

"Nos PME ont-elles les moyens financiers de leur croissance ?"

Synthèse de la CONFERENCE PRESTIGE (1ère version)

Du Vendredi 3 décembre 2010

Au Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

Le 3 décembre se déroulait au Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, sous le haut patronage de M. le ministre Frédéric LEFEBVRE, une table ronde introduite par Jean Paul PLANCHOU, Vice-Président du conseil régional de l'Île de France, chargé du développement économique de l'emploi des NTIC et de l'innovation, et animée par Emmanuel LEPRINCE DG de Pacte PME et Président de la Fédération Européenne des PME de hautes technologies, avec comme intervenants Bernard COHEN HADAD Président de la Commission Financement des Entreprises de la CGPME, Jean-Marc DURAND Directeur du Développement d'OSEO, Laurent ARTHAUD DG Délégué de CDC Entreprises, Fabien PREVOST Vice Président de l'AFIC et Président de CREDIT AGRICOLE PRIVATE EQUITY, Claude RAMEAU Vice Président de France Angels et Vice Président de l'INSEAD, Daniel BRIQUET Directeur de TAJ société d'avocats de Deloitte Touche, Joël FARRE DG d'ALICO France, Bernard BOUCHARD Directeur de MICHELIN DEVELOPPEMENT, Bruno JACQUOT DG Délégué d'Entrepreneur Venture, Stéphanie PELAPRAT PDG de Restopolitan, et Thierry SCHAEFFER, associé de Newco.

Tous ces intervenants ont pu y aborder le thème du financement de la croissance des entreprises. Cette conférence a été organisée par France Entrepreneurs et parrainée par Monsieur le Ministre Frédéric LEFEBVRE.

Pour ouvrir le débat, Patrice WATERNAUX président de France Entrepreneurs rappelle le rôle fondamental des entrepreneurs pour l'avenir de notre société ainsi que le rôle de la fédération, qui souhaite regrouper en réseau les clubs entrepreneurs des associations de diplômés des grandes écoles (membres actuels: Agro, Advancia, Dauphine, Ensa, Ensimag, Enseeiht, Escp, Esme, Essec, Hec, Harvard Hbs, Iae Paris, Supelec, Telecom Bretagne et Paris, ..) et d'associations liées à l'entrepreneuriat (CJD Paris, Ceft, Adae, Armir, France Initiatives..). Elle veut insérer ces clubs au sein de réseaux pluridisciplinaires et créer une synergie entre eux pour promouvoir l'entrepreneuriat, la création de valeur et d'emplois.

Jean Paul PLANCHOU souligne ensuite les deux principales difficultés rencontrées par les PME au niveau des fonds propres d'une part et des transferts de technologie d'autre part. Face à la crise, la Région Ile-de-France a fourni, avec OSEO, un fonds de garantie de 300 M aux PME Franciliennes, et en parallèle a mené une réflexion. Dans une comparaison internationale, de nombreux pays ont su apporter une sérénité et une stabilité à leurs PME, avec le soutien de leur système bancaire attentif à l'avenir de leurs PME, ou, dans le cas des pays anglo-saxons, grâce à des fonds d'investissements dédiés puissants. De son côté, la France montre trop peu de considération pour les intérêts des PME, pourtant les moteurs de l'emploi et de l'innovation. La France ne compte pas suffisamment de créations d'entreprises et de passages vers des unités stables moyennes et grandes. Un effort est à poursuivre pour que ces entreprises aient un accès beaucoup plus aisé aux commandes publiques. Il faut également booster les financements via les incubateurs, les structures d'appui, de transferts technologiques et les pôles de compétitivité. La Région IDF a mobilisé 150 M euros pour les projets collaboratifs. Il faut encourager un mouvement qui apparaît, de création de vrais réseaux. De gros efforts sont à faire dans le domaine du capital investissement. La Région a complété son fond d'investissement de capital développement & transmission et son fond de capital risque par un fond de co-investissement avec les Business Angels dans le domaine de l'amorçage, et aussi d'un fonds en financement pour les PME souffrant de la crise, fond dit "de retournement". Notre pays a suffisamment d'énergie humaine et de capacité de financement car il dispose de 3000 milliards d'épargne financière, 1300 milliards d'assurance vie ; les problèmes sont avant tout dûs à la façon inopportune dont l'Épargne Française est drainée. Mais la France a les moyens de faire naître, de faire croître des entreprises, et a les talents et les savoirs faire. A titre d'exemple, une branche qui souffre beaucoup est pourtant remarquable sur le plan des savoirs faire: la branche de la mécanique, essentielle à la compétitivité de bien d'autres branches. Notre pays a les moyens de faire croître ce tissu puissant indispensable à la compétitivité de notre économie.

Bernard COHEN HADAD prend ensuite la parole pour rappeler la montée en puissance de la crise financière et ses différentes phases, depuis le discours de Toulon le 25 Septembre 2008 à ce jour en passant par le pic de crise de Juin 2010. Le point de vue des banquiers (« tout va bien dans l'économie, et si certaines entreprises ont des difficultés, c'est de leur faute ») et celui des PME (« il faut tirer sur les banques car ce sont elles les principales responsables de la crise ») se sont longtemps opposés. Cependant des mesures ont été prises en matière de médiation du crédit, indispensable, avec le déblocage de 2 Milliards pour les PME, et la nomination de René RICOL, qui s'est révélé être un bon choix, L'étape suivante a été le prolongement de la crise avec des PME en situation délicate (suppression des découverts dans les banques..) conduisant à un moral au plus bas des chefs d'entreprises. Le médiateur change, différent mais tout aussi compétent, Gérard AMEX. Puis le secteur bancaire s'est redressé, a discuté avec la CGPME aux états généraux de l'industrie et a réagi plus vite sur les demandes de crédit. Au total 200 000 entreprises ont pu être sauvées. Les prêts réalisés grâce à la médiation du crédit représentent 3 Milliards d'Euros. Un point noir demeure encore : l'absence de

petit crédit (entre 5 et 10 000 €), particulièrement utile pour les PME et surtout les TPE. Frédéric LEFEBVRE avait fait un excellent communiqué sur les petits crédits et affirmé la nécessité de renforcer la situation des PME quand elles ont besoin des petits crédits..

Le témoignage de Stéphanie PELAPRAT, créatrice à 23 ans de RESTOPOLITAN (service de réservation de restaurants sur internet) vient apporter un éclairage intéressant quant au processus de financement d'une nouvelle entreprise et introduit le débat sur les divers modes de financement existants, leurs limites et leurs mérites. Le fait que Stéphanie ait pu bénéficier du fond public TEPA a fait boule de neige, en encourageant des investisseurs privés (banques, capital-risqueurs et business angels) à soutenir financièrement la création et le développement de son entreprise. Elle a pu pousser l'internationalisation plus rapidement que prévu (une levée de fonds d' 1 Million d'Euros cloturée en juin auprès d'un pool de Business Angels).

Claude RAMEAU explique ensuite ce que sont les Business Angels, leur rôle et leur vocation auprès des sociétés en cours de création. France Angels qui fête son 10^{ème} anniversaire, a fait beaucoup de chemin pour introduire le concept encore inconnu en France, pour créer, et développer les associations de Business Angels, avec des appuis officiels, des appuis chez les entrepreneurs et chez certains capital- risqueurs. L'idée de créer des réseaux de Business Angels a été privilégiée car cela donne plus de puissance sur le plan financier, moins d'erreurs de jugement et beaucoup plus de possibilités de coopération avec des acteurs régionaux, politiques, financiers, économiques de toutes sortes. Aujourd'hui France Angels réunit 85 réseaux en France, représentant 4500 Business Angels, 360 investissements en 2009 avec 124 Millions d'Euros. Ces réseaux sont organisés soit géographiquement, soit par secteurs d'activité (sport, agro-alimentaire, filière bois, médias, etc.), soit enfin ils se greffent sur des associations d'anciens élèves (réseaux à base nationale avec plates-formes d'échange d'information, décisions collectives et réunions de rencontres).

Fabien PREVOST, représentant de l'AFIC, dresse un panorama du capital investissement en France. L'AFIC regroupe 95% des acteurs français du capital investissement, soit 300 sociétés de gestion gérant environ 40 Milliards d'Euros. Ces investissements bénéficient à environ 1 700 entreprises par an. Le marché du capital investissement en France, oscillait entre 10 à 12 Milliards il y a 3 ou 4 ans puis a chuté en 2009 à 4 Milliards et fin 2010 remonte à 6 Milliards investis dans les fonds propres des entreprises. Ces acteurs ne peuvent investir que les sommes qu'ils collectent et la collecte est devenue problématique. L'AFIC est aussi très ouverte à une collaboration via des co-investissements avec les réseaux de business angels. Claude RAMEAU confirme de son côté que les Business Angels sont également très ouverts à co-investir avec des capital-risqueurs. L'intelligence du métier est de co-investir avec divers partenaires, l'innovation ne pouvant se faire de façon isolée. Cette collaboration permet de mettre en commun des fonds importants apportés par les capital-risqueurs et des compétences et un temps significatif consacrés aux suivis de projets et à l'accompagnement des chefs d'entreprise, plus spécifiquement apportés par les Business Angels.

Thierry SHAEFFER évoque l'originalité de Newco, cabinet d'un petit nombre d'experts travaillant en réseau avec des cabinets similaires pour les TPE et PME. Le besoin d'accompagnement des dirigeants est considérable dans les entreprises de 50 à 300 personnes. Le 2^º besoin spécifique de ces PME est de trouver, en amorçage ou en période de crise, des investisseurs pour des tickets plus faibles que pour la moyenne des fonds, mais supérieurs à ceux des Business Angels.

Bruno JACQUOT rappelle qu'il y a plusieurs types d'investisseurs même au sein de l'AFIC. "Entrepreneur Venture" a été créée par des entrepreneurs. Ses associés ont chacun créé, développé, redressé des entreprises. C'est un acteur très important dans le cadre de la loi TEPA avec un investissement de 125 Millions d'euros dans plus de 50 entreprises dans les régions françaises. Son rôle est également dans l'accompagnement des chefs d'entreprises, pour leur trouver des compétences sur des points techniques. Michelin Développement est un partenaire sur ce plan. Les Business Angels, ont généralement des compétences techniques très fortes.

Quand aux sources de financements, la loi TEPA a permis d'avoir une capacité d'investissement pour l'ensemble de la place d'un plus d'1 Milliard d'euros par an. Il faut que de telles mesures perdurent et ne changent pas chaque année.

Bernard COHEN HADAD passe ensuite en revue les perspectives de financement pour l'après-crise ainsi que les nouvelles sources de financement à développer : l'épargne (réglementée ou non), l'assurance vie, les business angels, la loi TEPA, l'ISF, etc.

Fabien PREVOST lance un cri d'alarme en décrivant la difficulté croissante d'orienter l'épargne longue vers les PME, et en explique le pourquoi. L'un des facteurs principaux réside dans le fait qu'aujourd'hui on demande aux banques d'avoir plus de fonds propres pour prêter. En conséquence, les banques prêtent moins. Il faudrait aller chercher l'argent chez des gens qui ne sont pas soumis à Bale III ou Solvency II, à savoir les fonds de pension, mais ceux-ci sont basés à l'étranger et l'on a du mal à les convaincre de venir investir dans la création de PME en France. Et pourtant, il faut absolument continuer à aider les PME car c'est grâce à elles qu'on va continuer à créer des emplois.

Selon Laurent ARTHAUD, les financements publics via la Caisse des Dépôts rencontrent le même problème que l'AFIC quant à la désertification des fonds destinés aux PME. La caisse des dépôts est un investisseur de long terme, investi dans des fonds de capital risque, de capital développement, des fonds d'amorçage. Depuis 2008 et maintenant encore davantage avec Solvency II, elle se retrouve de plus en plus seule à investir dans des fonds.

Le phénomène touche d'une part les fonds du type FCPR investis par les acteurs institutionnels, les banques, les assurances, la caisse des dépôts ou le fonds de pension, car ces acteurs s'orientent de plus en plus vers les investissements du type OAT grecques et d'autre part les fonds à dominante fiscale (qui sont à la merci d'une modification des dispositions fiscales).

Suit une discussion animée sur l'intérêt de la loi TEPA, ses vertus et ses limites entre Bruno JACQUOT, Claude RAMEAU, Bernard COHEN HADAD, Jean-Marc DURAND et Stéphanie PELAPRAT.

Jean-Marc DURAND réoriente le débat vers le thème initial en rappelant que les principaux obstacles à la croissance, mis à part les aspects de financement, sont le manque de temps du chef d'entreprise et le manque de personnel compétent ; or aucune mesure n'a été prise concernant ces 2 aspects.

Pour revenir au domaine du financement, Emmanuel LEPRINCE propose d'examiner une autre source de financement possible, celle des grands groupes et invite Bernard BOUCHARD, de Michelin Développement, à décrire la vocation de cette organisation. Michelin aide les PME locales à développer leurs activités chaque fois qu'il s'agit de projets débouchant sur la création d'emplois durables, et ceci à la fois grâce à une aide financière et grâce à une aide technique : mise à disposition de l'expertise du groupe Michelin, avec un expert qui peut aider au téléphone, ou intervenir entre 1 à 5 journées. Michelin Développement a accompagné la création de 16 000 emplois et prêté 45 Millions d'euros aux PME qui l'entourent, dans sa région !

Laurent ARTHAUD illustre quant à lui une autre approche des grands groupes en matière d'investissement via le FSI -Fonds Stratégique d'Investissements- et France Investissement, qui sont intervenus dans divers domaines sectoriels (équipementiers automobiles, filière bois, biotechnologies, ...) afin de moderniser ces secteurs et recréer de l'emploi.

Jean-Marc DURAND évoque un autre type de soutien public, celui d'OSEO, qui apporte à l'entreprise la garantie des crédits bancaires. OSEO dispose aujourd'hui d'un nouveau produit, le contrat de développement participatif, qui c'est un financement à tout faire destiné aux PME et aux ETI -Entreprises de taille intermédiaire- en complément de crédit bancaire ou en complément d'intervention en fonds propres de l'AFIP, des Business Angels, et du FSI. M. DURAND souligne bien qu'il ne s'agit pas là d'apport en capital-risque mais bien de crédit.

Daniel BRIQUET parle ensuite du CIR, le Crédit Impôt Recherche, élément moteur très important dans les start-ups, Il est frappant de voir que les amendements qui ont été votés à ce jour sur les crédits d'impôt recherche sont extraordinairement en défaveur des PME ce qui n'était pas la volonté du législateur. L'esprit des législateurs à l'Assemblée et au Sénat, a été de moraliser le crédit d'impôt recherche essentiellement, et de faire quelques économies. Mais les décisions n'ont pas été prises dans le bon sens a priori. Le législateur a imaginé que beaucoup de sociétés se créaient simplement pour bénéficier du taux bonifié pendant les deux premières années et durci les conditions. A l'inverse ils n'ont proposé aucun amendement en ce qui concerne le renforcement du contrôle. Alors que s'il est professionnalisé, il est une garantie pour les PME.

Joël FARRE présente ALICO PME en France mais appartenant au groupe MetLife, premier assureur Américain. On assimile souvent les assureurs aux banquiers, avec une collecte de l'épargne, et une participation au financement des entreprises. Alico reste dans son métier de base d'assureur, sur le risque et la protection des dirigeants. Pour une PME l'élément très

important est le dirigeant qui peut disparaître. La question de capacité de l'entreprise à survivre à son dirigeant se pose (une fois sur 2 elle meurt aussi). Alico fait de l'assurance « Hors norme » dans l'assurance de personnes, et permet aux PME de s'assurer sur des millions d'euros à la demande des fonds ou dans des montages de type LBO.

Bernard COHEN HADAD apporte une première conclusion personnelle au débat en insistant sur la nécessité pour tout le monde de communiquer plus et mieux.

Jean-Marc DURAND conclut lui aussi en signalant une possibilité de financement non évoquée jusqu'à présent : la cession-bail ou lease-back, et en explique l'intérêt.

Enfin à la question sur l'importance relative du Business Plan par rapport à l'équipe qui le présente, il répond que l'essentiel, la clé du projet ou de la société est le dirigeant.

Emmanuel LEPRINCE clôt la réunion en remerciant chacun de sa participation.

Avec la participation de



Avec le soutien de

