

L'accès aux financements européens pour les entreprises



Sommaire

Ouverture	4
Michel TROUBETZKOY	4
Président du comité Union européenne des CCE (Conseillers du Commerce Exterieur de la France) et Vice-président de la Commission Europe	4
Thomas COURBE	4
Directeur général adjoint du Trésor	4
Jean-Claude KARPELÈS	4
Délégué du Président de la CCI Paris Région Ile-de-France, en charge du développement internationaldes entreprises et des affaires européennes, membre de la CCI Hauts-de-Seine	4
Plan d'investissement pour l'Europe dit « plan Juncker »	5
Guillaume ROTY	5
Attaché économique à la Représentation de la Commission européenne en France	5
Laurent MENARD	5
Directeur de la stratégie de l'investissement et du financement européen, Commissariat général à l'investissement	5
Elodie de RECY	6
Chef du bureau de Paris, Banque européenne d'investissement (BPI)	6
Christian DUBARRY	6
Responsable pôle Europe, Bpifrance	6
Programme Horizon 2020	7
Dominique LARROUY	7
Représentante au comité de Programme H2020, ministère de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	7
Amandine KAROUI	7
Conseillère entreprises innovantes, Bpifrance	7
Laure ABILY-MEYER	8
Consultante pôle Santé, Efficient Innovation, Evaluatrice instrument PME	8
Emmanuel VINCENT	8
Président d'Aenitis Technologies	8

Programme COSME	9
Paul SAMSONOFF	9
Responsable des garanties de portefeuille, Fonds européen d'investissement	9
Michel VERLHAC	9
Responsable Socama (sociétés de caution mutuelle artisanales) à la Banque Populaire Rives	9
Pamela FOMBUENA	10
Chargée de projets européens, CCI Paris Ile-de-France	10
Benjamin SUCHAR	10
Fondateur de Yoopies.com	10
Evolution des dispositifs de financement à l'export	11
Charles SARRAZIN	11
Sous-directeur du financement international des entreprises, Direction générale du Trésor	11
Pedro NOVO	12
Directeur des financements à l'export, Bpifrance	12
Anne CREPIN	12
Directeur adjoint crédit export, SFIL	12
Olivier NIFLE	13
Directeur général Indice 1, Membre du groupe d'expertise « Financements à l'export » des CCE	13
Clôture	14
Alain BENTEJAC	14
Président des (CCE) Conseillers du Commerce Extérieur de la France	14



Ouverture

Michel TROUBETZKOY

Président du comité Union européenne des CCE (Conseillers du Commerce Extérieur de la France) et Vice-président de la Commission Europe

Cette initiative s'inscrit dans la politique menée par la Commission européenne et les autorités françaises, dans le but d'accroître la compétitivité des entreprises françaises au niveau national et à l'exportation. La France pourrait profiter davantage des aides européennes, qui s'élèvent à plus de 100 milliards d'euros sur sept ans.

Ce séminaire vise à rassembler les acteurs des programmes européens, et à recueillir des témoignages d'entreprises bénéficiant de leur soutien.

Thomas COURBE

Directeur général adjoint du Trésor

Ce séminaire fait écho à un premier exercice mené en mars 2015, à l'initiative du comité Union européenne des CCE. Dans un contexte difficile, il semble utile de rappeler les réussites du projet européen et les résultats concrets apportés par les politiques européennes au cours des dernières années. Celles-ci ont, en effet, cherché à répondre au déficit d'investissement et d'innovation que connaît l'Union Européenne depuis la crise financière de 2008.

Jean-Claude KARPELÈS

Délégué du Président de la CCI Paris Région Ile-de-France (CCI Paris Ile de France), en charge du développement international des entreprises et des affaires européennes, membre de la CCI Hauts-de-Seine

Les petites et moyennes entreprises constituent l'épine dorsale de l'économie européenne. Elles représentent en effet 85 % des créations d'emploi au cours des cinq dernières années pour l'ensemble des pays de l'Union européenne.

Les PME ont besoin d'être écoutées et accompagnées dans leurs projets de développement, ce que la CCI Paris Ile-de-France et ses partenaires régionaux, comme Bpifrance et Paris Région Entreprises (PRE), s'efforcent de faire dans le cadre d'Enterprise Europe Network (EEN).

EEN dispose de nombreux atouts. Il s'agit d'un réseau puissant, rassemblant plus de 600 organisations présentes dans plus de 60 pays. Fédérateur, il relie entre elles les compétences de ses experts, mais les associe aussi à celles d'autres organismes d'appui aux PME. Multifonctionnel, il mobilise toute une palette d'outils pour répondre au mieux aux besoins de l'entreprise. Ce réseau constitue enfin un formidable vecteur d'information et parfois de formation aux politiques communautaires qui ont à voir avec les PME.

Plan d'investissement pour l'Europe dit « plan Juncker »

Initiative de l'Union européenne visant à accroître les investissements dans l'ensemble de l'Union européenne et à stimuler la croissance économique sur le long terme

Modération : Marie de SAINT-CHERON, Directeur des affaires européennes et multilatérales chez Safran, Membre du comité Union européenne des CCE

Guillaume ROTY

Attaché économique à la Représentation de la Commission européenne en France

Suite à la crise et à une baisse des investissements de l'ordre de 20 %, une réflexion a été initiée afin d'amorcer une politique économique au niveau européen, qui soit plus proactive en termes d'investissements.

Les élections européennes de 2014 ont créé cette opportunité. En sa qualité de président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker a créé un consensus sur la relance de l'investissement, par la mise en place d'un véritable projet communautaire.

Son plan, symbole de l'action européenne, est l'un des projets à avoir été approuvé le plus rapidement dans le cadre de la mécanique européenne. Le soutien des Etats membres s'explique du fait que l'objectif du plan vise à redynamiser l'investissement privé, qui représente en Europe 80 % des investissements totaux. Le contexte est également marqué par des niveaux d'endettement public importants.

Laurent MENARD

Directeur de la stratégie de l'investissement et du financement européen, Commissariat général à l'investissement

La France souhaitait que la Commission européenne prenne une initiative en faveur de la croissance. Elle s'est donc montrée favorable au plan Juncker et l'a soutenu afin qu'il puisse aboutir le plus rapidement possible.

Les objectifs du Plan d'Investissement d'Avenir (PIA) et du plan Juncker sont sensiblement différents. Le PIA vise à relancer le potentiel de croissance de l'économie française à très long terme. Il ne s'agit pas nécessairement de dépenses d'investissements, mais davantage de dépenses courantes, pour des salaires de chercheurs et d'universitaires, par exemple. Le plan Juncker se situe plus en aval, avec des objectifs de plus court terme. Les deux dispositifs s'avèrent donc relativement complémentaires.

Le plan Juncker est organisé en deux parties. L'une porte sur une centaine de grands projets menés sur l'ensemble du territoire européen, et l'autre porte sur les PME. S'agissant de ces dernières, le groupe BEI (Banque Européenne d'Investissement) n'est pas en contact direct avec les entreprises, mais passe par des intermédiaires financiers, qui les aident à repérer les projets et à assister les entreprises dans leurs démarches.

Il n'existe pas d'instruction administrative dans le cadre du plan Juncker. Celui-ci ouvre la possibilité aux entreprises de signer des contrats avec des intermédiaires financiers, selon des conditions de risques et de coûts plus favorables.

Elodie de RECY

Chef du bureau de Paris, Banque européenne d'investissement (BEI)

La BEI a capitalisé sur ses réseaux existants, les dispositifs mis en place par l'Etat français et ses partenaires bancaires. Les équipes en place dans les Etats membres ont été renforcées.

En termes de profils de risques, les capacités ont été renforcées, notamment pour traiter en direct de plus petits dossiers, à partir de 20 à 30 millions d'euros. Pour une entreprise, ces sommes peuvent permettre de prendre en charge des dépenses de Recherche et Développement sur plusieurs années, ainsi que des dépenses en matière d'efficacité énergétique ou encore d'implantation industrielle.

La BEI a désormais la possibilité d'intervenir sur de la dette subordonnée. Il s'agit d'une flexibilité nouvelle offerte par le plan Juncker. Depuis l'approbation de ce plan, le volume traité par la BEI s'élève à 4,1 milliards d'euros, dont une grande partie porte sur le secteur privé. Jusqu'ici, la BEI était surtout présente auprès des collectivités. En 2016, près de 70 % des 9,3 milliards d'euros financés en France portent sur le secteur privé, qu'il s'agisse de projets directs ou de financements intermédiés via des banques.

Christian DUBARRY

Responsable pôle Europe, Bpifrance

Bpifrance a été lancée en 2013. Son réseau initial permet de rendre disponibles ses produits et financements auprès des entreprises en région. L'objectif est de distribuer des ressources publiques à des PME, afin de répondre à des besoins mal couverts par des financements privés. Il s'agit d'accompagner la croissance et la compétitivité des entreprises, et contribuer au développement d'un écosystème de l'entrepreneuriat, en cohérence avec les objectifs du plan Juncker.

Par ailleurs, la loi qui a créé Bpifrance a mentionné la collaboration avec le groupe BEI comme un élément structurant de son activité. Le plan Juncker a favorisé cette collaboration, en augmentant les ressources disponibles et en structurant la collaboration avec les opérateurs nationaux, afin de favoriser les effets de levier sur les financements privés.

Programme Horizon 2020

Programme regroupant les financements de l'Union européenne en matière de recherche et d'innovation autour de trois grandes priorités : l'excellence scientifique, la primauté industrielle et les défis sociétaux

Modération : Laurence FAIGENBAUME, Responsable projets européens, Bpifrance

Dominique LARROUY

Représentante au comité de Programme H2020, ministère de l'Education nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Le programme Horizon 2020 regroupe les financements de l'Union européenne en matière de recherche et d'innovation et s'articule autour de trois priorités : l'excellence scientifique, la primauté industrielle et les défis de sociétés. Il renforce le soutien à la commercialisation des résultats de la recherche, ainsi que la créativité des entreprises.

Horizon 2020 a démarré le 1^{er} janvier 2014, pour une durée de 7 sept ans. Doté de 77 milliards d'euros, il accorde la priorité aux PME, pour un montant de près de 8 milliards d'euros.

Ce soutien intervient sur la base d'appels à projets, à partir de programmes négociés tous les deux ans.

L'innovation dans les PME est soutenue au travers du programme Eurostars. L'instrument PME dans Horizon 2020 soutient quant à lui les trois étapes du développement d'une PME et lui permet d'obtenir des financements à titre individuel. Il s'agit d'une première. Enfin, les financements sont orientés vers les grands défis sociétaux, plutôt que vers des disciplines scientifiques ou des secteurs technologiques, comme dans le précédent programme-cadre. Ces défis ne peuvent en effet être relevés par les Etats membres seuls. Les projets concernés devront démontrer leur impact économique.

Horizon 2020 a pris une grande ampleur au niveau national, bien que le taux de retour n'atteigne pas encore les montants investis.

Amandine KAROUI

Conseillère entreprises innovantes, Bpifrance

Le programme Eurostars et l'instrument PME sont accessibles sur la base d'un concours. Il s'agit de projets d'innovation, proches du marché. Toute entreprise doit donc bien identifier son marché et démontrer comment elle l'atteindra, avant de rendre son dossier. L'objectif est de présenter une technologie, dans un cadre collaboratif. Les entreprises doivent se présenter avec une entreprise basée dans un autre Etat participant, sachant que 36 Etats participent au dispositif.

Les projets doivent développer un produit, un service ou un procédé innovant. Toutes les thématiques sont envisageables, bien que les projets dans le domaine de l'énergie et de l'environnement soient particulièrement représentés.

Les trois critères clefs sont les suivants : proposer une innovation, identifier un marché, et mettre en exergue les complémentarités techniques et business de la PME avec ses partenaires.

Le programme Eurostars a été lancé en 2008. Il s'avère proche des entreprises, dans la mesure où leurs interlocuteurs font partie d'un réseau d'agences nationales de financement.

L'évaluation est centralisée à Bruxelles. Trois experts évaluateurs sont sélectionnés sur la base des compétences techniques associées aux projets. Ceux-ci évaluent les dossiers de manière indépendante. En parallèle, les agences de financement rendent un avis financier au sujet des entreprises candidates.

Les projets ont une durée de 36 mois et les financements sont versés sous la forme de subventions.

Le taux de succès s'élève à 25 %. Chaque année, 700 projets sont déposés, tous pays confondus.

L'instrument PME permet aux entreprises de se présenter seules. Celles-ci doivent viser des marchés internationaux. Les projets doivent porter sur de l'innovation, sachant que 13 thématiques sont proposées. Les entreprises doivent également démontrer qu'elles disposent des moyens humains, mais également des compétences techniques et de business permettant d'atteindre le marché envisagé. Le taux de succès s'élève à un peu moins de 10 %.

Laure ABILY-MEYER

Consultante pôle Santé, Efficient Innovation, Evaluatrice instrument PME

Dans le cadre de l'examen des dossiers de candidature pour l'instrument PME, quatre experts indépendants, issus de différents pays, travaillent seuls et n'échangent à aucun moment au cours de l'évaluation.

Les projets sont examinés sur la base de trois critères : l'impact, l'excellence scientifique et l'implémentation.

La note attribuée à chaque dossier est une moyenne des deux notes médianes des quatre experts évaluateurs.

Tout dossier déposé doit démontrer un certain niveau d'excellence, dans un contexte économique précis. Une étude de faisabilité doit avoir été réalisée au préalable.

Emmanuel VINCENT

Président d'Aenitis Technologies

Aenitis Technologies est une spin-off du CNRS et du Laboratoire de Physique et Mécanique des Milieux Hétérogènes de l'École supérieure de physique et de chimie industrielles de la ville de Paris (ESPCI) spécialisée dans le développement de solutions innovantes de séparation, de manipulation et de filtration de particules biologiques ou non en suspension basées sur les technologies d'acoustophorèse.

L'une des thématiques de l'instrument PME 2016-2017 porte sur les biotechnologies, avec un focus sur les « *cell technologies in medical application* ». L'entreprise a donc postulé l'année dernière en phase 1. Le dossier doit présenter la preuve de concept technique et démontrer la faisabilité commerciale du produit. Le prototype démonstrateur doit quasiment être finalisé. Il s'agit également de proposer une vision internationale et de bien comprendre son marché au niveau mondial. Par la suite, la phase 2 est orientée business.

Le niveau de compétition est très élevé. Les candidats doivent suivre un *template* et répondre précisément aux questions, sachant que le nombre de pages à remplir est prédéterminé. La finalisation du dossier prend donc du temps, mais ce dernier pourra quoi qu'il en soit être réutilisé pour des levées de fonds.

Etant donné le niveau d'excellence demandé, l'accompagnement s'avère d'une importance décisive.

Programme COSME

Programme pluriannuel européen pour la compétitivité des PME

Modération : Hervé PARCINEAU, Responsable du service Affaires européennes et Coopération internationale, CCI Paris Ile-de-France, Coordinateur Enterprise Europe Network « Paris – Ile-de-France – Centre »

Paul SAMSONOFF

Responsable des garanties de portefeuille, Fonds européen d'investissement (FEI)

Le FEI appartient à la Banque européenne d'investissement (BEI), la Commission européenne et plusieurs institutions financières nationales. Le Groupe s'occupe du monde des *equity* et des dettes des PME, là où la BEI s'occupe davantage de financement de projets et de prêts. Le FEI ne prête pas d'argent à des intermédiaires, mais propose des garanties et facilite l'activité des prêteurs. L'objectif est de proposer des garanties, afin qu'une PME relativement fragile puisse accéder à un financement de façon plus flexible.

Il ne s'agit pas de garantir directement l'entreprise. Le FEI travaille avec les banques et les fonds qui ont une bonne connaissance de leur région ou de leur industrie, sur la base d'un appel à candidatures. Tous les fonds n'ont pas accès à des garanties.

Des opérations sont menées dans toute l'Union européenne, ainsi que dans les pays associés, comme la Moldavie, Israël, la Tunisie, la Turquie, la Suisse et la Norvège. Tous les fonds n'ont pas nécessairement la capacité de prêter partout.

En 2016, 245 transactions ont été signées. 6,5 milliards d'euros ont été mis de côté, impliquant un montant de prêts de 25 milliards d'euros et 175 milliards d'euros de *cash* mobilisé pour les PME au niveau européen.

Michel VERLHAC

Responsable Socama (sociétés de caution mutuelle artisanales) à la Banque Populaire Rives

Les Socama sont des établissements financiers qui ont pour mission de garantir non les bénéficiaires de crédits, mais les établissements financiers. Les sommes en jeu dépassent rarement 200 000 euros par bénéficiaire, pour le risque supplémentaire pris dans la décision de crédit.

En France, une vingtaine de Socama sont présentes sur le territoire, soit une Socama par Banque Populaire. Le Conseil d'administration est composé des principaux représentants des métiers du petit commerce et des professions libérales de ces secteurs géographiques.

Les outils proposés permettent de pousser des crédits aux jeunes entrepreneurs, couvrant les investissements courants, ainsi que les transmissions et premières installations.

Les Socama travaillent depuis 2003 avec les programmes européens et ont dépassé les 5 milliards d'euros de prêts réalisés pour plus de 178 000 projets. Dans le cadre du programme européen COSME, 900 000 millions d'euros ont permis de financer 34 000 projets.

Pamela FOMBUENA

Chargée de projets européens, CCI Paris Ile-de-France

60 % des financements du programme COSME sont consacrés à des instruments financiers. D'autres volets favorisent le soutien à des organisations intermédiaires afin d'accompagner les PME dans la compétitivité, l'internationalisation et l'entrepreneuriat.

Enterprise Europe Network constitue le plus grand réseau d'accompagnement des PME pour leurs projets d'innovation et leurs ambitions internationales. Rassemblant plus de 3 000 experts locaux, il s'appuie sur des organisations intermédiaires qui proposent des conseils en financement aux entreprises désireuses de s'internationaliser et prodiguent des informations en matière de réglementation communautaire. Les PME peuvent également bénéficier d'un accompagnement individuel pour le dépôt de candidatures. Le réseau favorise enfin les partenariats commerciaux et technologiques, ainsi qu'en matière de recherche et développement.

Erasmus pour jeunes entrepreneurs est un programme européen d'échange, qui permet à un entrepreneur ou porteur de projet de partager son expérience avec un entrepreneur confirmé. L'échange dure de 1 à 6 mois. La CCI Paris Ile-de-France participe au programme en tant qu'organisation intermédiaire. Les bourses proposées aux jeunes entrepreneurs oscillent entre 530 euros et 1 100 euros par mois, en fonction du pays concerné. Une vingtaine de bourses sont disponibles chaque année.

Benjamin SUCHAR

Fondateur de Yoopies.com

Yoopies.com est une plateforme de services à domicile à la personne, qui rassemble aujourd'hui près de 600 000 intervenants dans cinq pays européens.

Dans le cadre d'Erasmus pour jeunes entrepreneurs, l'entrepreneur doit faire preuve d'une expérience entrepreneuriale d'au moins trois ans. Le programme européen a permis d'établir un système de mentorat avec un jeune intéressé par le monde de l'entrepreneuriat. Le programme s'est avéré décisif pour l'internationalisation de Yoopies.com, initiant une collaboration avec un jeune Espagnol qui, dans un premier temps, traduit le site de l'entreprise dans sa langue et définit le marché espagnol.

Évolution des dispositifs de financement à l'export

Amélioration et simplification du dispositif financier public et privé, réformes nationales, labellisation des financements alternatifs, etc.

Modération : Gilbert CANAMERAS, Président Finance & Risques Conseil, Président du groupe d'expertise « Financements à l'export » des CCE

Charles SARRAZIN

Sous-directeur du financement international des entreprises, Direction générale du Trésor

Les très longs contrats peuvent subir de fortes évolutions d'une année sur l'autre, donnant des impressions parfois spectaculaires, qui ne parviennent toutefois pas à masquer les difficultés de la France.

Il apparaît que les grands exportateurs sont très concentrés sur quelques secteurs où la France demeure un pays d'excellence. Le civil hors PME regroupe les grands contrats, dans lesquels la concurrence internationale est extrêmement forte, difficile et accrue, en particulier de la part des pays émergents.

Des dispositifs publics visent à aider les entreprises de grande taille à exporter. Il existe d'une part de dispositifs budgétaires, dont Bercy assure l'instruction au sein de l'administration, pour lesquelles les décisions sont prises sous l'autorité du ministre de l'Economie et des Finances.

En parallèle, il existe des dispositifs de garanties plus faciles à engager. La gestion en est confiée par l'Etat à un opérateur, qui était Coface depuis l'origine, et qui est, depuis le 1^{er} janvier 2017, Bpifrance. Il s'agit d'un changement important.

Bpifrance gère aujourd'hui pour le compte de l'Etat ces dispositifs de garantie, dont plus de 3 000 entreprises bénéficient chaque année. L'en-cours de risques pris par l'Etat s'élève à près de 70 milliards d'euros. La palette de garanties a été développée ces dernières années, sous l'impulsion des ministres successifs.

Il existe une coordination entre plusieurs acteurs publics. De nombreux benchmarks sont réalisés afin de pouvoir situer les dispositifs publics de financement des exportateurs des autres pays.

Le transfert à la Bpifrance vise à donner une nouvelle impulsion aux garanties publiques, ainsi qu'un meilleur accès des PME à ces garanties. Bpifrance dispose de moyens et se trouve organisée au plus près des PME et des ETI (Entreprise de taille intermédiaire), ce qui lui permet d'assurer une large communication de ses produits. Le transfert doit donc garantir une meilleure diffusion auprès des PME et un développement renforcé d'un certain nombre de garanties offertes.

Parmi les principales garanties proposées figure la source prospection. Il s'agit d'une avance remboursable donnée aux PME afin de couvrir leurs frais de prospection sur de nouveaux marchés. Il existe également une garantie de change, qui aide à conclure des contrats avec des partenaires étrangers, ainsi que l'assurance-crédit, qui permet de financer les clients. D'autres produits permettent de couvrir la totalité de la gamme.

Trois critères doivent être observés : le marché ne doit pas faire aussi bien que Bpifrance, l'Etat doit pouvoir mesurer ses risques et l'économie française doit pouvoir en tirer un bénéfice.

Pedro NOVO

Directeur des financements à l'export, Bpifrance

Le dispositif en cours de construction concourt à changer le visage de l'entrepreneuriat français à l'export. Les moyens lui sont progressivement donnés de s'internationaliser et de prendre la mesure des enjeux d'aujourd'hui.

Un combat culturel et de génération doit être mené, afin donner l'envie aux entreprises de se développer à l'international. A cet égard, passer du temps avec des chefs d'entreprise s'avère nécessaire pour desserrer l'étau des freins à leur internationalisation.

La Bpifrance fonctionne comme une banque commerciale, détenue à la fois par l'Etat et la Caisse des Dépôts et Consignation à parité, sous la régulation de la Banque centrale européenne (BCE). Trois filiales exercent des activités qui sont l'héritage d'une stratégie de *build-up* historique, qui a incrémenté différentes institutions d'accompagnement et de financement des entrepreneurs français. Il s'agit de filiales de financement, d'investissement et d'assurance export.

La maison est décentralisée dans son fonctionnement. Les décisions sont ainsi prises de manière majoritaire dans les directions régionales, sur le terrain. On compte 47 implantations sur les territoires, où tous les métiers sont représentés.

Aujourd'hui, plusieurs centaines d'entreprises ont accéléré leur développement au niveau international. Le chiffre devrait s'élever à 1 000 d'ici 2018. Il s'agit d'avoir des accélérateurs dans toutes les régions administratives françaises.

Anne CREPIN

Directeur adjoint crédit export, SFIL

SFIL (Banque publique de développement créée en février 2013) intervient sur le segment des grands exportateurs, afin de refinancer les grands crédits export, qui se sont retrouvés en déficit de compétitivité pour les projets de taille moyenne, et en difficulté pour les grands projets.

Le rôle de SFIL est de restaurer la compétitivité du crédit export français, mis en difficulté par rapport à d'autres exportateurs européens, voire américains et asiatiques, qui bénéficiaient de structures de prêteurs publiques ou de dispositifs équivalents à celui de SFIL.

Le dispositif a été bâti sur des dispositifs existants en Suède et en Finlande, selon un modèle coopératif et optimisé. SFIL n'est pas venue prendre la place des banques commerciales, mais redonner accès à de la liquidité à des taux compétitifs. Elle est également complémentaire de Bpifrance, car elle s'adresse aux grands exportateurs, et non aux PME et ETI. Enfin, seule la partie assurée par Coface est reprise dans les crédits exports. Les risques pour l'Etat ne sont donc pas accrus.

Un effet de compétitivité est attendu, par l'augmentation de la taille des offres proposées par les banques, de même que par l'augmentation du nombre de banques capables de faire des offres compétitives en termes de prix.

Lorsqu'un exportateur décide de remettre une offre de financement associée à une offre commerciale, la banque vient voir SFIL et demande à quelles conditions ce dernier serait prêt à racheter une part du crédit export. Sur la base de la proposition de SFIL, la banque commerciale peut apporter une offre de financement à l'acheteur export.

La première opération concerne le secteur de la croisière. Il s'agissait d'accompagner les chantiers navals de Saint Nazaire dans la mise en place d'un crédit export au bénéfice du croisiériste américain RCCL (Royal Caribbean Cruises Ltd), pour un montant d'1,3 milliard d'euros. SFIL a acquis des banques 150 millions d'euros.

Une seconde opération a permis de réaliser, pour General Electric France, la finition d'une centrale thermique et à gaz pour la société tunisienne de l'électricité et du gaz, pour un montant de 100 millions d'euros, cédés par la banque arrangeuse à 95 %. Pour l'emprunter, le taux de crédit représente plus de 1 % d'économies sur le coût total du contrat.

18 protocoles ont été signés avec des banques, permettant de couvrir l'ensemble du marché. En 2016, SFIL a été interrogé à 178 reprises, pour 60 milliards de dollars d'opérations.

Olivier NIFLE

Directeur général Indice 1, Membre du groupe d'expertise « Financements à l'export » des CCE

Les CCE ont réalisé une étude auprès des PME, dans un contexte marqué par d'importantes transformations structurelles. Une douzaine d'entreprises et témoins ont été rencontrées et questionnées sur leurs pratiques de ces outils, leurs attentes et expériences, dans le but d'en tirer des enseignements.

Les résultats constatés sont les suivants :

- L'appréciation ne diffère pas en fonction de la taille de l'entreprise ;
- Il existe un écosystème complexe d'acteurs promoteurs d'outils, caractérisés par des langages et des processus différents. L'intermédiation représente donc un véritable enjeu. Le rôle du consultant qui aide l'entreprise à identifier et à obtenir une aide représente un levier important pour les entreprises ;
- Le guichet unique n'est ni souhaité par les intéressés, ni particulièrement pertinent en soi ;
- Il existe une attente pour un lobbying plus efficace sur les normes, qui constituent un véritable enjeu de la compétition internationale ;
- La plupart des offres sont partielles et accompagnent une mise de fonds préalable. Il s'agit d'un frein important pour les petites structures.

CCE Finance + permet de s'appuyer sur des réseaux existants, de les mettre en cohérence et d'accompagner les entrepreneurs afin d'accéder plus facilement aux financements. L'objectif vise à aider les petites entreprises, voire les *start-ups*, à renforcer leurs fonds propres de façon à pouvoir s'orienter vers l'international.

L'intérêt à s'associer à la BEI est évident. Le cœur du dispositif repose sur les plateformes de financement, à savoir les plateformes de prêts et de fonds propres. Quatre accords ont été passés avec des plateformes, qui permettent d'accéder aux entreprises. Bpifrance peut également permettre de doubler l'argent récolté au travers de ces plateformes.

Ces dispositifs demeurent chers, car il est fort difficile de financer l'immatériel, comme le recrutement. Les banques qui octroient des prêts demandent généralement des taux d'intérêt importants. L'intérêt de les réduire n'en est que plus évident.

Clôture

Alain BENTEJAC

Président des Conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE)

La question de l'accès au financement s'inscrit au cœur des problématiques rencontrées par les entreprises désireuses de s'exporter.

Les CCE remercient particulièrement le Ministère de l'Economie et des Finances, Bpifrance, la CCI Paris Ile-de-France, Michel Troubetzkoy, ainsi que les équipes ayant œuvré au bon déroulement de la manifestation.

La France s'avère être le deuxième pays bénéficiaire de financements européens, pour un montant de 315 milliards d'euros. L'objectif est de doubler ce volume, contribuant ainsi à donner une meilleure image de la construction européenne.

L'accessibilité des financements, européens comme français, doit être renforcée et la modernisation des procédures assurées, afin d'assurer de meilleures retombées pour les entreprises nationales.

**Document rédigé par la société Ubiquis – Tél : 01.44.14.15.16 –
<http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com**

Paris, le 9 mars 2017