

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

TRANSCRIPTION DE LA CONFERENCE PRESTIGE

Vendredi 3 décembre de 17h45 à 21h00

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

Patrice WATERNAUX

- Bonsoir et bienvenue à tous au nom de France Entrepreneurs dont je suis le président. Nous sommes très heureux de vous accueillir ici pour parler du financement de la croissance des PME. Cette conférence est placée sous le haut patronage de Monsieur le Ministre Frédéric LEFEBVRE. Il ne pourra pas venir ce soir mais nous le remercions d'avoir bien voulu nous accueillir ici et de nous parrainer. Nous adressons aussi tous nos remerciements aux intervenants de la table ronde que Monsieur Emmanuel LEPRINCE, directeur général de Pacte PME vous présentera tout à l'heure.

Cette conférence a été organisée par France Entrepreneurs. France Entrepreneurs est une fédération des clubs entrepreneurs des Grandes Ecoles et des Universités et également d'associations comme le CJD PARIS, la DAE, l'ARMIR. Son but est de dynamiser la création d'emplois, la création de valeur et la création d'entreprises. Nous sommes convaincus que l'avenir de notre pays dépend avant tout de nos chefs d'entreprise, particulièrement des PME. Au Québec, Paul Arthur FORTIN, qui est considéré comme le pape de l'entrepreneuriat là-bas, a dit « l'entrepreneur c'est un cadeau pour la société ».

Aujourd'hui nous avons plus de 20 membres. Ce sont des écoles de commerce, d'ingénieurs, des associations (dont vous pouvez voir la liste sur les diapositives (membres actuels: Agro, Advancia, Dauphine, Ensaie, Ensimag, Enseeiht, Escp, Esme, Essec, Hec, Harvard Hbs, Iae Paris, Supélec, Telecom Bretagne et Paris, .. et d'associations liées à l'entrepreneuriat CJD Paris, Ceft, Adae, Armir, France Initiatives..).

Personnellement, je représente l'IAE de Paris.

Les objectifs de notre fédération sont les suivants :

- o Elle veut décloisonner les clubs entrepreneurs et les insérer au sein de réseaux pluridisciplinaires.
- o Elle veut leur donner, pour promouvoir l'entrepreneuriat, des moyens, que chaque club, pris individuellement, n'aurait pas à lui tout seul et créer une synergie pour promouvoir l'entrepreneuriat, la création de valeur et d'emplois.
- o Enfin et surtout elle souhaite contribuer à la promotion de mesures en faveur des PME et constituer une interface entre le monde des PME, celui des investisseurs et celui des pouvoirs publics.

Bien évidemment elle souhaite accueillir de nouveaux membres et de nouvelles associations.

Le programme que nous avons commencé à mettre en œuvre depuis 2008, date de notre création, se résume au fond en 3 points : mutualiser nos manifestations, mettre en commun nos réflexions, nos travaux et enfin faire voyager nos entrepreneurs pour qu'ils découvrent la mondialisation qui risque de toucher leur entreprise.

Les PME représentent plus des 2/3 de l'emploi en France. Pour l'avenir de notre pays, il faut tout faire pour créer un environnement économique qui soit favorable à leur croissance et c'est le thème du débat de ce soir.

Il va donner l'occasion de faire le point sur la manière dont le monde financier répond à leurs attentes et sur l'évolution des financements publics qui sont disponibles dans le cadre d'une concurrence de plus en plus importante.

Je vais maintenant passer la parole tout d'abord à Monsieur Jean Paul PLANCHOU, qui est vice-président du conseil régional de l'Île de France, chargé du développement économique de l'emploi des NTIC et de l'innovation et aussi de l'économie sociale et solidaire.

Ensuite je passerai la parole à Monsieur Emmanuel LEPRINCE, directeur général de Pacte PME, créateur du Comité Richelieu, créateur et président de la Fédération Européenne des PME de hautes technologies et également membre du conseil d'orientation du service des achats de l'état représentant les PME.

Emmanuel va maintenant animer la table ronde avec un prestigieux intervenant M. PLANCHOU qu'il va vous présenter.

Jean Paul PLANCHOU

- Bonsoir Mesdames et Messieurs, bonsoir Monsieur WATERNAUX, merci pour votre invitation, quelques mots en liaison avec la question qui est posée ce soir. Nos entreprises, nos PME ont-elles les moyens financiers de leur croissance ? Poser la question, évidemment, c'est un peu y répondre. En l'occurrence, non, car nous ne serions pas là et en tout cas pas aussi nombreux si la réponse était aussi évidente.

La région Ile de France a fait le diagnostic qui s'impose. En effet parmi bien d'autres causes, il y a deux grandes difficultés que nous n'avons pas su jusqu'alors bien résoudre. Il s'agit de la question des fonds propres et de celle des transferts de technologie.

Mon expérience me confirme cela et ces questions sont d'autant plus cruciales que la compétition s'aiguise. La question qui m'est posée c'est de savoir comment la région Ile de France, avec ses moyens, et à sa mesure, a abordé ou aborde ces questions.

D'emblée, la période que l'on appelle un peu facilement, période de crise, (et qui est quand même plus complexe en termes géostratégiques notamment, mais qui a aussi toutes ses implications économiques), nous a amené à parer au plus pressé et notamment avec OSEO de fournir un fonds de garantie qui a pu apporter au cours des années 2009 et 2010 chaque année, une garantie de 300 millions d'euros aux PME Franciliennes.

J'insiste bien d'ailleurs sur l'importance des réseaux, notamment avec OSEO, avec la Caisse et avec d'autres institutions publiques, parapubliques et également privées. Car les institutions publiques locales en France n'ont pas les moyens, ni les capacités, ni la liberté de ressources propres que peuvent avoir les homologues étrangères dans nos pays voisins : Allemagne, Italie, Espagne.

En tout cas, dans le cadre de cette crise c'est ce que nous avons fait de plus utile pour aller au plus pressé.

Mais, bien sûr, cette phase nous a amené à nous réinterroger sur nos moyens et devoirs. Comment, d'abord, les grandes économies, qui ne souffraient pas, en tout cas aussi crucialement, de ces difficultés, s'y étaient prises au cours des décennies passées.

Le Japon est un bon repère. En effet pendant ces 20 années de stagnation, de croissance molle (et, en tant que pays Européen, intégrons cette donnée, qui pourrait être aussi le cadre dans lequel nous devrions pendant plusieurs années intervenir), le Japon a su préserver un tissu et un maillage très fort de PME compétitives. Et cela parce qu'il y a des adossements aux grands groupes très utiles, parce qu'il y a un rôle de la puissance publique en termes de coordination, d'impulsion, d'orientation, traditionnelle dans ce pays qui permet d'apporter une sérénité, une stabilité aux unités productives de l'archipel.

En ce qui concerne l'Allemagne, nous avons là aussi un système bancaire qui reste fidélisé au devenir et à l'avenir des PME. Les anglo-saxons, eux ont des fonds d'investissement dédiés tout à fait puissants.

La France a un système bancaire, (on le voit dans une période comme celle qui vient de s'écouler, même si des progrès ont été enregistrés), qui est trop peu intéressé et a trop peu de considération pour les PME, ayant manifestement trop de références dans les calculs d'exploitation avec les grands groupes. Et nos fonds d'investissements sont encore trop éparés.

Si aujourd'hui, en effet, il me semble qu'il y ait une prise de conscience au travers de cette phase de crise qui nous interpelle et si cette dispersion commence à se resserrer, on ne fait qu'approcher ce qui devrait être une urgence nationale et une urgence Francilienne, c'est-à-dire un véritable pacte national pour ces PME.

Monsieur WATERNAUX vient de le rappeler tout à l'heure, les PME sont les vecteurs essentiels de l'emploi et aussi de l'innovation dans notre pays. Ce ne sont pas les grands groupes, même au travers de leurs filiales, qui font l'essentiel du chiffre d'affaires de l'innovation dans ce pays.

Donc à plus d'un titre et notamment à celui de la compétitivité, le mal qui est le nôtre, est celui de ne pas avoir suffisamment de naissances d'entreprises et insuffisamment de passages vers des unités stables moyennes et grandes.

Nous voyons à peu près comment y répondre et nous essayons, très modestement, je le répète, d'y répondre. Nous serons tous d'accord pour dire qu'il faut que les PME Franciliennes (je ne parle que de la région que je représente) puissent accéder de façon beaucoup plus aisée aux commandes publiques. Nous venons d'engager un vrai « Small Business Act » Francilien, sur le plan de la commande publique pour l'ensemble des collectivités et nous allons essayer d'y inclure les

Conférence du 3 /12/ 2010

grands comptes. Cela sera sans doute plus long à obtenir comme le sera la centralisation des informations qui existent mais qui sont elles aussi trop éparées.

En fait, l'idéal serait de parvenir à un vrai « Business Act » Européen. La commission y travaille, mais à quelle date et comment cela émergera-t-il ? Comment cela se traduira-t-il, sur le plan national et régional? En tout cas l'objectif devrait être celui-là.

Nous serons également tous d'accord pour dire qu'il faut booster les financements via les incubateurs. Nous nous efforçons de doubler notre effort en faveur de l'incubation Francilienne et notamment de l'encouragement aux fameuses structures d'appui : les structures d'accélération de transfert de technologie sont en train d'être mises en place dans le cadre des investissements d'avenir. La région Ile de France va bien sûr y participer pour ce qui la concerne, c'est à dire l'espace Francilien, et via les pôles de compétitivité, qui sont au nombre de 7.

Ce nombre restreint par rapport à d'autres régions de notre pays nous permet d'y consacrer les efforts nécessaires. Et, depuis quelques années nous avons mobilisé près de 150 millions d'Euros pour les projets collaboratifs. Nous n'intervenons pas au niveau de l'orientation de ces pôles, (cela ne nous concerne pas), mais en revanche nous finançons les projets collaboratifs qui, pour la quasi-totalité concernent des PME Franciliennes.

Ce qui est en train de se passer dans notre pays est un mouvement de fond important c'est-à-dire l'établissement de vrais réseaux. Tous les hommes et femmes que j'ai pu rencontrer au cours de ces derniers mois m'ont toujours dit que ce qui leur paraissait essentiel pour les PME, est de pouvoir organiser de vrais réseaux, pas simplement technologiques.

C'est l'une de nos grosses carences; nous avons à faire des efforts majeurs dans le domaine du capital investissement.

Jusqu'alors, la région Ile de France disposait de 2 fonds d'investissement, un fonds d'investissement de capital développement de transmission et puis d'autre part un fond de capital risque, Cap décisif.

Nous venons de compléter ce panel de deux autres fonds d'investissement : un fonds de co-investissement, c'est-à-dire sur le principe d'un Euro public, un Euro privé avec les Business Angels dans le domaine du pré-amorçage / amorçage, et aussi d'un fonds moins important en financement des PME qui, dans notre région, sont confrontés à la crise alors qu'elles peuvent représenter en termes d'emploi et de savoir faire, un avantage tout à fait réel. Nous avons décidé de mettre en place un fonds de retournement.

Nous avons tout dans ce pays, en termes d'énergie humaine et de financement, car on sait que les problèmes que nous évoquons sont avant tout dûs à la façon perverse dont l'Épargne Française est drainée.

Je rappelle que la France dispose de 3000 milliards d'épargne financière, 1300 milliards d'assurance vie et nous sommes en train de nous poser des questions de quelques dizaines ou centaines de milliards. Bien sûr, ça n'est pas rien quelques dizaines ou quelques centaines de milliards mais nous avons les moyens de faire naître, de faire croître des entreprises comme d'autres et nous avons les talents et les savoirs faire. Il n'est que de voir par exemple une branche qui a beaucoup souffert (et qui souffre encore) et qui est pourtant remarquable sur le plan des savoirs faire: la branche de la mécanique. Elle est essentielle sur le plan transversal à la compétitivité de bien d'autres branches.

Quand je vois les savoirs faire qu'il y a en France par rapport à ce que peuvent nous dire des allemands de SIEMENS ou ailleurs en Allemagne, on s'étonne que cette branche de la mécanique souffre autant.

Donc nous avons les moyens de faire naître, de faire croître et d'avoir ce tissu fort et puissant qui est absolument nécessaire à la compétitivité de notre économie. Il suffit encore et toujours d'organiser la mobilisation générale un peu plus et un peu mieux mais je crois, voyez-vous, qu'on s'en approche.

Merci beaucoup Mesdames et Messieurs.

Emmanuel LEPRINCE

-
- Merci Monsieur PLANCHOUX pour cette présentation complète des actions de la région en faveur des PME.
- Nous allons maintenant commencer la table ronde, et les échanges sur le sujet du financement des PME.
-

Je vous propose de vous présenter les intervenants que nous avons parmi nous en commençant par la gauche avec Joël FARRE, le Directeur Général d'ALICO France, à sa droite se trouve Bernard BOUCHARD, Directeur de MICHELIN DEVELOPPEMENT, Bernard COHEN HADAD, Président de la Commission Financement des Entreprises de la CGPME, Jean-Marc DURAND Directeur du Développement d'OSEO. A ma droite, Laurent ARTHAUD, Directeur Général Délégué de CDC

Conférence du 3 /12/ 2010

Entreprises, à ma gauche se trouve Stéphanie PELAPRAT, PDG de Restopolitan, Fabien PREVOST, Vice Président de l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital), et Président de CREDIT AGRICOLE PRIVATE EQUITY, Claude RAMEAU, Vice Président de France Angels, Chargé du Développement et Vice Président de l'INSEAD, Bruno JACQUOT, Directeur Général Délégué d'Entrepreneur Venture, Daniel BRIQUET, Directeur de Taj, société d'avocats de Deloitte Touche Tohmatsu et enfin Thierry SCHAEFFER, associé de Newco.

Je vous propose qu'on commence par une vision panoramique de la situation, vu du point de vue des PME, en termes de financement et de la façon dont la crise s'est passée perdue encore un peu. Je vais passer la parole à Bernard COHEN HADAD qui va nous parler, en tant que CGPME de sa vision de la situation.

Bernard COHEN HADAD

-
- Merci Monsieur le Vice Président du conseil régional, Monsieur le Directeur Général, Mesdames et Messieurs et comme je vois quelques visages que je connais, chers amis.
Monsieur le Directeur Général, je pourrais répondre en 2 phrases mais vous m'avez dit que j'avais 5 minutes
-
- Je répondrai tout d'abord sur la situation des PME « tout va très bien ». Monsieur LEPRINCE, excusez-moi mais on peut le dire comme ça et si je dis ça, il y en a qui vont dire : COHEN HADAD, il se prend pour DELARUE, il y a vraiment un problème, il a dû avoir une après-midi assez chargée et on va prévenir tout de suite Jean-François ROUBAUD pour qu'il demande à la CGPME un peu plus de représentativité. Rassurez-vous je suis en présence de tous mes moyens. Ma 2^{ème} phrase « il faut tirer sur les banques » et à ce moment-là vous allez vous dire : COHEN HADAD il se prend pour CANTONA et on va vraiment appeler ROUBAUD... Rassurez-vous, je vais maintenant prendre mes 3-4 minutes pour vous dire ce que je pense de la situation.

Ce que j'ai dit tout à l'heure « tout va très bien », c'est le sentiment des banques, quand on écoute aujourd'hui les banquiers tout va très bien.

« Il faut tirer sur les banques », c'est la vision d'un certain nombre de PME quand elles ne jouent pas le jeu avec les banques. Entre un côté et l'autre, il y a forcément le juste milieu..

Quelle est la situation ?

Je verrais 2 étapes. Une première étape qui commence dans l'analyse du 25 septembre 2008 à fin septembre 2009. Le 25 septembre, lors du discours de Toulon, SARKOZY déclare qu'on est en crise. Nous, à la CGPME, nous nous étions aperçus un peu avant, dès le mois de Juin. Nous commençons à savoir qu'il y avait des problèmes avec les banques, on verrouillait, on supprimait les autorisations de découvert mais comme c'était l'été on pensait un peu à autre chose, en tout cas les banquiers pensaient à autre chose. Donc fin septembre 2009, on s'aperçoit qu'on est en crise, on débloque 2 Milliards pour les PME, on nomme René RICOL. C'était indispensable, on a fait un bon choix, c'est un homme compétent, c'était la médiation de crédit de combat. Ca se termine environ le 25 août suivant, libération de Paris mais aussi les banquiers sur le perron de l'Élysée qui se font remonter les bretelles et à ce moment là on se rend compte qu'il faut passer à un autre état. Cela est la deuxième étape.

Et pendant ce temps là les PME sont en situation délicate, on supprime comme j'ai dit les autorisations de crédit, on supprime les découverts, on refuse l'investissement et on arrive à un moral au plus bas puisqu'on a à peu près 85% des chefs d'entreprises qui sont inquiets pour l'économie Française. Vous m'avez demandé de venir avec des chiffres, ils seront très simples.

Après, on est dans la phase 2 pour moi : comment gérer la crise? La première partie c'était : on est dans la crise mais on n'en est pas vraiment sûrs, les PME ne jouent pas le jeu, ce sont les PME qui sont un peu bancales, qui ont besoin de financements bancaires donc effectivement on ne va pas mettre encore tous les moyens. Et puis là, on s'aperçoit que cela dure, que la France n'est pas isolée, que la France n'est pas une île et que finalement il va falloir quand même jouer le jeu. Et on passe à une autre étape, on change de médiateur. On a un médiateur différent mais tout aussi compétent. Je crois qu'il faut rendre hommage à Gérard AMEX, trop souvent j'entends des critiques assez dures à son sujet. Ce n'est pas justifié, c'est un homme compétent différent de René RICOL mais c'est ça aussi le changement. Il faut des hommes différents pour apporter leur touche particulière.

Conférence du 3 /12/ 2010

On crée un observatoire de financement des entreprises, j'en suis membre, et plus tard un observatoire du financement des entreprises cotées, donc beaucoup de choses positives sont faites. Et puis, à ce moment là on s'aperçoit que les banques vont beaucoup mieux, les banques parlent avec la CGPME. On obtient quand même la rapidité de réaction sur les demandes de crédit puisque maintenant il y a le délai de 15 jours. Et puis aussi il y a quelque chose qui se passe entre temps : les états généraux de l'industrie. Aux états généraux de l'industrie, nous faisons monter un certain nombre de membres pour dire qu'on ne pouvait plus continuer comme ça. Et on passe à une étape d'ouverture à l'égard des PME.

Aujourd'hui, où en est-on ?

81% des dirigeants de PME ont subi une mesure de durcissement de la crise en juin 2010 par rapport au mois de mars 2010 (Baromètre CGPME, KPMG)

Emmanuel LEPRINCE

-
- Donc 81% des PME ont subi des conséquences négatives de la crise financière.

Bernard COHEN HADAD

-
- Mais, et c'est ça l'évolution, au 30 septembre, ils ne sont plus que 68%. On est déjà dans l'après crise. Deuxième élément d'information : Les besoins de financement, au mois de juin 2010. 69% des PME déclarent avoir des besoins de financement. Fin septembre, au 1er octobre, elles ne sont plus que 59%.

Emmanuel LEPRINCE

-
- Ce qui est plus qu'avant la crise à votre connaissance ?

Bernard COHEN HADAD

- Oui, car effectivement il y a un appel d'air. On a vidé les stocks aujourd'hui, on est quand même dans le moral de l'après crise.

Pour autant, la médiation du crédit a sauvé 200 000 entreprises, elle a investi 3 Milliards d'Euros. Les prêts réalisés grâce à la médiation du crédit représentent 3 Milliards d'Euros. Vous voyez l'importance.

Enfin, aujourd'hui, on est, paradoxalement, dans une situation où les banquiers nous disaient le 1er septembre, J'aime bien un peu taquiner les banquiers parce que, si on ne les fait pas bouger, comme ils sont très sérieux, ça n'avance pas trop. Ce sont souvent des hommes et des femmes très intelligents, qui ont fait de grandes études, de grandes écoles, mais ils sont dans l'attente. Le rôle des PME et surtout de la CGPME c'est leur dire « écoutez, c'est bien, vous êtes dans de belles tours mais sortez la tête des nuages, descendez sur le terrain et voyez comment ça se passe dans les PME et surtout dans vos agences, dans vos réseaux ». Car entre les déclarations officielles et arrêtées, il y a comme un petit problème

Emmanuel LEPRINCE

- Je sens que nous sommes sur un sujet dans lequel vous pouvez partir loin ...

Bernard COHEN HADAD

- Non je vais me retenir, rassurez vous
J'en viens sur le problème des situations des TPE parce que c'est aujourd'hui le coeur du problème. Aujourd'hui je regrette que Frédéric LEFEBVRE ne soit pas là car il avait fait un excellent communiqué sur ce sujet au moment des élections régionales alors qu'il n'était pas encore ministre : il avait dit qu'il fallait parler du petit crédit. Il faut renforcer la situation des PME quand elles ont besoin des petits crédits.

Un petit crédit pour une TPE PME c'est 5000 / 10 000€. Aujourd'hui, il y a encore trop de difficultés pour une TPE. Une TPE c'est souvent le sous-traitant d'une PME; avec 3, 4 salariés. C'est important, surtout en Ile de France, où il y a de la petite

Conférence du 3 /12/ 2010

industrie, on a besoin d'aider ce type d'entreprise, et aujourd'hui, il y a encore trop de problèmes. Je termine ici, avec les TPE PME, qui ont cette difficulté pour un crédit limité de 5 à 10 000€.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci beaucoup pour cette excellente introduction aux échanges de la table ronde. Donc vous nous dites que ça va mieux mais qu'il y a encore de vraies difficultés. Les pouvoirs publics sont intervenus. Et puis vous avez commencé à parler un peu des banques.

Commençons par parler des acteurs privés car le financement des PME ne relève pas uniquement des pouvoirs publics, mais également des Business Angels, des investisseurs en capital et certains sont parmi nous. Prenons l'exemple de Stéphanie PELAPRAT.

Stéphanie, comment vous avez financé le développement de Restopolitan ? Quels ont été les acteurs qui vous ont permis d'arriver à votre situation actuelle?

Stéphanie PELAPRAT

- Bonjour à tous, je me présente. J'ai 27 ans et j'ai créé il y a 3 ans RESTOPOLITAN qui est un service de réservation de restaurants sur internet. Dans le cadre de notre financement, nous avons au total 1 650 000 €, qui ont été décomposés en 3 tranches différentes. La 1^{ère} pour la création de l'entreprise et les fonds venaient du « friends and family » pour le capital social. Ensuite nous avons présenté plusieurs concours de création d'entreprise à savoir CREAC', Défi Jeune et Paris Entreprendre. Paris Entreprendre est le réseau Entreprendre qui permet d'obtenir un prêt d'honneur de 40 000 €, et c'est le début de l'entreprise. Par ce biais nous avons obtenu un prêt bancaire de 70 000 €. Donc je suis confuse de vous contredire mais c'est la première fois (et je pense la dernière) que les banques me courent après pour me prêter de l'argent. Cela s'est produit grâce au soutien de Paris Entreprendre et la contre garantie OSEO de 70%.

Emmanuel LEPRINCE

- Donc on voit l'impact d'un soutien public sur le comportement des acteurs privés.

Stéphanie PELAPRAT

- Oui,. Nous avons 3 banques qui souhaitaient nous prêter 70 000€ et étaient concurrentes, ce qui est surréaliste sur le principe ...

Emmanuel LEPRINCE

- Non non ça arrive souvent.

Stéphanie PELAPRAT

- ...On faisait 0€ de Chiffre d'Affaire, j'étais toute seule avec ma petite mallette. J'avais 23 ans à ce moment là.... A cela s'est ajouté le prêt à la création d'entreprise de 10 000€, (qui n'est pas si compliqué que ça à obtenir) et avec la contre garantie OSEO, les banques se sont montrées largement plus souples.

Emmanuel LEPRINCE

- Pour passer à la phase d'après, vous avez eu des investisseurs plus classiques.

Stéphanie PELAPRAT

- Oui.La phase d'après c'était l'utilisation des possibilités de la fameuse loi TEPA, c'était la première année où le dispositif avait été mis en place. Nous avons levé 450 000 € pour 10% du capital et le site internet existait à peine. Un fonds TEPA, qui a regardé le projet, et l'a analysé a vu qu'il y avait un fort potentiel. En outre il y avait un exemple américain de service équivalent qui était en train de littéralement exploser. Pour moi ce qui était fondamental sur ma première levée, c'était d'emblée de penser à la seconde, s'il devait y en avoir une, et surtout d'être au minimum diluée dans mon capital car il est très important pour le fondateur de préserver son capital. Et 450 000€ est une somme très importante mais en même temps quand, on part sur des business web et qu'on veut s'internationaliser, finalement c'est peu.

Emmanuel LEPRINCE

- Donc vous les avez convaincus que vous alliez faire un Chiffre d'affaires bénéficiaire dans peu d' années. C'était ça la solution ?

Stéphanie PELAPRAT

- Oui exactement.
- La loi TEPA, nous a permis de créer 5 ou 6 emplois sur la première année, pour des personnes qui sont toujours là, l'entreprise existe toujours, aujourd'hui nous sommes 17 et nous serons rentables dans moins de 6 mois...

Emmanuel LEPRINCE

- Quid des investisseurs en capital développement, et en capital risque?

Stéphanie PELAPRAT

- Cela reste toujours du capital risque. Ensuite, nous avons eu différents projets qui se sont accélérés et nous avons poussé l'internationalisation plus rapidement que prévu, (on vient de clôturer une levée de fonds d' 1 Million d'Euros dont la préparation a commencé au mois de mars, qui a été terminée au mois de juin). Au début, nous avons rencontré différents V.C., spécialistes du capital risque, qui avaient plutôt bien avancé ; à la dernière minute, une opportunité s'est présentée de lever auprès d'un pool de Business Angels. Donc on a fait rentrer à notre capital, le fonds d'investissement de Marc Simoncini, (fondateur de MEETIC) : Xavier NIEL, Jacques Antoine GRANGEON de Meetic, Jean-David BLANC, d'ALLO CINE,

Emmanuel LEPRINCE

- Pourquoi ne pas avoir contacté les investisseurs en capital risque, auriez- vous pu le réaliser avec eux ou vous sentiez que c'était mieux d'avoir des Business Angels à ce stade de développement ?

Stéphanie PELAPRAT

- C'est vrai qu'à ce stade du développement et comme j'étais seule fondatrice et seule dirigeante de l'entreprise, il était important pour moi d'avoir des partenaires qui pouvaient nous accompagner un petit peu dans l'opérationnel aussi. Ce qui est le cas avec les Business Angel qui ont investi chez nous.

Emmanuel LEPRINCE

- Votre expérience est de la douce musique aux oreilles de Claude RAMEAU, à qui je vais passer la parole tout de suite, pour nous faire un petit point sur la situation des Business Angels puis nous reviendrons sur les investisseurs sûr puisque nous avons la chance d'avoir avec nous un dirigeant de l'AFFIC les représentant.

Claude RAMEAU

- Bonjour. Les Business Angels, n'interviennent pas uniquement au niveau des PME mais plutôt de sociétés en cours de création. Car c'est trop ambitieux de parler de PME.
Le Business Angel, c'est un phénomène relativement nouveau en France, qui a 10 ans. Nous allons fêter en mars prochain notre 10^{ème} anniversaire de la création de France Angels. C'est tout nouveau mais nous avons fait beaucoup de chemin. Quand nous avons commencé à créer, et développer les associations de Business Angels, le concept était inconnu, peu acceptable, peu crédible en France. Finalement le mouvement a été beaucoup plus rapide que prévu. Très vite nous avons trouvé des appuis officiels, également chez les entrepreneurs, et chez certains capital- risqueurs qui acceptaient encore de considérer l'amorçage. Mais si c'était difficile il y a 10 ans, aujourd'hui c'est acquis.
Nous avons beaucoup poussé l'idée de créer des réseaux de Business Angels, plutôt que de pousser le Business Angel à titre individuel, en nous disant : « Si les Business Angels se regroupent dans des structures à définir, il y aura plus de puissance sur le plan financier, moins d'erreur de jugement, beaucoup plus de crédibilité et beaucoup plus de possibilité de coopération avec des acteurs soit régionaux, politiques, financiers, économiques de toutes sortes ».

Cette idée de réseaux de Business Angels, était un peu surprenante au début, car les personnes physiques perdaient un peu, non pas de leur liberté mais de leurs sentiments personnalisés, cependant elle y trouvaient par contre beaucoup

Conférence du 3 /12/ 2010

d'avantages. Ils avaient accès à beaucoup plus de dossiers en se regroupant, en faisant la promotion sur le réseau et non pas sur leur nom. Ils avaient la capacité de faire beaucoup moins d'erreurs de jugement sur les entrepreneurs et sur les projets qu'ils allaient étudier. A plusieurs, on échange des opinions et on peut avoir des mélanges dans les équipes. Les jugements sur les entrepreneurs et sur les projets peuvent être extrêmement différenciés. Si les 2 composants, homme et femme, sont d'accord sur un projet, sur l'entrepreneur qui le présente, on a beaucoup moins de chance de se tromper. Ensuite, faire des co-investissements est moins dangereux car à plusieurs on peut répartir le risque.

A ce jour, à France Angels, on a fait monter 85 réseaux en France : cela représente 4500 Business Angels et environ 360 investissements en 2009 pour un montant total de 124 Millions d'Euros.

Emmanuel LEPRINCE

- Et ces réseaux sont tous des réseaux locaux, géographiques ou sectoriels ?

Claude RAMEAU

- Nous avons monté les réseaux de différentes façons. En premier lieu nous avons pris en compte la dimension géographique, nous avons monté des réseaux partout, Provence Angel, le Sophia Business Angel, Grenoble Angel.... Au début, la communauté géographique était l'élément prépondérant. Et cela a établi la crédibilité du système car il y avait une proximité très forte entre les porteurs de projets et les financeurs potentiels. Et puis, petit à petit, nous avons élargi. Aujourd'hui les réseaux peuvent investir dans des zones géographiques totalement différentes.

Le deuxième type de réseaux de Business Angel que nous avons très vite montés, sont des réseaux sectoriels, depuis 2 ans., avec des personnes intéressées à investir dans des secteurs spécifiques. Cela a débuté par le software, la santé, ensuite le développement durable, puis le concept a été élargi sur le sport (ou il y a énormément de projets et d'investisseurs potentiels). Puis un réseau dans l'agro-alimentaire. Et plus surprenant encore: la fédération des propriétaires forestiers, dans la filière bois. Il y a énormément de projets dans cette filière où la France a accumulé un retard compétitif considérable. Tout à coup, il y a une réaction en disant « on pourrait peut-être favoriser le financement ».

Nous avons encore bien d'autres en projets, dans les médias, dans l'intelligence économique, dans la mode, etc. ... et essayons d'élargir à des secteurs qui nous semblent porteurs avec des projets finançables.

Troisième façon de monter des réseaux, c'est l'utilisation des réseaux d'association d'anciens élèves en leur proposant un nouveau centre d'activité. Cela a marché remarquablement. XMP Business Angel est le plus grand réseau actuellement, qui regroupe à ce jour 270 Business Angels. Ce sont des réseaux à base nationale et donc la mécanique n'est pas la même. Il y a forcément l'utilisation de plates-formes d'échange d'information, de décisions collectives puis des réunions de rencontres ; mais ils fonctionnent différemment des réseaux géographiques.

Emmanuel LEPRINCE

- Avant de revenir vers vous sur la question de vos relations avec les investisseurs, le capital investissement, et de savoir s'ils interviennent-ils après vous, ou à côté de vous, je vais passer la parole à Fabien PREVOST, pour qu'il nous donne sa vision de l'état de la profession de "capital investissement".

Fabien PREVOST

- Je représente l'AFIC, qui réunit 95% à 96% des acteurs Français du capital investissement. Aujourd'hui ce sont 300 sociétés de gestion avec 3000 personnes qui gèrent en gros 40 Milliards d'euros. Ces gens investissent l'argent qu'ils collectent dans des projets.

Lorsque l'on parle de financer les entreprises, il faut d'abord avoir des entrepreneurs. Si on en doutait, je crois qu'on a la preuve que cela fonctionne.

Le marché du capital investissement en France, oscille de en gros 1 Milliard par an, il y a une dizaine d'années jusqu'à 10 à 12 Milliards il y a 3 ou 4 ans. Il a lourdement chuté l'année dernière aux environs de 4 Milliards et là remonte sur les 6 Milliards d'euros.

Cela vous donne un ordre de grandeur des volumes investis par nos membres sur les fonds propres des entreprises.

Nous ne pouvons investir que les sommes que nous collectons et aujourd'hui la collecte est un vrai problème.

Emmanuel LEPRINCE

- Est-ce que vous êtes toujours sur la typologie de ticket moyen plus faible qu'en Grande Bretagne ?

Fabien PREVOST

- Bonne remarque. Oui il y a une homothétie entre la Grande Bretagne et la France. La France est le premier marché en Europe continentale qui fait à peu près la moitié du marché Anglais et à peu près le double du marché Allemand. Les membres de l'AFIC financent à peu près 1700 entreprises par an, de toutes tailles, auxquels il faut rajouter ceux financés par les membres de réseaux de France Angels et autres qui ne font pas forcément partie de l'AFIC.

==

Emmanuel LEPRINCE

- Nous parlerons un peu plus tard de vos sources de financement sujet d'actualité et assez problématique. En ce qui concerne les Business Angels, vous vous parlez ? Vous vous évitez ?

Fabien PREVOST

- Non seulement nous nous parlons, mais bien au-delà. Une fois qu'on collecte beaucoup d'épargne à la direction de l'innovation, il faut le placer donc on a fait des tas de choses avec des réseaux de Business Angel notamment dans ceux qu'a cités Stéphanie. Cela fait partie de l'intelligence du métier d'aller co-investir avec des tas de gens. L'innovation ne se fait pas dans son coin tout seul. Donc quand j'entends les noms qu'elle citait, c'est effectivement la bonne manière de faire. Nous essayons de beaucoup travailler avec les Business Angels.

Emmanuel LEPRINCE

- Claude RAMEAU, votre avis ? ça se passe comment ?

Claude RAMEAU

- En fait ce qu'on appelle les co-investissements avec des sociétés comme le CREDIT AGRICOLE PRIVATE EQUITY, et se font maintenant avec des investisseurs associés qui sont de plus en plus des membres associés à France Angel, appartenant à des réseaux de Business Angels et investisseurs professionnels, membres de l'AFIC. Aujourd'hui on a 30 membres, investisseurs associés, en plus des 85 réseaux. Donc les co-investissements, se font soit au début, soit plus souvent, dans un deuxième tour, car les sociétés de capital risque mettent des tickets plus importants alors que les Business Angel commencent à être un peu exsangues sur les montants plus importants demandés au deuxième tour. Les co-investissements se font d'autant plus facilement qu'il y a une crédibilité plus importante aujourd'hui, des Business Angels vis-à-vis des capitaux risqués. Il y a 5 ou 6 ans il y avait encore beaucoup de doutes et beaucoup de mauvaise compréhension entre ces deux catégories d'acteurs. Aujourd'hui, la paix est établie et il nous semble que les capitaux risqués recherchent de plus en plus la présence des Business Angel dans les tours de table car, non seulement, ils amènent un peu d'argent, mais surtout énormément de compétences, beaucoup de temps et la capacité de faire le suivi, (ce qui est souvent le grand manque des capitaux risqués, qui ont du personnel permanent manquant de temps et de possibilité de se diversifier).

Emmanuel LEPRINCE

- Quand on interroge les PME, on a des réactions un peu différentes sur les capitaux investisseurs. Des réactions très positives, en disant, effectivement, ce sont eux qui nous ont permis de nous développer. Et d'autres qui sont parfois un peu plus mitigées en particulier sur vos exigences en matière de taux de rentabilité. Je peux interroger Thierry SCHAEFFER sur ce point là ? Quelle est votre vision du fonctionnement des équipes de capital risque en France ?

Thierry SCHAEFFER

- D'abord, juste un mot sur Newco, qui est peu connu. Nous sommes 5 associés, tous d'anciens experts comptables ou directeurs financiers de groupes internationaux et nous avons décidé de créer un cabinet un peu original. C'est-à-dire avec peu de gens travaillant à l'intérieur et une organisation de travail en réseau. Nous travaillons avec plusieurs petits cabinets de la même taille, dans le monde des TPE et nous portons des offres de conseil axées sur ce qui est pour les PME, soit de la supply chain, soit des systèmes d'information, soit du conseil financier. Et dernièrement, nous avons découvert un besoin d'accompagnement formidable, lié à la personnalité des gens qui sont dans les entreprises.

Conférence du 3 /12/ 2010

- Les patrons sont souvent très seuls (je vais parler des sociétés d'une cinquantaine à 300 ou même 1000 personnes. A 1000 personnes, il y a des équipes, et on trouve tout. A 50, il n'y a personne, à part le patron. A 300, ils sont dans un point de passage fondamental, d'une équipe mono personnelle à une équipe management.

Nous nous sommes orientés sur 2 choses : D'une part, le financement et l'accompagnement des entreprises en difficulté parce que aujourd'hui nombreuses entreprises s'arrêtent alors qu'il y a des parties de fonds de commerce à récupérer. Et donc on a développé une activité qui aide les sociétés à racheter les fonds de commerce qui sont en liquidation ou en Règlement judiciaire ou sous mandat TERRADOC. Il faut une spécificité juridique pour les accompagner avec un côté opération de transformation du management.

Et le deuxième constat, car je fais partie de DAUPHINE BUSINESS ANGEL, c'était de créer une aide aux entrepreneurs sur des besoins qui ne sont pas ceux des fonds et donc de voir les sociétés qui sont soit en amorçage soit en période de crise. L'idée c'est d'accompagner les PME et de rapprocher entrepreneurs et investisseurs sur des tickets qui sont supérieurs à ceux des Business Angels mais plus faibles que la moyenne des fonds.

Nous pouvons parler aussi des dossiers que nous traitons. Pour vous donner une idée, on a conseillé la reprise du groupe Bleuforêt qui est spécialisé dans les chaussettes sur la reprise d'Olympia... On les a accompagnés juridiquement. Ceci est un des volets de notre structure . Enfin il y a les dossiers classiques.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci.
Bruno JACQUOT vous êtes vous aussi un investisseur. Vous m'avez dit au téléphone qu'il y a plusieurs types d'investisseurs même au sein de l'AFIC...

Bruno JACQUOT

- Tout à fait. "Entrepreneur Venture" est une société qui a été créée par des entrepreneurs. Nous avons chacun créé, développé, redressé des entreprises. Nous gérons des fonds institutionnels et nous avons été un acteur très important dans le cadre de la loi TEPA puisque nous avons, à ce titre, levé un peu plus de 125 millions d'euros et aujourd'hui nous investissons dans un peu plus de 50 entreprises dans 16 régions françaises.

Etant nous-même entrepreneurs, nous estimons qu'il y a un côté extrêmement important dans notre métier, c'est l'accompagnement. Notre rôle est donc d'accompagner les chefs d'entreprises, d'être capables de leur trouver des compétences sur tel ou tel point technique. Nous sommes très heureux aujourd'hui que le représentant de Michelin soit là car il nous aide dans le cadre d'un certain nombre d'entreprises, sur des points très techniques. Nous sommes aussi très contents de trouver des Business Angels, qui sont intervenus, la majorité du temps, avant nous, mais le plus souvent dans des entreprises où ils ont des compétences techniques très fortes, et qui peuvent nous aider.

Emmanuel LEPRINCE

- Vous disiez qu'il y a deux types d'investisseurs. Ceux qui ont une maison mère, qui leur est proche. Et ceux qui doivent lever eux-mêmes les fonds...

Bruno JACQUOT

- Oui mais pas exactement. Nous, nous sommes des entrepreneurs dans tous les sens du terme, c'est-à-dire que tous les jours il faut trouver de l'argent pour investir dans les entreprises. Donc aujourd'hui, il y a la loi TEPA qui a été un succès extraordinaire et qui a permis aujourd'hui d'investir, d'avoir une capacité d'investissement pour l'ensemble de la place d'un plus d'1 milliard d'euros par an, ce qui est considérable. Il faudrait que les mesures, dont on va peut être parler tout à l'heure, puissent perdurer et ne pas changer toutes les 5 minutes parce que nous devons pouvoir lever de l'argent. Nous avons aussi des problématiques de pouvoir assurer le développement des entreprises dans lesquelles nous avons investi.

Emmanuel LEPRINCE

- Vous avez parlé, Monsieur PLANCHOU, des montants disponibles côté banque, côté assurance. Comment les orienter vers les PME innovantes. C'est un point qui est important. Bernard COHEN HADAD, vous m'aviez parlé de nouvelles perspectives de financement pour l'après crise et de nouvelles sources de financement qu'il fallait développer. Quelle est votre réflexion à la CGPME sur ce point ?

Bernard COHEN HADAD

- Je suis membre de l'observatoire de l'épargne réglementée et à ce titre, je suis de très près la destination des fonds qui sont fléchés à travers le livret A vers les PME et vers le logement social. Thierry REPENTIN siège avec moi auprès du Gouverneur de la Banque de France. Il est très important de bien utiliser les fonds de l'épargne non centralisée qui représentent 12,6 milliards d'euros. 6,5 milliards d'euros ont été affectés aux PME. C'est un des fléchages, mais pas le seul. Il y a celui aussi de l'assurance vie. Je vous rappelle qu'en 2004, il y avait un ministre de l'économie qui s'appelait Nicolas Sarkozy, il me semble, qui avait fait en sorte de demander aux assureurs d'engager 2% de l'encours de l'épargne de l'assurance vie dans les PME, ce qui représente 26 à 30 milliards d'euros.
- Aujourd'hui, les assureurs ont fait un fort lobbying pour que les 2% ne soient pas impliqués dans la loi BRUNEL. Si on est arrivé à 2% en 2009, on n'y est pas encore en 2010. Il y a 6 millions d'euros qui ne sont pas affectés tous les ans parce des fonds sont positionnés mais pas dépensés.
C'est pour ça que l'on regarde de manière très attentive les nouveaux moyens de financement et à ce titre, bien entendu les Business Angel à travers l'épargne et la loi TEPA, le financement à travers l'ISF. J'ai particulièrement apprécié ce qui a été dit précédemment. L'important c'est la création et c'est d'aider les jeunes pousses, et de nous parler des Succès Story, on est tous ravis. Vous savez que nous sommes impliqués. Je suis aussi membre du conseil d'administration de Paris Entreprises. Nous aidons des entreprises et la région les soutient également.

Le problème est de protéger les savoirs faire, de reprendre des entreprises. Il y a des moments où il faut un deuxième tour de table. Quand le deuxième tour de table n'est pas possible avec les banques, vers qui on se retourne ? Tout simplement vers les investisseurs en capitaux. Hier j'ai eu une journaliste qui m'a interviewé pour me dire est ce que vous êtes pour les FIP, contre les FIP etc... mon boulot n'est pas de faire la promotion de tel ou tel dispositif mais ce sont des gens, des hommes et des femmes qui connaissent les entreprises, parce qu'ils les analysent et que souvent, leurs investissements dans les PME passent par une bonne connaissance de ces PME et aussi une chaleur humaine.

Emmanuel LEPRINCE

- Fabien PREVOST, vous me parliez d'inquiétude sur le financement. Est-ce qu'on arrive à orienter l'épargne longue vers les PME ?

Fabien PREVOST

- Clairement, il y a de gros soucis. La mécanique est très simple. Le système bancaire, s'il chute, entraîne toute l'économie derrière lui. Lors de la crise, on ne le sait pas, il y a eu au moins 2 banques qui à 24 heures près auraient pu faire tomber tout le système. Il fallait sauver ce système là et ils l'ont très bien fait.
Le problème est maintenant qu'aujourd'hui, on demande aux banques d'avoir plus de fonds propres pour prêter et comme les fonds propres, ça ne se crée pas comme ça, elles vont moins prêter, c'est mécanique. Si on leur prête moins, les entreprises auront besoin plus de fonds propres pour se développer.
Et les fonds propres, viennent des différentes sources dont on a parlé, et en ce qui concerne l'AFIC, ils viennent des adhérents de l'AFIC mais les adhérents de l'AFIC ne peuvent donner que ce qu'ils collectent. Et où collectent-ils ? Auprès des banques et des assureurs donc on a bouclé le sujet. Ce que vous entendez communément appeler Bâle III (pour les banques) et Solvency II (pour les assureurs) viennent durcir encore plus les conditions pour ces institutions là pour investir en fonds propres.
En ce qui concerne Solvency, à chaque fois que 100€ étaient dépensés pour une compagnie d'assurance vie, il fallait qu'ils aient 4€ de fonds propres, quel que soit ce qu'elle faisait (des OAT du gouvernement Grec, des actions de L'Oréal ou investir chez Stéphanie Pelaprat, c'était pareil.).

Donc ils disent « on va arrêter, on va changer les règles » c'est plus 4% pour tout, on va dire 0% pour les OAT gouvernementales y compris la Grèce, L'Islande, L'Irlande, Le Portugal et sur les actions cotées, 50%.

Mécaniquement, les assurances ont cédé la quasi-totalité de leur portefeuille d'actions et se reportent massivement sur les OAT Gouvernementales.

C'est la mécanique et la logique se comprend. Maintenant, la conséquence est qu'il n'y a plus d'argent pour les membres de l'AFIC, qui vont chercher cet argent là chez les assureurs et les banquiers. Donc on va maintenant chercher l'argent chez des gens qui ne sont pas soumis à Bâle III et à Solvency II. Qui sont-ils ? Ce sont les fonds de pension, qui je vous le

Conférence du 3 /12/ 2010

rappelle, n'existent pas en France mais qui existent à l'étranger. Il faut aller vendre le produit Entrepreneur France à l'étranger. Donc c'est compliqué.

Tout ce qui facilitait l'orientation de l'épargne longue via les produits de défiscalisation, les FIP, les statuts Jeune Entreprise Innovante, etc... était de nature à faciliter les choses. Ces dispositifs sont attaqués aujourd'hui. Pas plus tard que ce matin, le dispositif JEI, Jeunes Entreprises Innovantes, est attaqué. Il est clair que l'épargne longue n'est plus fléchée vers les PME donc on va militer pour proposer des solutions.

Il y en a des solutions. Vous les avez évoquées. Il faut travailler au Perco, et à ce que le livret A non géré par la CDC soit orienté réellement vers les entreprises. Il faut être plus créatif. Mais on ne peut pas se passer d'assistance des jeunes entreprises. C'est comme ne plus nourrir vos enfants à la maison. Il faut continuer à aider les PME car c'est grâce à eux qu'on va continuer à créer des emplois. Il faut les aider.

Emmanuel LEPRINCE

- Laurent ARTHAUD, à CDC Entreprises, vous aviez le même problème. Parce que je crois que un des sujets pour vous, c'était de co-investir, de drainer les investisseurs privés. Est-ce que vous rencontrez la même problématique ?

Laurent ARTHAUD

- Oui, nous rencontrons la même problématique que Fabien PREVOST, La caisse des dépôts est un investisseur de long terme, investi dans des fonds de capital risque, de capital développement, des fonds d'amorçage. Le problème que l'on a depuis quelques années et qui s'accélère depuis 2008 et avec Solvency II, est qu'on se retrouve de plus en plus seul à investir dans des fonds et le risque, à terme est une désertification totale de la population des fonds.

Il y a 2 types de fonds, les FCPR, qui sont investis par les acteurs institutionnels, les banques, les assurances, la caisse des dépôts ou le fonds de pension, etc... Ces fonds là sont en difficulté car les acteurs institutionnels vont investir dans les OAT Grecques ou ailleurs. De l'autre côté, vous avez les fonds à dominante fiscale qui ont bien aidé le marché depuis 3 ans mais là on est dans une difficulté systémique, car le législateur pouvant changer d'avis d'une année sur l'autre, tout le dispositif peut tomber.

C'est un vrai problème d'existence des fonds à terme en France.

Emmanuel LEPRINCE

- Sur la loi TEPA, Bruno JACQUOT, vous nous disiez également que c'était une source importante de financement pour vous ?

Bruno JACQUOT

- Si Stéphanie a pu créer son entreprise et la développer, c'est en grande partie par la loi TEPA c'est un succès, et il y en a beaucoup d'autres. Nous investissons dans des entreprises industrielles dans nos provinces et si nous n'étions pas là, ces entreprises n'auraient pas trouvé de financement aujourd'hui.

Emmanuel LEPRINCE

- Claude RAMEAU vous avez une vision un peu différente. Vous disiez qu'il y avait quelques dérives et que maintenant mode de financement n'était plus vraiment un sujet.

Claude RAMEAU

- Oui sur la loi TEPA, il n'y a aucun doute, a quand même un peu dérivé par rapport aux objectifs très nobles de démarrage. Indiscutablement, nous, les Business Angels, avons été favorables. J'ai milité, passé beaucoup de temps dans les ministères pour essayer de convaincre qu'il fallait faire quelque chose de ce type. Finalement est arrivé la loi TEPA. On en bénéficie à court terme. Ça a créé pour nous, les mouvements de Business Angels, une attractivité qui n'existait pas précédemment. Mais, heureusement, les bons réseaux ont été extrêmement sélectifs et n'ont pas pris pour membre des gens qui venaient uniquement pour la défiscalisation. Par exemple, le réseau de Grenoble, un des meilleurs réseaux en France, a été approché par au moins 200 personnes qui voulaient devenir membre de France Angels après la mise en place du système, ils en ont pris 8.

Un Business Angel n'est pas un défiscalisateur de principe. S'il en bénéficie tant mieux, ça encourage. Mais aujourd'hui on nous a posé des questions indirectement en disant « si on supprimait la loi TEPA, est ce que ça aurait un impact sur les

Conférence du 3 /12/ 2010

réseaux de Business Angels ? ». A leur grande surprise, on a dit : « Si vous supprimez la loi TEPA, pour nous les Business Angels, ce n'est pas ce qui va révolutionner nos réseaux, ni la capacité d'investissement. Cela nous a énormément aidé, et a créé un mouvement considérable, mais si on la supprimait aujourd'hui ça ne changerait pas grand-chose pour les 2 ou 3 années à venir.

Alors que pour les FCPI, ça va être très différent.

Emmanuel LEPRINCE

- Est-ce qu'il y a des réactions sur ce point ?

Claude RAMEAU

- Pour fixer les ordres de grandeur concernant la loi TEPA : on citait 1,5 millions chez vous Stéphanie, dont 450 k en TEPA, avec un abattement de 50%, donc c'est 225 000€ d'économies fiscales pour 17 emplois créés. Je ne sais pas quelle est la masse salariale chez vous ? Elle n'est peut-être pas très grosse, mais enfin avec les charges sociales, etc... 250 000€ d'un côté et les charges sociales créées et les emplois créés de l'autre. L'équation elle est mécanique.

Quand j'ai démarré ce métier là, j'ai avec 1000€ créé mon entreprise en 1990. J'ai eu l'autorisation d'entrer en bourse 6 ans plus tard donc j'ai été entrepreneur. A cette époque là, on ne peut pas faire de R&D en France car la R&D va être délocalisée : les Américains ne peuvent pas faire de la R&D en France car pour eux c'est n'importe quoi la France, un coup sur deux, les salariés sont en grève.

Ce discours de 2000, grâce à la loi Crédit d'impôts recherche, n'est plus vrai. Aujourd'hui, nous voyons des entrepreneurs au contraire qui délocalisent leur R&D vers la France. Et le mouvement s'est fait en quelques années, très rapidement.

Ainsi les impacts de ces incitations fiscales sont déterminants et chiffrables instantanément. Et je comprends qu'il y ait des arbitrages à faire, c'est compliqué de gérer le budget d'un pays. Mais là-dessus, je pense qu'il faut réellement se poser la question.

Emmanuel LEPRINCE

- Bernard COHEN HADAD, sur le TEPA ?

Bernard COHEN HADAD

- Ca n'est pas parce qu'il y a eu des débordements, et des dépassements de vitesse, que l'on n'utilise plus une voiture. Je vais souvent voir des élus ou je suis auditionné par des élus. Et je m'aperçois qu'à part quelques uns, beaucoup ne connaissent pas le monde de financement des entreprises. Parce qu'avec leur parcours professionnel, ce sont souvent des hommes ou des femmes fonctionnaires, qui ne connaissent pas les PME.
Pourquoi aujourd'hui se priver d'une fenêtre de tir ? Bien entendu, en l'abordant, en évitant les excès mais ne nous privons pas d'une fenêtre de tir qui demain peut aider des entreprises et sauver des emplois.

Emmanuel LEPRINCE

- Jean-Marc DURAND, sur la Loi TEPA également ?

Jean-Marc DURAND

- Ce n'est pas tellement la loi TEPA, mais surtout la question qu'il faut se poser quand on parle du capital risque, de savoir si les entrepreneurs ont envie d'avoir un capital risqué dans leur entreprise ? Le thème général de cette conférence est le financement de la croissance. Donc, à un moment donné, la croissance, d'abord, c'est une question de volonté, de détermination personnelle, de moyens humains et financiers. Je rappelle que, quand on fait des études sur les obstacles à la croissance, les premiers freins qui sont recensés (et ça toutes les enquêtes le montrent), ils ne sont pas financiers.
Le premier c'est : le chef d'entreprise n'a pas le temps. Le deuxième : il ne trouve pas du personnel compétent. Toutes disent cela. Et dites-moi quelles sont les mesures que l'on a cherché à prendre par rapport à ces deux phénomènes ? Après, loin derrière, viennent les problèmes financiers.

Stéphanie PELAPRAT

- Pas loin derrière quand même. Quand on voit le nombre d'entreprises qui se sont retrouvées à la barre d'un tribunal typiquement quand il y a eu une crise comme de l'année dernière, et il y en a peu qui ont tenu le choc.

Jean-Marc DURAND

- Bon j'exagère peut être en disant loin derrière mais là vous citez un cas particulier d'une entreprise qui dépose son bilan mais heureusement toutes ne déposent pas leur bilan et les entreprises en phase de croissance ne connaissent pas toujours cet aléa.

Stéphanie, par exemple, quand vous avez trouvé le prêt d'honneur de Paris Entreprendre, c'était une façon pour vous de rester indépendante. Car derrière, vous avez une façon de valoriser le capital de votre entreprise. Le prêt vous permettait de continuer à la développer avant de faire rentrer un capital risquer. Le chef d'entreprise va privilégier l'endettement. D'autant plus qu'à l'endettement, les intérêts sont déductibles alors que pour les dividendes, il faut payer l'impôt.

En France il y a une prime à l'endettement qui est doublé d'un intérêt particulier du chef d'entreprise puisqu'à chaque fois qu'il évite de faire rentrer quelqu'un dans son capital, si l'entreprise grandit et s'enrichit, c'est plutôt pour lui. Ce qui me paraît absolument moral.

Dans combien de cas, les chefs d'entreprise sont prêts, spontanément à ouvrir leur capital ? 25%. Ce qui est déjà considérable. Plus la taille des entreprise s'accroît, plus la proportion augmente. C'est là que les entreprises ont le plus besoin de croissance et de fonds propres. Parce qu'à un moment donné, l'endettement connaît des limites. Et qu'est ce que c'est que les fonds propres ? Ça n'est pas quelques chose qu'il ne faut pas rembourser, ni quelque chose à fonds perdu mais ce sont des capitaux patients. La principale caractéristique des fonds propres ou des fonds dont les entreprises ont besoin dans ces phases là, ce sont les fonds patients.

Et qu'est ce que c'est que l'intervention en capital risque ? D'abord, c'est une forme de financement dont le remboursement est différé. Il est peut être cher, mais il est différé. C'est ça qui intéresse fondamentalement les entrepreneurs qui veulent se développer.

Maintenant la grande leçon de la crise est la suivante : beaucoup d'entreprises ont été surprises et touchées dans leur Chiffre d'Affaires, elles se sont trouvées dans le désarroi. Ce grand désarroi les a conduit à chercher des économies partout (de frais généraux, sur leur trésorerie). Mais quand les choses sont en train de se desserrer comme aujourd'hui, (bon hélas ça repart très lentement. Car le crédit ne repart pas vraiment, par manque du besoin qui apparaît quand l'économie repart).

Les entrepreneurs ont compris que dans un monde qui s'internationalise, leur existence est conditionnée par la croissance. Et la croissance passe par l'innovation et l'international. Ils n'ont pas le choix. Toutes les entreprises qui ne sont autres que du commerce de proximité n'ont plus le choix. Le choix c'est de travailler et constamment, d'innover. Benetto en est un très bon exemple.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci Jean-Marc. J'avais prévu quelques questions à ce sujet. Sur les sources de financement, je voudrais qu'on parle de celle des grands groupes qui peuvent eux aussi intervenir dans le soutien au financement des entreprises en fonds propres ou en prêt. Je voudrais passer la parole à Bernard BOUCHARD, de Michelin Développement.

Bernard BOUCHARD

- Michelin Développement, reflète la volonté de Michelin d'être présent sur les bassins d'emploi où nous avons des usines, aux côtés des PME pour les aider dans leur développement.

C'est très simple, ça se passe avec 2 outils principaux. Un premier outil financier, c'est-à-dire qu'à chaque fois qu'une PME a un projet business qui débouche sur la création d'emplois durables, nous sommes capable de lui prêter des fonds, (modiques certes, ça peut aller jusqu'à 5000€ par emploi prévu d'être créé dans les 3 ans), mais qui sont prêtés sans prise de garantie et ceci avec un taux également bonifié. C'est un véritable contrat de confiance, technique, d'un industriel à un industriel, sur un projet business qui se déroule sur 6 ans. Alors, il y a, dans la plupart des cas, un effet de levier important puisqu'on est souvent les seuls financeurs d'industriel à industriel à avoir fait une analyse technique du projet.

Le deuxième outil est l'aide technique. C'est la mise à disposition de toute l'expertise du groupe Michelin à la disposition des PME qui entourent nos usines. C'est chaque fois qu'un chef d'entreprise se dit : « Plutôt que de dépenser de l'argent ou perdre du temps à essayer de régler ce problème là, il y a bien quelqu'un chez Michelin qui a traité ce problème ». On le met en contact avec cet expert. Cela peut se traduire par un coup de téléphone d'une heure, de deux heures, une intervention d'une journée, au maximum une intervention de 5 journées. Au bout de 5 jours ça a été un échange

Conférence du 3 /12/ 2010

d'expertise technique, des lignes guide et cela permet à l'entrepreneur de passer de manière relativement apaisée à la question suivante.

En nombre c'est peu de chose. Michelin Développement existe depuis 20 ans. On a accompagné la création de 16 000 emplois en France. Nos statistiques montrent que 75% de ces emplois accompagnés sont encore présents en fin de convention, c'est-à-dire 6 ans après la signature. On a, dans ce cadre là, prêté environ 45 Millions d'euros sur la trésorerie de Michelin France aux PME qui nous entourent. Et chaque contrat en moyenne c'est l'accompagnement d'une douzaine d'emplois avec un ticket d'environ 60 à 70 000 euros. Les aides techniques sont d'une centaine par an environ.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci beaucoup. Laurent ARTHAUD, pour le FSI, vous avez également des interventions avec des grands groupes, après ça vous pourrez nous parler plus globalement de FSI et de France Investissement ?

Laurent ARTHAUD

- Oui, on a commencé depuis 2 ans, depuis la crise finalement, à intervenir avec des grands groupes mais on a commencé avec un fonds qui a démarré début 2009, c'est le fond de modernisation des équipementiers automobile. C'est un fonds qu'on a monté et qui représente 600 millions d'euros dont 200 millions du FSI, 200 millions de Renault, 200 millions de Peugeot. Ce fonds investit dans les équipementiers de premier rang du secteur automobile. Ce sont des fonds qui permettent de remettre des fonds propres dans des PME sectorielles. On a refait le même dispositif sur un fonds bois avec le Crédit Agricole, avec Eiffage, et avec l'ONF sur la filière bois. Et on a monté un fonds Biotech avec 10 investisseurs, dont la Caisse des Dépôts France stratégique d'investissements et 9 industriels de l'industrie pharmaceutique. Ces fonds ont des vertus. Par exemple si je prends le cas du fonds biotechnologie, qui est un fonds de capital risque qui est de 145 millions d'euros, il y a 10 souscripteurs autour de la table et on s'arrange pour que tout investissement de ce fonds donne lieu à un grand oral. Donc c'est pour la société de biotech une occasion de vendre sa technologie. Alors évidemment, tout cela dans des conditions de confidentialité. Et il y a une présentation de la société de biotech devant tous ses potentiels partenaires futurs. Donc avec 7 des 10 plus gros mondiaux autour de la table. Je sais également que pas mal de sociétés montent des fonds corporate et ce sont aussi des choses nouvelles et différentes dans ce marché.

Emmanuel LEPRINCE

- Plus globalement, au sujet de France Investissement et FSI, vous avez doublé en 5 ans le montant des interventions en fonds propres directs ou indirects dans les PME. C'est bien ça ?

Laurent ARTHAUD

- Oui effectivement, l'investissement de la Caisse des Dépôts représente à peu près 400 à 500 millions par an dans le domaine des PME donc à comparer aux 4 milliards dont on parlait tout à l'heure, et en fait, sur les PME, (si j'enlève vraiment la partie LBO, les investissements capital dans les PME c'est 2 milliards, 2,5 milliards par an), et nous représentons pas loin de 20% du marché. Ce qui commence à faire beaucoup pour un organisme public puisqu'on commence à être un peu trop gros à notre goût et finalement on préférerait qu'il y ait d'autres partenaires qui rentrent et que nos parts de marché baissent. Mais dans la mesure où il y a une certaine utilité à ce que nous soyons là, on le poursuit. Il y a donc eu 2 étapes sur ces dernières années. La mise en place de France Investissements et depuis 2008, la mise en place du fonds stratégique d'investissements, qui lui représente une masse totale de 20 milliards d'euros, qui investit dans des sociétés de toutes tailles pour un montant entre 1 et 2 milliards par an.

Emmanuel LEPRINCE

- Fabien PREVOST, comment ça se passe avec le FSI ? Ca se passe bien ? Vous intervenez sur les mêmes dossiers ? Sur des dossiers différents ?

Fabien PREVOST

- Ca se passe très bien.
Non je vois dans votre question, un sous entendu qui serait peut être celui là : le FSI fait une concurrence déloyale aux gens purs que constituent mes membres, à l'AFIC.

Conférence du 3 /12/ 2010

Plus sérieusement, je crois que le FSI joue un rôle essentiel. Dans notre métier du capital investissement, il est clair que l'argent que les assureurs, et les banques nous apportent, n'est pas apporté pour le plaisir de nous l'apporter. Il est apporté parce qu'il correspond à un rendement attendu en phase avec le risque qu'ils estiment devoir prendre.

Donc cet argent est concurrentiel, il est cher. Le coût de l'écouille est cher pour nous mais aussi pour les actionnaires des sociétés cotées. Donc notre écouille va sur les projets qui sont susceptibles d'apporter ce type de rendement mais ce qui ne veut pas dire qu'il faut délaissier les autres choses. Donc il faut aider les entreprises qui peuvent aller mal pour des raisons temporaires, etc... et c'est intéressant d'avoir des initiatives comme le FSI ou d'autres qui peuvent se concentrer sur des cas particuliers qui ont une durée dans le temps relativement limitée.

Mais il ne faudrait pas que le rôle déborde et que cet argent « pas cher » dont peut bénéficier le FSI ou d'autres, vienne concurrencer les gens du métier, dont l'équité est par nature chère. Donc il faut veiller à ce que l'on ne chasse pas bêtement sur les mêmes terres avec des règles concurrentielles un peu faussées.

Donc j'imagine que vous faisiez référence à cela mais il n'y a pas vraiment d'exemple de problèmes avec le FSI.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci. Alors autre type de soutien public, ceux d'OSEO, qu'on a un peu abordé. Jean-Marc DURAND, est ce que vous pouvez nous en dire un peu plus ? Et puis plus généralement, votre sentiment par rapport au soutien public, le crédit impôt recherche, et son importance sur la croissance des PME ?

Jean-Marc DURAND

- Peut être pour rebondir sur ce qu'a dit Monsieur COHEN HADAD et par rapport à la crise. OSEO a été de la volonté des pouvoirs publics, un outil très vite mis en œuvre, en tout cas plus vite que dans les pays étrangers. Il a été utilisé par un moyen classique : la garantie des crédits bancaires. Mais cette garantie, historiquement chez OSEO est une garantie des investissements, de la création, de la transmission, de l'innovation mais n'a jamais été une garantie de la consolidation des crédits de courts terme. Et l'état a décidé, fin 2008, de nous donner une mission particulière (provisoire, qui a fait l'objet d'une notification d'aide à Bruxelles), d'intervenir pour aider les banques (qui à ce moment là étaient en proie à des difficultés à la fois de liquidité, de visibilité et bien sûr un peu par rapport aux risques entreprises). Donc l'état, via OSEO, s'est substitué, pour partie aux banques dans leur métier d'assurer le risque.

Nous avons pu temporairement, garantir jusqu'à 90% des concours courts termes, dès lors que les banques les confirmaient à 18 mois, ou des concours à moyen terme. Et tout cela sur la période écoulée entre fin 2008, surtout début 2009 et actuellement. Le plan de soutien va s'achever fin 2010, et a représenté plus de 20 000 entreprises pour plus de 6 milliards d'euros.

De plus, le mécanisme a été complètement réalisé en relation avec les professions et avec le médiateur. Là, il y a un soutien que l'on a voulu efficace car derrière les 6 milliards, c'est quand même beaucoup d'argent public qui a été mobilisé à un moment où l'état est quand même plutôt un « pécurieux ». 500 millions ont été mobilisés et sans doute ces 500 millions ne seront pas définitivement dépensés à l'intérieur de cet emploi provisoire, qui a permis de préserver l'emploi et d'éviter des cessations en plus grand nombre d'activité d'entreprises qui étaient le cœur de cible. C'est la phase de soutien. On voit que, dans l'activité aujourd'hui, il n'y a pratiquement plus ce type de crédit. Nous n'en faisons même pas 40 millions par mois.

En revanche, la deuxième phase, est le plan de relance. Encore une fois la relance est certainement très insuffisante aujourd'hui et le risque qu'on court, c'est plutôt la stagnation. Donc il faudrait essayer de relancer l'économie, donc l'innovation, l'activité internationale, comme je le disais. Mais le moyen financier du soutien, ce sont les moyens déployés au travers du FSI avec le produit original qui est constitué par OC PLUS, par exemple. Les produits aussi qui ont été confiés à OSEO, une enveloppe d'1 milliard lui a été confiée pour faire un produit original, c'est le contrat de développement participatif. Et ce produit original, et qui peut être fait aux PME et aux ETI en complément de crédit bancaire ou en complément d'intervention en fonds propres c'est un financement mezzanine car c'est un financement à tout faire, qui est à moyen terme, 7 ans avec 2 ans de différé de l'AFIP, des Business Angels, (C'est plus rare compte tenu de la typologie d'entreprises qui en bénéficient) et bien sûr des interventions du FSI, notamment sous forme d'OC PLUS. Donc, il y a là, un effet de synergies tout à fait intéressant et aujourd'hui nous en avons déjà accordé 600 millions au profit de 600 entreprises, tout cela en un an.

Conférence du 3 /12/ 2010

Donc en nombre par rapport au soutien des opérations de capital risque, c'est considérable mais ce n'est pas du capital risque. C'est encore du crédit, ce n'est pas encore du fonds propre, c'est toujours du crédit. Et un jour, il faudra bien le relayer par des vrais fonds propres.

Quelques mots sur deux autres mesures qu'il paraît important de signaler. Bien sur, le crédit d'impôt recherche. C'est plus de 4 milliards et aujourd'hui c'est le premier moyen de financement de la R&D. Oui, il a entraîné des délocalisations en sens inverse, en faveur de la France. Oui, il a permis à des grands groupes de maintenir leur activité de recherche alors même que dans certains cas, il leur est désarticulé par rapport à la période de crise. Le crédit d'impôt recherche est le premier outil aussi des Start up.

Emmanuel LEPRINCE

- Daniel BRIQUET, vous voulez peut être intervenir sur le sujet, je pense, car c'est votre cœur de métier. Alors je vais vous passer la parole.

Daniel BRIQUET

- Oui : quelques mots du crédit d'impôt recherche. Je suis tout à fait d'accord avec ce que vous venez de dire mais je vais faire un peu de polémique. On est ici devant des PME et dans une instance PME. Je suis frappé de voir que les amendements qui ont été votés à ce jour sur les crédits d'impôt recherche sont extraordinairement en défaveur des PME et ce n'était pas du tout la volonté du législateur. Le parcours n'est pas terminé, il y a encore l'assemblée mixte paritaire qui se prononcera sur le sujet le 13 Décembre. Mais aujourd'hui, l'esprit du législateur a été de moraliser le crédit d'impôt recherche essentiellement, et de faire quelques économies aussi, le fameux coup de rabot.

Quand on regarde le résultat, quelles sont les mesures de moralisation ?

- Le renforcement des moyens de contrôle pour les entreprises créées depuis moins de deux ans et qui demandent un remboursement anticipé. Certes, ça moralise dans la mesure où il a été imaginé par le législateur, qu'un certain nombre d'entités se créaient simplement pour bénéficier du CIR. Ces entités ne faisaient pas de recherche, par conséquent, on a demandé à ce qu'elles produisent la preuve qu'elles font de la recherche.
- Le renforcement des conditions d'application des taux bonifiés et la réduction de ceux-ci. Là aussi le législateur a imaginé que des sociétés se créaient simplement pour bénéficier du taux bonifié pendant les deux premières années. Je ne prétends pas que ça n'a jamais existé mais c'était probablement très à la marge. Le résultat, c'est qu'on renforce les conditions et on réduit les taux bonifiés. Cela s'est passé en deux temps. Dans un premier temps, à l'Assemblée, on ne les a pas réduits et dans un deuxième temps, au Sénat on les a lavés plus blanc ! (j'ai dit que j'allais être polémique !)
- o Troisième mesure, les dépenses de conseil. Il est clair que là aussi il y a un souci de moralisation. Je comprends parfaitement ce souci et je l'approuve complètement. Néanmoins, aujourd'hui, ceux qui ont le plus besoin de conseil, ce sont plutôt les PME dans ce domaine. Pourquoi ? Car ça reste, certes, une mesure considérablement simplifiée avec la réforme de 2008 puisqu'il n'y a plus l'élément de l'accroissement, d'ailleurs avec cette suppression, quelque part ce ne sont pas les PME innovantes que l'on favorise. Néanmoins, la mesure est plutôt favorable, dans son ensemble, aux PME. Donc je disais, encadrement des conseils nécessaire parce que la mesure reste difficilement applicable compte tenu de la difficulté de cerner le périmètre de la R&D éligible. Et là, les législateurs, malgré les recommandations des différents rapports qui préconisaient bien d'aller dans le sens d'une plus grande clarté, pour sécuriser les bénéficiaires du CIR, là ils n'ont rien fait, ils n'ont proposé aucun amendement. De même ils n'ont proposé aucun amendement en ce qui concerne le renforcement du contrôle. Je vois ce contrôle dans un sens extrêmement positif. Il est clair que si le contrôle est renforcé au sens professionnalisé, c'est une garantie pour nous tous, pour vous les PME, pour tous les bénéficiaires.

Je vais m'arrêter là sur la polémique

Emmanuel LEPRINCE

- Merci beaucoup pour cette intervention qui est effectivement sur un point clé. Thierry SCHAEFFER, vous voulez également intervenir sur le CIR ?

Thierry SCHAEFFER

Conférence du 3 /12/ 2010

- Oui. Moi je suis ravi. Il y a plein de milliards partout disponibles donc c'est extraordinaire parce que si je prends la position des entrepreneurs, je ne sais même pas pourquoi je cherche de l'argent puisqu'il suffit d'aller voir n'importe qui présent dans cette salle et lui demander quelques centaines de K€ et de traiter le sujet.

Emmanuel LEPRINCE

- Mais c'est pour cela que tout le monde est venu.

Thierry SCHAEFFER

- Plus sérieusement, quand on accompagne des repreneurs ou qu'on opère pour notre propre compte en termes de reprise, le sujet de trouver des fonds, c'est fondamental. Alors, il y a effectivement la tranche Business Angels pour les petits niveaux (sans être réducteur). Ensuite, il y a les fonds pour les unités de 1 million et plus et au milieu il n'y a rien. En fait si, il y a les banquiers. Ça va passer par la banque,. De temps en temps, on trouve des tickets à 500 000 mais c'est beaucoup plus compliqué.

Ce que je voudrais relancer sur ce sujet car la majeure partie des PME vont rechercher cela, c'est d'une part (l'entrepreneur va se retrouver face à des banquiers et avoir des discussions assez compliquées, techniques par moment sur le sujet), quelle équipe et quels supports va-t-il trouver en face de lui ? Ça, d'une banque à l'autre c'est très variable. Du côté entrepreneur, on a un vrai problème pour faire comprendre les dossiers.

Emmanuel LEPRINCE

- Et vous avez raison. C'est dommage que la table ronde fasse un peu l'impasse sur le sujet des banques mais je pense qu'on en reparlera quand même un tout petit peu avec Jean-Marc et Joël FARRE tout à l'heure.

Thierry SCHAEFFER

- Le deuxième point cela va être la partie fonds, parce qu'autant les fonds ont une assez grosse réceptivité sur les dossiers, sur l'implication opérationnelle, autant du côté des banques, on se retrouve sur une difficulté, quand on a traité les aspects dette et les aspects rentrées: là il y a un vrai sujet de compréhension des dossiers. C'est fondamental ça.

Emmanuel LEPRINCE

- Alors sur les banques, Joël FARRE, Alico, je crois que vous avez un message à nous délivrer sur une manière d'accéder plus facilement à des crédits bancaires?

Joël FARRE

- Oui quelques mots sur Alico, même si je constate que beaucoup de gens ont eu une présentation à l'entrée. Alico, c'est une PME. C'est 300 personnes en France mais on est un peu hybride au sens où on appartient à un très grand groupe, le groupe MetLife, premier assureur Américain, qui a repris l'intégralité des activités d'American Life Company, notre maison mère, qui intervenait dans 60 pays. Au 1^{er} mars nous passerons officiellement sous le pavillon MetLife. L'autre particularité d'Alico, on a beaucoup parlé de financements, et traditionnellement on assimile les assureurs de plus en plus, sur un marché comme le marché Français, aux banquiers. C'est-à-dire, on collecte de l'épargne, on participe ou pas, avec plus ou moins de difficultés, compte tenu des mesures réglementaires, Solvency II, etc... au financement des entreprises. Nous, on est un peu atypique dans le sens où l'on est une compagnie d'assurance vie mais on ne fait quasiment pas d'épargne. Donc notre métier reste le métier de base des assureurs, c'est-à-dire de travailler sur le risque, sur la protection, et dans notre cas, la protection des personnes.

Quand on parle des PME, il y a un élément qui est très important, c'est le dirigeant. Une PME, c'est très souvent une identification très forte entre la personnalité du ou des dirigeants et son entreprise, avec également des difficultés à faire une distinction claire entre ce qui relève de son patrimoine personnel et de son patrimoine professionnel. Donc, une des problématiques si on parle de croissance, et je vais y revenir, c'est la disparition des PME parce que le dirigeant a eu un accident. Ça c'est un élément très important : La capacité de l'entreprise à survivre à son dirigeant. (Une entreprise sur deux ne survit pas à la disparition de son dirigeant au cours des 5 années qui suivent).

Conférence du 3 /12/ 2010

Donc nous intervenons de plus en plus sur des dispositifs de sécurisation des transactions. Parlons tout d'abord de celles effectuées par des banques. Quand en tant que particulier vous allez emprunter pour acheter votre habitation, systématiquement la banque va vous imposer une assurance. En ce qui concerne les prêts professionnels, le réflexe est beaucoup moins profond et même lorsque le cas de l'assurance pourrait se poser, vous avez très souvent une limitation des solutions qui sont disponibles. Pourquoi ? Parce qu'il arrive qu'on parle, non plus de centaines de milliers d'euros, mais de millions d'euros voire de dizaines de millions d'euro sur des montages qui sont importants en fonction de la taille de l'entreprise. Donc une des caractéristiques de notre entreprise a été de faire de l'assurance dite « hors norme ». « Hors norme » dans l'assurance de personnes, ça veut dire personnes âgées (représentant un risque plus important en termes de mortalité, invalidité,...), toute personne qui pratique une activité à risque, ou tout ce qui est problèmes de santé (hypertension, cholestérol, cancer,...). Ce sont des risques que nous prenons, avec bien entendu un savoir faire en matière d'instruction des dossiers sur le plan médical et puis, et là on rentre en plein dans la problématique des PME, assurer des montant en millions d'euros voire en dizaines de millions d'euros. Cela demande à la fois une capacité d'accompagnement, un savoir faire en matière d'acceptation financière, que nous avons développé.

Donc j'ai parlé des banques. Je pense qu'on a aussi aujourd'hui des intervenants qui sont très importants, qui ont les fonds. En plus, nous constatons avec les relations que nous avons nouées, que dans des montages de type LBO, nous trouvons quasiment aujourd'hui une obligation de prendre une assurance. Alors bien entendu, on peut trouver d'autres types de sûreté que les assurances pour les entreprises, mais cela peut être extrêmement dommageable à l'entreprise dans le cas où elle va donner des biens personnels, voire une partie de l'entreprise en garantie. Et là, la disparition du dirigeant va, soit s'accompagner de difficultés pour la famille, ou simplement sur une incapacité à l'entreprise de faire face à sa disparition.

Je voudrais dire un mot aussi sur une thématique qui n'a pas été abordée : le financement direct des grands groupes (on représente aussi un grand groupe) dans des PME. Nous venons de faire l'acquisition d'une société qui est une Start up, (HyperAssure, composé d'une douzaine de personnes, qui est un comparateur d'assurances) et nous avons fait ce que j'estime être « un mariage de raison » car les dirigeants et nous -mêmes étions à la recherche d'une opportunité qui a coïncidé.

Il faut se poser la question : « suis-je le meilleure propriétaire de mon entreprise ?, suis-je la meilleure solution ? ». Je pense que, au-delà des fonds, l'adossement à des groupes industriels qui vont développer la société, non pas comme un placement mais parce qu'ils y trouvent des synergies, comme dans notre cas, représente beaucoup d'intérêt. Le mariage ou le rapprochement d'entreprises de tailles similaires représente, à mon avis beaucoup d'opportunités.

Trouver des sociétés adaptées est un enjeu important pour nous.

Emmanuel LEPRINCE

- Bravo pour cette conclusion. Merci beaucoup pour cette discipline. Monsieur COHEN HADAD voulait intervenir. Après nous conclurons avec Jean-Marc DURAND.

Bernard COHEN HADAD

- Oui juste je voulais apporter un élément d'information parce que le thème est "comment aider les entreprises à trouver des nouveaux moyens financiers"? Cela a bien été développé, moi j'ai beaucoup appris. Mais je voulais peut être vous proposer un autre élément, parce que vis à vis des PME, je ne suis pas là pour vendre un produit, je suis là pour les défendre, et je fais cela de manière très entière. Ce qui ressort un peu, c'est que parfois on connaît mal les PME, excusez moi de vous le dire. Et même chez vous, vous n'en parlez pas mais parfois vous vous trompez. Parfois vous investissez dans des boîtes, et cela n'était pas ce qu'on vous avait vendu. Et ce n'est pas pour autant que vous n'allez pas jusqu'au bout. Ce que je veux dire, c'est que la difficulté du patron de PME, c'est un problème aussi de mentalité. On a vu Mademoiselle PELAPRAT, qui a eu un beau projet, qui a fait des choses mais ce n'est pas comme cela pour la majorité des patrons de PME. Reconnaissez-le ! Moi je les vois tous les jours ! Ils ont parfois une seule banque même quand ils ont 50 salariés, même avec des savoirs faire et même s'ils vendent à l'international.
- C'est une réalité, donc il faut déjà changer les mentalités. Il faut leur dire « écoutez, si vous voulez rester petits ou rester dans votre caverne, restez-y ». Mais ce jeune qui a fait des levées de fonds, pour sa société Dynamique Entrepreneuriale, c'est une génération qui voit vers demain, qui accepte de prendre des risques. Ce n'est pas forcément une génération qui a peur de discuter avec d'autres ou qui va avoir peur pour sa gouvernance parce que ils ont leur projet. Et ils savent que

Conférence du 3 /12/ 2010

quand on va les aider, on ne va pas les empêcher d'aller jusqu'au bout de leur projet. Si j'ai un seul message à faire passer aux gens qui sont autour de la table et qui sont des investisseurs : Communiquez mieux !

C'est pour cela que nous sommes en contact avec l'AFIC, avec Entrepreneur Venture, etc... C'est important pour nous que vous nous donniez les éléments de vous présenter, non pas sous un beau jour, mais comme une opportunité car si on ne le sait pas, on ne peut pas venir vous voir.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci beaucoup.
Jean-Marc DURAND, on n'a pas parlé de deux ou trois sujets de votre côté encore.

Jean-Marc DURAND

- Je voulais vous recommander encore une possibilité de financement qui a été autorisée par la loi de finances pour 2009 et qui sera reconduite au moins en 2011 et en 2012. Elle a trait à la Cession Bail, que l'on a coutume d'appeler le Lease Back. Normalement, le Lease back, comme l'affacturage, avait une réputation un peu sulfureuse. Font de la cession bail, les entreprises qui connaissent des difficultés, qui ont des déficits. Alors bien sûr, pourquoi ? Parce que quand on fait une cession bail sur un immeuble, en général on fait une plus-value, et la plus-value, fiscalement, est immédiatement taxable. Et si on fait des bénéfices par ailleurs, se faire taxer sur une plus-value, et la rembourser en quelque sorte au travers du crédit bail, ce n'est pas très intéressant. Voilà pourquoi c'était quelque chose plutôt réservé aux entreprises déficitaires. Car une entreprise en fin de report déficitaire, a intérêt à faire de la plus-value car dans ce cas là elle ne va pas payer d'impôts et va bénéficier de toute la trésorerie de l'opération de refinancement de son actif immobilier. La disposition fiscale de faveur ne prévoit pas l'exonération, mais prévoit qu'il n'y a pas imposition au moment où l'on vend mais prévoit une imposition échelonnée pendant toute la durée du contrat de crédit bail. L'opération devient donc complètement neutre puisqu'on est imposé au moment où l'on paie les loyers, qui sont des charges déductibles. Il y a donc une totale neutralité de l'opération et il y a au travers de l'opération de cession bail, aujourd'hui et peut-être encore pendant de nombreuses années, la possibilité de trouver de la trésorerie au travers de ses actifs pour faire de la consolidation du développement de l'activité. Cela a très bien marché en 2010 car le marché du crédit bail immobilier a augmenté d'1,5 milliard rien qu'à cause des opérations de cession bail.

Emmanuel LEPRINCE

- Merci beaucoup Jean-Marc. On a le temps de prendre une ou deux questions de la salle

Première question 'un participant dans la salle

- Je voudrais savoir l'importance que vous donnez au business plan, qui bien sûr est très important ,n'est-elle pas un peu masquée par rapport à l'importance qu'il faut plutôt donner aux managers et je voudrais profiter de la présence de Stéphanie PELAPRAT pour lui demander combien de fois elle a modifié son business plan depuis que son entreprise existe. Et aujourd'hui, quelle est le profil de son entreprise par rapport au premier business plan qu'elle a présenté à ses investisseurs ?

Stéphanie PELAPRAT

- C'est très simple. Comme n'importe quelle création d'entreprise, les chiffres ont été décalés de 6 à 12 mois, les charges multipliées par 2 et le CA divisé par 2. C'est assez classique. Les investisseurs savent qu'il y a une différence entre le capital risque, (qui porte bien son nom) et le capital développement. Avec le capital risque il faut que l'investisseur soit prêt sur le principe à tout perdre, sinon il y a l'écureuil qui existe !

Emmanuel LEPRINCE

- Sur la question business plan versus personnalité management, est ce qu'il y a d'autres réactions ?

Jean-Marc DURAND

- Nous si vous voulez on a fait 200 investissements. Dans tous les échecs, c'est uniquement à cause du dirigeant. Donc le business plan, je ne vais pas dire à mes équipes de ne pas le regarder parce que sinon ils ne vont rien faire de la journée

Conférence du 3 /12/ 2010

(rires) mais ils le regardent et ça permet de challenger si le dirigeant est pas totalement « débile », car on a un peu de réflexe et on sait ce que cela veut dire si le dirigeant dit qu'il va faire 15 actes commerciaux dans la journée et signer 8 contrats de nouveaux restaurants dans le mois, tout de suite on va dire : « lui il n'a rien compris ». Donc le business plan, ce n'est pas très grave. Je suis désolé mais aujourd'hui il y a plein de mauvais produits sur les étagères des super marchés et nous ce qu'on veut, ce sont des vendeurs. Donc le dirigeant c'est la clé et c'est la raison pour laquelle ce métier est difficile.

Emmanuel LEPRINCE

- On va devoir s'en tenir là. Je voudrais remercier tous les intervenants parce que je pense que chacun d'entre vous a fait une intervention très intéressante. Et puis vous remercier tous pour votre participation à cette réunion. Merci

Avec la participation de



Avec le soutien de

