de la structure de la contribution aux frais administratifs

Lors du traitement du volet «Optimisation», des difficultés ont surgi qui ont nécessité un écart par rapport au modèles d'analyse initial. En voici la justification.

Avec la nouvelle loi fédérale sur le système de cautionnement des PME, la Confédération soutient les quatre CC d'une contribution aux frais administratifs de 3 millions CHF. Le partage de cette contribution entre les CC régionales obéit à une clé de répartition qui tient compte en particulier des nouveaux cautionnements («contribution à la prestation») et du portefeuille des cautionnements («contribution au volume») de chaque CC.

La contribution aux frais administratifs est une source de revenu essentielle des CC. Le relèvement en permettrait d'abaisser d'autres émoluments ou d'élargir l'activité. Il pourrait s'accompagner par exemple d'un abaissement des émoluments d'examen des demandes.

Les revenus des CC se composent de la contribution aux frais administratifs ainsi que des émoluments d'examen des demandes, des provisions (primes de cautionnement), parfois de contributions financières des cantons, enfin de recettes diverses. Les émoluments d'examen et ceux perçus pour le dépôt d'une demande constituent en moyenne 8% des recettes totales (cf. tableau 9) des quatre CC. S'ils étaient supprimés, la contribution fédérale aux frais administratifs devrait être augmentée au moins du montant perdu, soit 615 000 CHF.

	CC Centre		CRC-PME (antennes comprises)		OBTG		SAFFA		Total	
	Milliers de CHF	%	Milliers de CHF	%	Milliers de CHF	%	Milliers de CHF	%	Milliers de CHF	%
01.01.-31.12.2011										
Produit des émoluments pour dépôt et examen de demande	143	7%	286	9%	163	7%	23	9%	615	8%
Provisions ⁴³	505	23%	1259	40%	628	26%	19	8%	2411	30%
Récupération de pertes	123	6%	0	0%	134	5%	12	5%	269	3%
Contribution fédérale aux frais administratifs	780	36%	1100	35%	950	39%	100	42%	2931	36%

⁴³ CRC-PME: frais de dossier, primes de risques.

Contributions des cantons	322	15%	0	0%	122	5%	74	31%	518	6%
Autres produits ⁴⁴	311	14%	536	17%	454	19%	13	5%	1314	16%
Total	2183	100%	3182	100%	2451	100%	240	100%	8057	100%

Tableau 9: Structure des revenus des coopératives de cautionnement 2011

Sources: Rapports annuels des CC

Si les émoluments pour examen et dépôt de demande baissent ou sont supprimés, on assistera à une augmentation des demandes de cautionnement, donc à un surcroît de travail pour les CC. Estimer l'intensité de la sensibilité des demandeurs au prix est cependant difficile. Comme on l'a vu, une partie des clients des CC jugent les émoluments d'examen trop élevés. On ignore cependant combien d'entreprises ont été réellement dissuadées de déposer une demande de cautionnement par le montant des émoluments, de même qu'on ne sait toujours pas si la qualité des nouvelles demandes vaut celle des anciennes. Comme les émoluments d'examen ne sont déjà dus qu'en cas de décision favorable, le risque financier d'un dépôt est faible. La suppression de ces émoluments n'entraînerait donc probablement qu'une légère augmentation des demandes. Dans l'hypothèse d'une augmentation des demandes de 50%, le montant indiqué ci-dessus devrait être relevé également de 50%.

Les coûts d'une extension de l'activité, par exemple à la suite d'un relèvement du plafond de cautionnement, ne peuvent être chiffrés raisonnablement. La comparaison internationale permet de supposer qu'il n'y aurait qu'un nombre relativement faible de cautionnements supplémentaires en cas de relèvement du plafond.⁴⁵

Dans l'ensemble, l'adéquation du forfait pour frais administratifs ne peut être jugée correctement, faute d'un étalon. Nos analyses ont établi qu'il était impossible de chiffrer judicieusement les coûts moyens de l'examen des crédits par les banques. Il est donc également impossible de les comparer aux coûts moyens de cette opération dans les CC. Cela soulèverait d'ailleurs la question du sens de pareille comparaison, puisque l'on attend justement des CC qu'elles n'appliquent pas les mêmes critères que les banques, mais tiennent davantage compte des informations d'ordre qualitatif.

⁴⁴ OBTG: Titres, Immeubles, Coupons OBTG échus et non réalisés, Produits divers, Liquidation USCA; CC-Centre: Autres produits DL, Placements financiers, Compte immobilier STOWE, Produits extraordinaires; SAFFA: Rendement des capitaux, Autres produits; CRC-PME: Autres revenus nets, Intérêts actifs et dividendes, Gains de cours non réalisés sur titres.

⁴⁵ Cf. PwC, 2013.

6 Conclusion et perspectives

Concluons par une dernière estimation des résultats obtenus et de la méthode choisie. Alors qu'en matière d'octroi de crédit aux PME, il est théoriquement possible de dire quand on a affaire à une défaillance du marché qui pourrait être amortie ou évitée grâce à un système de cautionnement, il est très difficile, voire impossible, de le faire empiriquement. Dans l'état actuel des données, nous n'avons pu procéder qu'à des estimations sur plusieurs points de notre analyse, faute de chiffres exacts ou de statistiques spécifiques qui auraient permis de répondre aux questions posées.

La méthode d'investigation choisie, soit de recourir chaque fois à une série de sources pour répondre aux questions posées (*cf.* Tableau 1), a accru la complexité du projet, mais a permis d'étayer plus largement les résultats. Ce faisant, ces résultats n'ont pas toujours abouti à un constat uniforme, mais ils ont fréquemment mis en évidence une tendance fiable.

Un des résultats de nos analyses est que certaines catégories d'acteurs souffrent encore de lacunes d'information qui font obstacle à un recours accru aux cautionnements. La majorité des responsables financiers des PME ne connaissent pas le système de cautionnement, si bien que ce n'est que par l'intermédiaire de leur banque ou de leur fiduciaire qu'ils ont eu l'idée d'en demander un. Une partie des banques et fiduciaires manquent toutefois aussi d'informations sur le système de cautionnement, ou celles qu'elles ont sont dépassées.

Relevons ici que quelques participants aux tables rondes ont souligné expressément qu'ils avaient trouvé les rencontres intéressantes et importantes, et que le vœu a aussi été exprimé qu'elles soient désormais renouvelées régulièrement.

Alors qu'il n'est pratiquement pas possible de donner d'indications chiffrées sur le marché potentiel, les déclarations de type qualitatif indiquent que le système de cautionnement a encore un certain potentiel de croissance. Nos analyses permettent cependant aussi d'affirmer que l'accès des PME suisses au crédit est généralement considéré comme bon et que seuls certains segments du marché nécessitent peut-être le soutien d'un système de cautionnement.

7 Table des sources

- Banque nationale suisse. (2009). Bulletin statistique, 84 (juillet).
- Berger, A. N., Frame, S. W., & Ioannidou, V. (2011). Tests of ex ante versus ex post theories of collateral using private and public information. *Journal of Financial Economics*, 100(1), 85-97. doi:10.1016/j.jfineco.2010.10.014
- Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yesin, A. P. (2011). Who Needs Credit and Who Gets Credit in Eastern Europe? *Economic Policy*, 26(65), 93-130.
- BSS Volkswirtschaftliche Beratung. (2013). Analyse de l'efficacité du système de cautionnement, projet «Analyse d'efficacité». Bâle.
- Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. (2012). Bulletin statistique 2011. Stuttgart.
- CC Centre. (2012). Rapport d'activité 2011. Berthoud.
- CRC-PME. (2012). Rapport annuel d'activités 2011. Pully.
- Cowling, M. (2010). *Economic Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee (SFLG) Scheme*. Londres.
- Creditreform. (2013). Communiqué de presse - 8 janvier 2013. Saint-Gall.
- Ernst & Young. (2010). *Evaluation du cautionnement des arts et métiers 2007-2010. Rapport final*. (sans indication de lieu).
- Fraser, S. (2004). *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises. A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances*. Coventry.
- Galenica AG. (2012). Rapport d'activité 2011. Berne.
- Hagen, T., Metzger, G., & Ullrich, K. (2012). *KfW-Gründungsmonitor 2012*. Francfort/M..
- Halter, F., & Kammerlander, N. (2012). *KMU Nachfolge – Quo Vadis ?* (pp. 1-20). Berne.
- Hartmann-Wendels, T., Pfingsten, A., & Weber, M. (2007). *Bankbetriebslehre* (4th ed.). Berlin: Springer.
- Klauck, K.-O., & Stegmann, C. (2012). *Basel III: vom regulatorischen Rahmen zu einer risikoadäquaten Gesamtbanksteuerung*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Liberti, J. M. (2011). *Uncovering Collateral Constraints*, document de travail.
- Loi fédérale sur les aides financières aux organisations de cautionnement en faveur des moyennes et petites entreprises (2006), RS 951.25.

- MIS Trend. (2013). Enquête sur le financement des PME en Suisse. Lausanne.
- Macht, C. (2007). Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht und Basel II. Bankenregulierung auf einem internationalen level playing field. Universität de Tübingen.
- Nikolov, S. R. (2011). Die Rolle der Banken im Finanzsystem. Marburg: Tectum-Verlag.
- OBTG. (2012). Rapport d'activité 2011. Saint-Gall.
- OCDE. (2004). Le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée. Paris.
- OECD. (2012a). SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises (vol. 33, pp. 1-58).
- OECD. (2012b). Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard. Paris. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264166769-en>
- PwC. (2012). Le système suisse des cautionnements à l'aune internationale – Rapport intermédiaire, 6 décembre 2012. (sans indication de lieu): PricewaterhouseCoopers.
- PwC. (2013). Le système suisse des cautionnements à l'aune internationale – Projet de rapport final. Zurich/Düsseldorf.
- SAFFA. (2012). Rapport d'activité 2011. Basel.
- SECO. (2009). Rapport à la commission de l'économie et des redevances du Conseil national (CER-N) – Accès au crédit dans l'économie suisse : état des lieux et éventuelles mesures à prendre (pp. 1-41). Berne.
- SECO. (2011). Le système de cautionnements repose sur une assise solide. Communiqué de presse du 19.12.2011. Berne: Département fédéral de l'économie DFE. Secrétariat d'Etat à l'économie SECO.
- Schmidt, A. G., & van Elkan, M. (2006). Der gesamtwirtschaftliche Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken. Trêves. Retrieved from http://www.vdb-info.de/media/file/42.inmit_Studie_30062010.pdf
- Société suisse de crédit hôtelier. (2011a). Communiqué, Mesures conjoncturelles 2012, communiqué de presse du 30 septembre 2011. Zurich: SCH.
- Société suisse de crédit hôtelier. (2011b). Communiqué, Message du Conseil fédéral 2011, communiqué de presse du 30 septembre 2011. Zurich: SCH.
- Würsch, M. (2009, December). Etwas in Vergessenheit geraten. UFA-Revue, 14-16.

8 Annexes

8.1 Annexe 1: Entretiens avec les banques

- **Jean-Luc Blanc**, Raiffeisen Suisse, chef Conseils crédit, entretien téléphonique le 5.12.2012.
- **Peter Blatter**, Valiant Bank AG, chef d'équipe Sociétés clientes, entretien téléphonique le 19.12.2012.
- **(anonyme)**, Neue Aargauer Bank, vice-directeur, entretien téléphonique le 3.12.2012.
- **(anonyme)**, Luzerner Kantonalbank, chef Gestion des crédits, entretien téléphonique le 6.12.2012.
- **Charles Lehmann**, St. Galler Kantonalbank, directeur d'établissement, entretien face à face le 29.11.2012
- **Max Keller**, Zürcher Kantonalbank, entretien face à face le 4.12.2012
- **(anonym)**, Berner Kantonalbank, chef section Gestion des crédits, entretien téléphonique le 3.12.2012.
- **Charles Rod**, Banque Cantonale Vaudoise, analyste Crédit, entretien téléphonique le 5.12.2012.
- **Alfred Schaub**, Banque Migros SA, chef Sociétés clientes Suisse orientale, entretien face à face le 5.12.2012
- **David Schefer**, Raiffeisen Suisse, chef Credit Office clients privés et sociétés, entretien face à face le 27.11.2012
- **Mathias Steiner**, acrevis Bank AG, conseiller en financement, entretien face à face le 29.11.2012
- **(anonyme)**, UBS SA, Business Manager Sociétés clientes, entretien téléphonique le 20.12.2012

8.2 Annexe 2: Canevas d'entretien avec les banques

Analyse de l'efficacité système de cautionnement sur mandat du SECO Canevas d'entretien concernant le recours aux cautionnements

Interlocuteur, banque _____

Date et lieu _____

Préliminaires

1. Comme votre banque définit-elle le segment des PME en matière d'octroi de crédit? (*nombre de collaborateurs, chiffre d'affaires, montant du crédit, etc.*)
2. Quels sont les principaux types de crédit que votre banque accorde dans le segment des PME? (*gagé / non gagé; part des crédits hypothécaires, etc.*)

Importance des cautionnements

3. Quel rôle jouent les cautionnements des coopératives destinées aux PME (OBTG, CC Centre, CRC-PME, SAFFA) dans chaque type de crédit? (*Autrement dit, dans quel pourcentage de cas recourt-on à un cautionnement supplémentaire et pour quel type de crédit?*)
4. Quels sont les cas typiques de recours aux cautionnements des coopératives spécialisées? (*type du projet d'investissement, secteur, sûretés, etc.?*)
5. Quel rôle jouent les cautionnements privés dans chaque type de crédit?
6. Quels sont les cas typiques de recours aux cautionnements privés?

Garantie des crédits

7. Admettons que vous ayez une demande de crédit pour un projet dont vous avez approuvé la rentabilité, mais où le demandeur ne fournit pas suffisamment de sûretés.
 - o Quels types de garantie de ce crédit examinez-vous, et dans quel ordre?
 - o Dans quel ordre examinez-vous les garanties suivantes: sûretés personnelles / cautionnement privé / cautionnement coopératif / réduction du montant du crédit / relèvement du taux d'intérêt
8. Imaginez que les coopératives de cautionnement n'existent pas.
 - o Que pourriez-vous proposer aux PME auxquelles vous recommandez actuellement un cautionnement?
 - o Pourriez-vous rendre un crédit possible par une autre voie?
 - o Les conditions seraient-elles différentes?
 - o Dans quel pourcentage de cas un crédit serait-il quand même possible, dans lequel ne le serait-il pas?

Effets du recours aux cautionnements

9. A quel point la charge de travail de votre banque change-t-elle lorsqu'on recourt à un cautionnement privé ou coopératif?
 - o Le changement est-il notable ou non?
 - o Où y a-t-il augmentation ou diminution du travail?
10. Comment les clients réagissent-ils en général à votre recommandation de recourir à un cautionnement (privé ou coopératif)? (*Autrement dit, y a-t-il éventuellement des clients qui ne demandent pas de cautionnement malgré la recommandation de la banque?*)
11. Quelle proportion de demandeurs de crédit qui sollicitent un cautionnement auprès d'une coopérative sur votre recommandation en obtiennent-ils un?
12. La garantie d'un crédit par un cautionnement a-t-elle une influence sur la notation financière du client? En résulte-t-il une incidence sur le taux d'intérêt? (*Variation maximale?*)

Estimation des conditions d'octroi actuelles

13. A quel point jugez-vous convenable le montant des émoluments d'examen uniques perçus par les coopératives de cautionnement?
14. A quel point jugez-vous convenable le montant des primes annuelles perçues par les coopératives de cautionnement?
15. Les émoluments d'examen des demandes ou les primes de cautionnement ont-elles à votre avis une influence sur le fait que les entreprises demandent un cautionnement ou y recourent?
16. A quel point jugez-vous convenable le plafond de cautionnement de 500 000 CHF? (SAFFA: 150 000 CHF)
17. Les PME rentables et susceptibles de se développer obtiennent-elles effectivement un accès facilité au crédit grâce au système suisse des coopératives de cautionnement? Le secteur des PME en sort-il renforcé à long terme?
18. A votre avis, le système suisse des coopératives de cautionnement pourrait-il favoriser un maintien problématique des structures?

Améliorations possibles et dernière question

19. Faudrait-il changer quelque chose dans le système d'octroi des cautionnements? Si oui, sur quels points et pourquoi?
20. Dernière question: avez-vous encore des remarques importantes à faire?

8.3 Annexe 2: Tables rondes et participants

Table ronde de Berne, tenue le 11.01.2013

- Reto Ammann, Regiobank Solothurn AG, membre de la direction
- Urs Baumann, Urs Baumann + Partner AG, fiduciaire
- Patrick Hauser, Société suisse des entrepreneurs, chef du service juridique
- Jakob Huber, Gastroconsult AG, fiduciaire
- André Kormann, Coopérative de cautionnement Centre, directeur
- Edmund Mayer, Banque Migros SA, directeur Clientèle commerciale Berne/Lucerne
- Dr. Rolf Portmann, Coopérative de cautionnement Centre, président
- Urs Roth, Treuhandbüro Urs Roth AG, fiduciaire
- Christoph Schmid, Basler Kantonalbank, membre de la direction
- Andrea Theunert, Coopérative de cautionnement SAFFA, directrice
- Samuel Turcati, SECO, section Politique PME
- Toni Zaugg, Zaugg Maschinenbau AG, CEO et propriétaire

Table ronde de Pully / Lausanne, tenue le 11.01.2013

- Alain Cornaz, Alcord SA, directeur
- Jean-Luc Blanc, Raiffeisen Suisse, chef Conseils crédit
- Fabien Wyss, Crisalix AG, fondateur et *Chief Marketing and Sales Officer*
- Christian Eggenberger, André SA, copropriétaire et président du conseil d'administration
- Daniel Perret, Cautionnement romand (CRC-PME) / antenne vaudoise, directeur
- Christian Wenger, Cautionnement romand (CRC-PME), directeur
- Jean Wenger, Cautionnement romand (CRC-PME), président
- Laurent Wicky, Banque Cantonale de Fribourg, vice-directeur, chef Conseils crédit

Table ronde de Saint-Gall, tenue le 21.01.2013

- Pitsch Bernhardsgrütter, Pitschsport GmbH, propriétaire et directeur
- Jean-Claude Diener, Alfa Treuhand- und Revisions AG, fiduciaire
- Norbert Hug, Ostschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft (OBTG), directeur
- Kim Christian Rostetter, A.C. Rostetter Treuhand und Wirtschaftsberatung, fiduciaire
- David Schefer, Raiffeisen Suisse, directeur Credit Office clients privés et sociétés
- Christoph Soppelsa, Thurgauer Kantonalbank, directeur Clients commerciaux
- Wendelin Studer, Unit Consulting AG, fiduciaire
- Henrike Schneider, Union suisse des arts et métiers, chef section Politique économique (excusé, réponse aux questions par courriel)

9 Bref portrait de l'institut KMU-HSG

La HSG a reconnu très tôt l'importance des PME. C'est pourquoi l'Institut suisse des petites et moyennes entreprises y a vu le jour il y a plus de soixante ans, en 1946. Au niveau universitaire, c'est le seul institut de Suisse à se pencher exclusivement sur l'encouragement des PME.

Les trois piliers de nos activités sont les PME, les entreprises de famille et l'entrepreneuriat. Le dialogue et les échanges quotidiens avec les entrepreneurs et les cadres des deux sexes sont ce qui nous motive à développer le savoir sur et dans les PME, et à le transmettre plus loin. En combinant nos quatre domaines d'activité, soit

- la formation continue des entrepreneurs et cadres de PME,
- les conseils et services aux PME,
- les recherches spécifiques et fondées sur les PME,
- et l'enseignement à l'Université de Saint-Gall,

nous prenons régulièrement le pouls de l'actualité et acquérons des **connaissances précieuses de première main**.



KMU-HSG

Dufourstrasse 40a, CH-9000 Saint-Gall

(téléphone) + 41 71 224 71 00

(télécopie) + 41 71 224 71 01

www.kmu.unisg.ch

Secrétariat d'Etat à l'économie SECO

Direction de la promotion économique

Secteur Politique PME

Holzikofenweg 36, 3003 Berne

Tél. +41 31 322 28 71, Fax +41 31 323 12 11

www.seco.admin.ch, www.kmu.admin.ch