

LIVRE BLANC

## 2<sup>ES</sup> RENCONTRES SUR LE FINANCEMENT DES TPE-PME

MARDI 13 MARS 2018 - Maison de la Chimie (Paris 7<sup>e</sup>)



# Un enjeu au cœur de la transformation de l'économie

Organisées par :

**ASF**  
ASSOCIATION FRANÇAISE  
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

**cpme**  
CONFÉDÉRATION DES PME



# Sommaire

**1 Remerciements**

**2 Préambule**

**4 Animation des débats**

**Ouverture des Rencontres**

**5 Jean-Noël Barrot**

*Député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances*

**INTRODUCTION**

**Financement des TPE-PME : où en sommes-nous ?**

**8 Olivier Garnier**

*Directeur général des études et des relations internationales de la Banque de France*

**SESSION I**

**Comment mieux financer la trésorerie et booster les exportations des TPE-PME ?**

**12 Introduction**

*Jean-Noël Barrot, député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances*

**13 Les grands enjeux pour les facteurs français**

*Patrick de Villepin, président de la Commission Affacturage de l'ASF, président du conseil d'administration de BNP Paribas Factor*

**15 Alors que la trésorerie des TPE-PME s'améliore, comment dynamiser leurs exportations ?**

*Philippe Mutricy, directeur de l'Évaluation des Études et de la Prospective de Bpifrance*

**17 Les facteurs de réussite : développement de l'export, réussite des transmissions et visibilité des outils**

*Véronique Louwagie, députée de l'Orne*

**22 DÉBATS**

**ALLOCATION**

**Besoins des PME : de quoi manquent-elles ?**

**26 Bernard Cohen-Hadad**

*Président de la CPME Paris Île-de-France, président de la Commission Financement de la CPME*

**FOCUS**

**Quelle place pour l'Europe dans le financement des TPE-PME ?**

**30 Les actions de la BEI dans le cadre du plan Juncker**

*Ambroise Fayolle, vice-président de la Banque européenne d'investissement (BEI)*

**33 La dynamique du leasing, utilisation des fonds et développement**

*Charlotte Dennery, directrice générale de BNP Paribas Leasing Solutions*

# Sommaire

**35 Le rôle de l'Europe auprès des TPE-PME et pour leur financement**

*Richard Yung, sénateur représentant les Français établis hors de France, vice-président de la délégation sénatoriale aux entreprises*

**37 DÉBATS**

**SESSION II**

**Quelles propositions pour financer l'investissement ?**

**40 Introduction**

*Olivia Grégoire, députée de Paris*

**41 L'importance du leasing, notamment dans le secteur immobilier**

*François Camilleri, président de la Commission Crédit-bail de l'ASF et directeur général délégué de Natixis Lease*

**43 Améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments des entreprises**

*Pascale Courcelle, membre de la Commission Crédit-bail de l'ASF, directrice du Financement de l'immobilier, de l'énergie environnement, financement structuré de Bpifrance Financement*

**46 Les solutions alternatives de financement**

*Yvan Parrot, vice-président de la Commission Caution de l'ASF, directeur général de l'Européenne de Cautionnement*

**48 Orienter l'épargne des ménages vers le financement des entreprises**

*Dominique Goirand, président de la Commission des Prestataires de Services d'Investissement de l'ASF, président-directeur général de la Financière d'Uzès*

**50 Rendre plus attractif le PEA-PME**

*Jean-Noël Barrot, député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances*

**52 DÉBATS**

**Clôture des Rencontres**

**54 Didier Hauguel**

*Président de l'Association française des Sociétés Financières (ASF)*

# Remerciements

L'Association française des Sociétés Financières (ASF) et la Confédération des PME (CPME) remercient **Jean-Noël Barrot**, député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances, **François Camilleri**, président de la Commission Crédit-bail de l'ASF et directeur général délégué de Natixis Lease, **Bernard Cohen-Hadad**, président de la CMPE Paris Île-de-France, président de la Commission Financement de la CPME, **Pascale Courcelle**, membre de la Commission Crédit-bail de l'ASF, directrice du Financement de l'immobilier, de l'énergie environnement, financement structuré, Bpifrance Financement, **Charlotte Dennery**, directrice générale de BNP Paribas Leasing Solutions, **Ambroise Fayolle**, vice-président de la Banque européenne d'investissement (BEI), **Olivier Garnier**, directeur général des études et des relations internationales de la Banque de France, **Dominique Goirand**, président de la Commission des Prestataires de Services d'Investissement de l'ASF, président-directeur général de la Financière d'Uzès, **Olivia Grégoire**, députée de Paris, **Véronique Louwagie**, députée de l'Orne, **Philippe Mutricy**, directeur de l'Évaluation des Études et de la Prospective de Bpifrance, **Yvan Parrot**, vice-président de la Commission Caution de l'ASF, directeur général de l'Européenne de Cautionnement, **Patrick de Villepin**, président de la Commission Affacturage de l'ASF, président du conseil d'administration de BNP Paribas Factor, **Richard Yung**, sénateur représentant les Français établis hors de France, vice-président de la délégation sénatoriale aux entreprises, ainsi que tous les participants à ces Rencontres.

# Préambule

L'ASF a organisé, en partenariat avec la CPME, le mardi 13 mars 2018, à la Maison de la Chimie à Paris, la deuxième édition des Rencontres sur le financement des TPE-PME. Ces Rencontres, animées par Isabelle Gounin-Lévy, journaliste à LCI, ont réuni environ 350 participants, parlementaires, chefs d'entreprises et professionnels du financement spécialisé, autour d'un thème central « Le financement des TPE-PME : un enjeu au cœur de la transformation de l'économie ».

Les TPE-PME sont le **moteur essentiel de la croissance**, le 1<sup>er</sup> employeur de France et un enjeu majeur pour l'exportation française. Elles sont au cœur de la transformation de l'économie, et les établissements spécialisés de l'ASF sont leurs partenaires naturels. Ils les aident à **grandir**, à **innover** et à **exporter** en leur fournissant les financements adaptés à leurs besoins.

Jean-Noël Barrot, député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances, a ouvert ces Rencontres en rappelant quelques axes des recherches universitaires récentes sur les PME, notamment le constat de la création d'emploi et des gains de productivité par les jeunes entreprises, ainsi que les difficultés d'accès des PME au financement y compris concernant la trésorerie.

Après un état des lieux sur l'évolution du financement des TPE-PME, en France et en Europe, par Olivier Garnier, directeur général des études et des relations internationales de la Banque de France, plusieurs allocutions et tables rondes se sont succédé :

- La première table ronde sur le **financement de la trésorerie et des exportations des TPE-PME** était présidée par Jean-Noël Barrot. Elle a été l'occasion d'échanges entre **Véronique Louwagie**, députée de l'Orne, **Philippe Mutricy**, directeur de l'Évaluation des Études et de la Prospective de Bpifrance, et **Patrick de Villepin**, président de la Commission Affacturage de l'ASF. Le rôle d'accélérateur de l'affacturage, notamment à l'international, pour les TPE-PME a été mis en avant : il s'agit en effet du **1<sup>er</sup> mode de financement à court terme** des entreprises en France avec plus de **58 millions de créances** prises en charges par les sociétés d'affacturage auprès de **43 000 entreprises** dont 90% de TPE-PME.
- **Bernard Cohen-Hadad**, président de la CPME Ile-de-France et président de la Commission Financement de la CPME a ensuite pris la parole et mis l'accent sur la difficulté d'adapter les produits financiers aux besoins des TPE-PME, difficulté à laquelle se rajoutent la problématique de la trésorerie et celle de la transition numérique.
- Un focus a été effectué sur la **place de l'Europe dans le financement des TPE-PME** par **Charlotte Denny**, directrice générale de BNP Paribas Leasing Solutions, **Ambroise Fayolle**, vice-président de la Banque européenne d'investissement et **Richard Yung**, sénateur représentant les Français établis hors de France, vice-président de la délégation sénatoriale aux entreprises.
- La seconde table ronde présidée par **Olivia Grégoire**, députée de Paris, a porté sur le financement de l'investissement et les apports en capitaux : **François Camilleri**, président de la Commission Crédit-bail de l'ASF, **Dominique Goirand**, président de la Commission des Prestataires de Services d'Investissement de

L'ASF et **Yvan Parrot**, vice-président de la commission Caution de l'ASF ont mis en avant le rôle stratégique de leur métier dans le financement des TPE-PME. **Pascale Courcelle**, membre de la Commission Crédit-bail de l'ASF, a également apporté son éclairage.

Au cours de ces échanges, les professionnels de l'ASF ont fait des **propositions concrètes** afin que les financements spécialisés soient davantage des leviers de transformation, d'investissement et de développement, en particulier à l'international. Ces propositions, dont **Didier Hauguel, président de l'ASF**, s'est fait le porte-parole lors du discours de clôture, visent à « **booster** » **les métiers de financement des entreprises** :

- **L'affacturage** : l'ASF promeut la mise en place de **fonds de garantie** couvrant les retards de paiement de donneurs d'ordre publics et des secteurs d'activité aux modes de facturation atypiques, pour élargir encore l'accès des TPE-PME à l'affacturage. De plus, l'ASF veut développer **l'affacturage international** pour apporter des solutions aux entreprises exportatrices. Les facteurs sont des leviers pour l'export car ils savent proposer des services à forte valeur ajoutée, adaptés aux spécificités des pays cibles dans lesquels ils ont des correspondants.
- **Le crédit-bail immobilier** : l'ASF a proposé une solution de « crédit-bail vert » pour inciter les TPE/PME à recourir au crédit-bail immobilier afin d'engager des projets immobiliers intégrant un volet travaux de **performance énergétique**.
- **La cession-bail immobilière** : l'ASF a fait une proposition pour relancer un outil de financement qui a fait ses preuves par le passé. En effet, elle suggère de **permettre l'étalement, sur la durée du contrat, de la taxe sur la plus-value de cession**, sous certaines conditions de rénovation énergétique, de création d'emplois, de programmes d'investissement ou de transmission d'entreprise.
- **Une proposition concernant le droit des sûretés** : l'ASF propose de faciliter le droit des sûretés dans le cadre des procédures collectives afin d'accroître les possibilités de financement des entreprises.
- **Les Prestataires de Services d'Investissement** : pour encourager les Français à épargner à long terme et mieux orienter leur épargne vers le financement en capital des entreprises, l'ASF propose le **déplafonnement des dispositifs PEA et PEA-PME**. Ce sont des produits bien identifiés auprès des épargnants-investisseurs mais dont les plafonds d'investissement sont actuellement trop faibles [*150 k € pour le PEA et 75 k € pour le PEA-PME*] pour qu'ils se substituent opportunément au dispositif ISF PME supprimé.

L'ASF a également fait part de ces propositions dans le **cadre du projet de loi PACTE** (plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) à l'initiative du ministre de l'Economie et des Finances, Bruno Le Maire.

**L'intégralité des échanges qui ont eu lieu au cours de cette matinée sont repris dans ce livre blanc.**

# 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 crashes 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

## Jean-Noël Barrot



*Isabelle Gounin-Lévy, journaliste sur LCI*

*Bonjour à tous, bienvenue à ces 2<sup>es</sup> Rencontres sur le Financement des TPE-PME. Je laisse la parole à Jean-Noël Barrot.*

**J**e remercie l'ASF et la CPME de nous réunir ce matin autour du sujet des PME et des TPE. Ce colloque tombe à point nommé puisque nous abordons la dernière étape de la rédaction du projet de loi Le Maire sur la croissance et la transformation des entreprises, qui sera présenté prochainement en Conseil des ministres. Ce projet de loi a donné lieu d'ailleurs à une expérience inédite, qui a consisté en la préconsultation par des parlementaires et des chefs d'entreprise de six volets spécifiques : la simplification, la numérisation, la gouvernance et le partage de la valeur, l'export, le financement, la création et le rebond. Ensuite, chaque parlementaire en charge d'un volet a transmis un certain nombre de propositions qui ont été soumises à une consultation publique dans l'objectif de faire émerger des lignes d'intérêt pour certaines propositions, et les avis des diverses parties

prenantes. Pour ma part, j'avais en charge le volet financement, et les propositions issues de mon binôme n'ont pas été celles qui ont recueilli le plus d'avis favorables.

Pour introduire ces débats, je présenterai les conclusions les plus récentes des chercheurs universitaires sur les TPE et les PME. La recherche universitaire livre actuellement trois enseignements.

Tout d'abord, elle nous apprend qu'il ne faut pas fléchir l'épargne vers les PME, selon le principe qu'à chaque objectif de politique publique doit correspondre un seul instrument. Dès lors, en voulant maximiser l'épargne, nous ne pouvons pas poursuivre conjointement des objectifs de politique publique. Il est donc vain de vouloir financer certains pans de l'économie française tout en voulant défendre les intérêts des épargnants. Au contraire, la bonne stratégie

*Député des Yvelines depuis 2017, Jean-Noël Barrot est vice-président de la commission des Finances et président du Groupe de travail sur les moyens de contrôle et d'évaluation à l'Assemblée nationale. Il était auparavant conseiller départemental de la Haute-Loire et membre du bureau exécutif du MoDem. Avant son élection à l'Assemblée nationale, Jean-Noël Barrot était professeur d'économie financière à la Massachusetts Institute of Technology de Cambridge, États-Unis, chercheur associé au Center for Economic Policy Research à Londres, et aussi chercheur à lié à l'Innovation for Poverty Action de New Haven, États-Unis. Titulaire d'un Doctorat en Sciences de Gestion (Économie Financière) obtenu à HEC Paris, il est aussi titulaire d'un Master en Gouvernance économie de Sciences Po Paris et d'un Master Analyse & Politique économiques de l'École d'Économie de Paris. Jean-Noël a débuté sa carrière comme analyste à Londres, puis à Shanghai, puis chercheur au Fonds monétaire international (FMI) à Paris. Au cours de sa carrière Jean-Noël Barrot a obtenu plusieurs prix et distinctions dans le cadre de ses recherches en Économie et s'est imposé comme un spécialiste des PME, des défis de paiement, du financement de l'innovation, réseaux de production, et du commerce international.*

*« Contrairement aux idées reçues, les données les plus précises montrent que ce ne sont pas les PME qui créent l'emploi et la productivité, mais les jeunes entreprises, parmi lesquelles figurent des TPE et des PME. »  
Jean-Noël Barrot*

consisterait plutôt à défendre les intérêts des épargnants, qui ne s'avèreraient pas totalement contraires à ceux de l'économie française. Dans notre rapport, nous avons donc insisté sur la nécessité de réformer en profondeur la fiscalité – réforme entamée dans la dernière loi de Finances et le prélèvement forfaitaire unique – pour accompagner les épargnants à privilégier l'épargne de long terme. En effet, un Français sur deux considère qu'il épargne insuffisamment pour sa retraite, y compris parmi les retraités, et la moitié des retraités ayant constitué une épargne complémentaire regrettent de ne l'avoir pas davantage dotée. Une telle mesure aura des effets très avantageux puisque la manne investie par les Français dans l'épargne de long terme pourra financer plus aisément l'économie, et en particulier les PME. Les PME seront donc mieux financées, elles auront accès à des fonds propres, et l'actionariat des entreprises reviendra aux mains des Français, alors qu'actuellement, 45 % de la capitalisation des entreprises françaises est détenue par des étrangers.

Contrairement aux idées reçues, les données les plus précises montrent que ce ne sont pas les PME qui créent l'emploi et la productivité, mais les jeunes entreprises, parmi lesquelles figurent des TPE et des PME. Nous devons donc leur prêter une attention particulière sans, toutefois, abandonner les autres TPE et PME qui souffrent dans tous les cas de désavantages compétitifs par rapport aux grands groupes dans de nombreux domaines. Depuis une décennie, nous avons essayé avec

succès de réconcilier la France avec l'entrepreneuriat grâce au plan d'aide de retour à l'emploi, qui a stimulé les créations d'entreprise parmi les demandeurs d'emploi, à l'instauration du régime de l'auto-entrepreneuriat, et des mesures qui ont suivi ce mouvement. Nous avons ainsi placé la France en tête des pays en termes de création d'entreprise, mais sommes confrontés désormais à l'enjeu de les faire grandir. La puissance publique doit donc intervenir à ce niveau pour accompagner ces entreprises vers la croissance, voire l'hypercroissance. Alors que nous ne possédons que trois entreprises « licornes » (entreprises créées après 2000 et qui ont dépassé une valorisation d'un milliard de dollars), la Suède et l'Allemagne en comptent sept, et le Royaume-Uni 22. Notre politique mérite donc d'être rectifiée à partir d'un examen approfondi de l'effet des seuils sur la croissance des entreprises et de pistes d'amélioration de l'accompagnement général des chefs d'entreprise, de l'accompagnement à l'export, et des questions relatives à la transmission et à la confiance. Au demeurant, la loi de simplification visait aussi cet objectif.

En outre, les PME connaissent des difficultés d'accès au financement, y compris en matière de trésorerie. Nous avons désormais établi que le taux de trésorerie porte à conséquences sur la croissance et la survie des entreprises. Les PME peinent à accéder aux financements à cause de frictions difficiles à contourner dans le contrat que peut passer un financier avec son entrepreneur et liées aux asymétries d'information et à l'aléa moral. Se pose alors la question de l'intervention de l'État, par l'intermédiaire de Bpifrance

*« Après avoir conforté nos PME et TPE, nous voulons les accompagner tout au long de leur vie pour que les TPE deviennent des PME, les PME des ETI, et les ETI des grandes entreprises. »  
Jean-Noël Barrot*

dans les secteurs où le marché n'apporte pas de solutions suffisantes, en particulier en matière de soutien à l'innovation, au rendement social qui dépasse son rendement privé. L'intervention de l'État est nécessaire sous la forme de garantie de crédit ou de prêts de Bpifrance, mais l'État ne sait pas mieux détecter que les banques les entreprises ou les projets qui méritent d'être financés. Nous avons donc proposé dans notre rapport d'encourager l'État à s'assurer que les interventions de Bpifrance sont systématiquement évaluées pour en mesurer la pertinence, et que cette institution se replie lorsqu'elle n'est plus nécessaire au profit d'autres marchés ou secteurs dans le besoin. En complément, l'État peut accompagner le financement des TPE et des PME en mettant en place un environnement favorable, ce qui sera l'objet de la discussion initiale du projet de loi Pacte, qui se clôturera sur la transcription de la directive relative à l'insolvabilité sur les procédures collectives et le droit de la défaillance. En France, les procédures collectives protègent probablement davantage les entreprises que les créanciers, ce

qui nourrit les réticences de ces derniers à prêter des financements à des entreprises qui, pourtant, pourraient largement en bénéficier. Il faut aussi favoriser toutes les formes de financements alternatifs ou participatifs. La Loi Macron a déjà instauré quelques mesures en la matière, et la loi Pacte en inclura d'autres, dont l'affacturage, à amplifier.

Ces trois enseignements provocants ont le mérite de nous faire réfléchir sur ces sujets. Après avoir conforté nos PME et TPE, nous voulons les accompagner tout au long de leur vie pour que les TPE deviennent des PME, les PME des ETI, et les ETI des grandes entreprises. Ce projet du président de la République et de la majorité présidentielle trouvera certainement grâce aux yeux de nombreux autres parlementaires qui ont aussi conscience du rôle décisif joué par les PME dans la croissance économique et la prospérité de notre pays.

Je vous remercie et vous souhaite une excellente matinée.

# Introduction

## Financement des TPE-PME : où en sommes-nous ?

Olivier Garnier



*Diplômé de l'École Polytechnique, de l'École Nationale de la Statistique et de l'Administration Économique (E.N.S.A.E), et de l'Université Paris-Dauphine, Olivier Garnier est directeur général des études et des relations internationales de la Banque de France depuis septembre 2017. Après avoir débuté sa carrière comme administrateur de l'INSEE, il a exercé diverses responsabilités au sein du ministère de l'Économie et des Finances, notamment comme conseiller économique du directeur du Trésor (1992-1994) puis du ministre des Finances (1994-1997). Il a également fait partie de l'équipe d'économistes auprès du Board de la Réserve fédérale américaine (1990-1992). Il a ensuite, entre 1998 et 2007, occupé diverses fonctions au sein du Groupe Société Générale, dont celles de Chef-économiste et membre du Comité de direction du Groupe. Olivier Garnier est actuellement membre du Comité de suivi des retraites et du Conseil scientifique de l'Autorité des Marchés Financiers. Il a aussi été membre du Conseil d'analyse économique de 2004 à 2012.*

**J**e remercie Jean-Noël Barrot d'avoir rappelé que la politique de l'épargne doit d'abord servir les intérêts des épargnants plutôt que ceux des entreprises, même s'il n'y a pas forcément contradiction entre ces deux besoins.

Pour introduire vos débats, je présenterai un état des lieux de la situation. En réalité, la situation financière des PME en matière d'accès au financement et de structure financière s'est nettement améliorée au cours des dernières années. En revanche, nos PME n'ont pas encore retrouvé le niveau de rentabilité et de rentabilité d'avant la crise. L'amélioration de leurs marges reste timide.

La dette des petites entreprises reste essentiellement bancaire, contrairement à celle des grandes

entreprises. La désintermédiation ne touche donc que ces dernières, si bien que la principale exposition des banques en matière de prêts reste les PME. À l'avenir, le rôle des banques auprès des PME restera crucial.

Une enquête semestrielle menée en Union européenne sur les entreprises interroge leurs principales difficultés. En 2013, les PME pointaient comme principales difficultés la demande et l'accès aux financements. Désormais, l'accès aux financements n'arrive qu'au 4<sup>e</sup> rang, alors que le manque de personnel qualifié est devenu leur principal souci. Ce problème se comprend bien en Allemagne, où le taux de chômage est très bas, mais les PME françaises connaissent aussi ces difficultés, malgré un taux de chômage élevé. Par ailleurs, seuls 5 % des PME françaises se sont vu refuser un crédit. Ce taux figure parmi les plus bas en Europe.

Des statistiques de la BCE montrent que la politique monétaire européenne s'est particulièrement bien traduite en France. En effet, c'est en France que le taux des prêts aux PME a le plus baissé et est à ce jour le plus bas. En outre, la France est le seul pays de la zone euro où l'évolution des prêts aux entreprises n'a jamais été en diminution, et la France est aussi le pays où la croissance du crédit aux entreprises reste la plus importante. Cela s'explique par la meilleure résilience du secteur français bancaire par rapport à la plupart des autres pays de la zone euro, et par la dégradation du taux de marge des entreprises françaises, notamment par rapport à l'Allemagne. Les entreprises françaises ont plutôt continué à investir malgré un taux de marge dégradé, ce qui conduit à des investissements bancaires élevés, alors que les entreprises allemandes ont plutôt sous-investi, et profité d'une meilleure rentabilité. Elles ont pu alors s'autofinancer.

*« Des statistiques de la BCE montrent que la politique monétaire européenne s'est particulièrement bien traduite en France. En effet, c'est en France que le taux des prêts aux PME a le plus baissé et est à ce jour le plus bas. »  
Olivier Garnier*

Nous ne connaissons pas encore le taux de marge des PME françaises en 2017, mais nous savons qu'il se redresse progressivement depuis 2013, même s'il reste sous le seuil des 23% d'avant la crise. Ces données ne tiennent pas compte de l'effet du CICE, mais nous avons encore des progrès à accomplir dans ce domaine, ainsi que dans celui de la rentabilité économique et financière, qui reste à ce jour en deçà de son niveau d'avant la crise.

L'investissement dans les PME français s'est révélé plutôt résilient au vu de la situation des autres pays européens, qui ont vu leur taux d'investissement chuter.

En matière de structure financière et sur le taux d'endettement, la situation des petites et grandes entreprises diffère. Nous constatons une nette baisse du ratio d'endettement financier sur capitaux propres chez les PME, que nous n'observons pas chez les grandes entreprises. Au contraire, la montée des taux d'endettement des grandes entreprises a conduit le Haut Conseil de stabilité financière à recommander récemment des mesures macroprudentielles. Mais les PME, elles, ont plutôt tendance à se désendetter et à augmenter leurs capitaux propres, ce qui est une bonne nouvelle : le renforcement de leur structure financière a pour conséquence que les défaillances d'entreprises ont nettement baissé. Sur ce point, nous sommes revenus quasiment au niveau de 2007.

Une minorité d'entreprises assurent l'essentiel des exportations. Malgré les réserves de rigueur sur ce type de raccourci, nous estimons qu'environ 1% des entreprises exportatrices réalisent 97% des exportations ; 500 entreprises assurent les deux tiers, et parmi les PME, 1% des PME produisent 24% du chiffre d'affaires à l'exportation des PME. Les PME exportatrices sont aussi les plus productives, mais font face aux besoins de trésorerie les plus importants, notamment en raison des délais de paiement plus longs, et des livraisons à longue distance. Cependant, les PME exportatrices sont celles qui sont le plus capables de dégager de la trésorerie et de la liquidité, si bien qu'il conviendrait peut-être d'identifier quelques imperfections de marché en vue de définir des politiques publiques.

*« La Banque de France a lancé un dispositif TPE dans chaque département dans l'objectif d'aider les TPE et de les accompagner dans leurs choix de financement. Un an après sa mise en place, ce dispositif a permis d'accompagner environ 2 000 TPE avec un taux de satisfaction de 90 %. »*  
*Olivier Garnier*

La Banque de France a lancé un dispositif TPE dans chaque département dans l'objectif d'aider les TPE et de les accompagner dans leurs

choix de financement. Un an après sa mise en place, ce dispositif a permis d'accompagner environ 2 000 TPE avec un taux de satisfaction de 90 %.

# SESSION I

## Comment mieux financer la trésorerie et booster les exportations des TPE-PME ?

### Président

**Jean-Noël Barrot**

Député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances

### Animatrice

**Isabelle Gounin-Lévy**

Journaliste sur *LCI*

---

### Intervenants

**Véronique Louwagie**

Députée de l'Orne

**Philippe Nutricy**

Directeur de l'Évaluation des Études et de la Prospective de Bpifrance

**Patrick de Villepin**

Président de la Commission Affacturage de l'ASF, président du conseil d'administration de BNP Paribas Factor



# Introduction

Jean-Noël Barrot

*« Les premières étapes de la facturation électronique portent aussi un certain nombre d'espoirs, mais il convient probablement de trouver d'autres marges de manœuvre dans l'offre de financement. »  
Jean-Noël Barrot*

Le financement de trésorerie pour l'export est long parce que les délais associés au commerce international sont plus longs que ceux du commerce national. Or, le problème de trésorerie représente la principale source des défaillances d'entreprise. En effet, selon le baromètre Altares, qui suit les délais de paiement, un tiers des défaillances d'entreprises sont liés aux défauts de paiement, et la recherche universitaire a aussi prouvé cette thèse. La première tentative pour résoudre ce problème a été la loi LME avec les 45 jours imposés sur les délais de paiement, mais cette loi n'a pas totalement comblé les difficultés : les seuils ne sont pas toujours respectés, et il demeure une ambiguïté sur le calcul des 45 jours. Il a été prévu aussi d'autres dispositifs, tels que l'alourdissement des

sanctions en cas de paiements tardifs et le *name and shame*, à savoir le fait de mettre en avant les mauvais payeurs pour décourager des fournisseurs potentiels d'entrer en affaire avec eux. Les premières étapes de la facturation électronique portent aussi un certain nombre d'espoirs, mais il convient probablement de trouver d'autres marges de manœuvre dans l'offre de financement. En particulier, il s'agit de savoir comment Bpifrance peut accompagner le développement de l'écosystème, et peut-être de l'affacturage, en intervenant peut-être directement, et sous une forme à déterminer. En particulier Bpifrance mettra sans doute en place de nouveaux accompagnements pour l'exportation en direction de l'Iran.

# Les grands enjeux pour les facteurs français

## Patrick de Villepin

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Patrick de Villepin, je vous laisse la parole.*



*Patrick de Villepin est responsable du Factoring, au sein du groupe BNP Paribas, leader européen de ce métier avec 12 filiales au sein de l'UE. Diplômé de l'Institut d'Études Politiques (IEP) de Paris et de l'École Nationale d'Administration (ENA), il a commencé sa carrière à la Cour des Comptes (auditeur puis conseiller référendaire) avant de rejoindre BNP Paribas, où il a dirigé des groupes d'agences et présidé la Banque de Bretagne. Président directeur général (2003-2014) puis président de BNP Paribas Factor (depuis 2014), il est président de la Commission d'Affacturage et membre du Conseil d'administration de l'Association française des Sociétés Financières (ASF).*

**J**e vous remercie. L'affacturage est l'oxygène dont ont besoin les entreprises à très court terme. Il s'agit d'un bouquet de services qui ne se limite pas uniquement à du financement. Certes, nous offrons un crédit de trésorerie aux entreprises. Mais nous les protégeons aussi contre les impayés. La mortalité des entreprises pour ce motif reste trop fréquente. Pour ce faire, nous permettons aux entreprises qui veulent se dédier à leurs produits, d'externaliser totalement la gestion de leur poste clients, c'est-à-dire la relance et le recouvrement de leurs factures. En tant qu'accélérateur de liquidités, l'affacturage contribue donc à la réduction des délais de paiement. Mais ce n'est pas une solution pour toutes les entreprises. En effet, les Factors achètent et financent uniquement des créances pour autant qu'elles soient nées, certaines, liquides et exigibles.

En 2016, l'affacturage est devenu la première source de financement à court terme des entreprises, devant le

découvert et toutes les formes de mobilisation de créances. Il représente 44 % du total, ce qui est très significatif. Les banques comme les clients font de plus en plus confiance aux Factors. Sur le segment des TPE, l'affacturage s'est grandement développé. Nous avons beaucoup oeuvré à mettre au point des offres au forfait, fondées sur la simplicité et la lisibilité. Nous proposons aussi des glossaires et récapitulons nos frais pour montrer à nos clients que les prix ont beaucoup baissé. Dans un environnement de taux négatif, les marges restent très faibles, si bien que nos prestations deviennent très compétitives. Outre le financement, j'insiste sur nos prestations de service en matière de garantie contre les impayés et de relance/recouvrement. Elles justifient une commission d'affacturage assise sur le chiffre d'affaires. Cette sécurisation des opérations de crédit et de gestion explique en grande partie que l'affacturage soit devenu la première source de financement court terme en France.

*« L'offre des Factors français profite largement aux TPE-PME. Champions en Europe continentale, ils sont les troisièmes mondiaux en volume, derrière la Grande-Bretagne et la Chine. »  
Patrick de Villepin*

En 2017, sur 180 000 entreprises facturées en Europe, la France en compte 43 000. Sur ce critère, notre pays est devenu le numéro 1 mondial devant la Grande-Bretagne (42 000) et l'Allemagne (27 000). Quatre-vingt-dix pour cent de nos clients sont des TPE-PME. Les Factors français sont aussi leaders mondiaux à l'international grâce à l'import/export mais, aussi et surtout, grâce à leur activité pan-européenne. Depuis longtemps, les frontières domestiques ont été élargies à l'ensemble de l'Union européenne. Pour les PME, cette excellence française se traduit par un taux d'équipement très encourageant en affacturage export. Sur ce segment de marché, il atteint 20 % quand il n'est globalement qu'à 6 % si on prend en compte les grandes entreprises exportatrices. Dans le cadre des associations européenne (EUF) et mondiale (FCI) des Factors, j'ai

proposé de travailler à un système de *blockchain* pour accélérer la vitesse et l'efficacité de nos offres. Même s'il reste bien du chemin à parcourir, les Factors français sont à la pointe de l'innovation. L'offre des Factors français profite largement aux TPE-PME. Champions en Europe continentale, ils sont les troisièmes mondiaux en volume, derrière la Grande-Bretagne et la Chine. La prochaine étape est pour 2018. Avant la fin de l'année, les Factors français auront, pour la plupart, significativement avancé ou achevé leur transformation digitale. Une avancée qui fera la différence dans les années futures et qui permettra aux acteurs tricolores de renforcer plus encore leur position en Europe et dans le monde.

# Alors que la trésorerie des PME s'améliore, comment dynamiser leurs exportations ?

## Philippe Mutricy



*Isabelle Gounin-Lévy*

*Philippe Mutricy, comment voyez-vous la situation des entreprises et quels outils leur apportez-vous ?*

**J**e remercie les organisateurs de cette table ronde, et particulièrement Jean-Noël Barrot, qui met ses compétences et sa culture économique au service du législateur.

Bpifrance finance 80 000 entreprises par an, l'essentiel en garantie crédit. Nous apportons chaque année 23 milliards d'euros aux entreprises, constituées essentiellement de PME et d'ETI, et presque pas de grands groupes. En outre, nous garantissons aussi depuis l'année dernière des crédits à l'international, et chaque année 18 milliards d'euros de contrats à l'export.

Je souligne deux paradoxes : le premier est que la situation financière des TPE et PME est meilleure lorsqu'elles sont internationalisées, mais, seulement 15 % des PME françaises travaillent à l'international, contre 30 % en moyenne dans les principaux pays européens voisins (Allemagne, Italie, Espagne, Grande-Bretagne). Pourquoi aussi peu

de PME exportent-elles alors que l'internationalisation pourrait leur rapporter beaucoup ?

Par ailleurs, la situation financière n'a jamais été aussi bonne pour les PME depuis dix ans, avec des conditions d'accès au crédit qui reviennent au niveau de l'année 2007, et pourtant, d'après l'eurobaromètre de l'année dernière, les PME observent qu'elles ne cherchent pas de débouchés à l'exportation à cause des difficultés de financement : 42 % des entreprises n'ayant jamais exporté l'affirment, et 20 % de celles qui ont déjà exporté. Ainsi, les financements n'ont jamais été autant disponibles, et pourtant, le premier obstacle retenu pour exporter est la difficulté de financement.

En réalité, l'exportation n'est qu'une activité d'internationalisation parmi d'autres (importations, joint ventures, ouverture de filiales...). L'ouverture vers les marchés étrangers passe par un certain nombre de démarches coûteuses (prospection, recrutement de

*Titulaire d'une maîtrise d'histoire contemporaine, diplômé de l'institut d'études politiques de Paris, il fut notamment chargé de mission puis Directeur de cabinet (1997-2001) de la Chambre de commerce et d'Industrie de Versailles-Val-d'Oise-Yvelines, puis Directeur de cabinet de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI) de 2001 à 2004. Il fut ensuite conseiller technique (petites et moyennes entreprises, commerce, artisanat) au cabinet de Monsieur Jean-Pierre Raffarin (2004-2005) puis au cabinet de Monsieur Dominique de Villepin à Matignon (2005-2007), suivant les mêmes dossiers auxquels furent ajoutés en avril 2006, le sport et le tourisme. De 2007 à 2008, il fut chargé de mission puis responsable du pilotage stratégique et financier auprès du Directeur du développement territorial et du réseau de la Caisse des dépôts et consignations avant d'être, de 2010 à 2011 Directeur de Cabinet du Directeur général de la Caisse des dépôts et consignations. De mai 2011 à juillet 2013, Monsieur Philippe Mutricy fut Directeur général délégué en charge de la stratégie et de la prospective au sein de CDC Entreprises. Il est depuis juillet 2013, Directeur de l'Évaluation, des Études et de la Prospective au sein de Bpifrance.*

*« La situation financière des TPE et PME est meilleure lorsqu'elles sont internationalisées, mais, seulement 15 % des PME françaises travaillent à l'international, contre 30 % en moyenne dans les principaux pays européens voisins. »  
Philippe Mutricy*

profils spécifiques, investissements, etc.) qui ne sont pas facilement financées par du crédit classique. En effet, le secteur bancaire demande généralement une garantie ou une prise de gages en contrepartie d'un prêt à une entreprise. Or, il n'existe pas de gages possibles sur ces activités d'internationalisation. Donc soit l'entreprise est suffisamment importante, et la banque se garantira ailleurs dans son bilan, soit l'entreprise ne présente pas suffisamment de garanties, et le secteur privé ne pourra pas répondre à la demande. La puissance publique doit alors intervenir dans cette zone-là. Le rôle de Bpifrance n'est pas de concurrencer le secteur privé, mais de pallier ses manques de financement dans certains domaines.

Nous avons instauré plusieurs produits pour l'internationalisation des PME et des ETI. Tout d'abord, l'assurance export assure les dépenses des PME pour s'internationaliser (prospector des marchés, recruter des commerciaux, faire des salons, etc.) En cas d'absence de succès suite à ces démarches, le chef d'entreprise sera remboursé de tout ou partie de ses dépenses.

Par ailleurs, nous proposons du crédit acheteur pour des exportateurs déjà bien implantés à l'international, qui peuvent rencontrer parfois des problèmes de contrepartie, lorsque l'acheteur du produit français n'est pas solvable ou peine à financer l'acquisition des produits français. Dans ces cas-là, nous prêtons directement à cette contrepartie de l'argent pour qu'elle puisse acheter le produit de la PME. Le crédit export représente quant à lui environ 200 millions d'euros par an, et nous proposons aussi de l'avance

export à court terme avec l'idée de mettre en place des prêts spécifiques de courte durée pour compléter la gamme.

Nous disposons aussi de prêts croissance à l'international, d'un montant global de 614 millions d'euros en 2017, qui sont des prêts couvrant toutes les dépenses d'une démarche d'internationalisation. En général, ils interviennent en complément d'un prêt bancaire de même montant. La banque financera les dépenses matérielles, qui peuvent donner lieu à des prises de gages, et nous financerons les dépenses immatérielles.

Pour conclure et aller au-delà : les chefs d'entreprise connaissent sans doute aussi un problème de démarche et de stratégie, comme le montre l'une de nos études, sortie en octobre 2017. Le chef d'entreprise français a tendance à agir avec opportunisme à l'international, en accompagnant un grand groupe, ou en saisissant une occasion particulière, alors que dans les autres pays, la démarche d'internationalisation s'avère plus réfléchie et volontaire, précédée d'une longue préparation. Les entreprises étrangères réfléchissent au positionnement du produit, à la bonne technologie à exporter, à la façon d'approcher les marchés, etc. Faute de réflexions stratégiques suffisantes, nos entreprises résistent mal à l'exportation : d'après les douanes, sur 100 primo-exportateurs en 2004, il n'en restait que 10 en 2014. Le problème de l'exportation française est donc moins un problème de primo-exportation qu'un problème de persistance à l'exportation !

# Les facteurs de réussite : développement de l'export, réussite des transmissions et visibilité des outils

## Véronique Louwagie



*Chef d'entreprise (Expert-comptable et Commissaire aux comptes), Véronique Louwagie a créé, il y a 30 ans, son propre cabinet d'expertise comptable. Attachée aux questions budgétaires et à la défense de l'activité économique, elle est élue Députée de la deuxième circonscription de l'Orne en 2012 et siège à la commission des Finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire. Elle a été maire de la ville de L'Aigle (61) de mars 2014 à juillet 2017. Véronique Louwagie a présidé deux missions d'information : en 2015, sur la Banque publique d'investissement, et en 2016 sur les produits agroalimentaires : moins de taxes pour plus d'efficacité. Elle a, également, été désignée rapporteur en 2013, d'une Mission d'évaluation et de contrôle sur le thème « Prévention et accompagnement par la puissance publique des plans de sauvegarde de l'emploi », et en 2016, d'une Mission d'information sur la dotation globale de fonctionnement (DGF) : agir aujourd'hui pour réformer demain. En 2017, orateur pour le groupe LR sur les Projets de Loi de Finances, elle est élue Vice-Présidente de la Commission spéciale chargée d'examiner le projet de loi pour un Etat au service d'une société de confiance et co-préside le groupe d'études " Startup et PME " de l'Assemblée nationale.*

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Véronique Louwagie, que pensez-vous de la visibilité de ces outils ?*

**B**onjour à tous. Malgré les succès de l'affacturage sur la trésorerie à court terme, et les outils performants de Bpifrance, nous pouvons nous interroger sur les raisons de cette mauvaise situation à l'export.

À ce jour, les entreprises françaises réalisent 20 % de leur chiffre d'affaires à l'export, alors que la moyenne européenne s'élève à environ 40 %. Nous connaissons donc une vraie difficulté qui, selon moi, est aussi liée à notre manque de culture de la transmission d'entreprise. Nos entreprises peinent à évoluer de TPE vers PME, et de PME vers ETI. Or, comme il faut plusieurs générations pour qu'une entreprise atteigne la taille d'une ETI, nos problèmes de transmission décuplent ces difficultés de développement.

Les outils de Bpifrance sur les exportations correspondent sans

doute aux besoins du marché et sont devenus plus lisibles qu'autrefois pour les entreprises. En effet, nous avons réduit le nombre de dispositifs et d'acteurs, ce qui est positif pour les entreprises qui se plaignaient auparavant d'un nombre trop élevé d'intervenants, d'acteurs, et d'entités divers.

Au cours des dernières décennies, nous avons encouragé les entreprises à se présenter dans des salons et des foires internationales, mais les résultats ne sont pas satisfaisants. Il faudrait plutôt faire en sorte que les entreprises soient aidées par d'autres qui ont déjà accès à l'exportation, comme en Allemagne. Les entreprises qui ont réussi à l'exportation devraient pouvoir emmener d'autres entreprises plus modestes telles que des sous-traitants, par exemple. Les régions et collectivités territoriales peuvent aussi

assurer un relai pour aider les entreprises à l'exportation.

Mais pour que nos entreprises aient une meilleure rentabilité, il faut qu'elles croissent en taille. Nous connaissons une réelle difficulté sur ce point. Environ 75 000 transmissions d'entreprises s'effectuent chaque année. Parmi elles, 80 % sont des TPE qui représentent environ 150 000 emplois, tandis que les 20 % restants représentent plus de 1 million d'emplois. Or, nous avons un stock d'entreprises à céder d'environ 400 000, et moins de 20 % des chefs d'entreprise trouvent chaque année une opportunité de cession quand ils le souhaitent.

Ce problème de transmission tire son origine de plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'instabilité fiscale et juridique ne les facilite pas. Comment une entreprise peut-elle préparer une transmission dix ans en amont quand elle ignore les règles qui seront applicables au moment de la cession ? Nous devons vraiment nous orienter vers une stabilité fiscale et juridique dans cette perspective. Ensuite, il faut reconnaître la complexité des cessions, et leur coût. Les deux tiers des chefs d'entreprise sont préoccupés par leur transmission, mais seulement 37 % d'entre eux connaissent leur repreneur un an avant la reprise.

Par ailleurs, lorsqu'une entreprise n'est pas transmise, ou qu'un chef d'entreprise ne se préoccupe pas de sa transmission, il ne dépense pas la même énergie et n'investit plus de la même manière, ce qui porte à conséquences sur la croissance de l'entreprise, au risque de la faire disparaître si elle ne trouve pas

preneur. Nous devons développer une nouvelle culture pour résoudre ce problème.

Il y a quelques années, j'ai rédigé un rapport avec Laurent Grandguillaume intitulé « Bpifrance, une banque qui doit cultiver sa différence ». Effectivement, Bpifrance n'est pas une banque ordinaire. Elle doit cultiver sa différence pour continuer à intervenir sur les failles de marché.

### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Comment aider les entreprises à se développer vers l'export ? Mettre en place un coaching n'est pas aisé.

### **JEAN-NOËL BARROT**

Cette question mérite d'être posée à nos intervenants. Patrick de Villepin, dans l'environnement actuel, qu'est-ce qui bride le développement de l'affacturage ? Pendant longtemps, nous avons considéré cette pratique comme trop onéreuse. En parallèle se développe fortement le financement participatif sur les plateformes de prêt qui permettent d'obtenir des prêts sans garantie mais avec des taux d'intérêt parfois élevés. Dans l'environnement législatif actuel, qu'amélioreriez-vous pour faciliter ce type de recours ? J'ai entendu notamment que, malgré les outils de Bpifrance, il était parfois plus difficile de faire de l'affacturage avec des créances publiques qu'avec des créances privées.

Les dirigeants d'entreprise ont certainement besoin d'être accompagnés à l'export, d'autant plus que la maîtrise des langues étrangères est plutôt médiocre dans notre pays. Une politique publique pourrait y réfléchir sur le long terme.

*« Nous avons un stock d'entreprises à céder d'environ 400 000, et moins de 20 % des chefs d'entreprise trouvent chaque année une opportunité de cession quand ils le souhaitent. »  
Véronique Louwagie*

*« Les dirigeants d'entreprise ont certainement besoin d'être accompagnés à l'export, d'autant plus que la maîtrise des langues étrangères est plutôt médiocre dans notre pays. Une politique publique pourrait y réfléchir sur le long terme. »  
Jean-Noël Barrot*

Une proposition de Bpifrance consistait à autoriser le recours du VIE (Volontariat international à l'étranger) pour les PME qui exportent, et qui ne sont pas nécessairement déjà présentes à l'étranger. Il s'agirait de créer une passerelle entre les étudiants et des PME dans une phase d'exportation. Mais cela impliquerait de modifier la loi sur le nombre de jours qu'un VIE doit passer en France et à l'étranger.

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

Nous devons avant tout gagner la bataille de l'image, en particulier à l'égard des PME et des TPE. Depuis plus d'une décennie, nous travaillons pour mieux nous faire connaître, pour simplifier, et clarifier nos messages, rendre l'affacturage plus attractif et son image moins négative. L'affacturage vaut pour tous les âges de la vie d'une entreprise, de sa création à son développement, et n'a pas seulement vocation à combler des difficultés de trésorerie.

En ce qui concerne l'environnement législatif, il faut favoriser le cadre de travail des facteurs français. L'affacturage existe depuis plus d'un demi-siècle en France, mais aucune loi ne régit cette activité, hormis deux articles du Code civil. Pourtant, nous sommes extrêmement régulés et, pour exporter nos prestations, devons obtenir le passeport européen, et être enregistrés en tant qu'établissement de crédit spécialisé, ce qui est un statut assez contraignant lorsque nos concurrents étrangers, en particulier belges et britanniques, peuvent n'être qu'une société commerciale. Cette différence de statut à l'intérieur de l'Union européenne a pour

conséquence une asymétrie de moyens.

Nous pouvons déjà émettre des créances publiques comme nous pouvons intervenir dans le BTP, mais cette action est un peu plus compliquée. Effectivement, l'affacturage dans le secteur public français est bien moins développé qu'en Italie ou en Espagne.

Nous avons récemment envoyé un VIE au Danemark parce que notre groupe cherche à développer son activité dans les pays scandinaves. Notre entreprise détient déjà 20 % de parts de marché au Danemark, et je pense que les pays scandinaves représentent un marché d'avenir dans ce domaine. Certes, les VIE et la maîtrise des langues étrangères sont tout à fait essentiels. Il faut internationaliser l'ensemble de nos comportements, et sortir de nos carcans, de nos habitudes et de nos frontières.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Philippe Mutricy, quelles sont vos pistes de réflexion, notamment sur le VIE ?

#### **PHILIPPE MUTRICY**

Effectivement, les problèmes de trésorerie ne sont pas réservés aux seules entreprises en difficulté. Au contraire, l'entreprise en croissance ou en phase d'internationalisation connaît aussi de tels problèmes, qu'elle espère résoudre rapidement par sa croissance.

Bpifrance n'est pas une banque comme les autres et explore des territoires laissés en friche par les acteurs traditionnels du financement. Le directeur général de Bpifrance la

considère aussi comme une sorte de « psycho-banque » en raison de son fort rôle d'accompagnement des entrepreneurs. Dans cette perspective, nous avons développé des « accélérateurs » dans l'objectif d'avoir 4 000 entreprises accélérées à l'horizon 2020. Notre action consiste à transformer une TPE en PME, ou une PME en ETI en trois ans. Il s'agit d'un programme de coaching très ambitieux.

La mobilisation de créances publiques est tout à fait possible, même si elle reste délicate à mettre en œuvre pour des raisons que j'ignore. Mais nous avons créé en 2014 le préfinancement du CICE, et étions à l'époque la seule banque à le proposer. Cette offre a grandement aidé les entreprises, et touché plus d'un tiers des ETI françaises. Mais nous avons été victimes de notre succès puisque nous avons dû recruter rapidement de nombreuses personnes pour la faire vivre.

Le VIE est une forme de contrat à l'international où un jeune passe plusieurs mois à l'international pour découvrir une activité, une entreprise, un marché, etc. Eu égard aux difficultés des entreprises des territoires à recruter des « talents », nous proposons d'étendre le statut VIE aux PME qui les emploieraient majoritairement en France. C'est une question cruciale pour l'économie française puisqu'une PME sur deux souffre du manque de talents au point que cela ralentit sa croissance. Nous suggérons de modifier la règle législative qui impose que le VIE passe plus de temps à l'international qu'en France pour organiser d'autres parcours d'internationalisation. Les

jeunes commenceraient par une longue période sur le territoire français pour aider l'entreprise dans ses premières démarches d'internationalisation. Cela aurait un triple avantage : aider l'entreprise à s'internationaliser en lui apportant des compétences manquantes, irriguer sur le territoire français des jeunes qui, avant de découvrir le monde, visiteront nos belles provinces, et espérons-le, auront à cœur de s'y installer, et offrir aux jeunes un parcours de formation extraordinaire puisqu'il verra à la fois le développement international depuis la France, et depuis l'étranger. Cela fait partie des petites évolutions que nous cherchons à lancer, mais il faudra le soutien du Parlement et de nombreux partenaires pour promouvoir ce dispositif.

#### **ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Véronique Louwagie, quelles autres simplifications à apporter ?

#### **VÉRONIQUE LOUWAGIE**

Les entreprises déplorent souvent le grand nombre d'acteurs, ce qui ne favorise pas la chose. Les Régions ont repris la compétence économique depuis la loi NOTRe, et la région Normandie a mis en place le dispositif ARME pour soutenir les entreprises en difficulté, et les autres. Cette porte d'entrée commence à être connue des entreprises de taille importante, mais les plus petites manquent encore de références. Toutefois, Bpifrance s'appuie sur le relais des entreprises traditionnelles pour se faire connaître auprès des TPE et des PME.

Le problème de la langue constitue une difficulté réelle pour les entreprises, confrontées parfois à des recrutements de personnes de moins

*« Notre action consiste à transformer une TPE en PME, ou une PME en ETI en trois ans. Il s'agit donc d'un programme de coaching très ambitieux. »*  
*Philippe Mutricy*

*« Le problème de la langue constitue une difficulté réelle pour les entreprises, confrontées parfois à des recrutements de personnes de moins en moins qualifiées. »  
Véronique Louwagie*

en moins qualifiées. Cette limite ne leur permettra pas forcément de profiter de la croissance actuelle ni des taux d'intérêt faibles. La dynamique existe, mais des entreprises seront perturbées. Dès lors, tout ce qui est perfectible mérite d'être amélioré, et nous devons progresser sur la transmission en encourageant les chefs d'entreprise à en parler.

#### **PHILIPPE MUTRICY**

D'après notre étude, le deuxième obstacle à l'internationalisation est la complexité des « règles administratives ». Cette notion ne recouvre pas seulement la complexité en France, mais aussi les barrières douanières et la méconnaissance des marchés étrangers.

# DÉBATS

*« En France, 17 % du volume des exportations sont réalisés par des entreprises de 1 à 9 salariés, tandis que les grosses compagnies en réalisent 65 %. »  
Philippe Mutricy*

**PATRICK BUREL**, directeur du développement, Entrepreneur Venture

Il aurait été utile pour la clarté de cette réunion de segmenter les entreprises. En effet, les besoins d'une entreprise réalisant 1 ou 2 millions d'euros de chiffre d'affaires diffèrent totalement de celle pesant plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. En outre, envisager l'export de la part d'une entreprise réalisant 2 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel me semble suicidaire, sauf dans des niches extrêmement spécifiques.

**PHILIPPE MUTRICY**

Vous avez tout à fait raison. En France, 17 % du volume des exportations sont réalisés par des entreprises de 1 à 9 salariés, tandis que les grosses compagnies en réalisent 65 %. En nombre d'entreprises, l'écart se creuse encore : 3,9 % d'entreprises exportatrices françaises sont des Grandes Entreprises, et 55 % comptent entre 1 et 9 salariés. Il s'agit d'une réelle différence par rapport aux pays voisins. Notre activité d'exportation est essentiellement portée par les grandes compagnies, très à l'aise dans ce secteur. Mais je les ai omises sciemment dans mon propos. Les entreprises de 250 salariés n'ont pas non plus les mêmes problématiques que celles qui en comptent moins de 10, notamment parce que les premières

dépenses à engager le sont plus facilement dans les grosses PME que dans les TPE. Elles bénéficient de davantage de créances mobilisées, et de plus d'affacturage possible.

**ISABELLE GOUNIN-LÉVY**

Toutefois, le développement d'Internet favorise l'export des petites entreprises.

**PHILIPPE MUTRICY**

C'est notamment le cas en Allemagne. Les Allemands développent des programmes spécifiques d'internationalisation via la digitalisation pour le e-commerce, suivant l'idée que c'est une première façon de s'internationaliser.

**PATRICK DE VILLEPIN**

Nos offres d'affacturage débutent à partir de 50 000 euros de chiffre d'affaires. L'affacturage est donc totalement ouvert aux petites entreprises.

**PHILIPPE MUTRICY**

Notre étude examine entre autres le solde commercial des grands groupes, et celui des PME et ETI. Dans les cinq premiers pays européens (Grande-Bretagne, Allemagne, France, Italie, Espagne), le solde des exportations des PME est déficitaire, ce qui signifie qu'elles importent plus qu'elles n'exportent. Le

« *Le coût de l'affacturage varie généralement entre 1 et 3 % de la créance.* »  
*Patrick de Villepin*

surplus à l'international est donc réalisé par les grands groupes. Il faut donc retenir que le positionnement des PME et ETI à l'international est très souvent en amont de la chaîne de valeur : en tant que sous-traitantes, elles travaillent pour de grands groupes qui réalisent des performances à l'export.

### **QUESTIONS DE LA SALLE**

Quel est le coût de l'affacturage ?  
Quelles sont vos bases de calcul ?

#### **PATRICK DE VILLEPIN**

Le coût de l'affacturage varie généralement entre 1 et 3 % de la créance. Son taux varie en fonction de la taille de l'entreprise et du segment. La base de coût correspond à une prestation de services, et pas seulement à un financement. Elle se fonde sur une marge et une commission d'affacturage liée au chiffre d'affaires acheté. La commission d'affacturage dépend ainsi de la prestation de services : le financement, la protection contre les impayés, et la relance / recouvrement, permettant l'externalisation du poste client. Mais la marge de financement et la commission d'affacturage se calcule uniquement en fonction du chiffre d'affaires.

#### **YVES BUCHSENSCHUTZ, associé, Bux développement**

Le lancement de l'exportation d'Evian, qui exporte la moitié de sa production, fut créé par des personnes en VSNE dans les années 1970, soit par des ex-VIE. Je suis déçu des propos tenus ce jour. Certes, l'affacturage permet de faire rentrer l'argent avec sécurité un peu plus tôt que prévu, mais il a un coût. Le plus important à mes yeux est l'accompagnement à l'export par des personnes d'expérience, donc d'anciens chefs d'entreprise ou des investisseurs privés. Mais la seule nouvelle concernant

les investisseurs privés est la suppression de l'ISF PME. Il me semble que cette mesure éliminera les business angels actuels, ainsi que toute la filière d'aides personnelles financières et expérimentales des individus vers les PME et les ETI. Je le regrette.

#### **JEAN-NOËL BARROT**

La suppression de l'ISF résout plusieurs problèmes de premier ordre sur le financement des entreprises, notamment au moment de leur transmission. Désormais, les ayants droit pourront facilement rester au capital de l'entreprise familiale tout en embauchant un directeur général. J'annonce aussi que d'autres éléments encourageant la transmission figureront dans la loi PACTE. Mais reste à régler la question de l'accompagnement par les réseaux de business angels qui jouent un rôle très important, parce qu'ils apportent non seulement du financement, mais surtout leur expertise ou leur accompagnement à des entreprises proches de leur domicile ou dans lesquelles ils se reconnaissent. Nous devons donc continuer à encourager cette pratique. Il existe déjà des réseaux d'accompagnement dans lesquels d'anciens chefs d'entreprise s'investissent sans nécessairement apporter des financements aux entreprises accompagnées.

Je reconnais que la suppression de l'ISF rend l'investissement dans les PME relativement moins attractif par rapport à l'investissement dans des entreprises de grande taille ou cotées. Cependant, il existe d'autres instruments que l'ISF PME pour encourager l'investissement au capital des PME, même s'ils ne sont pas encore suffisamment développés. La loi PACTE prévoira en particulier non pas des incitations à l'entrée, mais des

incitations à la sortie avec un PEA PME réformé, qui n'a pas très bien fonctionné jusqu'à présent. Je souhaite vraiment son amélioration pour qu'il compense en partie la perte de l'ISF PME.

### **VÉRONIQUE LOUWAGIE**

Je me réjouis de la suppression de l'ISF, et j'aurais préféré que l'IFI n'eût pas été créé. Certains parlementaires ont aussi proposé d'augmenter le dispositif IR PME pour pallier la suppression de l'ISF PME.

Je me félicite aussi de la révision du PEA PME. Lors de la mandature précédente, j'avais proposé un amendement à ce sujet parce que les sommes placées sur les PEA PME sont insignifiantes, prouvant que ce dispositif ne fonctionne pas. À titre d'encouragement, j'avais proposé l'exonération des plus-values des

*« Je me réjouis de la suppression de l'ISF, et j'aurais préféré que l'IFI n'eût pas été créé. »*

*Véronique Louwagie*

produits placés sur le PEA PME pour favoriser le fléchage des liquidités dans cette direction.

### **YVES BUCHSENSCHUTZ**

Certaines jeunes entreprises sont créatrices d'emplois. Les États-Unis et la Grande-Bretagne ont des systèmes leur permettant de créer 400 000 entreprises par an, alors que la France n'atteint que 10 % de ce chiffre.

### **PHILIPPE MUTRICY**

Un grand nombre de sociétés de conseil sont spécialisées dans l'accompagnement à l'international. La plupart sont membres de la Fabrique de l'export, et ce sont des sociétés très performantes. Il faut saluer leur action, qui contribue aux succès de la Dream Team.



# ALLOCUTION

## Besoins des PME : de quoi manquent-elles ?

### Bernard Cohen-Hadad



*Bernard Cohen-Hadad, 57 ans est diplômé d'études supérieures de droit, d'économie et d'histoire contemporaine. Courtier en assurances. En 2010, il devient président de la Commission financement des entreprises de la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises (CPME). Bernard Cohen-Hadad a été membre de l'Observatoire de l'Épargne Réglementée (2009-2012) et du Comité Consultatif du Secteur Financier (2010-2014). Il est depuis leur création membre de l'Euro Retail Payment Board (ERPb), de l'Observatoire du Financement des Entreprises et de l'Observatoire du Financement des PME-ETI par le Marché. Élu en avril 2016, président de la CPME Paris, il devient, en novembre de la même année, président de la CPME Paris Île-de-France. Bernard Cohen-Hadad est membre du conseil d'administration du groupe Malakoff Médéric et du Board d'EnterNext. Il est, enfin, président fondateur du think-tank Étienne Marcel (RSE) et du Prix éponyme.*

**J**e transmets les excuses de François Hasselin, retenu par une obligation institutionnelle impérative. Je me réjouis de notre collaboration avec l'ASF, et la remercie d'avoir associé la CPME à l'organisation de ces Rencontres.

Georges Braque avait cette formule : « nous avons essayé de nous débarrasser du trompe-l'œil pour trouver le trompe-l'esprit. » Je vous propose de faire de même. Depuis quelques années, le monde du financement des TPE et PME a changé, et il évolue beaucoup depuis quelques mois. En effet, les statistiques de la Banque de France sont claires, celles des réseaux bancaires s'améliorent, et nous sentons que la situation va beaucoup mieux. Les problèmes globaux de financement de nos TPE et PME ont disparu, même s'il demeure des problèmes ponctuels d'accès au crédit et de financement de la trésorerie. Il existe désormais une telle palette ouverte de financements pour les TPE et PME. Il ne serait pas responsable, au regard des chiffres et

de la réalité du terrain, de se plaindre de problèmes de non-financement. Parfois, en amont, c'est le montage même et/ou la présentation des dossiers qui posent problème. C'est pourquoi nous devons travailler ensemble.

Nous sommes tous dans une période de questionnement. Les réformes que nous appelons de nos vœux se réalisent, et nous actons comme principal point positif le rassemblement de tous les acteurs autour d'une table de discussion (parlementaires, banques, Bpifrance, PME, organisations patronales, crowdfunding). L'émulation actuelle est bénéfique, à tel point que la problématique ne réside plus forcément dans l'accès au crédit mais plutôt dans l'accès à l'information. En effet, il est vain de travailler en silo. À chaque moment de l'évolution de l'entreprise correspond un mode de financement. Nous ne pouvons plus penser une phase d'amorçage comme une phase de développement à l'international, comme une phase de

recrutement, comme une phase de rachat ou comme une phase de transmission. Nos PME doivent intégrer ces paramètres et en discuter avec leurs partenaires financiers et leurs élus locaux pour trouver des solutions. Il n'existe pas qu'une seule solution de financement pour nos TPE et PME. Au contraire, la difficulté réside dans la recherche du juste système de financement au bon moment de la vie de l'entreprise. Et d'un bon accompagnement.

*« J'ai fortement apprécié l'échange sur le PEA-PME : il ne s'agit pas d'un produit miracle, mais il a le mérite d'exister. Il doit cependant fortement évoluer pour devenir utile. La CPME est donc très favorable à son déplaçonnement. »  
Bernard Cohen-Hadad*

L'enjeu est aussi d'adapter les besoins de nos TPE et PME en termes de montants alloués et de tickets d'entrée. Dans les territoires, il faut privilégier le développement de nos entreprises et il est parfois difficile de trouver des financements locaux pour 200 000 euros lorsqu'il s'agit de développer l'entreprise par le rachat d'une autre dans le territoire. L'enjeu de proximité nous paraît fondamental, ainsi que la rapidité de la décision, le coût des crédits, des prestations et la lisibilité de l'information.

Je souligne le formidable travail de partenariat, d'accompagnement et de réflexion que nous effectuons dans le cadre du plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises. Jean-Noël Barrot a le mérite de bousculer et de combattre les idées reçues, ce qui est indispensable pour faire évoluer nos normes. Il nous importe de présenter des idées fortes, même si elles ne sont pas retenues, et d'évoquer ensemble clairement où veulent aller nos TPE et PME, aux orientations très variées. En effet, le rôle de la CPME est d'essayer de répondre aux attentes globales et particulières de nos adhérents. Nous avons présenté 85 propositions dans

le cadre du PACTE ! À cet égard, il a été évoqué brièvement l'orientation de l'épargne vers les PME. Bien entendu, nous reconnaissons que l'épargne est au service des épargnants, mais aussi que l'épargne responsable est au service de la nation, et notamment au service de nos entreprises pour l'emploi. Nous ne devons pas oublier l'utilité sociale de l'épargne des Français envers nos entreprises, même si nous ne devons pas trop leurrer ces dernières, qui pourraient croire à tort que l'épargne se déversera directement des guichets des réseaux bancaires sur elles.

J'ai fortement apprécié l'échange sur le PEA-PME : il ne s'agit pas d'un produit miracle, mais il a le mérite d'exister. Il doit cependant fortement évoluer pour devenir utile. La CPME est donc très favorable à son déplaçonnement, ainsi qu'à une réflexion sur la mise en place d'un produit d'épargne de long terme pour nos épargnants, qui ne s'apparenterait pas à un simple outil d'optimisation fiscale.

Au sujet de l'exportation, je relève que nous peinons toujours à financer l'immatériel. La part RH du financement à l'international est notre question quotidienne, d'autant que nous souhaitons aussi privilégier l'orientation de nos entreprises artisanales vers l'international à travers un VIE des secteurs de l'artisanat par exemple des métiers de bouche ou un VIE du secteur du bâtiment. Il ne faut pas limiter les VIE aux métiers de service. Au contraire, il est nécessaire que le prisme évolue si nous voulons valoriser tous les métiers et toutes nos entreprises à l'export.

*« Il est important que nos entreprises aient le temps d'intégrer les réformes et de les digérer. Elles ont besoin aussi d'être informées et associées. »  
Bernard Cohen-Hadad*

Pour terminer, je citerai Albert Camus: « l'homme au quotidien n'aime guère s'attarder. Tout le monde au contraire. » Beaucoup de choses évoluent positivement, mais il faut toujours prendre le temps de l'échange, du débat et de la réflexion. Il est important que nos entreprises aient le temps de connaître le fondement des réformes, de les intégrer et de les

digérer. Elles ont besoin aussi d'être informées des conséquences pour elles et donc d'y être associées. En outre, n'oublions pas que le temps des entreprises diffère de celui de l'administration, des régions et de l'État. C'est la raison pour laquelle il faut multiplier les occasions de rencontres, de débats et d'échanges. Je remercie donc à nouveau l'ASF pour cette initiative.



# FOCUS

## Quelle place pour l'Europe dans le financement des TPE-PME ?

### Animatrice

**Isabelle Gounin-Lévy**

Journaliste sur *LCI*

---

### Intervenants

**Charlotte Dennerly**

Directrice générale de BNP Paribas  
Leasing Solutions

**Ambroise Fayolle**

Vice-président de la Banque  
européenne d'investissement (BEI)

**Richard Yung**

Sénateur représentant les Français  
établis hors de France, vice-président  
de la délégation sénatoriale aux  
entreprises



# Les actions de la BEI dans le cadre du plan Juncker

## Ambroise Fayolle



*Ambroise Fayolle a été nommé vice-président de la Banque européenne d'investissement en février 2015. Il est actuellement chargé des activités opérationnelles de la Banque en France, Allemagne, Afrique du Sud et, pour les mandats dans les pays ACP et les PTOM, en Afrique de l'Ouest et le Pacifique. Il est également responsable du FEIS (Fonds européen d'investissements stratégiques) et siège à son Comité de Direction, de l'innovation, des études économiques, de la politique de développement ; il siège en outre au Conseil d'administration du Fonds européen d'investissement (FEI, filiale de la BEI). Auparavant, Ambroise Fayolle a représenté la France aux conseils d'administration du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale à Washington DC, de septembre 2007 à sa nomination, en mars 2013, en tant que directeur général de l'Agence France Trésor (AFT), chargée de gérer la dette de l'État et rattachée au ministère français des Finances. Il a également travaillé dans les services du FMI, entre 2003 et 2005. Ambroise Fayolle a occupé plusieurs postes à la direction du Trésor, qu'il a intégrée en 1991 à sa sortie de l'ENA. Entre 2005 et 2007 il a été chef de la direction du bureau du financement public et des affaires monétaires – le prédécesseur de l'AFT – et chef de service, chargé des affaires multilatérales et du développement, responsabilité qui l'a amené à être sous-sherpa au G8 et coprésident du Club de Paris.*

### Isabelle Gounin-Lévy

*Ambroise Fayolle, les actions de la BEI sont-elles suffisamment connues des entreprises ?*

**J**e vous remercie de votre invitation. La BEI n'est pas très connue puisqu'elle n'est pas une banque de réseau, mais une banque publique créée par le Traité de Rome, et dont les actionnaires sont les États membres de l'UE. Elle finance des priorités européennes (infrastructures, innovation, lutte contre le changement climatique) et des PME. Le financement des PME est son principal secteur, avec 29 milliards d'euros en 2017 sur un montant total de financement de 78 milliards d'euros.

Notre grosse structure intermédiaire largement son action à travers les banques et les fonds d'investissement. Nous réalisons des prêts et des garanties : en France, 35 000 PME en 2017 ont bénéficié de garantie de notre filiale.

Nous assistons à un changement d'orientation de la BEI à l'égard du financement des entreprises depuis la mise en place du plan Juncker. En effet, à son arrivée à la tête de la Commission européenne en 2014, Jean-Claude Juncker avait constaté le

grave problème de financement de l'investissement en Europe. La crise avait créé aussi un dangereux décalage entre le financement de l'investissement en Europe et celui de nos principaux concurrents mondiaux. Pour y remédier, nous avons instauré une structure permettant de financer environ 100 milliards d'euros d'investissements additionnels par an en Europe. Les PME sont les premières bénéficiaires du plan Juncker puisque 29 % des projets financés par ce plan leur appartiennent, devant les financements de l'innovation et les projets d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables.

En Europe, 600 000 PME ont bénéficié de prêts du plan Juncker, qui permet d'atteindre des objectifs plus ambitieux de nouveaux secteurs avec des produits innovants pour des clients renouvelés. Le plan Juncker finance ainsi régulièrement la BPI, et a permis un financement de 700 millions d'euros de garantie pour le développement de deux produits de Bpifrance : le prêt à l'amorçage et le prêt à l'innovation. Ce montant de 700 millions d'euros de garantie a

permis de réaliser 1,4 milliard d'euros de prêts additionnels, sachant que nous garantissons 50 % de cette enveloppe.

Nous finançons aussi de nouveaux acteurs tels que Lendix, sommes devenus depuis trois ans l'un des principaux financeurs des biotechs et des medtechs en Europe avec 600 millions d'euros de financement, et finançons aussi des projets dans le secteur agricole. En particulier, un projet est en cours pour aider les jeunes agriculteurs et la bio économie.

Nous finançons aussi de nouveaux produits et partageons beaucoup plus le risque qu'autrefois avec les établissements financiers. Cela permet de dégager du capital pour octroyer des prêts, en particulier aux PME. Nous avons développé également une titrisation : nous avons fait deux prêts très intéressants en France à ce titre-là, avec la titrisation d'un portefeuille de prêts corporate. La banque a pris la tranche junior et la tranche senior, et nous avons pris la tranche médiane, d'un montant de 140 millions d'euros. La banque s'est engagée à octroyer six fois plus de nouveaux prêts pour les PME. Mais lorsque nous en avons parlé avec le président de cette institution, il a remarqué qu'il était souvent critiqué parce que le crédit était facile pour les grandes entreprises, et difficile pour les PME. Mais ce type de produit montre que le crédit corporate peut servir les intérêts des PME.

75 % des clients avec lesquels nous faisons des opérations au titre du plan Juncker sont des clients avec lesquels la BEI n'avait jamais travaillé auparavant. En particulier, nous prêtons désormais directement aux ETI et PME innovantes pour le

financement de leurs projets à partir de 7,5 millions d'euros, même si, généralement, les financements s'avèrent bien plus élevés. Par exemple, dans le domaine de l'innovation, nous avons financé Amoéba, une entreprise située dans la région lyonnaise qui a inventé un nouveau biocide biologique traitant à la fois l'eau et les plaies humaines. Nous sommes très actifs dans le domaine de la médecine, et nous avons financé la PME Sunpartner, sise près d'Aix-en-Provence, qui a inventé une vitre photovoltaïque transparente, soit un dispositif extrêmement prometteur y compris en termes d'emplois.

Nos études économiques attestent de la reprise de l'investissement, mais les chefs d'entreprise interrogés soulignent deux principaux obstacles à cette reprise : l'incertitude et la difficulté à trouver des personnels disposant des bonnes compétences. Nos études montrent aussi une spécificité française : alors que le ressenti des chefs d'entreprises européens sur l'environnement politique et réglementaire est plutôt négatif, celui des chefs d'entreprises français est extrêmement positif. Cependant, nous devons développer rapidement un instrument permettant d'aider à la transition numérique des TPE et PME. À l'instar d'autres pays européens, nous sommes très en retard dans ce domaine. L'aide devra consister en une assistance technique, et nous travaillons à mettre en place ce type de produits.

Enfin, il faut reconnaître que nos voisins européens savent mieux que nous utiliser les instruments financiers, à savoir les fonds structurels

*« Nos études économiques attestent de la reprise de l'investissement, mais les chefs d'entreprise interrogés soulignent deux principaux obstacles à cette reprise : l'incertitude et la difficulté à trouver des personnels disposant des bonnes compétences. »  
Ambroise Fayolle*

*« Il faut reconnaître que nos voisins européens savent mieux que nous utiliser les instruments financiers, à savoir les fonds structurels européens transformés en instruments de garantie. »  
Ambroise Fayolle*

européens transformés en instruments de garantie. De plus en plus, les nouveaux produits comportent des garanties à première perte pour développer et inciter les institutions financières à octroyer davantage de prêts, notamment pour les PME. Quelques régions françaises sont à la pointe dans ce domaine, telles que l'Occitanie ou la Réunion, mais nous devons accélérer ce

dispositif. Après 2020, le nouveau budget pluriannuel européen devrait comporter un nombre plus important de ces instruments financiers, donc il faut vraiment s'y préparer. Nous n'avons pas suffisamment promu ce type d'outils pourtant très utiles pour obtenir un effet de levier dans le financement des secteurs les plus délicats.

# La dynamique du leasing, utilisation des fonds et développement

## Charlotte Dennery

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Charlotte Dennery, parlez-nous des autres solutions existant pour les entreprises.*



*Ancienne élève de l'École Polytechnique (promo X85) et de l'ENSAE en 1990, Charlotte Dennery a débuté sa carrière à l'Insee au département de la Conjoncture ; elle a ensuite rejoint la direction du Budget du ministère de l'Économie et des Finances où elle a occupé différents postes de chef de bureau. En 2001, elle rejoint la direction de la stratégie de BNP Paribas et s'occupe successivement de la stratégie de la Banque de financement et d'investissement (2001-2002) puis de la stratégie du groupe aux US, basée à New York (2002-2004). De retour des US, elle prend la responsabilité de CFO de BNP Paribas Assurances, fonction qu'elle occupe 5 ans (2004-2009) avant de devenir CEO de FundQuest, la filiale de la multigestion de BNP Paribas Investment Partners. En septembre 2011, elle rajoute à ses responsabilités de CEO de FundQuest celle de COO de BNPP IP. Depuis 2015, Charlotte Dennery est CEO de BNP Paribas Leasing Solutions.*

Le leasing représente une solution largement privilégiée par les PME et ETI pour le financement de leurs équipements professionnels. Au niveau européen, le leasing est largement utilisé et ce secteur est en pleine croissance : le marché a progressé de plus de 10 % en 2016 par rapport à 2015 et, en 2017, la croissance devrait s'élever aux alentours de 8 à 9 %. Certains pays progressent très rapidement, notamment la France et la Grande-Bretagne, tandis que d'autres connaissent une croissance un peu plus faible, en particulier l'Allemagne et l'Italie. Le principal chiffre à retenir est le montant de 333,7 milliards d'euros de financement en leasing, soit une part extrêmement significative du financement des TPE et PME européennes.

Le leasing arrive en deuxième position pour le financement des TPE, PME et ETI après les crédits de trésorerie, ou les lignes de crédit, ou l'affacturage. Cependant, le leasing s'apparente plutôt à un financement long terme des équipements des TPE et PME, et est privilégié par rapport

aux crédits bancaires classiques. 23 % des PME ont recours au leasing pour le financement d'équipements, ce qui est considérable, et ce chiffre est en augmentation régulière.

Le succès du leasing traduit la tendance de fond du financement à l'usage : de plus en plus d'entreprises préfèrent bénéficier d'un usage plutôt que de posséder directement un actif. Plusieurs raisons objectives l'expliquent. Tout d'abord, le leasing est facile d'accès. Dans le cadre du leasing, l'actif sert de gage à l'investissement proposé par le leaser. Dès lors, le leasing peut servir une gamme de PME au niveau de risque plus élevé que les crédits bancaires classiques. Ensuite, le leasing est flexible. Généralement, il permet de renouveler régulièrement son actif, ce qui est primordial dans un monde en constante évolution. Les entreprises se doivent d'être agiles et de bénéficier des dernières technologies : logiciels, ordinateurs, etc. Par ailleurs, il est beaucoup plus rapide d'obtenir un leasing qu'un crédit bancaire : par exemple, mon entreprise réalise chaque année plus de 320 000 contrats de leasing, ce qui

*« Le succès du leasing traduit la tendance de fond du financement à l'usage : de plus en plus d'entreprises préfèrent bénéficier d'un usage plutôt que de posséder directement un actif. »  
Charlotte Dennery*

représente de très nombreux contrats par jour. Cet élément intéresse particulièrement notre client final, sachant que les financements en leasing sont classés en deux catégories : d'une part les actifs de type technologique, dont la valeur moyenne s'élève à 10 000 ou 15 000 euros, et d'autre part les actifs de type équipement / construction / logistique, qui s'élèvent plutôt autour de 50 000 à 100 000 euros. Enfin, le modèle est de plus en plus plébiscité parce que nous nous situons dans la tendance de fond de l'économie de l'usage.

Les entreprises françaises sont très bien positionnées en tant qu'acteurs du leasing en France. BNP Paribas Leasing Solutions est le principal, mais six acteurs français figurent parmi les 15 principaux. La France est donc très bien placée pour accompagner ses PME et PMI dans leur développement et leur financement.

BNP Paribas Leasing Solutions, filiale du groupe BNP Paribas, travaille très fréquemment avec la BEI dans le cadre de produits spécifiques. Récemment, nous avons prévu une enveloppe de financement avec la BEI d'un montant de 400 millions d'euros pour toute une série de pays européens. Cela nous a permis d'offrir

des taux avantageux à nos clients et de couvrir largement et d'augmenter nos financements dans les domaines agricoles et de la construction.

Nous prévoyons aussi avec la BEI de bâtir des projets dans le cadre du plan Juncker, et nous voulons pouvoir accompagner le financement de la transition énergétique, de la transition numérique et des innovations. Mais nous sommes confrontés clairement à un problème de normes qui s'appliquent aux établissements financiers et aux établissements bancaires. Par exemple, le SME factor a été fixé à 0,76 pour encourager les établissements de crédit à octroyer des prêts aux PME et PMI, mais toutes les études indiquent que ce niveau reste trop élevé au regard du risque pris par les établissements de leasing. La mesure précise du risque pris sur la période du financement et les occurrences de défauts prouvent qu'il y a encore trop de capital requis pour travailler avec les PME. C'est dommage. Nous avons tous un rôle à jouer pour influencer les discussions de la Commission européenne et des régulateurs pour réduire encore ce SME factor, ou étendre son champ d'application.

# Le rôle de l'Europe auprès des TPE-PME et pour leur financement

## Richard Yung

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Richard Yung, quelles sont vos propositions en matière de financement des TPE et PME ?*



*Sénateur représentant les Français établis hors de France depuis 2004, Richard Yung est membre du groupe La République En Marche. Il siège à la commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées. Il est également vice-président de la délégation sénatoriale aux entreprises. En 2013, il était le rapporteur au Sénat du projet de loi de séparation et de régulation des activités bancaires. Depuis juillet 2013, il préside le Comité national anti-contrefaçon (CNAC). Avant son élection au Sénat, Richard Yung occupait le poste de directeur de la coopération internationale à l'Office européen des brevets (OEB).*

**L**e sujet des PME nous préoccupe dans la préparation de l'avant-projet de loi. Je vous rappelle notre important déficit en la matière : 125 000 entreprises exportatrices en France (un nombre constant depuis dix ans), 250 000 en Italie (nombre en croissance) et 400 000 en Allemagne. Nous accusons en outre un déficit de notre balance commerciale de 62 milliards d'euros.

Par ailleurs, les progrès à l'échelle européenne en matière de financement des entreprises avancent lentement. Après avoir plutôt bien avancé, l'Union bancaire est à ce jour bloquée, en particulier sur la question des garanties de dépôts. L'Union des marchés de capitaux, censée répondre au problème de l'absence de circulation de l'épargne entre les pays européens, est également bien en peine. Je ne constate aucune avancée significative en la matière.

Néanmoins, par ailleurs, l'Europe n'est pas restée inactive en matière de financement des TPE et des PME. Il existe un cadre constitué par la BEI et son Fonds européen d'investissement qui sert de bras pour certains produits

financiers tels que des garanties, des contre-garanties, des apports en capital-investissement. L'idée sous-jacente à ce cadre est de servir de levier. L'apport des autorités, indirectement financé par l'épargne, a en effet pour objectif d'attirer les investisseurs privés. Or, dans le cadre du plan Juncker, nous avons constaté que ce cadre incitatif fonctionnait correctement. L'effet de levier a en effet été considérable.

Il existe un programme baptisé COSME dont l'objectif est d'améliorer la compétitivité des PME. Ce programme comporte différents instruments de garantie et un instrument de capital-risque. L'instrument de garantie est doté d'environ 900 millions d'euros et doit bénéficier à environ 330 000 PME. L'instrument de capital-investissement, pour sa part, est doté de 600 millions d'euros et doit bénéficier à 500 PME environ.

Il existe, de plus, un programme nommé InnovFin, qui dispose lui aussi d'un instrument de garantie s'élevant à un milliard d'euros, qui doit financer 150 000 PME, avec un apport limité à 50 %, la moitié restante devant bien

entendu être apportée par l'entrepreneur.

Le plan Juncker a été, et est toujours un grand succès, puisqu'il a déjà permis de générer 264,3 milliards d'euros d'investissements additionnels. Aussi est-il prévu de prolonger le plan Juncker après 2020. Il a servi d'amorce à de nombreux projets de recherches et d'innovations.

Soit dit en passant, la France est le premier bénéficiaire du plan Juncker, devant l'Italie et l'Espagne, puisqu'elle a financé 115 projets à hauteur de 40 milliards d'investissements supplémentaires.

Que faire de plus ? L'union des marchés de capitaux est pour l'heure bloquée, aussi avons-nous simplifié les

modalités d'accès des PME aux marchés, dans le cadre de la « directive prospectus ». De plus, il sera prochainement lancé une titrisation de haute qualité. La titrisation, en dépit de sa mauvaise réputation, est une opération qui peut être d'un grand recours, moyennant un certain contrôle de qualité.

De façon générale, les PME ont peu recours au marché boursier. Plus exactement, elles sont en moyenne financées à hauteur de 30 % par les marchés financiers, et de 70 % par les prêts bancaires. Tandis qu'aux États-Unis, les proportions sont inverses. Cela n'est d'ailleurs pas spécifique à la France, mais plutôt à l'Europe dans son ensemble.

Beaucoup de travail reste donc à faire.

*« La titrisation, en dépit de sa mauvaise réputation, est une opération qui peut être d'un grand recours, moyennant un certain contrôle de qualité. »*

*Richard Yung*

# DÉBATS

*« La transmission est un sujet sur lequel nous travaillons actuellement, notamment en matière de cessions d'entreprises sensibles telles que les entreprises agricoles. Nous espérons pouvoir inclure ce sujet dans les dispositifs qui seront intégrés au projet de loi concernant la France. »*  
*Ambroise Fayolle*

**PASCAL SCHUSTER**, chargé de mission, service du Premier ministre

Il a été souligné l'importance de la transmission, ce qui implique cession et financement. J'aimerais savoir si, dans les outils mis en place par la BEI, ce sujet de la transmission est pris en compte.

**AMBROISE FAYOLLE**

Pas encore. La transmission est un sujet sur lequel nous travaillons actuellement, notamment en matière de cessions d'entreprises sensibles

telles que les entreprises agricoles. Nous espérons pouvoir inclure ce sujet dans les dispositifs qui seront intégrés au projet de loi concernant la France.

**INTERVENTION DE LA SALLE**

J'aimerais rendre hommage au travail de la BEI. Elle se porte en garantie afin de financer des PME régionales, et nous nous félicitons de ce partenariat, ce qui nous permet non seulement de pouvoir lever de l'argent, mais aussi d'avoir accès à un effet de levier.



# SESSION II

## Quelles propositions pour financer l'investissement ?

### Présidente

**Olivia Grégoire**  
Députée de Paris

### Animatrice

**Isabelle Gounin-Lévy**  
Journaliste sur *L'CI*

### Intervenants

#### **Jean-Noël Barrot**

Député des Yvelines, vice-président de la commission des Finances

#### **François Camilleri**

Président de la Commission Crédit-bail de l'ASF et directeur général délégué de Natixis Lease

#### **Pascale Courcelle**

Membre de la Commission Crédit-bail de l'ASF, directrice du Financement de l'immobilier, de l'énergie environnement, financement structuré, Bpifrance Financement

#### **Dominique Goirand**

Président de la Commission des Prestataires de Services d'Investissement de l'ASF, président-directeur général de la Financière d'Uzès

#### **Yvan Parrot**

Vice-président de la Commission Caution de l'ASF, directeur général de l'Européenne de Cautionnement





# Introduction

## Olivia Grégoire

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Olivia Grégoire, vous qui travaillez sur la loi Pacte, pourriez-vous nous préciser la nature du dispositif en termes de financement de l'investissement ?*



*Députée de Paris depuis 2017, Olivia Grégoire est membre de la commission des Finances et porte-parole du groupe LaREM à l'Assemblée nationale. Elle a récemment été choisie par le Gouvernement dans le cadre du Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises (PACTE), pour mener en binôme avec la cheffe d'entreprise Clémentine Gallet, une mission sur la thématique "Création, croissance, transmission, rebond". Diplômée en Histoire puis de Sciences-Po Paris et de l'ESSEC, Olivia Grégoire a une double expérience public-privé qui l'aura menée des services du Premier ministre et cabinets ministériels à la direction du Développement durable d'une filiale du Groupe Saint-Gobain puis à l'entrepreneuriat. Ces 4 dernières années, à la tête d'un cabinet de conseil, Olivia Grégoire a accompagné des PME, TPE et startup en mettant à leur disposition son expérience en stratégie et organisation. Nommée porte-parole du Groupe La République en Marche à l'Assemblée nationale, Olivia Grégoire estime que "les seules bonnes idées" sont celles qui sont mises en œuvre avec compétence, rapidité d'exécution et des indicateurs de performance clairs. À la commission des Finances, j'espère ainsi apporter cette exigence de résultats dans la gestion des comptes publics."*

**M**erci, c'est un honneur pour moi de présider cette table ronde.

J'ai eu le plaisir de travailler sur cette problématique du financement. La mission qui m'était confiée, à mon binôme Clémentine Gallet et à moi, portait sur l'ACV de l'entreprise : l'analyse du cycle de vie, de sa création à sa croissance, puis à sa cession.

Je laisserai la parole aux experts, et je me bornerai, pour introduire cette table ronde, à rappeler deux éléments, l'un de calendrier, l'autre de vision. Le texte arrivera dans quelques jours au Conseil d'État, puis en Conseil des ministres fin avril, enfin il rejoindra le Parlement cet été.

Ce Pacte, ou Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises, a bien entendu pour objectif de faire grandir nos entreprises. La France dispose d'une grande force entrepreneuriale, beaucoup de petites, et très petites entreprises qui ne sont d'ailleurs pas toutes créatrices d'emplois, elles le sont à dire vrai de moins en moins. Notre objectif est d'accompagner ces

petites entreprises à devenir des vecteurs de créations d'emplois.

Le second point que j'aimerais partager est le problème du partage des fruits de la croissance au travers de l'épargne salariale, au sein de l'entreprise.

Il sera question du financement des entreprises, mais ces dernières sont très variées. De l'auto à la micro, jusqu'à l'entreprise du CAC 40, ce pacte a vocation à adresser les problématiques afférentes à l'ensemble des entreprises. Or, leurs intérêts sont parfois divergents. Ce projet ne s'adresse donc pas exclusivement aux *start-up* et aux ETI. C'est là une gageure.

Je donne maintenant la parole aux spécialistes de différentes problématiques afin qu'ils nous fassent part des difficultés qu'ils rencontrent sur le terrain et de leurs avis à propos des propositions qui ont été portées au sein du Pacte.

# L'importance du leasing, notamment dans le secteur immobilier

François Camilleri

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Le leasing s'ouvre aujourd'hui à de nouveaux domaines. Quelles sont ses utilisations actuelles et potentielles ?*



*Directeur général délégué de Natixis Lease depuis 2015, François Camilleri est également président de la Commission Crédit-bail de l'Association française des Sociétés Financières (ASF). Il a été auparavant directeur général adjoint, en charge de la filiale CBM, outre-mer et international (2011-2014), et directeur International à Ucabail (Crédit Agricole Leasing). François Camilleri est diplômé de l'École Supérieure de Commerce de Rouen et du Centre de Perfectionnement au Management (CPM), promotion 2006.*

**A**vant de vous parler de ces problématiques particulières, je vous présenterai succinctement la portée du leasing en France.

En France, le leasing représente un marché de 27 milliards d'euros. Les chiffres français confirment ce que disait Charlotte à propos de la partie européenne. Ce marché est en forte hausse depuis maintenant trois ans.

Voici quelques chiffres clés : en termes d'accessibilité, nos établissements adhérents interviennent sur des montants de financements extrêmement bas (parfois de seulement 1 000 ou 2 000 euros). Plus d'un million de biens d'équipement ont été financés en France en 2017 sous forme de leasing. Cela démontre bien le développement du dispositif. En termes de pourcentage de PME ayant bénéficié du leasing, cela représente 40 %.

Le crédit-bail immobilier représente un marché de 4 milliards

d'euros. Son financement est en baisse, cette année, de 7,5 %. C'est un outil de financement particulier, qui permet aux PME de financer leurs biens immobiliers à long terme, sans avoir le moindre apport à présenter, puisque nous les finançons à 100 % du prix du bien immobilier dans la grande majorité des cas.

Dans l'historique de ce marché, durant deux années, ce financement a été très utilisé en raison d'un dispositif particulier concernant la cession-bail immobilière qui permet à une PME de céder un bien immobilier à une entreprise de crédit-bail, et permet ainsi de générer des financements pour cette PME à moyen et long terme. Cela finance les entreprises en croissance et les projets de développement de ces entreprises.

Enfin, le troisième marché des crédit-bailleurs est celui des "Sofergie", à savoir le financement des installations produisant des énergies renouvelables, et notamment, dans

*« Ces vingt dernières années, les "Sofergie" ont représenté un investissement de 18 milliards d'euros. »  
François Camilleri*

trois secteurs : l'éolien, le photovoltaïque et la biomasse. En 2017, notre établissement a financé 1,9 milliard d'euros pour ces projets. Et ces vingt dernières années, les "Sofergie" ont représenté un investissement de 18 milliards d'euros.

Dans l'accompagnement de la transformation de notre économie vers un modèle plus durable, les activités de leasing se révèlent un atout incontestable pour aider nos entreprises. Nous sommes donc au cœur du financement de la transition énergétique.

# Améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments des entreprises

Pascale Courcelle



*Isabelle Gounin-Lévy*

*Les normes environnementales sont de plus en plus importantes. Les chefs d'entreprise doivent endosser ces nouvelles responsabilités. Certains outils existent afin de les aider en la matière. Pascale Courcelle, pourriez-vous nous présenter le fonctionnement de ces outils ?*

**E**n effet, il existe un sujet majeur pour les entreprises au sens large, et en particulier les PME et ETI, à savoir l'efficacité énergétique des bâtiments, question qui déborde largement la simple efficacité industrielle. Améliorer cette efficacité permet d'accroître la valeur des actifs des entreprises, notamment, au travers de dispositifs de certification et de labellisation. Or, à l'heure actuelle, les PME n'ont pas aisément accès à un financement dédié à la rénovation énergétique de leurs immeubles. Elles n'y ont pas accès, car il n'existe pas de financement spécifique pour ce type d'opération.

Aujourd'hui, pour un outil de production vieillissant, une entreprise peut être tentée de s'implanter ailleurs et d'aller bâtir des immeubles neufs correctement labellisés au risque de

laisser des friches industrielles et de consommer du foncier, qui pourrait être plus avantageusement alloué à du logement. Par ailleurs certaines entreprises ont un besoin de trésorerie. Que ce soit pour le financement à l'export, ou autre. Le plan Juncker a révélé l'inexistence de véritables solutions de financement pour l'amélioration de l'efficacité énergétique. L'idée est donc la suivante : pourquoi ne pas utiliser un mode de financement majeur, qui a fait ses preuves depuis plus de cinquante ans, à savoir le crédit-bail immobilier ? Ce dernier permettrait d'accompagner la rénovation énergétique des bâtiments. Cela consiste à rénover en profondeur un immeuble afin de réaliser des économies de charges fondamentales, tout en donnant une valeur verte à un

*Diplômée en Maîtrise droit des Affaires, complété par un DESS à l'IAE de Bordeaux, Pascale Courcelle a commencé sa vie active en 1990 en tant que chargée d'affaires entreprises au CEPME à Rennes.*

*Après un passage à la Direction des Engagements de la BDPME à Paris en 1997, elle a pris la responsabilité en 1999 du financement en crédit-bail immobilier pour le réseau d'Ile de France de la BDPME, devenu OSEO ensuite. En 2011, elle est en charge du financement immobilier (crédit et crédit-bail) et le financement de Projets en Énergie Environnement pour le réseau Île-de-France d'OSEO, devenu Bpifrance Financement. Pascale Courcelle est directrice du Financement de l'immobilier, de l'énergie environnement, du financement structuré pour Bpifrance Financement depuis octobre 2017. Pascale Courcelle est également membre de la Commission Crédit-bail de l'ASF*

patrimoine et à un outil de production.

Concrètement, aujourd'hui, le crédit-bail immobilier se réalise au travers d'un contrat de douze ou quinze ans, et il consiste à passer des loyers en charges déductibles. Ces loyers représentent l'amortissement d'un immeuble de façon accélérée sur sa durée de financement. Cette durée de douze ou quinze années est réduite relativement à une durée d'amortissement comptable moyenne de vingt ans dans les entreprises possédant des biens immobiliers. Le crédit-bail offre donc un avantage à cet égard.

Ainsi, premièrement, si une entreprise souhaite acquérir un immeuble de seconde ou troisième main, qui ne présente pas de bons critères en matière de performance énergétique, nous pouvons l'accompagner dans le financement de l'acquisition et de la rénovation en vue de permettre une réduction importante de kilowatts par mètre carré. L'intérêt pour l'entreprise serait de ne pas être taxée pour les suramortissements qu'elle aurait pratiqués durant les premières années d'acquisition. Deuxièmement, pour une entreprise déjà propriétaire de l'immeuble, souhaitant rénover son actif, un mécanisme de cession-bail est envisageable. C'est là une très belle disposition qui a aidé de nombreuses entreprises dans la période de crise 2009-2012. Cette opération de cession-bail pourrait également disposer d'une tranche de travaux offrant les mêmes avantages que dans la première hypothèse considérée. Un dispositif d'étalement de la plus-value permettrait d'offrir un

surplus de trésorerie aux entreprises, en évitant de les pénaliser après cet effort de financement.

### **OLIVIA GRÉGOIRE**

Il est important que ce soit une démarche systémique au plan sociétal. Je comprends la volonté d'encourager les TPE et PME, et de réduire le coût des investissements de rénovation énergétique de ces entreprises. Cela est d'autant plus important que cet aspect n'est pas souvent la priorité quotidienne des TPE et PME. Ce que nous avons réalisé au sein du PLF au plan social et sociétal en matière de fiscalité écologique n'était pas facile à tenir. Cependant, nous devons maintenir ce cap, car c'est avec ensemble que la société doit bouger. Nous devons encourager, en outre, ce changement de paradigme auprès des citoyens. Je crois beaucoup à l'influence des salariés qui peuvent aussi encourager, au sein de leurs entreprises TPE et PME, les chefs d'entreprise et managers. Encore faut-il que nous ayons une vision du REI. L'État français a tendance à se montrer coercitif sur ces problématiques, mais il faut incorporer des éléments non seulement punitifs, mais aussi positivement incitatifs. Que les entreprises qui jouent le jeu soient récompensées !

### **JEAN-NOËL BARROT**

J'ajouterai qu'en parallèle de la discussion sur la loi Pacte, une discussion s'ouvrira très bientôt au Parlement à propos du projet de loi Élan concernant la politique du logement et de la construction en général. Il s'agira de basculer d'une logique qui impose une obligation de moyens à une logique qui impose une obligation de résultat, laissant une

*« Pour une entreprise déjà propriétaire de l'immeuble, souhaitant rénover son actif, un mécanisme de cession-bail est envisageable. C'est là une très belle disposition qui a aidé de nombreuses entreprises dans la période de crise 2009-2012. »*

*Pascale Courcelle*

plus grande latitude quant aux moyens à choisir pour y parvenir.

*« La loi dite Macron sur le suramortissement des investissements a permis de relancer les investissements en France. Ce dispositif a permis de mettre en place des effets de levier tout à fait appréciables. »  
François Camilleri*

Ensuite, il faudra examiner la question de savoir si le crédit-bail peut se révéler être un accès à la performance environnementale des bâtiments. S'il l'est, il s'agira de résoudre la question des dispositifs à mettre en place pour garantir aux entreprises cet accès au crédit-bail.

## **FRANÇOIS CAMILLERI**

Dans cette révolution systémique, nous devons être capables d'utiliser les leviers offerts par les sociétés de financement. La loi dite Macron sur le suramortissement des investissements a permis de relancer les investissements en France. Ce dispositif a permis de mettre en place des effets de levier tout à fait appréciables.

# Les solutions alternatives de financement

## Yvan Parrot

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Yvan Parrot, où en sommes-nous à ce jour dans le domaine de la caution ?*



*Diplômé de l'Institut Français du Pétrole (Ingénieur économiste) et de l'ENSEM (Ingénieur généraliste), Yvan Parrot est directeur général du Groupe EDC (Européenne De Cautionnement).*

*Il est également vice-président de la Commission Caution de l'ASF, administrateur FIGEC, créateur et président d'une société de conseils. Yvan Parrot a été dirigeant durant 11 ans (DGA/DG) de différentes Banques Régionales.*

Le marché de la caution est un marché diversifié et éclaté. Il représente chaque année entre 630 et 650 milliards d'euros, dont une partie consiste en contre-garanties qui permettent de faciliter l'accès au financement. Plus précisément, environ 600 milliards se concentrent sur le secteur immobilier, tant pour les personnes privées que pour les personnes morales. Les 30 milliards restants sont donc orientés vers le financement des entreprises.

Le marché de la caution a connu un pic l'an dernier. En 2018, ce marché sera vraisemblablement boosté par l'activité des TPE-PME. Il n'existe pas un seul, mais plusieurs types de cautions. Certaines cautions prennent place dans le cadre de marchés réglementés (agence de voyages, travail temporaire, etc.). D'autres cautions offrent des facilités d'accès au financement. Il existe encore des cautions sectorielles très spécifiques concernant, par exemple, des carrières, des parcs énergétiques, etc.

Ainsi, le marché de la caution est segmenté par secteurs d'activité professionnelle auxquels correspondent de nombreuses sociétés spécialisées qui connaissent très bien leur marché. Il

existe cependant, également des sociétés de cautions généralistes. Dans tous les cas, elles proposent des cautions permettant de répondre à des besoins tant de contre-garantie de financement moyen long terme (investissement), que court terme (trésorerie), ainsi que des cautions spécifiques sectorielles en tant que garantie.

La caution est un accélérateur de financement. Elle permet de rassurer le prêteur. Le prêteur du capital sait qu'il n'aura pas à assumer l'intégralité du risque. La caution permet de diviser le poids du risque entre différents acteurs.

Le second aspect, non négligeable pour l'emprunteur, est que, sachant que le risque sera partagé, il peut se permettre de négocier des taux plus bas.

Les cautions concernant l'activité des entreprises permettent, par exemple, de financer à long terme des fonds de commerce, des locaux, etc. À plus court terme, les cautions offrent plus de souplesse dans les financements interentreprises. Cela permet d'obtenir plus aisément des délais de paiement. Il est, en règle générale, moins cher de

*« Il est, en règle générale, moins cher de souscrire une caution que d'aller négocier un emprunt à court terme auprès d'un financier classique. »*

*Yvan Parrot*

souscrire une caution que d'aller négocier un emprunt à court terme auprès d'un financier classique.

Les deux axes majeurs sont donc, d'une part, le moyen et le long terme liés à l'accès au financement, et d'autre part, le court terme lié aux facilités de trésorerie.

### **OLIVIA GRÉGOIRE**

J'aimerais introduire trois petits sujets. Le crédit-bail, même s'il accuse une décroissance, est tout de même très utilisé par les entreprises, et ne bénéficie pas des avantages des crédits bancaires ordinaires. Serait-il possible d'uniformiser ces deux offres afin d'encourager les entreprises à souscrire à ce type de contrat ?

Par ailleurs, quel est, selon vous, l'équilibre pertinent entre le financement, d'une part, et la protection de l'entreprise, d'autre part ? Enfin, que pensez-vous de l'affacturage et des garanties de paiement ?

### **YVAN PARROT**

Offrant une garantie au prêteur, les cautions sécurisent et protègent les entreprises en facilitant et diversifiant l'accès aux financements avec des financements traditionnels (banques) mais aussi avec des financements alternatifs (plate-formes, ELTIF...).

### **FRANÇOIS CAMILLERI**

Le crédit-bailleur est propriétaire de l'équipement ou de l'immobilier financé. Cette propriété est la clé de l'accès des TPE-PME à ce mode de financement parce que les établissements qui proposent ce type de financement, disposent, dès lors, d'une garantie de la propriété de l'actif. Cela permet aux groupes bancaires de financer moins de

fonds propres pour le même montant de financement. D'où un effet de levier important. Cette garantie de propriété permet également aux acteurs ne parvenant pas à accéder à des crédits classiques d'accéder à ce crédit-bail.

Il est donc important de ne pas aligner le crédit-bail avec le crédit ordinaire, afin de préserver cette spécificité et les avantages qui en découlent.

L'image du crédit-bail est parfois ternie en raison des difficultés ponctuelles que peuvent entraîner d'éventuelles procédures collectives. Cependant, il demeure essentiel au bon fonctionnement des entreprises grâce aux souplesses qu'il apporte.

### **YVAN PARROT**

Tout l'intérêt des sociétés de caution est également de limiter le recours à la caution personnelle du chef d'entreprise, c'est-à-dire de limiter son exposition au risque à titre privé en partageant ce risque entre les différents acteurs que sont les prêteurs et les sociétés de cautions en lieu et place de tout ou partie du patrimoine du dirigeant.

### **JEAN-NOËL BARROT**

Le droit des sûretés, qui traite de toutes ces problématiques, devrait être modernisé, peut-être dans le cadre de la loi Pacte, et en tout cas, dans le cadre de la transcription de la directive Insolvency, qui vise à renforcer les droits des créanciers dans le contexte des procédures collectives.

# Orienter l'épargne des ménages vers le financement des entreprises

Dominique Goirand

*Isabelle Gounin-Lévy*

*Dominique Goirand, que pouvons-nous faire afin de faciliter l'orientation de l'épargne vers le financement des entreprises ?*



*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. Il est également président de la Commission des Prestataires de Services d'Investissement de l'ASF*

Je rappellerai que les prestataires de services d'investissement sont des sociétés d'investissement ou des sociétés de gestion d'actifs financiers (actions, obligations, obligations convertibles, etc.) que ce soit pour des institutionnels ou des personnes privées.

Les prestataires de service d'investissements sont des teneurs de compte conservateurs, c'est-à-dire qu'ils connaissent très précisément le client final. En règle générale, ce client est un membre du marché, d'Euronext, etc.

Afin de remplacer l'ISF PME, nous avons l'idée d'un déplafonnement du PEA et du PME-PEA. Lors des 1es Rencontres sur le Financement des TPE-PME, nous avons proposé l'idée de retirer les actions des PME de l'ISF. Notre vœu a été exaucé par le Président de la République et la

majorité actuelle, bien au-delà de nos espoirs puisque toutes les actions ont été retirées de l'ISF.

Le déplafonnement du PEA et du PEA-PME offrirait des sources de financement d'autant plus appréciables, que leur plafonnement est à l'heure actuelle très bas. En outre, le PEA offre des souplesses d'investissement puisque de nombreuses actions sont éligibles au PEA. De plus, c'est un outil très connu du grand public. Autant capitaliser sur cette opportunité. Les gens savent qu'ils seront fiscalisés à la sortie, payant uniquement la CSG en cas d'investissements de long terme, et non l'impôt sur la plus-value et sur le revenu. C'est une bonne incitation à la fidélité vis-à-vis de leurs investissements.

Cette proposition de l'ASF à l'égard de la problématique du financement des PME offrirait une grande liberté à

*« Nous devons absolument dé plafonner le PEA et le PEA-PME, afin de favoriser le grand retour de l'épargnant français vers l'actionariat. Le pourcentage de Français actionnaires est en effet très bas, il est récemment retombé au taux datant d'une période antérieure aux privatisations. »*  
*Dominique Goirand*

l'épargnant de long terme. Nous devons absolument dé plafonner le PEA et le PEA-PME afin de favoriser le grand retour de l'épargnant français vers l'actionariat. Le pourcentage de Français actionnaires est en effet très

bas, il est récemment retombé au taux datant d'une période antérieure aux privatisations. Il est temps de mettre fin à cette régression et de changer le comportement des épargnants en la matière.

# Rendre plus attractif le PEA-PME

## Jean-Noël Barrot



*Député des Yvelines depuis 2017, Jean-Noël Barrot est vice-président de la commission des Finances et président du Groupe de travail sur les moyens de contrôle et d'évaluation à l'Assemblée nationale. Il était auparavant conseiller départemental de la Haute-Loire et membre du bureau exécutif du MoDem.*

*Avant son élection à l'Assemblée nationale, Jean-Noël Barrot était professeur d'économie financière à la Massachusetts Institute of Technology de Cambridge, États-Unis, chercheur associé au Center for Economic Policy Research à Londres, et aussi chercheur à lié à l'Innovation for Poverty Action de New Haven, États-Unis. Titulaire d'un Doctorat en Sciences de Gestion (Économie Financière) obtenu à HEC Paris, il est aussi titulaire d'un Master en Gouvernance économie de Sciences Po Paris et d'un Master Analyse & Politique économiques de l'École d'Économie de Paris. Jean-Noël a débuté sa carrière comme analyste à Londres, puis à Shangai, puis chercheur au Fonds monétaire international (FMI) à Paris. Au cours de sa carrière Jean-Noël Barrot obtenu plusieurs prix et distinctions dans le cadre de ses recherches en Économie et s'est imposé comme un spécialiste des PME, des délais de paiement, du financement de l'innovation, réseaux de production, et du commerce international.*

Fondamentalement, rien dans l'ADN des Françaises et des Français, ne les empêche de revenir à une plus forte propension à investir leur épargne en actions.

L'une des critiques que l'on porte à l'égard de ces incitations à l'entrée est la suivante : si, en investissant 100, l'État vous permet de déduire fiscalement 50, vous n'êtes pas incité à choisir attentivement les entreprises les plus prometteuses. En effet, dans le cadre de cette incitation, même une entreprise peu rentable se révèle être un bon investissement pour l'épargnant. C'est pourquoi il serait préférable d'accorder des avantages fiscaux uniquement dans le cas de plus-value lors de la revente des actions.

Sans vouloir dévoiler ce que contiendra la loi Pacte, je crois qu'il y aura un certain nombre d'éléments qui devrait rendre le PEA-PME plus attractif. Cependant, je ne sais pas s'il s'agira d'une hausse du plafond, d'un déplafonnement total ou encore de l'élargissement de l'éligibilité des actifs.

### OLIVIA GRÉGOIRE

Je pense qu'une partie des éléments de la transposition touchant au droit des faillites devrait rejoindre le pacte. J'aimerais entendre chacun d'entre vous sur le sujet du droit des sûretés. Pensez-vous, par exemple, qu'il serait bénéfique de renforcer les sûretés réelles ? Depuis 1985, au nom de la préservation de l'emploi, la pratique peut décourager certains créanciers et investisseurs à financer nos entreprises, car il n'y a que peu, voire pas de garantie dans l'ordre de sûreté des créanciers. J'aimerais donc que les experts autour de cette table nous présentent leurs réflexions à ce propos.

### YVAN PARROT

Dans un investissement, tout le monde prend un risque de façon lucide, au départ. Il importe donc que les règles du jeu soient les mêmes à l'arrivée. Des règles fluctuantes ont tendance à tuer les financements à plus long terme.

### PASCALE COURCELLE

En matière de financement de l'immobilier, le crédit-bail immobilier est un modèle attractif pour les banques au point de vue des facilités

*« Le fort pouvoir  
d'attraction de la  
propriété facilite  
grandement l'accès au  
financement. »  
Pascale Courcelle*

d'accord de crédits qu'il permet. Le financement par voie hypothécaire pose parfois des problèmes. Néanmoins, l'approche de la réalité des sûretés est une problématique quotidienne des comités de banques. Le fort pouvoir d'attraction de la propriété facilite grandement l'accès au financement.

### **FRANÇOIS CAMILLERI**

Il existe un lien direct entre le coût du financement et la capacité à exercer la sûreté. Moins cette dernière est certaine, plus le coût de départ sera important.

# DÉBATS

## INTERVENTION DE LA SALLE

Il a été dit que le véritable problème relevait des jeunes entreprises en création : comment les financer ? Selon moi, le problème de l'investissement dans les PME est celui de la liquidité, or le PEA implique une attente de 8 ans.

## JEAN-NOËL BARROT

L'idée est en effet d'utiliser le PEA-PME afin d'inciter les épargnants à investir dans des entreprises non cotées. Par ailleurs, parmi les différents types d'épargne, c'est l'épargne retraite qui offre le plus grand potentiel d'investissement, la plus grande source de capitaux. Nous allons donc l'encourager. En contrepartie, les sociétés de gestion et les compagnies d'assurance auxquelles cette épargne aura été confiée pourront investir au capital des entreprises, notamment celui des PME, directement ou indirectement.

## OLIVIA GRÉGOIRE

Il a été question des financements alternatifs, pour ne pas dire disruptifs. Les entrepreneurs de la « tech », après avoir récolté tout l'argent qu'ils pouvaient provenant des trois « C », comme ils le disent (copains, cousins et cinglés), ces entrepreneurs se tournent maintenant vers les entreprises. Il s'agissait de charité, cela devient maintenant un véritable marché de capitaux qui prend peu à

peu de l'ampleur. Vous aurez cela au sein du Pacte, ainsi qu'une simplification, donc une simplification des conditions de financements par les nouvelles formes de financement alternatifs qui, durant les premiers mois de l'entreprise, peuvent permettre la stabilisation et la projection à long terme.

## MICHEL COTTET, directeur général, SIAGI

Il a été peu question des TPE et de leur statut juridique. L'entreprise individuelle est pour ainsi dire le statut roi lorsqu'il s'agit de créer des petites entreprises. Je pense que ce point mérite d'être abordé.

Le second point que j'aimerais aborder est celui du partage du risque. À cet égard, ma société œuvre en complémentarité avec Bpifrance. Aussi sommes-nous très intéressés par la suite de la première évaluation de Bpifrance à propos de la définition d'une faille de marché, de la façon dont il est possible de concilier les intérêts publics et privés en la matière, et à propos de l'accès aux fonds propres. En effet, pour les TPE, le capital reste indépendant et peu ouvert à l'investissement. Par ailleurs, il serait intéressant de tirer parti de l'investissement provenant des salariés de l'entreprise : de la sorte, l'argent reste en quelque sorte dans l'entreprise. Cette association entre

*« Parmi les différents types d'épargne, c'est l'épargne retraite qui offre le plus grand potentiel d'investissement, la plus grande source de capitaux. Nous allons donc l'encourager. »  
Jean-Noël Barrot*

salariat et investissement me semble être très prometteuse.

### **JEAN-NOËL BARROT**

Oui, c'est une suggestion dont il est question dans l'actuel projet de loi. Pour répondre à la question sur Bpifrance, le problème est complexe et nous sommes en désaccord avec son directeur à propos de la bonne manière d'appréhender ce sujet. Il est difficile de définir clairement une faille de marché. Quoi qu'il en soit, nous devons évaluer, et faire évaluer par ceux dont c'est le métier, c'est-à-dire les universitaires, la performance des interventions de Bpifrance. Nous avons proposé de rendre publiques les données de Bpifrance afin que chacun puisse être en mesure d'évaluer son travail et ses investissements.

### **OLIVIA GRÉGOIRE**

Il y aura des échanges et des amendements sur tous ces sujets. La tâche de Bpifrance est de corriger les défaillances de marché, et non de s'y substituer. Bpifrance ne doit pas être un prétexte pour les banques de ne pas faire l'effort d'investissement nécessaire.

Le dé plafonnement du PEA-PME, mais aussi d'autres propositions seront mises sur la table afin de redresser l'investissement productif, direct ou intermédié. J'ai bon espoir que nous pourrons trouver des solutions efficaces en la matière.

Quant aux statuts des TPE-PME et de l'EIRL, nous veillerons à les simplifier.

# Clôture des Rencontres

## Didier Hauguel



*Président de l'Association française des Sociétés Financières (ASF) depuis juillet 2016, Didier Hauguel est également président de Société Générale Equipment Finance et Responsable Pays Russie pour le Groupe Société Générale. Entre 2013 et 2017, il était co-directeur de Banque & Services Financiers Internationaux du Groupe Société Générale. Précédemment, entre 2009 et 2013, il était directeur des Services Financiers Spécialisés et directeur des Risques du Groupe Société Générale. De 1998 à 2000, Didier Hauguel était directeur des Ressources de la Direction Régionale Amériques (New York). Il est diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris et titulaire d'une licence en droit public.*

**J**e me réjouis d'être présent pour la tenue de ces Rencontres. Je les clôture au nom de l'ASF et de ses 300 adhérents qui fournissent près de 20 % des concours à l'économie française.

Je rappelle qu'en 2017 plus d'un million de projets d'investissements d'équipement en matériel se font soit en leasing soit en crédit classique. En outre, plus de 60 millions de créances sont pris en charge en affacturage en 2017, et ce pour 43 000 entreprises.

Au-delà de ces chiffres, je pense que les adhérents de l'ASF ont montré au cours de ces tables rondes leur engagement et leur enthousiasme au service des TPE-PME. Nous sommes engagés à les aider à croître, à se développer et à exporter.

Ces secondes Rencontres, par rapport aux premières, se sont tenues dans un environnement économique dégagé. Les signaux de la reprise se faisaient attendre il y a trois ans. Ils sont plus clairs aujourd'hui. L'environnement politique a joué,

puisque la transformation de l'économie est l'une des priorités du gouvernement.

Enfin, nous avons le plaisir d'avoir organisé conjointement ces Rencontres avec la CPME. Les TPE-PME ne sont rien de moins que les premiers employeurs de France, acteurs majeurs de l'exportation et moteur essentiel de la croissance en France. Les sociétés financières et les TPE-PME sont à mon sens des partenaires naturels.

Cinq familles de propositions ont été évoquées ce matin. Celles-ci sont proposées conjointement par l'ASF et par la CPME.

Les premières concernent l'affacturage, et chercheront à le développer. Nous recommandons la mise en place d'un fonds de garantie qui permettrait de couvrir les retards de paiement des donneurs d'ordres publics. Nous souhaitons en effet élargir le recours à l'affacturage par les TPE-PME. Nous souhaitons de plus favoriser l'affacturage à l'international.

La deuxième famille de propositions se concentre sur l'idée d'un crédit-bail immobilier vert, dont le but est d'inciter les TPE-PME à rénover leurs biens immobiliers dans une perspective de performance énergétique.

*« Nous recommandons la mise en place d'un fonds de garantie qui permettrait de couvrir les retards de paiement des donneurs d'ordres publics. »  
Didier Hauguel*

Pour la cession-bail immobilière, notre ambition est de proposer sa relance, car elle a déjà fait ses preuves par le passé. Nous suggérons un étalement sur la durée du contrat de la taxe sur la plus-value de cession, sous certaines conditions de rénovation énergétique et de création d'emplois, de programmes d'investissements ou de transmission d'entreprise.

Le quatrième type de propositions concerne l'activité de caution et la façon, dont le droit des sûretés, l'entoure. L'ASF propose d'amender le droit des sûretés dans le cas des procédures collectives afin d'accroître les possibilités de financement des entreprises.

Enfin, la cinquième famille de proposition touche au remplacement

de l'ISF PME et le déplaçonnement du PEA et du PEA-PME.

Nous espérons que ces propositions seront partagées et entendues par les pouvoirs publics, et reprises dans le projet de loi. Nous sommes convaincus que les financements spécialisés – l'affacturage, le crédit-bail et les cautions – contribuent à diversifier notre écosystème de financement. Ils sont des outils complémentaires et indispensables au crédit classique pour la trésorerie et l'investissement des entreprises. Ils sont en outre en perpétuelle évolution, notamment sous l'influence de la révolution digitale et la transition énergétique.

Nous sommes convaincus du rôle des financements spécialisés dans la transformation de l'économie au bénéfice des TPE-PME, et pour croître, innover et exporter.

Merci à tous pour votre participation et pour la qualité de nos échanges.





Association française des Sociétés Financières  
24 avenue de la Grande Armée – 75854 Paris Cedex 17  
Tél : 01 53 81 51 51 - email : [asfcontact@asf-france.com](mailto:asfcontact@asf-france.com)  
Bruxelles : Rue du Luxembourg 19 - 21 B1000 - Tél : 32 2 506 88 20

[www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)



---

Ouvrage réalisé par

**M & M CONSEIL**

41-43 rue Saint-Dominique – 75007 Paris  
Tél : 01 44 18 64 60 - Fax : 01 44 18 64 61  
[www.mmconseil.com](http://www.mmconseil.com)

La transcription a été assurée par

