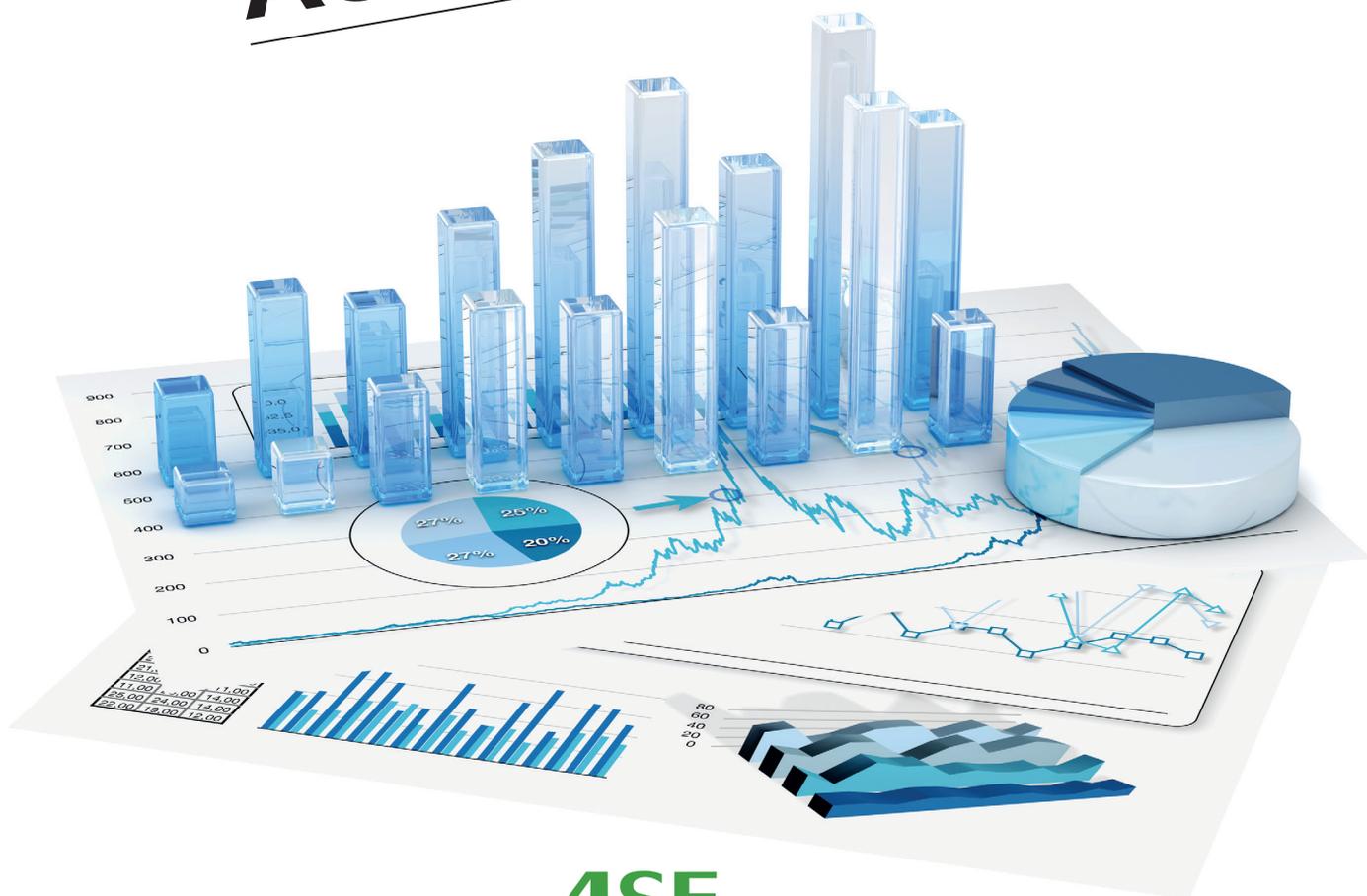


1<sup>RES</sup> RENCONTRES PARLEMENTAIRES SUR  
LE FINANCEMENT DES TPE-PME

# " QUELS OUTILS INNOVANTS AU SERVICE DES TPE-PME ? "

## ACTES VALIDÉS



**ASF**

ASSOCIATION FRANÇAISE  
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES



# Remerciements

L'**Association française des sociétés financières (ASF)** remercie **Philippe Carayol**, directeur général de Crédit Agricole *Leasing & Factoring*, **Olivier Carré**, député du Loiret, **Bernard Cohen-Hadad**, président de la commission Financement de la CGPME, **Michel Cottet**, directeur général de la SIAGI, **Patrice Coulon**, directeur général délégué de GE Capital France, **Joël Darnaud**, directeur exécutif de Bpifrance, **Élodie de Recy**, chef de division adjointe en charge du secteur privé de la Banque européenne d'investissement (BEI), **Patrick de Villepin**, président de BNP Paribas *Factor*, **Thierry Francq**, commissaire général adjoint à l'investissement, **Dominique Goirand**, président-directeur général de la Financière d'Uzès, **Isabelle Gounin-Lévy**, journaliste économique à LCI, **Augustin Landier**, économiste, **Thibault Lanxade**, président du pôle Entrepreneuriat et croissance du MEDEF, **Anne-Yvonne Le Dain**, députée de l'Hérault, **Véronique Louwagie**, députée de l'Orne, **Stéphane Pasquier**, directeur général de Natixis Energéco, **François Perret**, directeur général de Pacte PME, **Martial Saddier**, député de la Haute-Savoie, **Jean-Charles Taugourdeau**, député du Maine-et-Loire, **Richard Thiriet**, président du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise (CJD), **Claire Waysand**, directrice de cabinet de Michel Sapin, ministre des Finances et des Comptes publics qui, par leur expertise et leur contribution aux débats, ont concouru au succès de ces Rencontres.

# Sommaire

## Ouverture des Rencontres

- 1 Françoise Palle-Guillabert**  
Délégué général de l'Association française des sociétés financières (ASF)

## Introduction

### Le financement des TPE-PME : perspective 2015-2017

- 3 Augustin Landier**  
Économiste

## TABLE RONDE I

### Financer les besoins de trésorerie : un enjeu pour les TPE-PME

- 6 Présentation du métier des affactureurs. Les professionnels en position d'offre**  
*Patrice Coulon, directeur général délégué de GE Capital France*

- 7 Il n'y a plus de problème de financement des TPE, il y a des TPE qui ont des problèmes de trésorerie**  
*Bernard Cohen-Hadad, président de la commission Financement de la GG PME*

- 8 Réactions sur l'affacturage. La question des délais de paiement**  
*Richard Thiriet, président du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise (CJD)*

- 9 Les difficultés des TPE et PME, et plus particulièrement celles du tissu économique de la vallée de l'Arve**

*Martial Saddier, député de la Haute-Savoie, secrétaire national de l'UMP en charge de l'Industrie et des PME*

- 10 L'enjeu de croissance des TPE-PME. Le besoin de créer des ETI**

*Anne-Yvonne Le Dain, députée de l'Hérault*

- 11 La mobilisation des factors français : propositions et ambitions chiffrées**

*Patrick de Villepin, président de BNP Paribas Factor*

- 12 DÉBATS**

## FOCUS

### Pas de grands chantiers sans TPE-PME

- 19 Au regard du plan Juncker, quels nouveaux outils mis en place par la BEI ?**

*Élodie de Recy\*, chef de division adjointe en charge du secteur privé de la Banque européenne d'investissement (BEI)*

- 22 Les Sofergie : un secteur en croissance**

*Stéphane Pasquier, directeur général de Natixis Energéco*

\* Synthèse des propos non validée par son auteur (intervention liminaire et échanges avec la salle)

# Sommaire

- 23** **Présentation de la PPL visant à instaurer une part des marchés publics réservée aux PME**  
*Jean-Charles Taugourdeau, député du Maine-et-Loire, vice-président du groupe d'études « PME »*
- TABLE RONDE II**  
**Le financement de l'investissement à moyen et à long terme : ça bouge !**
- 27** **La palette d'outils du Commissariat en matière de financement de l'investissement**  
*Thierry Francq, commissaire général adjoint à l'investissement*
- 29** **Quels outils permettent aux entreprises de se financer à moyen et long terme ?**  
*Philippe Carayol, directeur général de Crédit Agricole Leasing & Factoring*
- 30** **Les fonds propres, le haut de bilan et le produit d'épargne font-ils leurs preuves ?**  
*Dominique Goirand, président-directeur général de la Financière d'Uzès*
- 31** **Rappels juridiques sur les sociétés de caution. Comment mixer les systèmes de garantie privés et publics ?**  
*Michel Cottet, directeur général de la SIAGI*
- 32** **Les dispositifs d'accompagnement des entreprises de Bpifrance**  
*Joël Darnaud, directeur exécutif de Bpifrance*
- 34** **Comment faire en sorte que le financement des PME aille plus loin que les outils et repose sur un véritable état d'esprit ?**  
*François Perret, directeur général de Pacte PME*
- 35** **Le crédit-bail, les cautions et le haut de bilan. Quid des nouveaux outils de financement comme le crowdfunding ?**  
*Thibault Lanxade, président du pôle Entrepreneuriat et croissance des TPE-PME du MEDEF*
- 37** **Le rapport sur le CICE : quels résultats de ce dispositif ? La mission d'information sur l'investissement productif de long terme**  
*Olivier Carré, député du Loiret, co-président du groupe d'études « PME »*
- 39** **La mission d'information sur Bpifrance**  
*Véronique Louwagie, députée de l'Orne*
- 41** **DÉBATS**
- Conclusion**
- 46** **Philippe Dumont**  
*Président de l'Association française des sociétés financières (ASF)*
- Clôture des Rencontres**
- 50** **Claire Waysand**  
*Directrice de cabinet de Michel Sapin, ministre des Finances et des Comptes publics*

# Animation des débats



*Diplômée de l'Institut d'études politiques d'Aix-en-Provence et titulaire d'une maîtrise de droit public, Isabelle Gounin-Lévy débute sa carrière dans la presse écrite, au Dauphiné Libéré puis au Figaro. Très rapidement, elle s'oriente vers les sujets économiques, et travaille successivement au Revenu Français, à Option Finance et à La Tribune. Elle se spécialise alors dans les domaines de la banque et de l'assurance. Elle collabore à cette époque avec Europe 1 pour les flashes boursiers avant de se lancer dans la télévision et de participer à l'aventure de la création de LCI. Sur cette chaîne, elle exerce tout à la fois les métiers de présentatrice, pour le Journal de l'Éco et l'Invité de l'Éco, de reporter et d'animatrice, lors de débats menés avec la chaîne et ses partenaires. Elle prend également la casquette de productrice-réalisatrice lorsqu'elle lance les rubriques destinées aux PME, Oser entreprendre, devenue Impressions d'entrepreneurs, ou encore des programmes courts comme Mon Premier Job, où elle fait intervenir des personnalités venues de tous bords sur les débuts de leur carrière.*

# Ouverture des Rencontres

## Françoise Palle-Guillabert

*Isabelle Gounin-Lévy, journaliste économique sur LCI*

*Je laisse Françoise Palle-Guillabert, déléguée générale de l'Association française des sociétés financières (ASF), ouvrir ces Rencontres parlementaires.*



**B**ienvenue à ces 1<sup>es</sup> Rencontres parlementaires sur le financement des TPE-PME qui sont organisées par l'ASF, association qui regroupe 300 adhérents et différents métiers du financement spécialisé. Ces 300 adhérents emploient 40 000 salariés et financent 20 % des crédits à l'économie française, soit 300 Mds € d'opérations en cours qui financent les projets des entreprises et des ménages.

Aujourd'hui, nous nous intéresserons aux métiers de l'ASF qui financent les TPE-PME. Le premier est l'affacturage, qui finance le bas de bilan et garantit les paiements. Le deuxième est le financement de l'investissement, avec le crédit-bail (crédit-bail mobilier, pour les investissements d'équipement des entreprises, et immobilier pour les immeubles d'exploitation). Le crédit-bail est un contrat de location avec option d'achat, qui permet à l'entreprise de disposer immédiatement d'un bien sans que sa trésorerie soit affectée. Ces deux

métiers, l'affacturage et le crédit-bail, sont une excellence française. Nous sommes numéro 3 mondial en affacturage, derrière les Chinois et les Anglais, et numéro 1 européen en crédit-bail. Le troisième métier au service des TPE-PME est celui des cautions, une particularité française, qui finance l'accès au crédit des PME en le facilitant (par une garantie aux partenaires financiers de l'entreprise). Le quatrième métier : les services d'investissement, qui financent le haut de bilan des entreprises par des apports en fonds propres et en orientant l'épargne des ménages vers l'entreprise. Le cinquième métier : les Sofergie, qui interviennent dans le financement des économies d'énergie (photovoltaïque, biomasse, recyclage des déchets).

Tous nos métiers participent donc activement au financement des TPE-PME, mais il s'agira, dans nos tables rondes, de réfléchir à la façon dont ils pourraient y participer plus encore. Dans un premier temps, nous

*Titulaire d'une maîtrise de droit et diplômée de l'IEP Paris, Françoise Palle-Guillabert est entrée à la Banque de France comme adjointe de direction. Après trois ans en agence comme responsable d'analyse financière, elle rejoint, en 1989, la Commission bancaire, organisme de surveillance prudentielle des banques rattaché à la Banque de France. Elle est détachée à la direction du Trésor du ministère de l'Économie et des Finances en 1994 comme adjointe au chef de bureau du marché financier ; puis, en 1996, comme secrétaire général de la Commission de la privatisation. En 1999, elle est nommée, à la Banque de France, chef du Service des réglementations professionnelles, service juridique du Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI), collègue qui délivre les autorisations d'exercice de la profession bancaire, et du Comité de la réglementation bancaire et financière (CRBF), qui examine l'ensemble des textes réglementaires qui lui sont applicables. En avril 2003, elle rejoint la Fédération bancaire française, comme directrice du département Banque de détail et Banque à distance. Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2008, Françoise Palle-Guillabert est déléguée générale de l'ASF, association professionnelle regroupant l'ensemble des établissements spécialisés : 300 entreprises, sociétés de financement ou banques, spécialisées en crédit à la consommation, financement et refinancement de l'immobilier, affacturage, caution, crédit-bail, prestation de services d'investissement, etc.*

*« Ces deux métiers, l'affacturage et le crédit-bail, sont une excellence française. Nous sommes numéro 3 mondial en affacturage, derrière les Chinois et les Anglais ; et numéro 1 européen en crédit-bail. »  
Françoise Palle-Guillabert*

discuterons du financement de la trésorerie (1/4 des entreprises défaillantes meurent de ne pas avoir été payées, soit 15 000 entreprises en 2014 ; l'affacturage est un outil permettant de remédier à cette situation). Dans une seconde table ronde, nous discuterons de l'investissement à moyen et long terme. Nous traiterons également, entre ces deux tables rondes, du financement des politiques publiques par les TPE-PME, de la transition énergétique, de la BEI, et du plan Juncker.

# Introduction

## Le financement des TPE-PME : perspective 2015-2017

Augustin Landier

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Sur la question du financement des TPE-PME, donnons la parole à Augustin Landier, économiste, qui a publié un rapport sur cette question.*



*Professeur des universités à l'École d'économie de Toulouse, Augustin Landier est docteur en économie du Massachusetts Institute of Technology (MIT). Ancien élève de l'ENS-Ulm et agrégé de mathématiques, il a enseigné à New York University, à l'université de Chicago et a été chercheur résident au FMI et professeur invité à Princeton. De 2009 à 2012, il a été membre du Conseil d'analyse économique. Il a reçu le prix 2014 du « meilleur jeune économiste ». Il est aussi chroniqueur aux Échos et participe fréquemment au débat public. Il a publié, avec David Thesmar, Le Grand Méchant Marché (Flammarion, 2007), La Société translucide (Fayard, 2010), qui a obtenu le prix Turgot en 2011, et très récemment 10 idées qui coulent la France (Flammarion, 2013).*

**L**e domaine du financement des TPE-PME est très vivant en France. Nous ne constatons pas de problèmes macroéconomiques de ce financement; en revanche, de nombreuses mesures micro-économiques pourraient fluidifier et améliorer ce secteur.

Nous ne constatons pas d'effondrement du crédit en France. Nous vivons actuellement une période de désintermédiation où les ETI parviennent à avoir accès à un marché de financement par obligations (et non plus par dettes bancaires); en revanche, les TPE-PME restent extrêmement tributaires des banques.

Le financement des entreprises en France ne représente que 10 % du bilan des banques. Les problèmes sont spécifiques: problèmes de financement des trésoreries, de délais de

paiement, et certains secteurs, comme le BTP, sont dans des situations de désarroi.

Que pouvons-nous faire pour que le marché du crédit fonctionne mieux? Telle sera notre problématique. Les TPE-PME doivent-elles se tourner vers d'autres systèmes de financement, tels que la titrisation des prêts? La titrisation n'est pas facile à mettre en place dans le secteur des TPE-PME (contrairement au secteur de l'immobilier); elle ne constitue pas une solution, selon nous. Le problème des délais de paiement, quant à lui, est partiellement résolu par l'affacturage, mais il faudrait aller plus loin. Nous pourrions développer le système de l'affacturage inversé, qui résoudrait les problèmes d'asymétrie entre le donneur d'ordres et le fournisseur. L'idée est que la grosse entreprise

« La titrisation n'est pas facile à mettre en place dans le secteur des TPE-PME (...); elle ne constitue pas une solution selon nous. »  
Augustin Landier

s'engage auprès d'un affacteur à ce que toutes ses factures soient payées automatiquement, le fournisseur (la petite entreprise) n'ayant alors plus à se préoccuper des factures en question.

Comment savoir si les projets à financer sont viables ? En effet, les banques font face à une asymétrie d'informations ; elles ne connaissent pas aussi bien que les entrepreneurs le degré de viabilité des projets. L'État a un rôle à jouer en tant que régulateur des productions des bases de données. L'élargissement de l'accès aux données FIBEN (produites par la Banque de France) fait partie de nos propositions (mis en place par la loi Macron) : les sociétés qui financent les entreprises ont directement accès aux données FIBEN, qui donnent l'historique de la comptabilité des grosses PME.

Mais cette solution n'est valable que pour les grosses PME ; que pouvons-nous faire pour les petites PME ? Les banquiers remarquent que les entreprises ayant des problèmes de trésorerie s'adressent souvent trop tard à eux pour résoudre le problème. Par ailleurs, nous notons une explosion du petit entrepreneuriat, mais ces acteurs manquent souvent de connaissances pratiques (en finance, en comptabilité, en droit social, etc.) ; les petits entrepreneurs doivent donc comprendre que des connaissances de base sont requises pour ne pas faire d'erreur dès le départ.

Deuxièmement, les petits entrepreneurs français utilisent bien souvent leur carte de crédit personnelle, car nous n'avons pas de fichier positif (à l'inverse du FICO américain). Les banques n'ayant pas d'information les concernant, elles ne

peuvent connaître leur réputation positive (bon payeur, etc.). Le développement d'un système comparable au FICO américain permettrait d'élargir l'accès au crédit à des gens qui en sont actuellement exclus.

Troisièmement, le *crowdfunding* (ou financement participatif) est un outil de réconciliation des Français avec l'économie. L'un des messages de notre rapport est que ce sont les sujets microéconomiques qui importent (et non macroéconomiques, relatifs à la canalisation de l'épargne) tels que les délais de paiement, les sources d'information disponibles à l'écosystème des financeurs, etc. Le *crowdfunding* est une innovation intéressante qui, d'un point de vue agrégé, reste encore petite, mais qui est promise à un certain développement.

En conclusion, nous constatons un contexte de montée des thèmes entrepreneuriaux en France, aussi bien du côté *high-tech* que *low-tech*. Nous devons nous pencher, de préférence, vers les problèmes d'ordre microéconomique (et non macroéconomique), et tenter de trouver des idées nouvelles, dans le contexte des technologies numériques, pour que les problèmes d'asymétrie d'informations soient diminués, afin de financer des projets qui ne peuvent l'être actuellement.

# Table ronde I

## Financer les besoins de trésorerie : un enjeu pour les TPE-PME

### Animatrice

**Isabelle Gounin-Lévy**

Journaliste économique, LCI

---

### Intervenants

**Bernard Cohen-Hadad**

Président de la commission  
Financement de la CGPME

**Patrice Coulon**

Directeur général délégué  
de GE Capital France

**Augustin Landier**

Économiste

**Anne-Yvonne Le Dain**

Députée de l'Hérault

**Martial Saddier**

Député de la Haute-Savoie, secrétaire  
national de l'UMP chargé de l'Industrie  
et des PME

**Richard Thiriet**

Président du Centre des jeunes  
dirigeants d'entreprise (CJD)

**Patrick de Villepin**

Président de BNP Paribas Factor

# Présentation du métier des affactureurs. Les professionnels en position d'offre

## Patrice Coulon



*Directeur général délégué de GE Capital France, Patrice Coulon a commencé sa carrière dans l'audit de PME-PMI à la CFCI avant de rejoindre en 1986 Factofrance Heller, où il a successivement occupé différentes fonctions au sein de la direction commerciale. En 1999, il a créé Euro Sales Finance, et en tant que directeur général, il a développé la structure d'affacturage en France et déployé les filiales en Europe avant d'être racheté par RBS, Royal Bank of Scotland. En 2004, il a été nommé directeur général de Lowendal, groupe français de 500 consultants spécialisé dans le conseil opérationnel en réduction de coûts. En 2006, Patrice Coulon a rejoint GE Capital, qui est la branche financière BtoB du groupe GE, spécialisé dans les financements adossés aux différentes natures d'actifs des entreprises. Directeur général délégué de GE Capital, il est en charge de Factofrance et de Cofacredit (affacturage), de GE Equipement Finance (crédit-bail), de GE Fleet Services (location longue durée) de SACER et d'ASA. Patrice Coulon est par ailleurs membre du Conseil de l'Association des sociétés financières (ASF).*

### *Isabelle Gounin-Lévy*

*Avec Patrice Coulon, Bernard Cohen-Hadad et Richard Thiriet, nous discuterons des besoins des PME, et de la façon dont nous devons y répondre. Patrice Coulon, pourriez-vous nous dire comment l'affacturage répond aux besoins des entreprises d'aujourd'hui ?*

L'affacturage a une cinquantaine d'années en France. C'est un produit qui s'est développé continuellement (croissance annuelle de 13 % l'an passé), pour atteindre environ 226 Mds € de créances financées par l'ensemble de la profession. Sur les dix dernières années, la croissance moyenne annuelle de ce métier a été de plus de 10 %. C'est un outil de plus en plus utilisé par les entreprises (environ 40 000 entreprises l'emploient) pour financer un encours qui oscille entre 30 et 32 Mds €. L'affacturage est ainsi la deuxième source de financement court terme en France, loin devant l'escompte et la Dailly, et derrière le découvert (qui représente environ 40 milliards d'encours). Il est devenu un outil particulièrement facile d'utilisation pour les entreprises. Les sociétés qui réalisent moins de 50 M € représentent 97 % des clients. C'est donc un produit qui sert principalement les TPE et les PME. Il consiste à financer, sécuriser et faire

gérer de façon optimisée son poste client. Ce dernier étant bien souvent la principale richesse de l'entreprise, puisqu'il représente jusqu'à 40 % des actifs de l'entreprise, sa bonne gestion est donc essentielle à la vie de celle-ci.

Plus précisément, l'affacturage est un système qui permet de gérer la relance et le recouvrement de ses créances en se prémunissant contre l'insolvabilité de ses débiteurs : c'est donc confier à un professionnel la gestion en bon père de famille de ses créances commerciales tout en bénéficiant d'une assurance-crédit.

Enfin, il s'agit d'un système qui donne la possibilité d'être préfinancé dès l'émission de sa facture : la facture est cédée au *factor*, qui peut alors délivrer un financement sous 24 heures sans attendre l'échéance contractuelle.

# Il n'y a plus de problème de financement des TPE, il y a des TPE qui ont des problèmes de trésorerie

**Bernard Cohen-Hadad**

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Bernard Cohen-Hadad, que pensez-vous de cet outil qu'est l'affacturage ?*



*Président de la commission Financement de la CGPME, Bernard Cohen-Hadad est également président du think tank Étienne Marcel de l'entrepreneuriat responsable dans les PME. Il est diplômé d'études supérieures de droit, d'économie et d'histoire contemporaine. Étienne Marcel permet de faire connaître et partager les bonnes pratiques des entrepreneurs qui, dans les territoires, font souvent preuve d'initiatives novatrices bien au-delà de leur objet social. Bernard Cohen Hadad est membre de l'Observatoire du financement des entreprises et de l'Observatoire du financement des PME-ETI par le marché. Depuis 2010, il est président de la commission Financement des entreprises de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME). En 2007, il crée la société indépendante de courtage BCH Assurances, une TPE dont on peut résumer l'action par la formule « l'assurance doit jouer un rôle social ».*

Les PME ont pour habitude de faire appel au crédit de trésorerie et au crédit interentreprise. Mais les temps ont changé. Avec la loi de régulation financière, et pour des raisons bilancielle, les banques universelles ont considérablement réduit leurs engagements en matière de crédit de trésorerie sur le risque PME.

Notons qu'il n'y a pas eu de *credit crunch* (resserrement du crédit), mais que les PME ont des problèmes récurrents de trésorerie. Les entreprises, dans le cadre de leurs contrats et de leurs facturations, ont besoin de trouver un partenaire. Ce partenaire n'est plus la banque, c'est pourquoi nous devons faire appel à des sociétés spécialisées. L'entrepreneur doit rester dans son cœur de métier, son savoir-faire et sa relation au client, d'où l'intérêt d'un tel service.

Une dynamique entrepreneuriale ne peut voir le jour sans confiance, laquelle réside dans le partenariat financier.

# Réactions sur l'affacturage.

## La question des délais de paiement

### Richard Thiriet



*Président national du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise (CJD FRANCE) depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2014, Richard Thiriet est également président du groupe CNI, expert depuis quarante ans dans le travail du métal et implanté à Montoir-de-Bretagne en Loire-Atlantique. Après des études à l'ESTP et à HEC, Richard Thiriet a travaillé dans la construction et la promotion immobilière, à Paris, Lisbonne et Lyon. Il a repris, en 2003, la société CNI et créé, en 2010, (resp 2012) la société TMI (resp MetalMade). Membre du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise depuis 2004, Richard Thiriet a été président du CJD Saint-Nazaire Loire & Mer de 2005 à 2007, puis président du CJD Pays de la Loire de 2012 à 2014. En collaboration avec son vice-président, Laurent Bazin, et son bureau national, Richard Thiriet a choisi de placer le mandat national du CJD 2014/2016 sous le thème « Créateurs d'oxygène » autour de quatre ambitions fortes pour le CJD : le jeune dirigeant inspiré, l'entreprise connectée, la communauté d'acteurs et le territoire de richesses.*

#### *Isabelle Gounin-Lévy*

*Richard Thiriet, vous êtes président du Centre des jeunes dirigeants d'entreprise et êtes à la tête d'un groupe métallurgique. Utilisez-vous, au sein de votre groupe, le service d'affacturage ?*

L'affacturage n'est pas la seule solution. Outre l'escompte et la Dailly, nous devons découpler les court, moyen et long termes (notamment par le *crowdfunding* et l'assurance-vie). Quels sont les nouveaux modèles capables d'être mis en place en France ?

Par ailleurs, nous devons savoir former les entrepreneurs, qui sont aujourd'hui des personnes de terrain n'ayant pas nécessairement connaissance des risques financiers qu'ils prennent. Enfin, nous avons, en France, un problème de délais de paiement. De nouveaux modèles émergent (songeons à l'"überisation") pour le financement des entreprises, mais l'essentiel, aujourd'hui, est que des PME se trouvent dans une situation périlleuse (lesquelles représentent 80 % de l'emploi en France) car, en dépit des lois instituant les versements de paiements sous

45 jours, certains clients, souvent de grands groupes, diffèrent ce versement à 50, voire 70 jours, ce qui est parfois dramatique pour les PME. Avec le CJD, nous travaillons dans le cadre d'une médiation entre grands groupes et PME pour que ceux-ci fassent en sorte d'accélérer le processus de paiement. La médiation permet donc de pallier significativement cette difficulté. Toutefois, le problème est majeur, à tel point qu'il existe un prix récompensant les bons payeurs (qui devraient pourtant constituer la norme et non l'exception) !

# Les difficultés des TPE et PME et plus particulièrement celles du tissu économique de la vallée de l'Arve

## Martial Saddier



*Ancien cadre de la Chambre d'agriculture de la Haute-Savoie, Martial Saddier est maire de Bonneville depuis 2001, après avoir été membre du conseil municipal en 1995, et président du Syndicat intercommunal devenu la Communauté de communes Faucigny-Glières de 2006 à 2014. En 2002, Martial Saddier est élu député de la Haute-Savoie, faisant partie des six benjamins de l'Assemblée nationale. Réélu en 2007 puis en 2012, il est membre de la commission du Développement durable et en est actuellement le porte-parole pour le groupe UMP. Très impliqué et investi sur les thématiques de l'industrie et des PME depuis plus de treize ans, sa circonscription étant située au cœur de la vallée de l'Arve, berceau du décolletage et de la mécatronique, Martial Saddier a été nommé secrétaire national de l'UMP chargé des PME et de l'Industrie en décembre 2014.*

**E**n Haute-Savoie, presque 30 % du PIB sont liés à l'industrie. Nous sommes des sous-traitants de rangs trois, quatre et cinq. Nous sommes donc particulièrement concernés par les problèmes discutés au cours de cette table ronde.

À l'intérieur d'une filière, nous ne sommes pas concurrents mais complémentaires : les donneurs d'ordres ont besoin des sous-traitants, et *vice versa*. Nous sommes particulièrement affectés par les modifications incessantes des règles du jeu. Nous avons besoin de plus de stabilité législative en matière administrative et fiscale. Par ailleurs, il n'est pas acceptable que le problème des délais de paiement ne soit pas résolu, étant donné la loi promulguée il y a dix ans pour le résoudre. Le Gouvernement devrait mettre en place des règles en début de législature, puis s'abstenir d'y toucher pendant cinq ans.

Nous avons besoin de capitaux pour investir et, pour rester compétitifs, nous devons investir chaque année 7 à 8 % du chiffre

d'affaires. En parallèle, avec un tissu de PME, la recherche et le développement sont également nécessaires. Nous travaillons sur les contrôles non destructifs et individualisés : nous pouvons fournir des pièces en garantissant qu'aucune d'entre elles n'est défectueuse. Nous avons donc besoin du crédit d'impôt recherche, mais l'éligibilité à ce crédit d'impôt doit également être stable. De même, revoir les règles concernant l'amortissement accéléré me semble impératif. Des progrès ont été effectués sur la CVAE, mais j'estime que son assiette est encore trop fondée sur l'investissement capitalistique.

Enfin, nous avons noué un partenariat avec trois banques et mis en place des fonds d'investissement spécifiques à la vallée de l'Arve. Ces banques se sont engagées à soutenir le développement et à accompagner la transmission de l'entreprise. En effet, transmettre un outil de production de plusieurs millions d'euros n'est pas une tâche aisée dans l'industrie ; sur ce point aussi des améliorations doivent être apportées.

# L'enjeu de croissance des TPE-PME. Le besoin de créer des ETI

## Anne-Yvonne Le Dain

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Anne-Yvonne Le Dain, pensez-vous également que nous devrions inciter à la création d'ETI ?*



*Députée de l'Hérault depuis 2012, Anne-Yvonne Le Dain est membre de la commission des Lois et vice-présidente de l'Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques (OPECST). Elle est également membre du groupe français de l'Union interparlementaire, membre titulaire du Conseil national de sécurité civile, du conseil d'administration de l'Institut des hautes études pour la science et la technologie et vice-présidente du Conseil régional Languedoc-Roussillon. Ingénieure agronome et docteure en sciences de la Terre, Anne-Yvonne Le Dain était encore récemment déléguée aux Évaluations, après avoir été directrice de département au CIRAD (Centre international de recherche agronomique pour le développement).*

**E**n effet, nous manquons d'ETI, mais pas uniquement. Nous avons également besoin de PME qui deviennent des ETI, ainsi que de TPE qui deviennent des PME. Nous n'arrivons pas à grossir. Les banques sont, à mon sens, trop conservatrices et ne prennent pas suffisamment de risques dans leurs investissements. Elles sont ambivalentes : elles demandent, d'une part, que l'État les aide mais, d'autre part, critiquent son intervention. Le CICE est un outil dont l'intérêt a été mesuré positivement, mais les chefs d'entreprise n'ont pas encore pleinement conscience de cet atout, bien que cela progresse. Notre pays est par ailleurs trop centralisé. Les collectivités doivent être aux côtés des créateurs d'entreprise. Les banques exigent trop souvent des entreprises une rentabilité à trop court terme (4 ans) ; or, aujourd'hui, bien des secteurs (par exemple en

biotechnologie) ne peuvent respecter un tel délai. Le *high-tech* n'est pas, comme je l'ai entendu précédemment, un secteur réservé aux diplômés. De même, nous n'assistons pas, selon moi, à la fin du salariat. Investir, ce n'est pas prêter : prêter constitue un coût pour le chef d'entreprise, tandis qu'investir, c'est croire dans un projet.

# La mobilisation des *factors* français : propositions et ambitions chiffrées

## Patrick de Villepin



*Président de la commission Affacturage de l'ASF depuis 2014, Patrick de Villepin est responsable du factoring pour le Groupe BNP Paribas, leader du marché en France et en Europe, et président de BNP Paribas Factor. Normalien, diplômé de l'IEP Paris et ancien élève de l'ENA (promotion Léonard de Vinci, 1985), il a été auditeur puis conseiller référendaire à la Cour des comptes de 1985 à 1989 avant de rejoindre la BNP en 1989 comme directeur de groupes d'agences, en région parisienne et en province de 1990 à 1997, PDG de la Banque de Bretagne de 1997 à 2002, puis de BNP Paribas Factor de 2003 à 2014.*

### *Isabelle Gounin-Lévy*

*Patrick de Villepin, vous êtes président de BNP Paribas Factor, que pensez-vous des discours critiques à l'égard des banques en matière de financement ?*

**J**e me méfie des discours généraux à propos des banques. En tant que filiale de banque, je peux vous dire que nous prenons des risques et que nous accompagnons le plus possible les entreprises à tous les stades de leur vie. L'affacturage s'inscrit dans une longue tradition historique. En France, il y a 50 ans, les *factors* étaient spécialisés dans les aides aux entreprises en difficulté, tandis que les banques se réservaient l'escompte et les cessions Dailly. Depuis, les *factors* ont beaucoup évolué. Le financement n'est qu'une composante de leur activité. Aujourd'hui, ils offrent aux entreprises un crédit sécurisé.

On affirme souvent que les banques proposent leurs services d'affacturage à un prix trop élevé, plus élevé que le découvert. En vérité, le découvert bancaire est un crédit en blanc quand le *factoring* représente le crédit sécurisé, mais pas uniquement. L'affacturage est un bouquet de

services à valeur ajoutée. Outre le financement, il apporte une garantie contre les impayés (de l'assurance-crédit en somme), cause majeure des faillites d'entreprises. De plus, les *factors* pratiquent l'externalisation de la gestion des factures clients, notamment dans le cas du *full factoring*, c'est-à-dire de l'affacturage complet : relance, recouvrement des factures, gestion des encaissements, etc. L'affacturage n'est donc pas un financement en blanc, mais un crédit sécurisé. En outre, son prix s'est effondré ces dernières années en raison d'une forte concurrence. En France, six acteurs détiennent chacun plus de 10 % du marché : la compétition est donc sévère. Enfin, aujourd'hui, les index de taux sont proches de zéro ou négatifs, et les marges réduites. Le crédit est quasiment gratuit. Il n'y a donc pas de problème de coût du crédit. L'affacturage est un service à valeur ajoutée dont les entreprises peuvent profiter sans modération.

# DÉBATS

## ISABELLE GOUNIN-LÉVY

Bernard Cohen-Hadad, avez-vous ressenti cette évolution ?

## BERNARD COHEN-HADAD

Oui, cela a beaucoup évolué. Le financement des TPE n'est pas pensé aujourd'hui comme nous le faisons en 2009. J'estime, en outre, que c'est une erreur de critiquer ainsi les banquiers, de même qu'il est erroné d'affirmer qu'un entrepreneur en difficulté ne sait pas travailler, qu'il manque de connaissances et d'informations. La conjoncture économique difficile est un facteur qu'il faut prendre en compte à cet égard. Actuellement, une entreprise dotée de peu de fonds propres est faible. Si, de plus, elle n'a pas de crédit, elle se trouve en bien mauvaise posture. Les banques ne sont pas toutes compétentes pour gérer de telles situations, et il est vrai qu'elles ont en outre perdu la culture du risque. Quant au *crowdfunding*, je ne pense pas qu'il permettra de sauver des entreprises en difficulté.

## ISABELLE GOUNIN-LÉVY

Questions Twitter: « En quoi le *crowdfunding* serait-il une source de financement de trésorerie des entreprises ? » ; « Affacturage impossible du fait du paiement direct des sous-traitants » ; « Avons-nous une

carte par territoire entre fonds déposés dans les banques et fonds investis par les banques ? »

## AUGUSTIN LANDIER

En tant qu'économiste, j'interroge les failles du marché et je suis préoccupé par la confusion des fonctions : l'État ne doit pas tenir le rôle de consultant, expliquant dans quel secteur il faudrait investir ; il doit être présent dans la création d'infrastructures légales et fiscales pour que le secteur privé puisse s'emparer des opportunités. Quant aux banques, si elles pouvaient faire de l'argent facilement, elles le feraient : le discours accusant leur frilosité est infondé ; elles opèrent avec leurs contraintes. Le droit des faillites français crée beaucoup d'incertitudes, en particulier pour le prêteur, car il est difficile d'évincer l'actionnaire. Ce droit des faillites pèse, en amont, sur le financement des PME, avant même qu'elles soient en difficulté. Il s'agit d'un sujet d'infrastructures légales que nous devrions réformer (et homogénéiser en Europe).

## RICHARD THIRIET

Nous devons libérer l'entrepreneuriat et faire confiance à l'entreprise. Les contraintes sont trop nombreuses pour être respectées, la

« L'État ne doit pas tenir le rôle de consultant, expliquant dans quel secteur il faudrait investir ; il doit être présent dans la création d'infrastructures légales et fiscales pour que le secteur privé puisse s'emparer des opportunités. »  
Augustin Landier

simplification constitue donc un enjeu majeur.

Les acteurs se font confiance, en dépit des difficultés, et il est important de le souligner. L'an dernier, par exemple, j'ai pu obtenir un prêt de 400 000 € avec une caution de la Bpifrance.

#### **MARTIAL SADDIER**

Nous avons, en France, un problème d'effet de seuil : les règles administratives entravent le développement des entreprises. Rappelons tout de même que certaines d'entre elles prospèrent en France ; il n'est pas indécent de le dire. En dépit de la concurrence, elles parviennent également à nouer des partenariats, notamment avec des établissements bancaires. Beaucoup de choses restent possibles en France dans le secteur industriel.

#### **BERNARD COHEN-HADAD**

Le coût de l'affacturage n'est pas le principal obstacle : les entrepreneurs sont prêts à payer le prix si l'affacturage leur permet effectivement de faire fonctionner leur entreprise. Ce qui importe, c'est que l'affacturage offert par les sociétés financières permette un suivi sur la durée.

#### **RICHARD THIRIET**

La difficulté que nous rencontrons dans nos TPE, c'est que les situations auxquelles nous faisons face apparaissent très rapidement ; d'où l'intérêt d'un partenaire qui nous suive dans la durée.

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

On nous reproche tout et son contraire : d'une part, de pouvoir sortir de partenariat trop rapidement et, d'autre part, d'engluer les entreprises dans l'affacturage, de les rendre

addictives à cet outil. En vérité, les contrats d'affacturage sont à durée indéterminée en France ; il faut, le plus souvent, trois mois pour en sortir, mais notre client de plus longue date est en partenariat avec nous depuis vingt-sept ans. Il est donc tout à fait possible de rester dans l'affacturage sur une longue durée.

Les *factors* français sont aujourd'hui les seuls à présenter pour les TPE des offres « scorées » d'une grande simplicité. Scorées, c'est-à-dire avec un tarif tout compris – par ailleurs, établi avec une grande souplesse.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Pourriez-vous nous préciser en quoi consiste l'affacturage inversé, le *reverse* ?

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

Le *reverse*, c'est l'inverse de l'affacturage classique : il y a un grand acheteur, un grand donneur d'ordre, et nous finançons ses fournisseurs. Par la mécanique du bon à payer irrévocable, nous finançons automatiquement et rapidement le fournisseur. C'est une bonne solution pour les délais de paiement, mais ce n'est pas une solution miracle : il ne doit pas y avoir d'asymétrie entre l'acheteur et le donneur d'ordre, et si jamais ce dernier est lui-même défaillant, le réseau commercial dans lequel il est intégré risque de s'effondrer. Ce n'est donc pas une panacée ; par ailleurs, en France, seuls 5 % du marché sont consacrés à l'affacturage inversé. À l'étranger, celui-ci se développe davantage, à la faveur d'une absence de loi LME (loi de modernisation de l'économie).

Je pense que l'affacturage classique reste une bonne solution : par ce procédé, nous faisons rentrer l'argent

« Nous devons libérer l'entrepreneuriat et faire confiance à l'entreprise. Les contraintes sont trop nombreuses pour être respectées ; la simplification constitue donc un enjeu majeur. »

*Richard Thiriet*

plus rapidement, nous facilitons les transactions financières.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Remarque Twitter : « L'enquête ACPR a montré que la durée des contrats d'affacturage s'allongeait tous les ans. »

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

Effectivement, nos clients sont de plus en plus fidèles ; nous parvenons à les conserver de plus en plus longtemps.

#### **PATRICE COULON**

Ajoutons que l'une des raisons de l'allongement de la durée d'affacturage est que ce dernier permet de facturer tous les cycles de vie d'une entreprise, qu'elle soit en croissance ou en difficulté. L'affacturage suit donc l'évolution de ces périodes et l'évolution de la situation financière de l'entreprise, afin de pouvoir continuer à financer sereinement ses besoins.

#### **ANNE-YVONNE LE DAIN**

L'affacturage classique est un outil performant et innovant. En revanche, je suis moins convaincue par l'affacturage inversé ; je crains l'effet de groupe. Nous avons, par la loi, réduit le délai de facturation de la puissance publique (État et collectivités) à trente jours. Désormais, la puissance publique est obligée de payer sous trente jours.

#### **RICHARD THIRIET**

Aux prud'hommes, si vous n'avez pas respecté une loi, et que vous l'ignoriez, vous ne pouvez pas dire au juge : « C'est parce que l'on est en France » ; il devrait en être de même pour les délais de paiement.

#### **ANNE-YVONNE LE DAIN**

La loi impose désormais à la puissance publique de payer sous les trente jours, et elle le fera ; les gens sont sérieux (entreprises, politiques, administrateurs, etc.).

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

À propos du délai de paiement, nous devons le mesurer et le contrôler. Aujourd'hui, il est question de délai de paiement en stock, en flux déguisé. Le point de départ du délai de paiement est important, il doit être connu. Le contrôle de ces délais est donc essentiel. Notons que depuis la loi LME, une baisse très importante des délais de paiement en France s'est produite. En tant que *factors*, nous ne constatons pas de hausse des délais de paiement.

#### **PATRICE COULON**

Il est bénéfique de se comparer à d'autre pays. Le meilleur élève en matière de délai de paiement, c'est l'Allemagne. En France, nous sommes parmi les trois premiers d'Europe en la matière. La LME a été très efficace dans le raccourcissement des délais de paiement, tandis qu'en Allemagne et dans d'autres pays du Nord, les délais se sont rallongés, et l'écart entre eux et nous est désormais très relatif.

#### **BERNARD COHEN-HADAD**

Nous devons rendre hommage aux médiations, ainsi qu'à l'action du gouverneur de la Banque de France. Les organismes financiers doivent jouer le jeu du crédit de trésorerie et du crédit aux PME. Aujourd'hui, seuls 8 à 9 % de crédit PME sont affectés. Le problème réside dans la demande, non dans l'offre. Notons également le rôle de la médiation de la sous-traitance, ainsi que celle des marchés publics. Le problème réside moins souvent dans la

*« La LME a été très efficace dans le raccourcissement des délais de paiement, tandis qu'en Allemagne et dans d'autres pays du Nord, les délais se sont rallongés, et l'écart entre eux et nous est désormais très relatif. »  
Patrice Coulon*

contrainte économique que dans l'absence de dialogue.

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Pourriez-vous nous en dire plus sur les propositions de l'ASF ?

### **PATRICK DE VILLEPIN**

Notre ambition, au sein de la commission affacturation de l'ASF, est d'améliorer et de développer les possibilités d'affacturation en direction des TPE-PME. L'affacturation est un grand succès pour les grandes entreprises. Les *factors* français sont devenus les champions, en Europe, pour les grandes entreprises. Cependant, nous avons un souci concernant les PME (plus encore que pour les TPE) ; le milieu de gamme ne se développe pas suffisamment. Pour cela, nous devons tordre le cou aux idées reçues. Nous voulons mettre sur la table 2 Mds€ de financements nouveaux pour les TPE-PME afin de montrer que nous avons confiance, et que nous souhaitons accompagner la reprise. Environ 12 000 TPE-PME pourraient bénéficier, en 2015, de ces financements. Telle est l'ambition de BNP Paribas Factor.

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Quelles sont, concrètement, vos propositions ?

### **PATRICE COULON**

Deux propositions sont essentielles. La première s'adresse au secteur public. Il s'agit de favoriser l'affacturation dans la commande publique en associant la profession, en amont, à la structuration des marchés publics, afin d'accompagner les TPE-PME titulaires qui souhaitent se faire financer par anticipation du paiement à terme des donneurs d'ordre publics. Cela pourrait se concrétiser avec une option

préétablie dans le corps de l'appel d'offres des marchés publics, puis avec une souscription, au choix de l'entreprise, à une telle solution (encore insuffisamment connue). En parallèle, nous proposons la création d'un fonds de garantie public, qui permettrait de mieux anticiper tous les excès avec, parfois, des délais de paiement qui peuvent dépasser cent quatre-vingts jours. Cette proposition se veut concrète face à une demande clairement exprimée de la part des entreprises, et notamment les plus petites ; cela permettrait de travailler de façon plus régulière et sécurisée sur l'aspect du financement avec le secteur public (collectivités locales comprises).

La seconde proposition répond davantage à une problématique de filière : financer davantage en affacturation les PME-TPE, y compris celles en processus de création, qui sont soumises à l'émission de factures atypiques (situation de travaux ; sous-traitance ; clause de réserve de propriété, ou encore facturation de terme à échoir). La création d'un fonds spécial d'indemnisation, sous l'égide de la Bpifrance, dédié à ces secteurs, permettrait d'augmenter les quotités de financement octroyées par la profession, pour soutenir le redéploiement de pans entiers de l'économie française (tels que le BTP, l'industrie, les nouvelles technologies et le numérique). Ce fonds serait bâti en complément du fonds de garantie existant déjà sous l'égide de la BPI, qui est, lui, exclusivement dédié aux toutes petites entreprises (au sens « bruxellois » du terme).

### **RICHARD THIRIET**

Dans l'industrie, les donneurs d'ordre ont des chantiers sur quatre ou cinq ans, et je n'ai pas facilement accès

*« Les factors français sont devenus les champions, en Europe, pour les grandes entreprises. Cependant, nous avons un souci concernant les PME (plus encore que pour les TPE) ; le milieu de gamme ne se développe pas suffisamment. »  
Patrick de Villepin*

*« Favoriser l'affacturage dans la commande publique en associant la profession, en amont, à la structuration des marchés publics, afin d'accompagner les TPE-PME titulaires qui souhaitent se faire financer par anticipation du paiement à terme des donneurs d'ordre publics. »  
Patrice Coulon*

à l'affacturage. Ainsi, une mesure comme celle-ci m'interpelle, et me fera peut-être revoir ma position quant à l'affacturage. Deuxièmement, la réduction des délais de paiement de la puissance publique est, selon moi, un bon signe.

#### **MARTIAL SADDIER**

Après dix ans de discussions et de débats au Parlement, il est inadmissible que des délais de cent quatre-vingts jours soient encore d'actualité. Je salue, par ailleurs, les deux propositions présentées. La notion de filière est absolument indispensable : la confiance est nécessaire à l'intérieur de la filière. Le secteur au bord du gouffre, aujourd'hui, c'est le BTP. Les donneurs d'ordre du secteur font face à une baisse drastique des dotations ; en outre, la loi Duflot a miné le secteur du logement. Si l'on ajoute à cela les travailleurs détachés et la concurrence déloyale sur ce secteur, les entreprises traversent une crise sans précédent. Le secteur du BTP devrait être publiquement soutenu.

#### **ANNE-YVONNE LE DAIN**

La vraie question, c'est celle du travail au noir. Par ailleurs, nous ne pouvons pas avoir le beurre et l'argent du beurre : si nous voulons que des travailleurs français puissent travailler ailleurs en Europe, il faut bien accepter que des travailleurs européens viennent en France. Nous avons vocation à être un pays exportateur, à ce que nos jeunes partent dans le monde entier et puissent revenir avec des compétences et des réseaux.

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

Nos propositions sont originales car, classiquement, les *factors* ne financent pas le BTP et les facturations atypiques. Nous voudrions développer ce service,

et c'est pourquoi les fonds d'indemnisation proposés nous seraient d'une grande utilité.

#### **AUGUSTIN LANDIER**

L'idée d'élargir l'affacturage est excellente. Mais cela ne pourrait-il pas fonctionner sans subventions étatiques ? Pourquoi l'intervention publique vous semble-t-elle nécessaire ?

#### **PATRICE COULON**

Il s'agit moins de quémander des subventions que de demander l'instauration d'un partenariat profitable à tous : l'entreprise utilisatrice, le *factor* et la BPI, qui, dans ce contexte, se porterait garante (il y aurait un partage de risques avec le *factor*, mais un partage limité, qu'il convient de définir).

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

La banque du client est-elle bien le premier canal de distribution de l'affacturage ?

#### **PATRICE COULON**

Oui, c'est bien souvent le cas. La banque préconise cette solution, qui présente des avantages indéniables. C'est une façon de renforcer le partenariat entre la banque et son client en offrant des services à valeur ajoutée.

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

En fait, il existe plusieurs canaux d'apport : la banque, les courtiers, le marketing direct, mais le plus important reste la banque.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Quels sont les autres secteurs concernés ? Qu'en est-il du secteur culturel ?

### **PATRICK DE VILLEPIN**

En général, ce sont les maisons mères des banques qui pratiquent les financements d'ordre culturel. À ma connaissance, les *factors* ne financent pas cette filière.

### **BERNARD COHEN-HADAD**

Les deux propositions présentées sont d'une grande hardiesse. Nous devons prendre le temps de les analyser. Par ailleurs, j'estime qu'il n'y aura pas de reprise économique sans un développement dans les territoires. L'effet de levier sur les entreprises des secteurs difficiles (BTP, etc.) constitue une avancée. Enfin, nous devrions, selon moi, davantage penser à l'innovation sociale et humaine.

« Il n'y aura pas de reprise économique sans un développement dans les territoires. »  
Bernard Cohen-Hadad

### **FRANÇOISE PALLE-GUILLABERT**

Pour conclure cette première table ronde, nous sommes tous d'accord pour accompagner la reprise, encore fragile. L'objectif est bien de répondre à la demande des clients, d'évaluer financièrement le risque et de faire un « *pricing* » de ce risque. Les deux propositions présentées sont fortes et constitueraient une vraie avancée pour le développement des secteurs à risque et le financement des territoires.

# FOCUS

## Pas de grands chantiers sans TPE-PME

### **Animatrice**

**Isabelle Gounin-Lévy**

Journaliste économique, LCI

---

### **Intervenants**

**Stéphane Pasquier**

Directeur général de Natixis Energéco

**Élodie de Recy**

Chef de division adjointe en charge  
du secteur privé de la Banque  
européenne d'investissement (BEI)

**Jean-Charles Taugourdeau**

Député du Maine-et-Loire,  
vice-président du groupe d'études  
« PME »

# Au regard du plan Juncker, quels nouveaux outils mis en place par la BEI ?

## Élodie de Recy



*Chef de division adjointe en charge de secteur privé de la Banque européenne d'investissement (BEI), Élodie de Recy est diplômée de de l'EM Lyon. Après une expérience chez Arthur Andersen, Élodie de Recy a rejoint l'inspection de Cheuvreux de Virieu (groupe Crédit Agricole), sur les activités de trading pour compte propre et de négociation pour compte de tiers. En 1997, elle a rejoint l'Inspection générale de la Banque européenne d'investissement. Elle a ensuite occupé des responsabilités de coordination et politique générale au sein de la Direction des prêts en Europe, puis en tant que banquier sur les prêts en France. Depuis 2010, elle est banquier senior, responsable adjointe des Financements Corporate et Banques pour l'Europe occidentale (France, Royaume-Uni, Belgique, Pays-Bas, Irlande et Luxembourg). Depuis 2013, elle est aussi la représentante secteur privé France de la Banque européenne d'investissement à Paris.*

### Isabelle Gounin-Lévy

*Quelles mesures existent et sont mises en place par la BEI en faveur des TPE et des PME ?  
Quelles sont vos pistes de réflexion dans le cadre du plan Juncker ?*

La commission Juncker a été instaurée après sept ans de croissance molle constatée dans l'Union européenne, en fonction des pays. Les principaux thèmes qu'aborde cette Commission sont l'innovation, la transition énergétique et l'éducation ; et ses objectifs sont une meilleure cohésion sociale et la lutte contre la pauvreté.

La Commission propose des outils pour favoriser la relance de l'investissement, dont le plan Juncker. Celui-ci se compose de 3 piliers :

- la régulation pour favoriser l'investissement en créant un environnement favorable pour les acteurs ;
- les finances publiques/équilibre avec une meilleure cohérence fiscale ;
- le Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI) – concerne la BEI.

L'EFSI répond au manque d'investissement constaté actuellement, lié aux incertitudes des banques et institutions financières sur le plan de la réglementation et au niveau de la confiance dégradé des investisseurs en Europe.

Le plan Juncker a pour objectif de mobiliser rapidement 315 Mds € d'investissement en Europe. Nous sommes dans une situation de *demand driven*. Après l'identification des défaillances du marché avec les partenaires, nous proposons les outils appropriés.

De quels moyens disposons-nous pour atteindre la somme de 315 Mds € ? Il y a, d'une part, l'effet de levier, fondé sur 21 Mds € (dont 5 Mds € de fonds propres du groupe BEI et 16 Mds € issus de la garantie apportée par la Commission européenne), qui doit être maximisé. Nous menons en parallèle un travail sur les défaillances du marché pour

accélérer le rythme des investissements.

Cet effet de levier vise particulièrement le segment TPE/PME, car ces 21 milliards et 315 milliards correspondent à la totalité des moyens mis en œuvre. La fenêtre innovation/infrastructure sera plus particulièrement gérée par la BEI, et la fenêtre TPE/PME par la FEI (filiale de la BEI).

Les ressources déployées pour le segment TPE/PME dans le cadre du plan Juncker représentent 5 milliards (2,5 Mds € BEI ; 2,5 Mds € du EFSI) qui généreront environ 12 Mds € de financement ou de garantie et provoqueront ainsi un investissement de 75 Mds € sur trois ans. Cet effet de levier de 15 peut paraître élevé, mais il est observé et vérifié sur ce type de produit (par exemple InnovFin).

Quels sont les outils spécifiques déployés pour les TPE/PME ? La BEI poursuit son objectif d'assurer le continuum de financement depuis les fonds propres, mais aussi par les financements de croissance et d'immatériels et ceux classiques ; au travers, également, d'initiatives particulières telles que la microfinance et le soutien au transfert de technologie.

Ce principe ne change pas, mais nous apporterons une attention particulière aux défaillances sur les marchés, qui seront identifiées. Comme nous le faisons actuellement pour le segment TPE/PME, nous opérerons avec des intermédiaires financiers ou des structures de fonds. Nous ne disposons pas des moyens d'intervention en direct, que ce soit via le FEI ou le BEI.

Deux modes d'intervention sont visés dans le plan Juncker en faveur des TPE/PME.

Sur le pôle *equity* – fonds propres (via FEI), le plan Juncker prévoit une hausse des ressources fléchées vers les fonds de *private equity* et *natural capital*, pour répondre aux besoins du marché et accélérer les investissements.

Sur le pôle garantie, le plan prévoit le déploiement du modèle InnovFin, déjà testé. Ce modèle nous engage aux côtés des institutions financières pour aider au financement avec un partage des risques. L'intervention du groupe BEI libère aussi du capital réglementaire pour les intermédiaires financiers, dont l'action peut ensuite être plus forte. Le produit actuellement vise l'innovation. Nous réfléchissons également à l'élargissement des critères d'application de ce produit à d'autres domaines (numérisation, internalisation).

L'action de soutien et de financement de la BEI pour les PME représente une mission permanente. Il n'existe pas de volet concernant la BEI dans le plan Juncker ; toutefois, nous serons très certainement amenés à poursuivre le développement des opérations de financement combiné à des opérations de partage de risques. Notre démarche est de continuer à développer cet aspect de partage de risques avec le focus TPE/PME, ainsi que d'autres priorités qui pourraient également concerner les PME, par exemple l'efficacité énergétique, projet d'énergie renouvelable.

En termes de calendrier, des discussions sont en cours de finalisation avec la Commission européenne sur les aspects de gouvernance et de *reporting* de l'EFSI ;

« Les ressources déployées pour le segment TPE/PME dans le cadre du plan Juncker représentent 5 milliards (...) et provoqueront ainsi un investissement de 75 Mds € sur trois ans. »  
Élodie de Recy

un démarrage à l'été 2015 est escompté. Le mécanisme fera l'objet d'un déploiement sur trois ans. Notre travail a d'ailleurs déjà commencé sur des opérations dont nous serons certains qu'elles seront éligibles au EFSI.

Par ailleurs, nous allons poursuivre et développer les partenariats avec les acteurs financiers tout en maintenant la continuité des relations avec les banques et les intermédiaires financiers.

Le plan Juncker n'a pas d'effet d'éviction sur la poursuite des activités standards de la BEI.

*« Nous apporterons une attention particulière aux défaillances sur les marchés, qui seront identifiées. »  
Élodie de Recy*

# Les Sofergie : un secteur en croissance

## Stéphane Pasquier



*Directeur général de Natixis Energéco, Stéphane Pasquier est diplômé de l'ESG et de la faculté de droit de Paris XI. Il a plus de vingt ans d'expérience en banque de financement et d'investissement, notamment dans le métier des financements structurés dans lequel il a conduit l'arrangement d'opérations sur différents types d'actifs. Dans ses fonctions précédentes, Stéphane Pasquier était secrétaire général des activités de financements structurés de Natixis. Il est aussi président de la commission Sofergie à l'ASF.*

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Le développement durable est un axe fort pour les TPE et PME ; que faites-vous dans ce domaine à travers les Sofergie ?*

Les Sofergie sont des acteurs essentiels de la transition énergétique. Ces entreprises de crédit-bail créées par la loi dans les années 1980 peuvent financer de l'immobilier et du mobilier. Au début des années 2000, ce fut le véhicule idoine pour faire démarrer la filière des économies d'énergie constituée principalement de petites entreprises. Aujourd'hui, deux projets sur trois sont financés par des Sofergie.

Le financement des énergies renouvelables en France ne s'est pas développé en prenant des risques sur les PME, mais sur les projets eux-mêmes. Pour ce faire, les Sofergie ont utilisé le financement de projets sans recours, c'est-à-dire que les sociétés financières s'interdisent d'avoir un recours sur les entrepreneurs ou leur patrimoine. À la place, elles mènent une analyse de l'autoliquidité du projet d'énergie renouvelable qui générera des revenus et supportera ses propres charges. Cette technique de financement s'inscrit dans le long terme, à quinze ans ou plus.

Au moment de la crise des liquidités en 2011, des acteurs comme la BEI furent très présents pour apporter des lignes de refinancement à long terme.

Or, la loi en cours de discussion va entraîner un changement de système tarifaire sur un secteur de plus en plus mature, qui va bientôt atteindre la parité électrique.

La prochaine modification tarifaire introduira un nouvel aléa, celui du prix de marché, dans notre mode de financement actuel, ce qui entraînera une baisse de la dette et, par voie de conséquence, une augmentation de la part de fonds propres.

Celle-ci pourra être prise en charge par des institutionnels ou des fonds territoriaux qui, aux côtés des entrepreneurs, apportent des fonds propres nécessaires au lancement des projets. Ces fonds doivent toutefois être mieux développés à l'échelle de chaque région afin de favoriser l'émergence de territoire à énergie positive.

# Présentation de la PPL visant à instaurer une part des marchés publics réservée aux PME

## Jean-Charles Taugourdeau

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Jean-Charles Taugourdeau, vous avez déposé une proposition de loi prévoyant la mise en place de mécanismes d'aides publiques. Quelle est votre vision sur la situation actuelle ?*



*Député de Maine-et-Loire depuis 2002, membre de la commission des Affaires économiques, Jean-Charles Taugourdeau est président du groupe d'études « Artisanat et métiers d'art » et vice-président du groupe d'études « PME » de l'Assemblée nationale. Jean-Charles Taugourdeau est l'auteur du rapport « C'est le travail qui crée l'emploi » (2011). Il est maire de Beaufort-en-Vallée depuis 1991. Chef d'une entreprise horticole de production de plants potagers et plantes aromatiques, qu'il a créée en 1981, il a accompagné son entreprise jusqu'en juin 2011, après l'avoir transmise à la coopérative Fleuron d'Anjou fin 2010. Cette entreprise est numéro 1 en France pour la production de plants potagers pour amateurs distribués dans toutes les jardinerie françaises. Il est également président du groupement d'employeurs Forval, qu'il a créé.*

**N**ous avons élaboré une proposition de loi dont les principales dispositions reprennent les recommandations inscrites dans la proposition n°10 du rapport Gallois.

Créer une entreprise sans fonds propres, lorsqu'il s'agit d'une entreprise avec une masse salariale importante, était encore possible en 1980-1981, mais aujourd'hui, ce n'est plus le cas.

Les TPE et les PME rencontrent des problèmes de financement. Dans un rapport établi avec Fabrice Verdier, député du Gard, nous avons constaté que le nombre de créations d'entreprises en France est très élevé, voire supérieur à la « norme » européenne, mais leur durée de vie est très courte. Les raisons que nous pouvons avancer pour comprendre la faible longévité de ces entreprises sont le coût du travail et la réglementation (Code du travail et le Code de l'environnement!).

Encore dernièrement, l'instauration d'un devoir de vigilance pour les grands groupes envers leurs sous-traitants (TPE/PME) constituera un obstacle.

En outre, l'affacturage ne peut s'appliquer à l'ensemble des TPE et des PME. Par exemple, l'affacturage fonctionne mal lorsque les activités sont saisonnières et pour le traitement de petites factures.

Concernant les banques, la société pose un regard critique sur leur fonctionnement; et, en effet, leur comportement face à certaines situations peut parfois prêter à la méfiance (ex : prêt à la condition d'une garantie au montant équivalent).

Par exemple, à l'occasion d'un accident survenu dans mon entreprise, aucune des banques partenaires de ma société depuis de nombreuses années n'a financé les pertes.

À cet égard, nous relevons le traitement différencié des banques lorsqu'il s'agit, dans un cas, de financer les pertes d'une TPE ou d'une PME, et dans l'autre, celles d'un grand groupe.

Au sujet des aides publiques, un soutien plus important en faveur de l'investissement devrait être consacré aux entreprises. Ces aides publiques concernent essentiellement les entreprises en difficulté.

Dans mon rapport (avec le député PS Fabrice Verdier) sur les aides publiques à la croissance des entreprises, nous proposons la mise en place d'un mécanisme de reversement d'une partie des sommes versées sous forme d'aides publiques à une entreprise lorsque l'actionnaire de la société bénéficiaire perçoit des dividendes.

Cette mesure – en projet – d'« aides remboursables » permettra notamment d'aider financièrement les entreprises lors d'étapes clefs de leur développement.

En outre, je pense qu'une stabilité juridique et fiscale est nécessaire aux TPE-PME pour assurer leur développement.

À travers le pacte de responsabilité, l'objectif poursuivi doit être la protection de nos outils de production. Il faut axer notre action sur l'aide et un accompagnement réel de nos entrepreneurs pour développer la production française, et non sur la réglementation.

Je tiens à souligner que les TPE et les PME produisent l'essentiel de la richesse de notre pays et représentent le premier employeur de France !

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Quel est le dispositif de soutien envisagé par la BEI en termes de collatéral exigé pour des enveloppes de financement PME ? En matière de garantie, est-il envisagé d'élargir l'intervention de la BEI/FEI au-delà de l'innovation, par exemple pour des filières industrielles bien structurées ?

### **ÉLODIE DE RECY**

Le terme « collatéral » renvoie à nos relations avec l'intermédiaire financier. Les situations sont variables d'un intermédiaire à l'autre, car les situations d'encours avec les banques le sont également. Nous avons aussi des lignes potentiellement de financement qui ont des maturités extrêmement variables. Par exemple, le prêt, lorsqu'il se fait uniquement sous l'angle PME, se fera sur des maturités courtes. Concrètement, il n'existe pas de règle unique, si ce n'est celle de la bonne gestion de la BEI (vigilance). Notre modèle économique repose sur le fait que nous empruntons nos ressources sur les marchés de capitaux ; nous devons nous assurer que le profil de risque demeure acceptable pour la BEI. Les créances PME sont acceptées comme collatérales, mais tout dépendra de leur maturité, du type de créances concernées. Et je confirme par ailleurs qu'il s'agit d'outils utilisés dans nos relations avec les banques.

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Les rénovations des logements peuvent-elles être financées par des Sofergie ?

### **STÉPHANE PASQUIER**

Nous sommes dans le domaine de l'efficacité énergétique. Aujourd'hui, la technique de financement de projet sans recours a permis le développement de la filière des énergies renouvelables. Mais cette technique de financement est

*« L'affacturage ne peut s'appliquer à l'ensemble des TPE et des PME. Par exemple, l'affacturage fonctionne mal lorsque les activités sont saisonnières et pour le traitement de petites factures. »*

*Jean-Charles Taugourdeau*

réservée à des projets estimés à partir de 4 millions d'euros de dettes pour amortir les coûts initiaux d'études (s'assurer que la trésorerie de la structure supportera le remboursement de la dette). Ainsi, malheureusement, pour des projets moins importants de rénovation, d'autres institutions financières telles que la banque interviendront.

# Table ronde II

## Le financement de l'investissement à moyen et à long terme : ça bouge !

### Animatrice

**Isabelle Gounin-Lévy**

Journaliste économique, LCI

---

### Intervenants

**Philippe Carayol**

Directeur général de Crédit Agricole  
Leasing & Factoring

**Olivier Carré**

Député du Loiret, co-président  
du groupe d'études « PME »

**Michel Cottet**

Directeur général de la SIAGI

**Joël Darnaud**

Directeur exécutif de Bpifrance

**Thierry Francq**

Commissaire général adjoint  
à l'investissement

**Dominique Goirand**

Président-directeur général  
de la Financière d'Uzès

**Thibault Lanxade**

Président du pôle Entrepreneuriat  
et croissance des TPE-PME du MEDEF

**Véronique Louwagie**

Députée de l'Orne

**François Perret**

Directeur général de Pacte PME

# La palette d'outils du Commissariat en matière de financement de l'investissement

## Thierry Francq

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Thierry Francq, quels sont les outils de financement des entreprises pour leurs investissements à moyen et à long terme ?*



*Commissaire général adjoint à l'investissement depuis octobre 2014, Thierry Francq a auparavant mené plusieurs missions pour le compte du Trésor et du ministre de l'Économie et des Finances sur l'avenir des activités de marché et post-marché en France et en Europe. Thierry Francq a débuté sa carrière en 1988 au sein de la direction de la Prévision du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie comme adjoint au chef du Bureau extérieur puis opérations financières. En 1992, il rejoint la direction du Trésor, où il a occupé les fonctions d'adjoint au chef du Bureau financement du logement et, à partir de 1995, de chef du Bureau en charge de la politique de la France vis-à-vis du FMI et du système financier international et de la préparation des sommets G7. De 2000 à 2002, il a été sous-directeur en charge de la régulation des entreprises, des produits et des marchés d'assurances puis, de 2002 à 2004, sous-directeur du Service des participations avant d'être nommé chef du Service du financement de l'économie à la direction générale du Trésor et de la politique économique. De 2009 à 2013, Thierry Francq est secrétaire général de l'Autorité des marchés financiers.*

L'objectif du programme d'investissement d'avenir est l'innovation et non un dispositif de financement des entreprises *Erga Omnes*. Notre soutien est apporté d'une part aux entreprises très innovantes à la perspective de croissance forte, et d'autre part à la modernisation des processus de production (compétitivité, développement durable).

Nous disposons de trois instruments principaux. En amont, il y a les subventions et avances remboursables pour les projets de R&D. Ensuite, le soutien en fonds propres qui se déploie sur deux segments. D'une part, par le soutien macrofinancier à deux segments du capital développement, qui apparaît trop faible en France. Le Fonds national d'amorçage a ainsi engagé près de 340 millions d'euros sur une enveloppe de 600 millions d'euros. D'autre part, notre action porte sur les derniers tours de table du

capital-risque où les tickets sont plus importants et où a été détectée une faiblesse en France. Le fonds Multicap développement a démarré il y a quelques mois, et son rythme d'engagement nous apparaît d'ores et déjà encourageant. Nous avons également des fonds visant des problématiques spécifiques, le numérique ou les technologies liées au développement durable.

Enfin, les prêts aux PME, en cours de déploiement, visent quant à eux la modernisation de leur processus de production (prêts « verts », prêts « numériques », prêts « robotisation »). L'ensemble de ces dispositifs est géré par Bpifrance.

Que peut apporter le plan Juncker pour le financement des TPE/PME en France ? Je souligne tout d'abord que le focus sur l'innovation est moindre dans le plan Juncker que dans notre programme d'investissement d'avenir.

*« Le focus sur l'innovation est moindre dans le plan Juncker que dans notre programme d'investissement d'avenir. »  
Thierry Franço*

Deux potentiels sont mentionnés dans le plan Juncker en ce qui concerne le financement des PME. Le dispositif Juncker prévoit de consacrer une partie du budget de l'Union européenne à un fonds de garantie pour permettre, notamment à la BEI/FEI, de mener des opérations aux risques plus élevés avec des outils de fonds propres et de prêts.

En ce qui concerne les outils de fonds propres, un des objectifs est le développement d'un capital-risque à dimension européenne. En matière de financement par prêt, le plan prévoit la possibilité d'effectuer des opérations de prêt moins sécurisées pour les PME, contrairement aux pratiques bancaires actuelles constatées.

Ces avantages à potentiel devront être matérialisés dans les mois à venir afin que les opérations débutent après l'été.

# Quels outils permettent aux entreprises de se financer à moyen et long terme ?

## Philippe Carayol

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Philippe Carayol, comment se positionne le crédit-bail aujourd'hui, dont le champ d'action est peut-être plus large que celui du crédit bancaire classique ?*



*Directeur général de Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F), Philippe Carayol était précédemment directeur général adjoint du Crédit Agricole Aquitaine de Bordeaux. Ingénieur agroalimentaire de formation, il a effectué l'ensemble de sa carrière au sein du groupe Crédit Agricole dans le réseau des banques régionales. Philippe Carayol est membre du comité exécutif de Crédit Agricole SA.*

**L**e crédit-bail est un outil traditionnel qui se développe de manière importante, car il s'adapte aux évolutions du marché et de la société, et notamment aux besoins des TPE et des PME.

Plusieurs raisons expliquent le recours au crédit-bail lors de besoins de financement.

À titre de remarque générale, nous observons une évolution sociétale qui privilégie l'usage à la propriété. Économiquement, ensuite, le recours au crédit-bail n'impacte pas la capacité d'endettement de l'entreprise. Par ailleurs, il est synonyme de sécurité caractérisée par le conseil et l'expertise apportés par le crédit-bailleur. Enfin, les garanties complémentaires demandées aux chefs d'entreprise en cas de demande de crédit bancaire, susceptibles d'être un frein, sont plus faibles dans le cadre du crédit-bail.

Aujourd'hui, le champ couvert par le crédit-bail est complémentaire de celui couvert par le crédit bancaire

classique. Nous pouvons financer certaines opérations à hauteur de 100 % et opérons du « clef en main » par le lissage du profil de prêt. De plus, face à des secteurs en difficulté, nous pouvons disposer d'une capacité d'intervention plus élevée que celle du secteur bancaire traditionnel qui, pour des raisons réglementaires, peut en être dans l'incapacité.

Enfin, le crédit-bail est utilisé dans l'économie réelle et constitue un moyen de financement d'environ un projet sur cinq « proches des territoires ». Il faut souligner également la capacité du crédit-bail à financer les activités exportatrices des TPE et PME, facilitée par le fait que beaucoup de sociétés françaises de crédit-bail figurent parmi les leaders européens.

# Les fonds propres, le haut de bilan et le produit d'épargne font-ils leurs preuves ?

Dominique Goirand

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Dominique Goirand, comment fonctionne le PSI ? Le financement par la titrisation va-t-il évoluer ?*



*De formation juridique et après des études aux États Unis, Dominique Goirand a intégré la charge d'agent de change Saintoin et Roulet comme analyste financier. Par la suite, il a rejoint la société familiale Financière d'Uzès, dont il assure la présidence depuis 2005. La Financière d'Uzès est une entreprise d'investissement qui, outre son activité de gestion privée, réalise des opérations de placement pour des PME et ETI.*

**L**e prestataire de services d'investissement (PSI) évolue dans les environnements de la gestion privée, institutionnelle, de l'intermédiation par les marchés financiers – ou hors marché – et de la tenue de compte de conservation des titres. Désormais, il intervient également sur la titrisation et le conseil en investissement.

Il finance à long terme les PME et les ETI par le biais d'opérations de haut de bilan telles que les introductions en Bourse, les augmentations de capital, les levées de fonds, le placement et l'émission de dettes, aussi bien d'obligations que d'obligations convertibles. L'ensemble des opérations de haut de bilan renforce ainsi les fonds propres des PME.

Concernant la titrisation, rappelons qu'il en existe deux formes, une

« bonne » et une « mauvaise ». Nous évoquerons uniquement la bonne titrisation, que nous pouvons également qualifier de « titrisation de qualité ».

La bonne titrisation est intéressante, car elle contribue à l'allègement du bilan des banques par une titrisation sur de l'immobilier, permettant alors le financement des PME.

Par ailleurs, la Commission européenne mène une réflexion autour de la titrisation, notamment sur les modalités de sa standardisation, et enjoint chaque État à la concevoir de manière simple et transparente.

# Rappels juridiques sur les sociétés de caution. Comment mixer les systèmes de garantie privés et publics ?

Michel Cottet

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Michel Cottet, nous disposons de l'outil qui est la caution. Comment cela fonctionne-t-il ?*



*Directeur général de la Société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité (SIAGI) depuis 1993, Michel Cottet dirige la société de Financement créée par les Chambres de métiers et de l'artisanat, spécialisée dans la garantie de bonne fin des crédits d'investissements consentis par les banques aux petites entreprises. Il a auparavant occupé plusieurs postes dans le réseau France de la Banque Paribas de 1981 à 1988, puis à la Banque de Neuflyze de 1988 à 1993. À ce jour, il est membre du bureau et président de la commission cautions à l'Association française des sociétés financières (ASF), membre du bureau de Hauts-de-Seine-Initiatives (HDSI, plate-forme d'initiative locale) et trésorier de la Confédération nationale des chocolatiers et confiseurs de France. Michel Cottet est diplômé de l'Institut supérieur de gestion en 1979, de l'Executive MBA HEC en 1999 (CPA) et auditeur CHEDE (Cycle des hautes études pour le développement économique), programme de l'Institut de la gestion publique et du développement économique, promotion 2008.*

**L**es vertus de l'opération de caution sont doubles.

D'une part, elle évite les immobilisations de trésorerie. Par exemple, sur l'ensemble des opérations de caution que nous effectuons, 2/3 d'entre elles ont pour objectif d'éviter aux entreprises d'immobiliser leur trésorerie et 1/3 participent au financement direct de l'économie par l'intermédiaire des prêteurs, des crédits bailleurs et éventuellement par les *factors*. D'autre part la caution facilite l'accès au crédit en rassurant les partenaires de l'entreprise

Notre écosystème s'organise en général en filières : celles professionnelles – par métier (travail temporaire, immobilier, cinéma et culture,...), transversales – par marchés (artisanat, commerce, association, économie sociale et solidaire,...) ou par profils.

Notre principe de fonctionnement repose sur l'expertise et la prise de

risque. De manière générale, chaque opération est expertisée par le biais d'une analyse au cas par cas. Précisément, dans le cadre de l'analyse d'un risque, celle-ci porte à parts égales sur la filière, les aspects financiers et économiques du projet.

À travers nos opérations de garantie, nous cherchons à financer l'économie et à encourager l'entrepreneuriat indépendant.

Je souligne également que notre couverture du paysage bancaire national et professionnel d'accès aux besoins est assez complète, notamment avec le soutien de la BPI sous forme d'un partage de risque fondé sur l'expertise de nos équipes.

# Les dispositifs d'accompagnement des entreprises de Bpifrance

## Joël Darnaud



*Directeur exécutif de Bpifrance, Joël Darnaud est en charge du financement et du pilotage du réseau. Il est par ailleurs président d'Avenir Tourisme et d'Avenir Entreprises Investissement. Joël Darnaud a été directeur général délégué d'OSEO de 2005 à 2012. Directeur du réseau Sud Méditerranée de la BDPME de 1999 à 2004, directeur du réseau et des partenariats BDPME de 1996 à 1999, et directeur régional du CEPME à Rouen puis à Toulouse de 1989 à 1996. De 1977 à 1989, Joël Darnaud a occupé diverses fonctions dans les établissements constitutifs de la BPI.*

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Joël Darnaud, quelles sont les missions de la BPI ?*

Les interventions de la Bpifrance s'articulent autour de quatre grands métiers. Le premier porte sur l'aide à l'innovation, à travers des subventions, des avances remboursables, des prêts à taux zéro. Nos interventions se situent très en amont en faveur des entreprises innovantes. Nous bénéficions de dotations publiques importantes pour financer notamment des *startups* et des projets collaboratifs. En 2014, ces financements représentent environ 1 Mds € pour financer la R&D.

Le deuxième consiste à garantir les prêts bancaires, en faveur des TPE-PME, notamment pour la création et la transmission d'entreprise. Ces opérations représentent 8 Mds € de crédits bancaires et 70 000 interventions en faveur des TPE-PME. Aujourd'hui, cette activité est de plus en plus en déléguée aux banques.

Ensuite, notre troisième activité consiste à effectuer des opérations de financement. Notre intervention se fait toujours en cofinancement avec une banque partenaire sous forme de prêt à moyen ou long terme, de crédit-bail mobilier ou immobilier... Nous disposons, dans le cadre de cette activité, d'une gamme de produits spécifiques, les "prêts de développement". Enfin, nous finançons la trésorerie des entreprises en mobilisant leurs créances commerciales et fiscales. À ce titre, nous préfinançons le CICE.

Notre quatrième activité concerne les interventions en fonds propres soit directes (grandes entreprises, TPE, PME et ETI) soit en « Fonds de fonds » en dotant les fonds des sociétés de capital-risque et de capital développement de la place.

La BPI a par ailleurs développé un produit phare dans sa gamme, spécifiquement adapté aux besoins des entreprises, le prêt de

développement. Il a pour spécificité d'être « patient » (sept ans) avec deux années de différé d'amortissement. Ce produit présente deux particularités. D'une part, il est sans aucune garantie ; d'autre part, son financement porte sur les besoins immatériels ou en fonds de roulement de l'entreprise. Aujourd'hui, en effet, les entreprises investissent de manière importante dans l'immatériel (numérisation, export) qui ne présente pas de garantie. De plus, les périodes de reprise de l'activité engendrent des besoins en financement importants pour les entreprises.

Les prêts de développement (2 Mds €) accompagnent ainsi les entreprises à moyen et long terme (immatériel et fonds de roulement) et, grâce aux Programme—d'investissement d'avenir, nous proposons les prêts « verts », les prêts « robotique », les prêts « croissance-industrie », qui constituent la gamme des prêts « usines du futur ».

*« Nous bénéficions de dotations publiques importantes pour financer notamment des startups et des projets collaboratifs. »*

*Joël Darnaud*

# Comment faire en sorte que le financement des PME aille plus loin que les outils et repose sur un véritable état d'esprit ?

## François Perret

*Isabelle Gounin-Lévy*

*François Perret, que pensez-vous des outils proposés ?*



**N**ous disposons d'une très grande palette d'outils de financement. D'ailleurs, nous pouvons saluer la mobilisation de tous les acteurs (publics, privés, nationaux ou européens) sur ce sujet.

Toutefois, je souligne que cette effervescence doit être maintenue pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les signaux de reprise, notamment en matière d'investissement des entreprises, sont faibles. Cela s'explique en particulier par des taux de marge qui restent historiquement faibles. Ensuite, compte tenu des contraintes réglementaires et prudentielles imposées aux banques depuis la crise financière de 2008, celles-ci seront-elles en mesure d'accompagner la reprise en accompagnant les entreprises dans leurs besoins de financement de leurs investissements lorsque celles-ci seront moins dans l'autocensure en termes de demande de crédit ? Et enfin, en France, le système de

financement des PME n'a pas achevé sa mutation. Ces dernières demeurent financées par le crédit bancaire à 80 %.

Il est donc essentiel aujourd'hui de continuer à encourager toutes les prises d'initiative et à accompagner la mutation (avec, par exemple, les solutions alternatives) vers la diversification des sources de financement des PME. C'est à cette condition que nous aurons atteint notre mission. Certes, nous ne pourrions jamais lever autant de fonds qu'aux États-Unis dans le cadre du capital investissement, mais nous devons accompagner cette diversification des ressources.

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Merci François Perret. Sur Twitter, une personne félicite Joël Darnaud d'avoir expliqué les différents métiers de Bpifrance et loue le prêt développement utile et complémentaire.

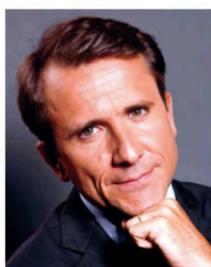
*Directeur général de Pacte PME depuis février 2015, François Perret est ancien élève de l'ENA et diplômé de l'Institut d'études politiques (IEP). Administrateur civil à Bercy depuis sa sortie de l'École nationale d'administration, François Perret a d'abord été adjoint au chef du bureau de la Compétitivité et du Développement des PME au sein de l'actuelle Direction générale des entreprises (DGE), d'avril 2011 à mai 2012. Il a ensuite rejoint le cabinet de la ministre déléguée chargée des PME, de l'Innovation et de l'Économie numérique à Bercy, en tant conseiller PME de mai 2012 à janvier 2014. Au sein du cabinet de la ministre, il a plus particulièrement coordonné les Assises de l'entrepreneuriat (avril 2013) et pris part à plusieurs chantiers importants pour le développement des petites et moyennes entreprises. François Perret a ensuite exercé la fonction de directeur au sein du cabinet de conseil en stratégie et management Kurt Salmon. Ancien élève de l'École des hautes études en santé publique et titulaire d'un DEA de Santé publique à l'université Paris VII, François Perret a exercé plusieurs fonctions de directeur d'hôpital, d'abord au CHU de Nice de 1998 à 2001, puis à l'Assistance publique-Hôpitaux de Paris (AP-HP) pendant près de huit ans.*

# Le crédit-bail, les cautions et le haut de bilan. Quid des nouveaux outils de financement comme le *crowdfunding* ?

## Thibault Lanxade

### *Isabelle Gounin-Lévy*

*Thibault Lanxade, pourriez-vous nous donner votre opinion concernant ces outils dont nous avons parlé : le crédit-bail, la caution, le haut de bilan... ? Qu'est-ce qui poussera un chef d'entreprise à les choisir ? D'autres outils apparaissent, comme le crowdfunding : n'y en a-t-il pas trop ? Enfin, le chef d'entreprise saura-t-il lesquels utiliser ?*



*Membre du conseil exécutif et président du pôle Entrepreneuriat et croissance des TPE-PME au MEDEF depuis juillet 2013, Thibault Lanxade a toujours articulé son parcours entrepreneurial avec son engagement patronal. Il a ainsi cofondé l'établissement de paiement Aqoba puis la société Algo.linked tout en s'investissant dans différentes organisations en faveur de l'entreprise. Il a fondé l'Association des établissements de paiement et de monnaie numérique (Afepame), qu'il a présidée jusqu'en 2012. Il a aussi créé Positive Entreprise, qui met en relation les jeunes et les entreprises. Cette association lui a également permis de concevoir 3 minutes pour convaincre avec BFM, pour offrir plus de visibilité à des entrepreneurs ayant besoin de financements. En 2008, Christine Lagarde, ministre de l'Économie, l'a nommé au comité exécutif du Conseil pour la diffusion de la culture économique.*

**T**out d'abord, deux constats. La crise dure depuis 2007 et, pour l'heure, l'effet combiné de la baisse du pétrole et de l'euro n'impacte pas les TPE-PME. L'activité et donc la demande de financement sont atones. Mais les opportunités de croissance s'avèrent bien réelles et elles passeront par l'investissement. Je pense notamment à la digitalisation des entreprises. Cela ne se réduit pas à la création d'un site Internet pour les TPE-PME, il s'agit de la numérisation de l'offre de services ou de l'offre industrielle ; cela représente des investissements importants.

Le deuxième constat porte sur un sujet peu évoqué, mais qui constitue un véritable enjeu pour demain : 800 000 chefs d'entreprise seront

amenés à céder ou à transmettre leur entreprise dans les dix prochaines années. Ce chiffre est considérable. Le sujet de la transmission est donc primordial.

La cession comme la transformation des entreprises nécessitent donc de nouvelles solutions de financement.

La solution intermédiaire est utilisée dans 80 % des cas : le patron de TPE-PME a l'habitude de traverser la rue pour aller voir son banquier. Mais demain, face à une multitude de solutions de financement ciblées sur chacun de ses besoins, le dirigeant devra élargir son panel.

Dès lors, une question se pose : est-il bien préparé ? Est-il paré pour l'excellence opérationnelle et pour la

« Le crowdfunding (...) n'est pas une réponse à une insuffisance des banques, mais à une volonté de diversification du financement de la part de chefs d'entreprise aventureux qui cherchent à obtenir une palette d'outils pour le financement de leur activité. »  
Thibault Lanxade

montée en compétences? Il est nécessaire d'accompagner ces chefs d'entreprise dans cette montée et dans la diversification de leurs financements. Les organisations patronales doivent pouvoir mettre en place des prédiagnostics, notamment sur le financement des entreprises. En effet, établir le mode opératoire pour trouver le bon produit et le mettre en pratique s'avère complexe. La réflexion doit donc être globale. Bon nombre de TPE-PME sont aujourd'hui cadenassées dans leurs financements et recourent à ce qui est le plus pratique.

Un exemple intéressant me semble être le *crowdfunding*. Il n'est pas une réponse à une insuffisance des banques, mais à une volonté de diversification du financement de la part de chefs d'entreprise aventureux qui cherchent à obtenir une palette d'outils pour le financement de leur activité. Embryonnaire, il se développe aujourd'hui sur de l'*equity*. Bien sûr, il n'est pas encore accessible pour toutes les entreprises. Les initiatives de *crowdfunding* sont donc à renforcer en dettes et en *equity*. C'est pourquoi le MEDEF va essayer de développer des plateformes de *crowdfunding* dans les territoires afin de labelliser les porteurs de projets et d'en présenter d'aussi éligibles que d'appétants pour les financeurs. Le *crowdfunding* s'inscrit à terme dans un registre complémentaire avec les banques. Un chef d'entreprise, tel un boulanger, financera ainsi un poste client par un financement par la foule, avec de la proximité ou non, et aura la possibilité de le monter rapidement.

Enfin, concernant la montée en compétences des chefs d'entreprise, l'ensemble des outils que vous avez présentés ne sont pas simples à

utiliser pour une personne qui est souvent mobilisée par la gestion de son entreprise. La plupart du temps, le comptable malaxe les comptes rendus pour procurer au banquier une analyse financière qui passera devant le comité de crédit. Si le dirigeant maîtrise mieux ces outils, il sera plus à même de mettre en avant des atouts de l'entreprise de façon directe. Le travail doit donc se faire autour de l'excellence opérationnelle et de la montée en compétences des chefs d'entreprise.

# Le rapport sur le CICE : quels sont les résultats de ce dispositif ? La mission d'information sur l'investissement productif de long terme

Olivier Carré



*Député du Loiret depuis juin 2007, Olivier Carré est également premier maire-adjoint d'Orléans depuis 2001, président de l'OPH d'Orléans, les Résidences de l'Orléanais, premier vice-président de la Communauté de l'agglomération orléanaise depuis 2014, en charge du développement économique et des grands projets. Depuis 2009, il est membre de la commission des Finances à l'Assemblée nationale et co-président de la Mission d'expertise et de contrôle. Spécialisé dans la finance, Olivier Carré a été chef d'entreprise de 1985 à 2008. Il est également co-président du groupe d'études Entreprises à l'Assemblée nationale depuis 2012, co-rapporteur de la mission d'information sur l'investissement productif de long terme, membre du bureau et du conseil d'administration de l'ANRU, membre du conseil de surveillance du Programme des investissements d'avenir et membre du Comité d'évaluation des aides publiques aux entreprises.*

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Olivier Carré, vous avez publié un rapport sur le CICE. Quels en sont les résultats ?*

Le rapport date de 2014 et le prochain sera bientôt établi. La chose préoccupante est que toutes les prévisions tablaient sur une augmentation du taux de marge. Or aujourd'hui, l'augmentation espérée au niveau macroéconomique n'est pas au rendez-vous. Le CICE a fait l'objet d'un effet d'annonce mirobolant, avec 20 à 40 Mds € mobilisés. En réalité, le montant est de 6 Mds €, soit 0,3 % du PIB. La dynamique est certes enclenchée, mais l'effet macroéconomique n'est pas déterminant. Le contexte fait que les enjeux ne sont pas à la hauteur du dispositif.

L'autre sujet sur lequel j'ai travaillé est l'investissement long. Beaucoup de chiffres et d'argent ont été évoqués lors de cette table ronde. Cela concerne les investissements d'avenir pour lesquels de grosses sommes d'argent sont disponibles. Cela étant, en regardant de plus près, l'argent a plus de mal à arriver

dans les entreprises. Les enveloppes des investissements d'avenir atterrissent souvent dans des entreprises qui sont déjà en croissance et reconnues comme tel dans les segments de la biologie, des technologies et de l'industrie du futur. Les petits projets n'étant pas visés, notamment par les Parisiens, ils ont des difficultés à trouver leur financement.

Le deuxième sujet concerne l'entrepreneur, avec sa vie patrimoniale et personnelle, qui va rencontrer des difficultés au fur et à mesure de son accroissement. Ces soucis vont perturber la chaîne de capitalisation. En tant que député UMP, je travaille avec Christophe Caresche, député PS, sur l'analyse des freins à l'investissement à long terme. Nous nous interrogeons sur le peu d'argent disponible en investissement par rapport à la grande quantité d'épargne. Comment faciliter cette rencontre, plus fluide dans les pays anglo-saxons qu'en France ? Deux mille

« Avec Christophe Caresche, nous allons proposer la sortie des actions de l'assiette de l'ISF. »  
Olivier Carré

« Les enveloppes des investissements d'avenir atterrissent souvent sur des entreprises qui sont déjà en croissance et reconnues comme tel dans les segments de la biologie, des technologies et de l'industrie du futur. »  
Olivier Carré

milliards d'euros d'épargne sont disponibles en France.

Concernant le financement de la croissance, plusieurs éléments sont à relever. La BPI a réalisé un gros travail en rassemblant plusieurs établissements. Cela facilite la lecture pour les entreprises et pour les banques traditionnelles. Cependant, il est difficile pour une entreprise innovante de province d'obtenir les premiers prêts, car il existe un problème de fonds propres. Peu d'outils sont disponibles pour ces fonds. Même en passant par des fonds spécialisés, ils ne viennent qu'en complément d'une levée de fonds organisée par l'entreprise elle-même. La question de l'ingénierie se pose, l'acquisition du premier euro entraîne aujourd'hui rapidement le reste des fonds, mais la difficulté est de le décrocher. Les *business angels* offrent une option intéressante, mais ils restent concentrés. Le *crowdfunding* s'avère finalement une vraie piste, mais les montants ne correspondent pas aux enjeux des entreprises : c'est une voie possible mais limitée. Des questions sont aussi relatives à l'ISF PME. Le coût fiscal pour le budget britannique est à peine plus élevé qu'en France ; cependant, les effets de levier sont dix fois supérieurs en termes de masse apportée aux entreprises. C'est une proposition que nous ferons pour changer les curseurs, quitte à diminuer le taux de réduction et à augmenter considérablement les plafonds.

Pour la levée du premier euro, des outils traditionnels existent comme les FIP, FCPI, dont il faut simplifier les critères. Il faut amener cette épargne de proximité quitte à faire venir, à hauteur de 30 %, des fonds de collectivités ou d'entités publiques. Elles doivent être accompagnées par des financiers pour

apporter de l'argent aux entreprises avec des effets de leviers. Ces fonds sont efficacement exploités s'ils sont gérés par des chefs d'entreprise ou financiers locaux plus que par des institutionnels.

Le deuxième volet, émanant des analyses du rapport, concerne la partie fiscale personnelle qui permet la capitalisation et l'évolution patrimoniale de l'entreprise. Avec Christophe Caresche, nous allons proposer la sortie des actions de l'assiette de l'ISF. Le plus simple serait de sortir de l'ISF un certain nombre d'actifs, comme les œuvres d'art. En conséquence, toute une chaîne se libérerait. Au préalable, les effets doivent en être mesurés. Nous allons creuser la question sur les risques et les abus. La loi bloque l'ensemble du système sans contrecarrer totalement les abus.

Le dernier point concerne les successions. Les pactes d'actionnaires deviennent de plus en plus complexes dans le temps. Au fil des générations, les héritiers se multiplient autour d'une ETI par exemple. Les critères doivent, là aussi, être simplifiés. Si l'entreprise est redevenue aujourd'hui un facteur de croissance, il est nécessaire de revoir toute la fiscalité personnelle des entrepreneurs.

#### **DOMINIQUE GOIRAND**

Olivier Carré a dit exactement ce que nous pensons. La première étape consiste en effet à sortir les PME de l'assiette de l'ISF. Une inégalité règne aujourd'hui en France entre le chef d'entreprise, qui n'est pas touché par l'ISF, et les autres investisseurs qui le sont. Même si les lois Dutreil et Tépé existent, il faut favoriser un élan d'investissement en sortant les actions de l'ISF. La recette fiscale sera bien meilleure que les 5 Mds € de recette de l'ISF.

# La mission d'information sur Bpifrance

## Véronique Louwagie

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Véronique Louwagie, vous avez mené une mission sur Bpifrance. Pourriez-vous dans un premier temps nous en parler, puis réagir à ce qui a été dit lors de cette table ronde ?*



*Députée de l'Orne, membre de la commission des Finances, Véronique Louwagie est également maire de la commune de L'Aigle. Expert-comptable et commissaire aux comptes de profession, elle préside actuellement la mission d'information commune sur la Banque publique d'investissement. Auparavant, de 2012 à 2014, elle siégeait au sein de la commission des Affaires sociales de l'Assemblée nationale. Par ailleurs, elle est secrétaire nationale de l'UMP aux nouveaux talents. Véronique Louwagie a également été conseillère municipale à L'Aigle de 2001 à 2008 et conseillère générale de L'Aigle-Ouest de 2011 à 2014.*

Cette mission est actuellement en cours. Je voudrais rappeler quelques chiffres sur les investissements. Le retard accumulé ces dernières années par la France est colossal. Le capital investi dans l'industrie française sur les douze dernières années a diminué de 44 Mds €. Cela représente quasiment 5 Mds € par an. Cela se traduit par une réduction de 12 % du volume de production entre 2000 et 2012. Derrière ces chiffres pointe un vieillissement du parc matériel sur les quinze dernières années, même si un renouvellement important s'est opéré au niveau numérique. Le parc est passé d'un âge de 17,5 années en moyenne à 19 années, soit un an et demi de plus. Le nombre de machines âgées de plus de 35 ans est passé de 39 000 en 1998 à 63 000 en 2013, alors que celui de machines âgées de moins de 10 ans passait de 129 000 à 109 000. Espérons que la croissance favorisera le renouvellement de ce parc.

Le financement de ces investissements pour les entreprises s'avère compliqué. La mission d'information, menée avec le rapporteur Laurent

Grandguillaume, député de la Côte-d'Or, permet d'évaluer l'état des lieux de Bpifrance. Je reviendrai sur trois activités de Bpifrance présentées par Joël Darnaud. La première activité concerne la garantie : elle permet à Bpifrance d'apporter son soutien à hauteur de 80 % dans une limite de 300 000 €. Il faut rester vigilant pour que cette garantie ne devienne pas un label indispensable au niveau de l'ensemble des organismes financiers. Par ailleurs, ces garanties ne doivent pas se tourner uniquement vers des fleurons industriels, mais aussi vers des entreprises en situation économique plus délicate. Enfin, ces garanties ne doivent pas être un label qui aggraverait la situation d'une entreprise qui n'obtient pas la garantie Bpifrance, ce qui la mettrait en difficulté.

Un deuxième point a trait aux fonds de fonds. Soixante-dix pour cent des levées de fonds sont réalisés par des fonds américains. Nous devons donc adopter une plus forte démarche pour avoir des fonds de fonds français. Ces fonds doivent se tenir sur une période suffisamment longue pour permettre aux entreprises de

continuer à investir. Je souhaite ardemment que les fonds français permettent des levées d'un montant plus conséquent.

Le troisième point est que la BPI, qui répond à un certain nombre de demandes, doit rester une banque différente des autres établissements. Comme son nom l'indique, elle doit demeurer au service de l'intérêt général.

*« Je souhaite ardemment  
que les fonds français  
permettent des levées  
d'un montant plus  
conséquent. »*

*Véronique Louwagie*

# DÉBATS

## ISABELLE GOUNIN-LÉVY

Beaucoup de réactions émanent de la salle sur ce qui vient d'être dit et notamment sur le *crowdfunding*; « épargne insuffisamment accompagnée » « le chef d'entreprise insuffisamment formé », « danger dans un pays sans véritable culture boursière ». Par rapport à ce que vous disiez, Thibault Lanxade, y a-t-il des dangers du côté du *crowdfunding* ?

## THIBAUT LANXADE

Plusieurs dangers existent, en effet, et nous en verrons les effets pervers plus tard. Dans un premier temps, il n'existe sur ces plateformes aucune garantie pour les porteurs de projet. Le marketing du chef d'entreprise pourra faire la différence. Il est nécessaire de laisser libre ce système. Cependant, rapidement se posera la question de savoir comment labelliser les porteurs de projets. C'est ce que nous essayons de faire au MEDEF en répondant sur les investissements locaux et l'expertise que peuvent apporter les MEDEF territoriaux. Les chefs d'entreprise vont financer ces plateformes en apportant leurs fonds et seront en mesure de porter une appréciation sur un *business model*. Cela complétera les informations sur les porteurs de projets. Sur la partie dette, les organismes actuels ont des critères de *scoring* qui sont très

proches de ceux des acteurs bancaires, avec des recettes un peu particulières. La différence est qu'ils peuvent apporter une appréciation très rapide. Les porteurs de projet sont aussi soucieux de la validation qu'ils apportent, donc il n'y a pas de projets refusés par des banques qui trouveraient preneurs auprès d'acteurs de *crowdfunding* par la dette.

## ISABELLE GOUNIN-LÉVY

Nous voyons d'autres réactions, comme une boucherie qui finance son ouverture par ses habitants dans le Gers avec 10 000 € récoltés en dix jours. Dominique Goirand, vous voulez réagir par rapport à ce que disait Thibault Lanxade ?

## DOMINIQUE GOIRAND

La labellisation serait en effet intéressante, elle sécuriserait les investisseurs. Le *crowdfunding*, quoique limité, commence à être régulé. Jusqu'à un certain niveau de chiffre d'affaires, le statut de conseiller en investissement participatif (CIP) prévaut et, s'il a une taille supérieure, la personne qui propose le *crowdfunding* doit devenir un prestataire de services d'investissement et nous rejoindre. Nous sommes toujours écartelés. Lorsqu'un client doit investir dans une PME non cotée, via Tapa ou autre

« Le *crowdfunding*, quoique limité, commence à être régulé. »  
Dominique Goirand

chose, nous devons vérifier que sa situation personnelle est bien en adéquation avec son investissement. Il existe une régulation et une protection des investisseurs et des particuliers. Deux mondes s'affrontent tout en étant complémentaires.

#### **MICHEL COTTET**

Je vais revenir sur la notion de label. Je vais parler de la dette et uniquement des TPE, car dans le paysage économique, elles représentent 98 % des entreprises françaises qui vont emprunter auprès de leur banque. La notion de label s'avère importante, car l'entreprise passe par un circuit différent qu'elle peut revendiquer. Lorsque Véronique Louwagie souligne que le label BPI est la règle de droit, je crois, au contraire, qu'un intervenant spécialisé apporte un bénéfice, une expertise et une compétence. Lorsqu'elle va se financer, l'entreprise a déjà passé les prérequis. En Croatie, par exemple, une société de garantie donne une prégarantie pour les entreprises. Elle fournit 20 % du financement avant d'aller voir les banques. Il s'agit d'une garantie inversée avec prise de risques et expertise.

#### **THIBAUT LANXADE**

Je voudrais parler des délais de paiement qui concernent les relations interentreprises, mais également les relations avec les services de l'État et les collectivités locales. Bon nombre d'entreprises ne sont pas payées dans les temps par les collectivités locales. Lorsque l'on est une grande entreprise, voire une PME, il existe des mécanismes à la BPI qui permettent d'anticiper. En revanche, pour les TPE qui ne sont pas payées par l'État ou des entités publiques, il serait bon que

la BPI réfléchisse à un dispositif de subrogation de créance permettant de payer rapidement une petite entreprise. Je pense, par exemple, à une station-service à qui la gendarmerie doit 15 000 €. Aucun mécanisme ne permet de solder cette créance.

#### **JOËL DARNAUD**

BPI n'est pas là pour payer à la place de l'État ni des collectivités territoriales. Une des activités originelles de Bpifrance consiste à monétiser la créance publique rapidement. Les petites entreprises peuvent bénéficier d'un crédit Dailly de la part de Bpifrance. En bénéficient les PME et les TPE, notamment dans le secteur du BTP. Nous préfinançons aussi le CICE. Mais il s'agit toujours de crédit. Globalement, nous constatons que le délai de règlement de l'État et des collectivités territoriales a diminué depuis dix ans.

#### **THIERRY FRANCO**

Je voulais réagir sur un autre point qui concerne l'importance des territoires et l'accompagnement des entrepreneurs, dimension bien souvent très peu prise en compte. Dans le plan Usine du futur, des prêts sont proposés pour revoir le processus de production grâce à la numérisation. Encore faut-il savoir où se situe le potentiel et quelles sont les entreprises où la modernisation peut vraiment faire la différence. Il faut savoir également quel type d'investissement mener. Les régions étaient invitées à accompagner ce plan en détectant et en conseillant les entrepreneurs afin de préparer leurs dossiers. Pour augmenter la force de frappe des financements, il faut mener un travail de terrain. La révolution

*« Pour les TPE qui ne sont pas payées par l'État ou des entités publiques, il serait bon que la BPI réfléchisse à un dispositif de subrogation de créance permettant de payer rapidement une petite entreprise. »  
Thibault Lanxade*

orchestrée par Bpifrance fut d'aller chercher le client au lieu de l'attendre. Le potentiel n'est pas encore totalement exploité. L'irrigation du territoire pourrait toucher d'autres entrepreneurs dans des dispositifs dès lors qu'ils sont plus près du terrain. Nous lançons pour l'innovation une expérimentation dans cinq futures grandes régions par un programme d'investissement d'avenir avec un traitement local. La région et Bpifrance y participeront. Le lancement devrait se faire dans deux mois. Il sera intéressant de savoir s'il est possible d'irriguer davantage les territoires par ce biais que par des dispositifs nationaux.

*« En étant garanti par la BEI, il est possible de faire plus de crédit avec les mêmes fonds propres. »  
Philippe Carayol*

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Je voudrais que l'on achève cette table ronde avec les propositions de l'ASF, notamment sur le crédit-bail. Vous proposez de relancer la cession bail. Pourriez-vous nous détailler cette mesure ?

#### **PHILIPPE CARAYOL**

Il s'agit pour un chef d'entreprise de TPE-PME de pouvoir céder un bien immobilier à un crédit-bailleur. L'opération est classique. Cependant, de 2009 à 2012, la plus-value réalisée sur cette opération était intégrée et répartie dans la durée du crédit-bail. Depuis 2012, cette plus-value est fiscalisée la première année. La cession bail a été, pour les entreprises, une source de financement à long terme pour des montants représentant 1,5 Mds €, c'est-à-dire 15 % du crédit-bail. La source s'est tarie. Si on remet en place cette mesure d'étalement de plus-value, la TPE-PME serait gagnante, tout comme l'économie et l'État. Cette proposition nous paraît extrêmement importante.

Elle permet d'injecter des sources de liquidité à long terme pour le chef d'entreprise. Nous proposons donc de relancer la cession bail dans ce dispositif.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Vous proposez également une autre mesure : favoriser le financement d'entreprises innovantes dans les secteurs porteurs.

#### **PHILIPPE CARAYOL**

Notre objectif est d'amener les TPE et PME dans le plan Juncker et de négocier avec la BEI. Au niveau des établissements français de l'ASF, un protocole d'accord permettrait d'avoir un fonds de garantie pour la problématique de fonds propres. En étant garanti par la BEI, il est possible de faire plus de crédit avec les mêmes fonds propres. De plus, un fonds de refinancement permettrait, de manière souple et simple, de flécher ce type de financement vers les TPE-PME françaises innovantes. La BEI permettra de faire entrer beaucoup de TPE-PME dans le cadre du développement lié au plan Juncker. Cette deuxième proposition est pour nous importante.

#### **FRANÇOIS PERRET**

Ce débat a acté que la solidarité devait être de plus en plus étroite entre les financeurs et les TPE-PME. L'enjeu plus global consiste à rompre l'isolement des TPE-PME pour garantir une dynamique durable et importante. Nous avons peu évoqué le sujet des relations interentreprises : les petites entreprises doivent mieux communiquer entre elles et se regrouper. Elles doivent par ailleurs se rapprocher des grandes entreprises pour constituer ensemble un écosystème. Nous essayons, au sein de

*« Les petites entreprises doivent mieux communiquer entre elles et se regrouper. Elles doivent par ailleurs se rapprocher des grandes entreprises pour constituer ensemble un écosystème. »*

*François Perret*

Pacte PME, de rapprocher les 53 grands comptes adhérents et les petites entreprises, notamment autour de l'acte d'achat. Thibault Lanxade évoquait tout à l'heure le délai de paiement. Il est extrêmement important de continuer à se mobiliser pour que les grands comptes aient un réflexe PME et orientent davantage la commande vers elles. Cette solidarité s'inscrit dans une dynamique conjointe à travers l'innovation des PME et non dans une vision misérabiliste des PME ou de culpabilisation des grandes entreprises vis-à-vis des PME. Chez Pacte PME, une plateforme permet aux grands comptes de faire part de leur souhait de trouver rapidement des solutions innovantes sur le marché, avec une facilitation des mises en contact des PME. Les outils concrets sont extrêmement importants pour faire vivre les PME aujourd'hui et demain.

#### **MICHEL COTTET**

Je voudrais inciter les petites entreprises à se regrouper et à s'appuyer sur la « biodiversité » que représentent les spécialistes des financements de l'ASF. Aux pouvoirs publics, je demande l'adaptation des règles prudentielles pour les petits établissements tels que les nôtres, regroupant cinq à cent personnes.

#### **DOMINIQUE GOIRAND**

Je voudrais faire une proposition assez simple concernant le PEA-PME. Cela serait très bien si on pouvait y inscrire des obligations convertibles. Il faudrait également faciliter le financement dans le cadre de l'assurance-vie. Nous n'avons pas parlé des fonds de prêts à l'économie, qui me paraissent importants pour les

ETI de 300 à 500 M€ de chiffre d'affaires. Une discussion porte actuellement sur la volonté d'harmoniser ces fonds de prêt à l'économie constitués aujourd'hui de 28 systèmes différents avec des notations différentes. Les Américains mobilisent chaque année 50 Mds \$ avec un seul système de notation, le NAIC. Le dernier point concerne la titrisation. Un outil existe aujourd'hui : il s'agit de la société de titrisation, équivalent de la Sicav. Elle a une personnalité morale et sa gouvernance est transparente. Des textes d'application sont en attente concernant la fiscalité de ces sociétés de titrisation. Elles ne demandent qu'à se développer. Actuellement, il n'y en a que trois ou quatre en France.

#### **JOËL DARNAUD**

Nous n'avons pas évoqué l'export. Le financement de l'export est un sujet majeur pour les entreprises. Bpifrance propose des produits spécifiques comme le crédit acheteur et la mobilisation des créances nées à l'étranger (MCNE). Nous proposons également de l'accompagnement à l'export avec notre partenaire Business France. Une quarantaine de chargés d'affaires internationaux accompagnent les entreprises à l'export. Cette activité s'annonce primordiale pour l'avenir.

#### **VÉRONIQUE LOUWAGIE**

Je voudrais réagir sur trois points. Le premier consiste à donner un souffle important à l'épargne. L'assurance-vie représente 1 430 Mds €. Il est nécessaire d'effectuer un meilleur fléchage de cet argent vers l'entreprise, vers des PEA-PME. Durant le débat sur la loi Macron, j'ai eu l'occasion de déposer un amendement favorisant les

entreprises par un mécanisme de fiscalité incitative. Il faut profiter de ce moment de reprise pour avoir des dispositifs de promotion en la matière.

Le deuxième point concerne la nécessité d'un cadre réglementaire et fiscal stable pour que les entreprises aient de la visibilité.

Le troisième point a trait à la transmission des entreprises, familiales et patrimoniales qui sont dans des situations difficiles. Nombreuses sont les entreprises qui devront se transmettre prochainement. Nous devons y porter une grande attention. Enfin, il est compliqué de passer de TPE à ETI.

être autant pris en compte par les intermédiaires que par les autorités administratives et le politique. Nous devons changer de regard, car cette année, nous sommes véritablement en train de changer de siècle.

*« Nous devons changer de regard, car cette année, nous sommes véritablement en train de changer de siècle. »  
Dominique Goirand*

#### **OLIVIER CARRÉ**

Je parlerai d'un cadre plus général afin de conclure. Premièrement, on évoque une reprise conjoncturelle. Cependant, dans le monde entier, une croissance nouvelle se dessine après l'émergence d'un certain nombre de pays. La globalisation a, en outre, atteint une forme de maturité qui va occasionner une stabilisation des grands transferts. L'industrie va renaître en Europe. Ces nouveaux cycles longs peuvent profiter à la France, ou non. Aujourd'hui, les entrepreneurs révèlent un appétit, une envie de participer à ce nouveau cycle. Nous n'avons pas le droit de manquer ce virage. Un certain nombre de dispositifs doivent être repensés de façon plus simple. Ils doivent être recentrés sur l'individu et l'équipe qui forment l'entreprise. Tant que les petits obstacles se multiplieront à cette échelle, alors que de gros robinets peuvent s'ouvrir, nous n'embrayerons pas. Cet appel au secours, cette compréhension doivent

# Conclusion

## Philippe Dumont



*Philippe Dumont est président de l'Association française des sociétés financières depuis le 28 juin 2013. Il est par ailleurs directeur général de Crédit Agricole Consumer Finance depuis le 1<sup>er</sup> avril 2010, lequel est issu de la fusion de Sofinco et Finaref. Philippe Dumont en était le directeur général depuis le 30 juillet 2009. Il est membre du comité exécutif de Crédit Agricole S.A. depuis le 15 octobre 2008, et du comité de direction de Crédit Agricole S.A. depuis septembre 2011. Philippe Dumont rejoint le groupe Crédit Agricole en 1997 comme responsable du département Économie, Finances et Fiscalité de la Fédération nationale du Crédit Agricole. Il en est devenu directeur général adjoint en 2004. Il est ensuite nommé inspecteur général, responsable du contrôle interne et membre du comité de direction général du Crédit Lyonnais en 2004, puis nommé en 2006 inspecteur général du groupe Crédit Agricole. Il mène la première partie de sa carrière dans différents ministères et cabinets ministériels.*

Les TPE-PME sont le moteur essentiel de la croissance et de l'emploi. Elles sont le premier employeur de France, car près de 80 % des salariés du commerce, de l'industrie et du service sont employés dans des entreprises de moins de 250 personnes. Nos TPE-PME constituent également des relais majeurs de l'exportation française avec un nombre d'entreprises exportatrices en 2014 qui a retrouvé le niveau d'avant-crise, autour de 117 000. L'enjeu d'internalisation est plus que jamais un facteur de croissance pour ces entreprises. Les PME sont aussi des acteurs essentiels de l'innovation, car elles représentent un peu plus d'un quart des dépenses de recherche et développement des entreprises françaises. Enfin, elles sont des partenaires clés de la commande publique avec 58 % des contrats et 28 % des montants d'achats publics.

Comme l'a souligné Véronique Louwagie, la récession a affecté leur rentabilité de manière significative. Ce qui pèse sur la rentabilité des entreprises pèse également sur leur niveau d'investissement, car il était en 2013 de 15 %. Dans ce contexte difficile, l'Association française des sociétés financières (ASF) a estimé nécessaire d'engager un débat sur le financement des TPE-PME, enjeu majeur des politiques économiques

européennes et françaises. Les institutions européennes souhaitent soutenir le financement de l'économie réelle, notamment des TPE-PME. Les pouvoirs publics français cherchent à garantir le développement des TPE-PME dans un contexte bancaire où l'alourdissement de la réglementation entraîne parfois une réduction de la taille du bilan des banques. Nos élus sont confrontés, pour leur part, à des problématiques de développement économique et d'emploi. Ils sont particulièrement attentifs au tissu économique des TPE-PME.

Au niveau de l'ASF, nous avons donc décidé de nous engager en leur faveur. Les financements spécialisés sont un complément indispensable, et parfois non substituable, au crédit classique en termes de trésorerie et d'investissement des entreprises. Les métiers spécialisés que nous représentons participent à la diversification des sources de financement et à cet écosystème. Les établissements et métiers que nous représentons ont un lien naturel avec les TPE-PME. Ils exercent une part importante de leur activité avec elles. Plus de 50 % de nos clients d'affacturage sont des TPE-PME, 60 % en crédit-bail immobilier et 75 % en crédit-bail mobilier. Ces liens très forts existent quelle que soit l'activité. L'affacturage est une activité de financement, mais également de

prestation de services adossés à des flux de créances. Le métier accompagne les TPE-PME au fur et à mesure de leur développement avec des contacts et des échanges très fréquents.

En crédit-bail et location financière, nous finançons les actifs directement liés au fonctionnement de l'entreprise. Cela permet de mettre rapidement à disposition l'équipement ou le local nécessaire au développement. Entreprise par entreprise, ce sont aussi des filières prioritaires qui peuvent être financées, telles que la transition énergétique ou la transition numérique, le logement, le transport ou toute autre activité liée au tissu local. Je rappellerai que le crédit-bail est souvent mis en place dans des entreprises en situation fragile qui n'auraient pas trouvé de financement classique. Les cautions sont un outil de levier d'obtention de financement complémentaire. Les sociétés de caution sont des acteurs privés, experts dans leurs métiers. Citons également les prestataires de services d'investissement, vecteurs importants des dispositifs de soutien de financement des TPE-PME en matière de haut de bilan, notamment à travers le PEA PME, la titrisation et la loi Tepas. Cette gamme illustre le lien privilégié entre les TPE-PME et nos adhérents qui apportent des financements et des services complémentaires, comme la sécurité du refinancement par exemple.

Nous avons choisi de porter le débat du financement des TPE-PME lors de ces Rencontres parlementaires, car d'une part le dialogue est productif, et d'autre part le moment semblait opportun pour faire bouger les lignes. Nous nous trouvons en effet

à un moment clé d'une amorce de reprise économique. Nos établissements et nos métiers sont la vigie de la santé de l'économie. Les statistiques récentes de l'activité de nos adhérents montrent qu'en 2014 l'ensemble des métiers liés au financement a renoué avec la croissance. Celle-ci est cependant fragile et relative dans les métiers du crédit-bail mobilier, qui a augmenté de 1,7 % et plus marquée pour le crédit-bail immobilier, les Sofergie, les cautions et l'affacturage qui progressent pour leur part de 6 à 13 %. L'économie française présentant des signes de reprise, il nous semblait crucial de préparer un terrain favorable à ce rebond. Des besoins de financement et de trésorerie plus importants se font sentir. Nous nous situons donc en accompagnement de cette reprise. À cet égard, nous avons formulé ce matin des ambitions fortes et des propositions phares dans la perspective de se placer dans une attitude proactive et constructive.

Les acteurs de l'affacturage ont annoncé ce matin vouloir mettre collectivement à la disposition des TPE-PME 2 Mds € de financement pour 2015. Ceux du crédit-bail et de la location financière ont affiché l'ambition de mettre plus de 10 Mds € à la disposition des TPE-PME en 2015. À travers ces deux ambitions, les adhérents de l'ASF se mettent de manière opérationnelle au service du soutien à la reprise de l'économie française. Des propositions concrètes ont également été formulées. Nous avons travaillé sur des pistes pratiques, simples et efficaces pouvant être mises en œuvre rapidement afin de recréer la confiance. Deux concernent l'affacturage. La première vise à favoriser son intégration dans la

*« Les financements spécialisés sont un complément indispensable, et parfois non substituable, au crédit classique en termes de trésorerie et d'investissement des entreprises. »  
Philippe Dumont*

commande publique pour en faciliter l'usage par les TPE-PME titulaires qui souhaitent financer par anticipation leurs créances vis-à-vis des donneurs d'ordre publics. Les délais de paiement des collectivités peuvent en effet s'avérer très longs. Concrètement, nous proposons soit l'inscription dans le corps de l'appel d'offres d'une option d'affacturage préalable permettant aux entreprises d'y souscrire ou non, soit la création d'un fonds de garantie publique activé par le *factor* en cas de retard de paiement du donneur d'ordre public.

La deuxième proposition d'affacturage a pour but de financer les TPE-PME qui rentrent difficilement dans le champ de l'affacturage en raison de mode de facturation atypique, de sous-traitance, de clause de réserve de propriété ou de facturations avec terme à échoir. La création du fonds spécial d'indemnisation géré par Bpifrance dédié à ces secteurs permettrait d'augmenter les quantités de financements octroyés par nos adhérents. Cela concerne les secteurs comme le BTP, l'industrie et les technologies de l'information et du numérique difficilement finançables par les *factors*.

La troisième proposition concerne les prestataires de services d'investissement et le développement de la titrisation. Au niveau de l'ASF, nous croyons aux vertus de la titrisation. Une consultation en la matière a d'ailleurs lieu au niveau européen. Nous proposons de clarifier le statut des sociétés de titrisation, qui souffrent en France d'un cadre légal et fiscal mal défini, comme le soulignait Dominique Goirand. Cela permettrait de doter les véhicules d'une personnalité morale, contrairement

aux fonds communs de titrisation, et d'établir par là même un statut fiscal stable.

La quatrième proposition s'adresse plus spécifiquement à la BEI et vise à s'assurer que les PME françaises puissent bénéficier pleinement du plan Juncker. Pour les Sofergie, nous proposons un accompagnement renforcé de la BEI sur la filière énergies renouvelables en France, afin de faciliter la transition énergétique. En ce qui concerne le crédit-bail, nous proposons un protocole d'accord entre le BEI et l'ASF, avec une enveloppe de refinancement réadapté pour le crédit-bail. Une garantie spécifique permettra une réduction de l'allocation de fonds propres liés aux opérations conduites par les PME dans les secteurs les plus porteurs de croissance.

La cinquième proposition concerne les opérations de cession bail par lesquelles une entreprise cède un actif à un crédit-bailleur et lui loue immédiatement. Cela permet aux entreprises de bénéficier d'un apport immédiat de trésorerie. Cela suppose d'étaler la plus-value de cession sur la durée du contrat de crédit-bail. Ce dispositif a été utilisé par le passé dans un objectif de relance. Nous proposons de le réactiver, car il est au service du financement, de l'investissement et du réinvestissement. Ce régime pourrait être conditionné à la réalisation d'un investissement productif ou à la création d'emplois.

Le dernier point consiste à proposer la promotion de la caution auprès des instances internationales et particulièrement européennes. Le système français a fait ses preuves, mais il est singulier et peu connu au niveau européen. Cela nécessitera une

« Les acteurs de l'affacturage ont annoncé ce matin vouloir mettre collectivement à la disposition des TPE-PME 2 Mds € de financement pour 2015. »  
Philippe Dumont

promotion et une vigilance accrue dans le cadre de la définition des textes d'application des règles prudentielles.

Nous sommes convaincus que la reprise ne peut se faire qu'en prenant pleinement en compte les spécificités des financements spécialisés qui contribuent à la diversité de notre écosystème de financement. Nos propositions vont dans le sens des besoins d'adaptation des financements des TPE-PME. Elles sont concrètes, simples, efficaces et destinées à fluidifier le financement qui accompagne la relance de l'économie. Nous sommes par ailleurs dans une attente de stabilité des règles dans le secteur financier. Nous travaillons quotidiennement pour promouvoir notre rôle de financeur de l'économie et pour créer les conditions de développement de nos clients. Comme le disait Sénèque : « Il n'y a de vent favorable pour qui ne sait où aller », or à l'ASF, notre cap est très clair, il s'agit de la croissance et de l'emploi. Concernant les vents favorables, espérons que vous en apporterez quelques-uns, madame la directrice de cabinet de Michel Sapin. Je vous passe la parole pour conclure ce colloque.

*« Nous sommes convaincus que la reprise ne peut se faire qu'en prenant pleinement en compte les spécificités des financements spécialisés qui contribuent à la diversité de notre écosystème de financement. »  
Philippe Dumont*

# Clôture des Rencontres

## Claire Waysand



*Claire Waysand a été nommée en avril 2014 directrice de cabinet de Michel Sapin, ministre des Finances et des Comptes publics. Elle était auparavant (août 2013-avril 2014) directrice adjointe du cabinet de Jean-Marc Ayrault, Premier ministre, et avait, de février 2012 à août 2013, été directrice générale adjointe du Trésor et chef économiste du ministère de l'Économie et des Finances. Claire Waysand est ancienne élève de l'École polytechnique et de l'École nationale de la statistique et de l'administration économique (Ensaie), titulaire d'un doctorat en sciences économiques et diplômée de la London School of Economics. Économiste à l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) puis à la direction générale du Trésor, elle a notamment été, dans cette dernière direction, sous-directrice Europe et Affaires monétaires internationales de 2003 à 2004, puis sous-directrice Affaires européennes de 2004 à 2007, avant d'être nommée chef du service des Affaires européennes et des politiques macroéconomiques de 2007 à 2009 et, à ce titre, membre du Comité économique et financier européen et administratrice de la Banque européenne d'investissement. Elle a également travaillé au Fonds monétaire international de 2009 à 2012 comme sous-directrice au département Europe, puis au département de la Stratégie, des Politiques et de l'Évaluation.*

Laissez moi tout d'abord excuser Michel Sapin qui n'a pas pu être parmi vous ce matin car il se trouve au conseil des ministres franco-allemand qui se tient à Berlin aujourd'hui.

J'ai bien entendu Philippe Dumont. Je tiens à souligner que nous partageons les mêmes objectifs de croissance et d'emploi et la même attention à mettre le financement au service de l'économie. La question du financement des TPE et des PME est cruciale, d'une part parce que celles-ci ont traditionnellement plus de difficultés à accéder aux sources de financement, et d'autre part parce que c'est de ce tissu que nous devons attendre une dynamique de reprise qui est train de se manifester.

Nous venons de connaître sept ans de croissance très faible : en France, nous avons à peine dépassé le niveau de richesse de 2008 ; d'autres, comme l'Italie et l'Espagne, ne l'ont pas encore rattrapé. Aujourd'hui, la situation économique s'améliore, et nous pouvons nous attendre cette année à une croissance de l'ordre de 1 %, et sans doute plus l'an prochain. Ce n'est

pas le fruit du hasard. En effet, les politiques économiques que nous avons lancées, dont le CICE et le Pacte de responsabilité et de solidarité (soit 40 Mds € et 2 points de PIB transférés aux entreprises) permettent aux entreprises de restaurer leurs marges et à l'industrie, qui avait continuellement perdu des parts de marché de 2002 à 2012, de restaurer sa compétitivité. Le montant du CICE versé au titre de 2014 a dépassé 10 Mds €. Cette année, le CICE augmente de 50 % et représentera 6 % de la masse salariale concernée ; combiné à la mise en œuvre du Pacte de responsabilité et de solidarité, cela représentera 12 Mds € transférés aux entreprises.

Cette baisse de charges massive voit ses effets confortés par des facteurs qui contribuent au redémarrage de notre économie : la politique monétaire très accommodante de la Banque centrale européenne (qui se traduit par des taux courts négatifs et des taux à 10 ans de l'ordre de 0,5 % pour la France, ainsi qu'un taux de change plus favorable à nos exportations) et

une baisse du prix du pétrole (35 % en euros en six mois, soit 20 Mds € rendus à l'économie française, répartis à parts égales entre les ménages et les entreprises).

Les conditions macroéconomiques d'un redémarrage sont réunies. L'enquête sur l'investissement de l'Insee publiée en janvier en atteste : les industriels font état de projets d'investissement en hausse. Bien évidemment, cette reprise a besoin de conditions de financement satisfaisantes pour permettre de répondre à la demande des TPE et des PME.

J'ai entendu les propositions de Philippe Dumont et nous y consacrerons un travail d'analyse approfondi.

La titrisation est un sujet bien identifié par le ministre comme pouvant permettre un meilleur financement de l'économie française. Le durcissement du cadre réglementaire et prudentiel, qui était nécessaire après la crise, favorise l'émergence de financements non bancaires et nous amène par ailleurs à réfléchir à comment rendre le financement bancaire plus à même de répondre aux besoins, dans un environnement sécurisé. Nous travaillons donc à donner un cadre propice à des solutions de titrisation sûre et de qualité, en gardant à l'esprit les écueils de la crise financière de 2008. Nous devons concilier deux objectifs dont nous sommes responsables : la stabilité financière et la protection des épargnants, avec celui du financement de l'économie.

Sur la question de la caution, nous sommes là aussi en plein accord avec Philippe Dumont. Cette originalité française ne doit pas être oubliée, et

nous la défendons dans les débats internationaux en montrant que c'est une autre manière d'atteindre des objectifs de sécurité.

Enfin, Philippe Dumont a cité le plan Juncker. Ce plan participe de notre effort de mobilisation pour aider à la reprise, notamment celle de l'investissement. En effet, le retard d'investissement en Europe est de l'ordre de 15 % par rapport au niveau de 2008 ; c'est un défi auquel nous devons faire face. Il est important que chacun d'entre vous participe à la remontée de projets issus de nos territoires afin qu'ils bénéficient de financements européens.

J'en viens à quelques thèmes qui ont moins été évoqués en conclusion.

La trésorerie d'abord, avec des thèmes comme la réduction des délais de paiement, la possibilité pour les entreprises de s'accorder des prêts pour une durée limitée, le développement de la facturation numérique ou encore l'affacturage dans l'achat public : nous sommes, à cet égard, en train de mettre en place, pour le segment des achats publics dépendant de l'UGAP, une solution d'affacturage avec la Banque postale. J'ajoute que depuis le premier trimestre de 2015, les entreprises peuvent déduire leur CICE prévisionnel de leur acompte d'impôt.

L'orientation de l'épargne ensuite. Nous avons bien conscience de la nécessité de réorienter l'épargne de nos concitoyens vers les entreprises, notamment les PME. C'est l'objectif des nouveaux produits d'assurance-vie (euro-croissance et vie-génération) que nous avons encouragés et qui sont en cours de mise en place par les assureurs, dont nous anticipons une

*« Les conditions macro-économiques d'un redémarrage sont réunies. »  
Claire Waysand*

croissance forte dans les prochaines années. Nous avons également fait évoluer les dispositifs d'épargne salariale dans ce but.

Nous participons par ailleurs à la mobilisation du capital-investissement par le biais de Bpifrance avec, par exemple, le renforcement du programme France Investissement, qui mettra à la disposition des entreprises non cotées 1 Md €.

Le soutien public aux exportations, sur lequel nous avons fait évoluer les dispositifs de soutien, est évidemment également important pour aider nos entreprises à se développer.

Pour finir, plus largement, nous partageons votre souhait de stabilisation du cadre réglementaire et de bonne prise en compte à la fois du besoin d'assurer le financement de l'économie et de celui d'assurer la stabilité et un cadre sûr pour l'investisseur et l'épargnant. Nous témoignons de cette volonté dans le cadre des discussions européennes sur les règles prudentielles en matière d'assurance et de banque.

Nous avons bien conscience que les TPE et les PME sont vitales pour notre économie : c'est le tissu qui assure un maillon essentiel de la chaîne de valeur, qui assure la création d'emplois et d'où vient une part importante d'investissement. Comme le reste de l'économie, ces entreprises ont traversé une période économique difficile. Nous sommes aujourd'hui attentifs à leur situation, à leurs besoins de financement et à la capacité de l'ensemble des acteurs à y répondre de manière satisfaisante, pour nous aider à soutenir la reprise.

Nous avons des objectifs communs. Merci pour vos efforts, cette action est essentielle.

*« Nous avons bien conscience de la nécessité de réorienter l'épargne de nos concitoyens vers les entreprises, notamment les PME. »  
Claire Waysand*



Organisées par



La transcription a été assurée par

**(confidens)**  
*les écrits restent*

[www.confidens-redaction.fr](http://www.confidens-redaction.fr)

