Les PME/TPE et le financement de leur développement pour l'emploi et l'efficacité

Frédéric Boccara

Le Conseil économique, social et environnemental (CESE) a adopté le 15 mars à la majorité absolue (127 voix pour, 20 contre et 24 abstentions) un avis présenté par Frédéric Boccara intitulé « Les PME/TPE et le financement de leur développement pour l'emploi et l'efficacité ». Un avis du CESE établit un diagnostic et formule des recommandations soumis au vote après élaboration collective : celles-ci ont ainsi reçu l'appui de la majorité du CESE (15 groupes sur 17 dont les représentants des « vraies » PME/TPE, l'artisanat et les professions libérales, toutes les organisations syndicales de salariés, sauf la CFDT (abstention), etc. ; seul vote contre : le groupe des « entreprises » représentant surtout les grandes entreprises et déclarant « les entreprises n'ont pas de problème de financement » !). Ces recommandations sont donc le bien commun de l'ensemble du CESE, troisième assemblée de la République. Elles peuvent être portées au nom du CESE dans le pays, avec l'appui des différents membres et organisations qui le composent. Les lecteurs d'*Economie & Politique* reconnaîtront des recommandations qui s'inspirent largement, tout en s'en différenciant, d'idées qu'ils connaissent bien pour les avoir lues dans ces colonnes. Démonstration est faite qu'elles peuvent rassembler largement et de façon ouverte. Le texte intégral de l'avis est disponible à <http://www.lecese.fr/travaux-publies/les-pmetpe-et-le-financement-de-leur-developpement-pour-lemploi-et-leur-efficacite>.

L'avis montre que le financement bancaire restera central en France pour le développement des PME/TPE. Deuxièmement, il montre que malgré les statistiques déployées par le *lobby* bancaire, le crédit bancaire n'appuie ni suffisamment, ni convenablement le développement des PME/TPE, et qu'il n'est pas organisé pour se soucier de l'appui à leur efficacité ou à leur emploi :

– Le flux de crédit aux PME/TPE progresse à peu près au rythme du PIB (2,78 % en monnaie courante contre 1,9 %) pour le PIB en monnaie courante, ce qui est faible, ceci au moment même où le crédit aux grandes entreprises reprend vivement (+10,1 % en 2016).

– Le refus de crédit reste un phénomène important.

– La France est (avec la Grèce !) un pays où la demande de crédit par les entreprises reste supérieure à ce qu'offrent les banques !

– L'autocensure des PME/TPE pour demander du crédit est importante : peut-être un quart de ces entreprises.

– Enfin, malgré un taux apparemment faible du crédit aux PME/TPE (autour de 2 %) le poids des richesses prélevées à l'occasion du crédit et par les charges financières (intérêts, garanties, frais bancaires, impayés, provisions financières, etc.) est très élevé : 27 % à 40 % des profits bruts des PME/TPE.

La faiblesse de moyens que les banques affectent à une orientation en faveur de l'appui à l'activité et aux projets des PME/TPE pose problème, comme le montrent les chiffres de nombre « conseillers bancaires » aux PME/TPE mis en lumière par le rapport.

Les PME/TPE sont pourtant au cœur d'une certaine cohésion économique, sociale et territoriale, au sens où elles se situent « là où sont les gens ». Mais leur articulation avec les grandes entreprises et ETI n'est pas claire et semble même se détériorer, si on prend pour témoin la dégradation des délais de paiement entre entreprises « au préjudice » des PME/TPE.

Il s'agirait de renouveler l'approche de l'investissement, face aux défis des révolutions informationnelle et écologique, dans le sens d'un mixte de « dépenses de développement » comportant de plus en plus de dépenses pour les capacités humaines et immatérielles (formation, recherche, qualifications etc.). Mais cela pousse à transformer le fonctionnement des banques, du crédit et les critères selon lesquels il fonctionne.

L'emploi et la valeur ajoutée efficace (c'est-à-dire économisant la mise de fond en capitaux avancés) devraient être privilégiés. Ils constituent un confluent économique, social et culturel qui, en insistant

sur une option de « développement » et sur les enjeux nouveaux des révolutions informationnels et écologiques, a permis de construire une majorité d'acteurs économique et sociaux qui ont voté cet avis, voire demain pour construire des majorités politiques.

D'après l'avis, des fonds régionaux de bonification du crédit devraient être mis en place pour faire levier sur le crédit bancaire en impulsant les deux critères de « développement » l'emploi et la valeur ajoutée.

BPI France devrait voir son rôle affirmé, amplifié et transformé pour « une autre sélectivité du crédit », en lien avec une articulation nouvelle à explorer avec le reste du système bancaire et financier public ou mutualiste.

La question des critères du crédit a été mise au centre des réorientations nécessaires.

La BCE doit impulser une autre orientation du crédit par son refinancement, ainsi que par une utilisation de son *Quantitative Easing* en lien avec la BEI.

Des conférences financières régionales devraient être organisées sous l'égide des CESER (conseils économiques, sociaux et environnementaux régionaux) et de leurs équivalents dans les Outre-mer. Ils évalueraient les financements et les investissements réalisés au regard des emplois et de la valeur ajoutée créée.

Un certain nombre de recommandations spécifiques ont été formulées sur le financement des entreprises en difficulté (CODEFI, conventions de revitalisation), sur les délais de paiements, sur les relations PME-groupes et sur l'ESS (économie sociale et solidaire).

Les préconisations du rapport

Orienter le crédit bancaire vers les PME/TPE avec des critères précis

– Faire levier sur le crédit bancaire avec des Fonds régionaux de garantie, de bonification et d'amorçage dédiés aux PME et TPE, abondés par l'État, pour favoriser l'investissement porteur de développement, d'emploi et d'efficacité.

– Faciliter la transformation numérique efficace et l'investissement immatériel par des prêts de moyen terme aux dépenses immatérielles sans caution personnelle et sans garantie, avec différé de remboursement à partir du « prêt croissance TPE » de Bpifrance.

– Changer la dimension de Bpifrance pour viser l'ensemble des TPE et promouvoir une autre sélectivité du crédit.

Améliorer la relation banques/PME-TPE

– Limiter le recours par les banques aux garanties sur les biens personnels des dirigeant-e-s de PME/TPE et promouvoir les garanties par des sociétés de caution mutuelle.

– Pérenniser les missions de la Médiation du crédit et les élargir au conseil en amont des PME/TPE.

– Renforcer la filière du métier de conseil bancaire aux TPE.

Transparence et implication régionale

– Enrichir l'information publique sur les crédits accordés aux PME/TPE et organiser des conférences annuelles régionales et nationales, avec les CESER et le CESE, sur le suivi de ces crédits, des investissements qu'ils ont permis de réaliser et leurs effets notamment sur l'emploi et la valeur ajoutée.

Fonds propres et épargne

– Moduler à la baisse l'impôt sur le résultat des PME/TPE en cas d'affectation de celui-ci en fonds propres à des fins d'investissements productifs, porteurs d'emploi.

– Orienter une partie des fonds et des réserves de l'assurance-vie des ménages, de l'épargne solidaire et de l'épargne salariale des entreprises vers le financement des PME/TPE.

Appui à la gestion

– Valoriser la mission « conseil de gestion » aux dirigeant-e-s d'entreprises par les expert-e-s comptables et systématiser la proposition d'un volet optionnel « conseil de gestion » aux dirigeant-e-s de PME/TPE.

– Renforcer la culture et la formation en gestion financière d'entreprise des PME/TPE.

Relations interentreprises

– Responsabiliser les grands groupes pour qu'ils assument les frais de recouvrement de leurs retards de paiement, en prévoyant, au-delà des pénalités prévues, une clause optionnelle d'affacturage inversé dans tout contrat avec leurs fournisseurs PME/TPE.

– Envisager une diminution progressive de 60 jours à 30 jours du délai légal maximal de paiement interentreprises.

Europe et International

Inciter la Banque centrale européenne (BCE) à cibler ses refinancements aux banques de la Zone euro en faveur des PME/TPE selon des critères d'emploi et de valeur ajoutée.

– Mettre au cœur des négociations internationales de Bâle la facilitation du crédit accordé aux PME/TPE.

– Financer la Banque européenne d'investissement (BEI) par une partie du *Quantitative Easing* de la BCE pour atteindre l'objectif des 100 Mds€ dédiés aux PME/TPE du Plan Juncker, d'ici 2020.

PME en difficulté

– Renforcer de façon significative la visibilité du Comité départemental d'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI) et renforcer ses moyens financiers et humains.

– Faire du développement des PME/TPE une des priorités du dispositif des conventions de revitalisation des territoires en lien avec l'emploi.

Économie sociale et solidaire (ESS)

– Étendre aux entités de l'ESS tous les dispositifs relatifs au financement dont bénéficient les autres PME/TPE.

– Faire que 50 % d'une subvention votée pour une association soient versés avant le 31 mars de l'année concernée.

Bonnes feuilles du rapport

Introduction

Dans un contexte de transformations du travail et des activités économiques, de massification du chômage et du sous-emploi, les petites et moyennes entreprises et les très petites entreprises (PME/TPE) apparaissent comme un levier majeur pour créer des emplois sur tout le territoire national. Elles sont d'ailleurs au sommet de la confiance des Français-e-s (à hauteur de 81 %) avec les hôpitaux et l'armée, selon un récent sondage réalisé par OpinionWay pour le compte du Cevipof. Dans le même temps, les banques ont un rôle majeur d'appui économique au développement des PME/TPE et de pivot de leur financement. Toutefois, selon la même enquête, elles ne sont créditées que d'un indice de confiance de 30 %. […] Articuler financement et développement des PME/TPE pour le bien commun – à savoir l'emploi et la valeur ajoutée dans l'efficacité – est crucial. Cela demande une ambition à la fois économique, sociale et culturelle. Il faut sortir d'une certaine méfiance qui, à tort ou à raison, nuit à la relation entre PME/TPE et système bancaire et financier. L'orientation pour l'emploi et la valeur ajoutée efficace peuvent devenir progressivement le souci commun, bénéficiant mutuellement à tous. Ceci est d'autant plus nécessaire dans les conditions profondément nouvelles des révolutions technologiques et écologiques en cours.

Les PME/TPE représentent près de la moitié de l'emploi et de la richesse produite par les entreprises. Leur contribution à l'emploi et à la croissance est donc décisive. Elle n'est cependant pas exclusive de la nécessaire contribution des autres entreprises, avec lesquelles elles peuvent avoir en outre des relations commerciales, productives, voire de sous-traitance ou de filialisation.

Au-delà des agrégats nationaux, le rôle des PME/TPE est pivot dans les territoires tant par le maillage fin du tissu productif et d'activités économiques que par leur présence au plus près des habitant-e-s et par l'attractivité qu'elles donnent à un territoire. S'il est clair que la création et le développement de l'emploi, de la valeur ajoutée et de l'activité économique réelle ne peuvent reposer sur cette seule catégorie d'entreprises, d'ailleurs fort diverse, il est tout aussi clair que l'emploi et une croissance saine ne pourront pas vraiment se développer si ces entreprises sont freinées dans leur développement et leur efficacité.

Cet enjeu majeur appelle une série de défis à relever, sachant que le présent avis porte sur le développement des PME/TPE – les phases de la création, pour laquelle beaucoup a été fait dans les quinze dernières années même si cela peut toujours être amélioré, ou celles de la transmission, constituant chacune un sujet en elle-même. Par ailleurs, la France souffre d'une insuffisance de PME de grande taille, voire d'entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Premier défi, le rôle des banques et du crédit. Les statistiques bancaires sur les montants globaux font apparaître un flux de financement et de crédit bancaire important vers les entreprises, y compris les PME. Pourtant, un certain nombre de remontées d'entreprises ne corroborent pas cette situation. En effet, même un faible pourcentage de refus concerne mécaniquement plusieurs centaines de milliers d'entreprises. En outre, ni la croissance, ni l'investissement, ni l'emploi ne sont vraiment au rendez-vous. Or, l'objet de cet avis est précisément de permettre que le financement favorise l'emploi, la valeur ajoutée et l'efficacité. Il s'agit de réconcilier des statistiques bancaires et ce ressenti. Sait-on rapprocher financement allant aux entreprises, création d'emplois et valeur ajoutée créée ? Qu'en est-il de l'appui du système de financement au développement des PME/TPE et à l'emploi : est-il effectif et efficace, et dans quelle mesure sommes-nous capables de l'évaluer ?

Les enquêtes européennes et nationales soulignent certes que le problème d'insuffisance de demande est ressenti en premier mais le financement constitue un levier décisif pour appuyer le développement des PME/TPE. Il pourrait d'ailleurs contribuer à donner une impulsion de demande, tout en participant d'une transformation efficace de l'offre. Ce rôle clé du financement et du crédit bancaire ressort des différents rapports officiels consacrés à ces entreprises. C'est le constat issu des auditions réalisées par le Conseil économique, social et environnemental (CESE) dans le cadre de cet avis. C'est aussi ce qui ressort d'un raisonnement économique fondamental qui montre que le crédit n'est pas un pis-aller mais une nécessité incontournable. Pour produire, il faut des équipements ou machines, de la formation, de la recherche et innovation, de la prospection, des achats de matières, des bâtiments, etc. Mais, produire prend toujours un certain temps. Avant de produire, il faut donc en amont financer ces dépenses par des avances monétaires – fonds existants ou crédits bancaires. Il s'agit ainsi de réhabiliter le rôle décisif du système de financement et d'un endettement maîtrisé pour appuyer le développement de l'emploi et de l'activité des PME/TPE. Au tout premier rang, le crédit bancaire qui, en France, joue et continuera à jouer dans les années à venir un rôle de premier plan pour l'immense

Au-delà des agrégats nationaux, le rôle des PME/TPE est pivot dans les territoires tant par le maillage fin du tissu productif et d'activités économiques que par leur présence au plus près des habitant-e-s et par l'attractivité qu'elles donnent à un territoire.

majorité de ces entreprises. Au-delà, c'est un défi culturel et institutionnel profond qui est devant nous : orienter l'activité bancaire et la finance vers l'appui à l'activité réelle efficace, porteuse d'emploi et de valeur ajoutée. Un défi que plusieurs rapports du CESE ont pointé et que nous développerons par des préconisations précises adaptées aux PME/TPE, quel que soit leur statut juridique.

Deuxième défi, la nouveauté. La révolution informationnelle place nos économies face à de nouveaux enjeux : la nécessaire transformation numérique de toutes les entreprises, le changement des critères d'évaluation pour leur financement, le besoin d'une vision renouvelée de l'investissement et de l'efficacité – car les dépenses de développement des entreprises se limitent de moins en moins à des investissements matériels – mais aussi l'évolution du financement lui-même.

Troisième défi, alors que l'investissement des PME/TPE est en recul depuis la crise de 2008 (selon la Banque de France), celui de la capacité de rebond en lien avec une transformation de l'offre productive, industrielle et de services, pour être en capacité de répondre à une reprise de la demande – intérieure et extérieure – voire pour impulser cette demande, en conjuguant durabilité écologique avec efficacité sociale et économique.

Quatrième défi, les fractures territoriales entre les métropoles et des territoires, ruraux comme périurbains. Or ce sont précisément les PME et les TPE qui irriguent ces territoires. Mais il existe aussi des fractures économiques entre d'une part, les grand-e-s donneur-euse-s d'ordre – souvent des firmes multinationales ou des groupes de la grande distribution disposant de moyens considérables – et d'autre part, le reste des entreprises. Il faut tout faire pour favoriser les coopérations entre toutes les entreprises en faveur de l'emploi et de la valeur ajoutée, tout faire pour conforter les PME/TPE dans le financement de leur développement territorialisé. À l'heure où notre pays peut se couvrir de mini-centres de production à la demande dans le contexte de la phase numérique de la révolution informationnelle, c'est se donner les meilleures chances de crédibiliser le rééquilibrage territorial de la France.

* * *

Les PME/TPE, y compris les entités de l'économie sociale et solidaire (ESS), constituent une population très diverse de plus de 3 millions d'entreprises. Elles sont définies comme suit : les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises qui d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Au sein des PME, les très petites entreprises (TPE) sont des entreprises qui d'une part occupent moins de 10 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

[…]

Le crédit bancaire : au-delà des statistiques, un ressenti du terrain

Les statistiques montrent un crédit bancaire en augmentation pour les PME/TPE, mais déjà en ralentissement depuis la deuxième partie de l'année 2016. Sur un an, de décembre 2015 à décembre 2016, la croissance de l'encours de 2,7 % est comparable à ce qu'on observe pour les ETI (+2,7 %), mais se situe bien en deçà de celle notée pour les grandes entreprises (+10,2 %) ainsi que pour les sociétés civiles immobilières (SCI[1], +7,9 %), tout ceci pour une croissance du PIB de 1,9 % en valeur pour l'année 2016 (1,1 % en volume). On observe aussi une baisse du taux du crédit pratiqué auprès de ces entreprises.

Toutefois, certain-e-s chef-fe-s d'entreprise exposent un ressenti différent et rapportent une certaine tension et des difficultés notables. Si 30 % des dirigeant-e-s de TPE ayant demandé un crédit de trésorerie ne l'ont pas obtenu en totalité ou en grande partie, selon la Banque de France, cela représente tout de même près de 100 000 personnes. Le vécu de nombreux chef-fe-s d'entreprises est fortement marqué par une idée qu'exprime l'adage « on ne prête qu'aux riches ». Et la représentation du rôle d'une banque est traversée de visions contradictoires, souvent par les mêmes personnes : à la fois celle d'une institution qui cherche à faire de l'argent avec

1. Les SCI sont assez diverses mais, en poids de capital, ce sont essentiellement les SCI de grands groupes qui pèsent.

Principales caractéristiques des PME/TPE

	Nombre d'entreprises		Nombre d'unités légales en France	Effectifs salariés en France		VA en France		Immobilisations corporelles en France	
				milliers d'ETP		Md€		Md€	
TPE-PME*	3 690 391	99,9%	3 807 405	6 128	48%	456	44%	576	27%
dont TPE hors micro-entrepren	*2 395 923*	*64,8%*	*2 412 677*	*2 441*	*19%*	*211*	*20%*	227	*11%*
dont micro-entrepreneurs	*1 158 000*	*31,3%*	*1 158 000*	*9*		*5*			
dont PME	*136 468*	*3,7%*	*236 728*	*3 678*	*29%*	*240*	*23%*	349	*16%*
ETI	5 121	0,1%	45 150	3 110	24%	252	24%	*646*	30%
GE	248	0,01%	16 943	3 467	27%	337	32%	*941*	43%
Totaux	3 695 760	100,0%	3 869 498	12 705	100%	1 045	100%	2 163	100%

Source : *Insee Références*, édition 2016, p. 79. Chiffres relatifs à l'année 2013, dernière année disponible.

*: Micro-entrepreneur est la nouvelle désignation de l'auto-entrepreneur.

ETP : équivalent temps plein.

l'argent (« votre argent m'intéresse ») mais aussi celle d'une institution d'appui au développement de l'économie, tout en préservant la sécurité des dépôts, et en même temps une institution dont on attend qu'elle fasse bien « travailler » son propre argent, en lui apportant un rendement élevé. Il faut bien voir que les excès de financiarisation et de spéculation ayant abouti à la crise financière de 2008 n'ont pas vraiment fait reculer ce type de représentation, d'autant qu'ils n'ont jamais vraiment cessé. De même, les profits importants réalisés à nouveau ces dernières années par les banques confortent cette idée.

[…]

Flux et encours de crédit

Au sein des crédits à l'investissement, ce sont les crédits à l'immobilier qui croissent tandis que le flux de crédits à l'équipement et aux machines n'augmente pas véritablement (cf. graphique). En effet, les statistiques de crédits à l'investissement comprennent l'équipement matériel et l'immobilier. Ce dernier n'est porteur ni de la même efficacité ni de la même production que l'équipement. Il est aussi marqué dans certains endroits par le niveau élevé du prix de l'immobilier pouvant, par là même, contribuer à obérer le financement de l'investissement en équipements matériels et en machines. Cela se retrouve aussi dans le fait que les activités immobilières représentent plus du quart de l'encours des crédits mobilisés par les PME (105 Mds€ sur 385 Mds€, soit 27 %)[2]. Ces chiffres convergent avec le constat de l'OFCE selon lequel « l'investissement des entreprises semble trop orienté vers l'immobilier du fait de prix élevés et non vers la montée en gamme » (*Policy Brief*, novembre 2016).

[…]

Taux d'acceptation et de refus du crédit

Second type de statistiques sur le crédit bancaire, celles relatives aux refus de crédit. Elles font apparaître un faible taux de refus par les banques avec toutefois une difficulté qui se concentre sur les crédits de trésorerie aux TPE (31 % de refus).

Il convient cependant de prendre en compte trois éléments. En premier lieu, le nombre de refus sur les dossiers déposés n'est pas négligeable et concerne un grand nombre d'entreprises, une fois rapporté au nombre de PME et de TPE concernées (plusieurs dizaines de milliers de PME et entre 700 000 et 1 million de TPE). En deuxième lieu, la proportion de refus est significativement plus élevée pour les TPE que pour les PME notamment pour les demandes de crédits de trésorerie qui représentent près d'une PME sur cinq et une TPE sur trois. En troisième lieu, il existe un phénomène d'autocensure sur lequel nous reviendrons.

Comparaison entre offre et demande de crédit

Les statistiques sur les refus de crédit par les banques font partie d'une approche plus large cherchant à comparer offre de crédit (par les banques) et demande par les entreprises. Il peut y avoir en effet un crédit abondant mais insuffisant par rapport à la demande ou inversement.

La Banque centrale européenne (BCE) conduit depuis 2009 une enquête semestrielle sur l'accès au financement par les entreprises (SAFE, pour *Survey on Access to Finance by Enterprises*), qui interroge une proportion significative et représentative de PME/TPE de

2. Ceci sans tenir compte d'éventuels biais statistiques : présence de *holdings* et de filiales de plus grands groupes parmi les TPE et les PME, seuil d'enregistrement des crédits à 25 000 euros alors que, d'après l'Insee, la médiane de l'investissement d'une TPE se situe à 5 000 euros.

Financement des entreprises : quelques distinctions

Il est possible de distinguer les sources de financement selon leur nature économique ou leur origine. En outre, elles ont des logiques de fonctionnement différentes.

Selon leur nature économique, les sources de financement sont le crédit et l'épargne. Le crédit constitue une avance, c'est-à-dire des fonds créés à cette occasion, tandis que l'épargne est constituée de fonds passés existants. Du point de vue macro-économique, le crédit est une anticipation de création de richesses (de valeur ajoutée) et demandera, pour être remboursé, que les richesses soient effectivement produites au fur et à mesure. L'épargne est prélevée sur les fonds existants. Elle s'inscrit dans la limite de ces fonds existants accumulés. Ces notions sont importantes lorsqu'on parlera du besoin en fonds de roulement (BFR).

Selon leur origine, les fonds d'une entreprise peuvent être distingués entre fonds propres, apportés ou laissés en réserve par les propriétaires de la société, qui est généralement l'entité juridique porteuse de l'entreprise, et fonds empruntés par cette même entité juridique. Les fonds propres de l'entreprise comprennent le cas échéant le capital social apporté à l'entreprise par ses propriétaires et les bénéfices mis en réserve au fil du temps. Pour les PME/TPE, il est pertinent de distinguer parmi les détenteur-rice-s de fonds propres les dirigeant-e-s, qui sont le plus souvent également propriétaires, des autres propriétaires qui ne souhaitent pas diriger l'entreprise mais vont attendre une rémunération, soit par un flux régulier de revenus, soit, au moment de leur « sortie » de l'entreprise, par la revente de leurs parts.

La logique qui sous-tend ces différents fonds dépend largement de la nature de l'institution apporteuse avec laquelle l'entreprise est en relation. Le financement peut être apporté (i) par des individus (soit directement, soit à travers des associations professionnelles ou autres, soit à travers des plates-formes de *crowdfunding*), (ii) par des banques et autres institutions financières, (iii) par les marchés financiers, utilisés en général par les grandes entreprises, sous forme de titres négociables (c'est-à-dire que l'on peut acheter, vendre et revendre). La valeur d'un titre négociable évolue au gré du marché : titres de propriété (actions) ou titres de dette (obligations). Cette valeur fluctuante sur le marché va être la base de calcul de la rémunération attendue. En outre, sauf présence dans les instances de gouvernance de l'entreprise, il n'existe pas de relation directe entre les propriétaires des fonds et l'entreprise autre que la participation à l'assemblée générale des actionnaires. Il peut s'intercaler des intermédiaires entre les propriétaires et l'entreprise, dont tout particulièrement les fonds d'investissements. Le fonctionnement sur la base d'un prêt est différent. Une fois le prêt contracté, le coût du prêt est en général connu et prévisible, notamment dans la relation bancaire. Une relation s'établit entre l'apporteur de fonds, le prêteur (banque ou autre), et l'entreprise pendant la durée du prêt.

la Zone euro. L'enquête, dont les résultats sont publiés par la BCE, fait apparaître pour la France un progrès de l'accès au crédit pour les PME fin 2016. Pour l'offre de découverts bancaires, on n'observe pas d'amélioration et le niveau est bas (seule la Grèce enregistre un niveau très mauvais). L'enquête propose enfin un indicateur synthétique de l'écart entre demande et offre de crédit. Pour les PME/TPE françaises, cet écart s'est réduit fin 2016 mais il reste défavorable et la France est, avec la Grèce, le seul pays de la Zone euro où la demande de financements se trouve supérieure à l'offre.

Autocensure des entreprises

La demande de crédit par les PME/TPE ne prend en compte que la demande exprimée aux banques par les entreprises elles-mêmes, hors autocensure. On ne va pas voir le banquier parce qu'on pense qu'il va refuser un crédit (la banque peut en avoir déjà refusé, le banquier a alerté sur le sujet et la situation s'est dégradée) ou que ce type de besoin n'est pas finançable, par exemple, un besoin de financement des stocks ou un besoin de formation. L'autocensure peut aussi découler du refus par le-la chef-fe d'entreprise de se développer, de perdre le contrôle de son entreprise ou de s'endetter (la culture dominante étant qu'il ne faudrait pas avoir de dettes, alors que c'est souvent la meilleure solution à moyen terme). Beaucoup d'auditions ont pointé l'ampleur de ce phénomène, notamment au préjudice des dirigeant-e-s de TPE, et l'urgente nécessité d'y remédier.

Sur le premier aspect, à savoir l'autocensure consciente par les chef-fe-s d'entreprise, on dispose de quelques statistiques. Ainsi, une enquête menée en septembre 2016 pour la SIAGI, société de caution mutuelle des TPE, s'intéresse aux raisons de ceux qui n'ont pas sollicité un prêt : 43 % d'entre eux évoquent différents freins « trop de garanties demandées, leur inexpérience en matière de crédit, un investissement non finançable par un prêt, l'anticipation d'un refus, la lourdeur administrative pour monter le dossier ». Par ailleurs, près de 15 % des dirigeant-e-s de TPE disent « ne pas faire appel au crédit par principe », selon la Banque de France. Une autre source est le baromètre KPMG-CGPME selon lequel 25 % des dirigeant-e-s de PME indiquent en septembre 2016 se restreindre dans leurs demandes de financement en raison des difficultés d'accès au crédit. De la même enquête, il ressort que 64 % des chef-fe-s d'entreprise interrogé-e-s ont « l'expérience récente d'au moins une mesure de durcissement par sa ou ses banque(s) », pourcentage en diminution mais qui reste élevé ; et un tiers des chef-fe-s d'entreprise déclare que sa banque « finance son entreprise avec des frais élevés ou pour des montants plus faibles que ceux souhaités (35 %, +2 points), qu'elle demande des garanties supplémentaires (33 %, +2 points) ou qu'elle réduit des crédits ou des facilités de compte courant (30 %, -2 points) ».

Taux et coût du crédit

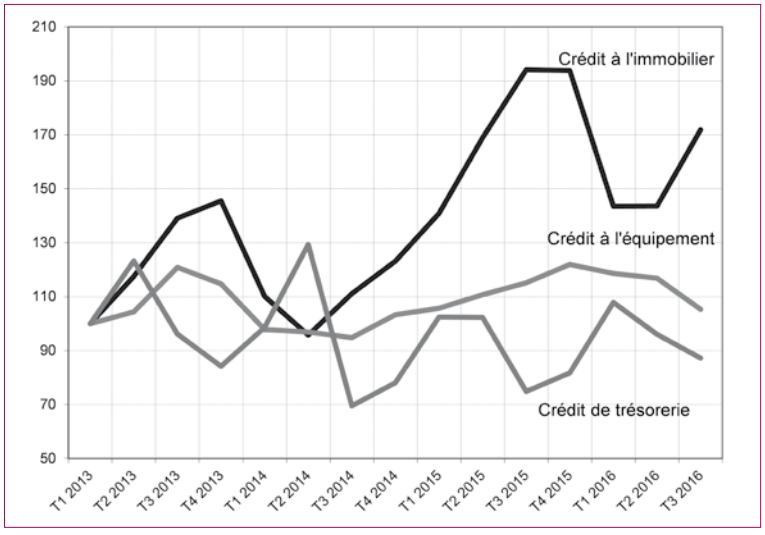
L'accès au crédit ne suffit pas à caractériser la situation des PME/TPE au regard du crédit bancaire. Le coût du crédit est un élément très important. Les enquêtes de la Banque de France montrent que, vu des banques, le taux du crédit a diminué. Il se situe plus bas que la plupart des pays de la Zone euro, hors autres éléments de taux global du crédit (coût de la garantie, notamment), mais ceci sans tenir compte des différences d'inflation (1 point de plus en Allemagne).

Les statistiques montrent cependant qu'un écart de taux d'environ 1 point persiste entre les entreprises selon leur taille. À cet écart, il faut en outre ajouter les autres coûts du crédit, notamment celui de la prise de garantie. Dans les Outre-mer, d'après l'Institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM) et l'Institut d'émission d'outre-mer (IEOM), les taux d'intérêt sont encore un point au-dessus de ceux observés dans la métropole.

En outre, les taux sont plus élevés pour les PME indépendantes, beaucoup plus faibles pour les grandes entreprises et les *holdings,* et se situent à un niveau intermédiaire pour les PME filiales de groupes. Cette situation prévaut également dans les Outre-mer. Au-delà de la différence du taux de crédit à moyen et long terme qui, tout en étant défavorable aux PME/TPE, reste bas, il faut noter pour ces dernières le recours beaucoup plus fréquent aux autorisations de découvert dont le taux est, lui, très élevé.

Le taux d'intérêt moyen des crédits pratiqués aux PME est de 1,79 % en France en novembre 2016, soit en nominal 0,5 point en dessous de la moyenne de la Zone euro. Mais si l'on tient compte de l'inflation, plus faible de 0,3 point en France, le taux d'intérêt réel en France se situe seulement 0,2 point au-dessous de la moyenne de la Zone euro (par rapport à l'Allemagne, le taux d'intérêt nominal se situe

Flux de crédit aux TPE



Source : Banque de France.

Crédits nouveaux aux micro-entreprises. Indice 100 = premier trimestre 2013.

0,7 point en dessous, pour une inflation 0,9 point en dessous, soit un taux réel supérieur de 0,2 point en France ; avec l'Italie, la situation est légèrement inversée puisque le taux d'inflation y est plus faible de 0,2 point). Les écarts entre taux nominaux pratiqués envers les PME/TPE entre la France et la Zone euro ou l'Allemagne sont donc peu significatifs, car ils sont en grande partie compensés par des écarts différentiels d'inflation entre les pays.

En outre, le taux n'est qu'un élément de l'impact d'un crédit sur une entreprise en termes de coût. Il faut prendre en compte deux autres éléments : les autres coûts liés au crédit, notamment la prise de garantie, et le poids de ce coût dans les prélèvements opérés sur les bénéfices de l'entreprise.

Pour cela, il faut se tourner vers les entreprises elles-mêmes pour mesurer le poids de leurs charges financières rapportées à leurs résultats. Celles-ci incluent en outre les frais de découverts bancaires, les différents frais de commission, de tenue de compte, etc. Il apparaît alors un important poids des charges financières pour les PME/TPE (entre 27 et 40 %). Une nouvelle fois, ce coût est sensiblement différent selon la taille des entreprises, en défaveur des plus petites.

Il est important de noter que les effets des prêts sur l'emploi et la valeur ajoutée dans les territoires ou sur l'efficacité des entreprises concernées, ne sont pas connus. Les différentes auditions nous ont en effet amené à constater que l'effet des dépenses financées par les prêts n'est ni identifié, ni suivi. Du reste, les critères comptables et quantitatifs des décisions des banques portent sur l'évaluation et le suivi de la rentabilité des entreprises, ou leur solvabilité, plus que sur leur efficacité globale. Le rapport Villeroy de Galhau sur l'investissement des entreprises, remis en septembre 2015 au Premier ministre, craint justement une « perte d'efficacité de l'investissement qui nourrit l'hypothèse du mal-investissement ». L'efficacité (voir encadré « Efficacité et rentabilité »), qui renvoie à l'ensemble de la valeur ajoutée, est cependant présente de façon implicite lorsqu'une banque implantée dans un territoire donné s'appuie sur des éléments complémentaires pour prêter à une entreprise en se préoccupant de tout le revenu qu'elle va générer. Celui-ci va se retrouver aussi bien dans les comptes des fournisseur-e-s de l'entreprise que dans ceux de ses salarié-e-s, qui constituent autant de dépôts bancaires des salarié-e-s ou des fournisseur-e-s venant ainsi sécuriser l'activité de la banque et ses propres crédits.

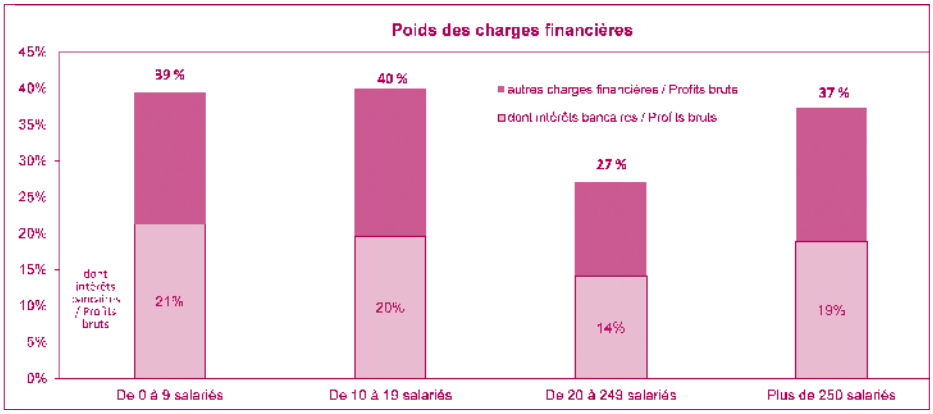
Ainsi, malgré une croissance de l'offre de crédits bancaires et les améliorations fortes depuis le pic de difficultés lié à la crise financière de 2008, le crédit demeure trop orienté vers l'immobilier, des difficultés persistent pour les prises de garantie, les crédits de trésorerie aux TPE et sur deux points précis : le financement du BFR et celui des dépenses immatérielles (formation, numérisation, R & D, organisation…), notamment dans le cadre de la révolution numérique et informationnelle.

[…]

Renouveler l'approche de l'investissement face au défi de la révolution numérique, informationnelle et écologique

Le rapport Villeroy de Galhau met l'accent sur « la tendance préoccupante ces dernières années à la baisse du taux d'investissement des PME ». Ses deux premières recommandations sont : améliorer l'accès des TPE au crédit, notamment de trésorerie ; développer le financement long du BFR. Il souligne que la France accuse un « déficit de robotisation » dans l'industrie manufacturière (allant de 8 % dans l'industrie automobile à 69 % dans la fabrication de produits électriques et électroniques), ceci sans distinguer les PME/TPE. Il relève que l'intensité de l'investissement en équipements des technologies de l'information et de la communication (TIC) est plus faible en France que dans le reste de la Zone euro et qu'il n'a pas retrouvé son niveau antérieur à la crise. Il pointe aussi un « vieillissement de l'appareil productif », appréhendé par l'augmentation de l'âge moyen du capital depuis la crise de 2008.

Tous ces éléments pèsent bien sûr sur l'efficacité de mise en œuvre de la combinaison productive, avec des effets négatifs tout aussi bien pour le revenu dégagé pour le développement des entreprises que pour les salaires. Ils pèsent aussi sur le potentiel d'innovation de l'économie française et donc sur la montée en gamme au service de la performance globale et d'une compétitivité qui ne serait plus basée exclusivement sur les coûts. Ils influent donc sur la capacité de rebond de l'économie française à s'appuyer sur une reprise économique même faible et à diminuer son déficit commercial. Dans le même temps, les entretiens ont mis en évidence le besoin d'appuyer la transition numérique de l'ensemble des PME/TPE. Après les efforts faits en direction des PME technologiques et des *start-up*, c'est l'ensemble des PME/TPE qui doivent s'adapter, confirme par exemple le délégué général



Source : Insee, Esane, 2014.

Charges financières = intérêts des emprunts + autres charges financières (commissions, etc.).

Profits bruts = excédent brut d'exploitation (EBE) + Produits financiers.

du Pôle de compétitivité *Cap Digital* auditionné. C'est aussi ce que souligne le Conseil national du numérique dans son avis de mars 2017 *Croissance connectée, les PME contre-attaquent*.

Ces **transformations technologiques** touchent de façon transversale l'ensemble des activités et des entreprises. Or, elles demandent une logique nouvelle, avec les informations au cœur de cette mutation technologique. On tend à remplacer certaines activités du cerveau humain par des machines ou des automates, maniant l'information, la transformant et la transmettant, au lieu de remplacer la main maniant l'outil par des machines-outils. La logique de financement est alors différente : les dépenses de développement des entreprises ne consistent plus seulement en des moyens matériels – les machines – mais aussi de plus en plus en moyens immatériels : formation, recherche, logiciels, conception et même maintenance.

Joël Fourny, dirigeant d'une TPE industrielle, auditionné, explique que pour qu'un investissement dans un nouvel équipement – au demeurant indispensable pour suivre la baisse des coûts de la concurrence et rester compétitif – soit efficace, il est indispensable de l'accompagner d'une formation sur 2 à 3 mois de plusieurs salarié-e-s, d'un achat de logiciel, de l'abonnement à un service de maintenance, de dépenses d'études et de conception, etc. Cet ensemble représente 30 % à 50 % du coût de l'investissement total. Son financement est en revanche délicat dès lors qu'il s'agit de **dépenses immatérielles** (y compris le maintien des salaires des ouvrier-ère-s/technicien-ne-s durant leur formation) qu'il faut avancer. Les banques financent difficilement, comme on l'a vu, les dépenses immatérielles. Pour un-e artisan ou un-e commerçant-e, la transition numérique peut signifier simplement la mise en place d'un site internet, correctement articulé à son activité, qui nécessite aussi une avance monétaire pour des dépenses où l'immatériel domine. « Les investissements changent de nature » relève ainsi le rapport Villeroy de Galhau. En effet, il s'agit plutôt de penser un « mix » de dépenses, en allant vers des **dépenses de développement** comprenant de plus en plus de dépenses immatérielles, et pas seulement des investissements au sens strict. L'absence de ces dépenses rend parfois impossible la poursuite de l'activité ou son renouvellement au niveau des exigences de la concurrence. De façon plus pernicieuse, leur absence peut aussi, sans empêcher l'investissement matériel, peser sur son efficacité et alimenter des cercles vicieux.

Au regard de l'emploi, il est important de relever que la question de la transformation numérique ne se pose pas dans les mêmes termes dans les PME que dans les TPE : dans ces dernières, compte tenu du faible nombre d'emplois, la crainte d'une diminution de l'emploi est bien moindre.

Or, on a bien vu que le financement de l'immatériel est difficile. Par nature, il appelle les banques à se tourner vers une autre conception car, en prêtant pour un investissement matériel, une banque prend un risque contre lequel elle peut se prémunir en prenant une garantie sur la valeur de revente de l'équipement matériel, ce qu'elle ne peut pas faire avec l'immatériel. La **transition écologique** pose en partie des défis de même nature que la révolution informationnelle, au sens où elle nécessite de penser une composante immatérielle très importante dans des dépenses de développement « globales », tout particulièrement les dépenses de conception et de formation (mise aux normes, par exemple). Elle nécessite donc elle aussi, impérativement, de penser ce financement.

La question des **garanties** et des **prises de sûreté** repose actuellement sur une garantie publique, ou mutualisée, telle celles données par les institutions publiques (Régions tout particulièrement), par Bpifrance ou par des organismes de garantie mutuelle, comme la SIAGI ou la SOCAMA. Cependant, le volume total des garanties s'avère insuffisant. Par ailleurs, la logique du financement et de la garantie des investissements immatériels est de nature différente : se prémunir grâce à une croissance possible de l'ensemble des entreprises[3]. Cela revient à mettre en avant l'ensemble des revenus qui vont se diffuser dans le tissu économique, la valeur ajoutée disponible pour les territoires et les populations, ce qui ne rentre pas dans la logique traditionnelle des banques. Cela pose la question d'autres critères d'évaluation des entreprises et des projets ainsi que celle d'un autre type de crédit impulsé par des organismes à vocation publique et sociale ou mutualiste : ces organismes publics et semi-publics ne doivent pas être suivistes des banques dans leur sélectivité mais rechercher plutôt les voies d'une autre sélectivité, plus efficace, du crédit. […]

Améliorer la relation entre les dirigeant-e-s de PME/TPE et les banques

[…]

En pratique, les banques semblent faire moins d'analyse de risque de crédit, voire laissent le soin

3. Au lieu par exemple de prendre un risque de 2 % de perte sur chaque entreprise, et donc pour simplifier d'appliquer un coût du crédit de 2 % à chaque entreprise, accepter que, sur 100 projets, 2 échouent, en anticipant que la réussite des 98 fera plus que compenser cette perte par la valeur ajoutée qu'ils génèrent.

On tend à remplacer certaines activités du cerveau humain par des machines ou des automates, maniant l'information, la transformant et la transmettant, au lieu de remplacer la main maniant l'outil par des machines-outils. La logique de financement est alors différente.

à d'autres acteur-trice-s de le faire ; tels la SIAGI qui a proposé depuis peu une pré-garantie pour les dirigeant-e-s de PME/TPE, intervenant à l'initiative de ces derniers en amont de la demande de crédit à la banque pour faciliter l'acceptation du crédit bancaire ; ou tels les réseaux associatifs de financement des créateur-trice-s et des repreneur-e-s d'entreprises (ADIE, France Active, Initiative France et le Réseau entreprendre, notamment). Or, le cœur du rôle social et économique des banques est précisément de faire cette analyse du risque de crédit avec une approche personnalisée et globale vis-à-vis du-de la dirigeant-e de TPE. Force est de reconnaître que la priorité affichée par certains réseaux bancaires sur le développement local et l'identité territoriale mérite d'être crédibilisée sur ce volet incontournable de l'analyse du crédit, notamment en déployant sur le terrain une véritable filière de conseiller-ère-s professionnel. le. s à la hauteur des enjeux et alimentée par la voie de l'alternance sans préjudice pour les contrats à durée indéterminée existants.

[…]

Il importe ainsi d'agir en levier sur les banques en orientant le sens de leur action pour appuyer le développement des PME/TPE, y compris les entités employeuses de l'ESS, qui programment un développement de l'entreprise en lien avec un progrès de la valeur ajoutée ou de l'emploi, pour des emprunts à taux abaissés et avec des garanties raisonnables. Des Fonds régionaux viendraient bonifier (jusqu'au taux zéro) ou garantir des prêts bancaires à l'investissement matériel et immatériel selon des critères précis – l'emploi et la valeur ajoutée. La bonification du prêt, comme de la garantie, devrait tenir compte des projections présentées par l'entreprise en termes de développement, d'emploi ou de valeur ajoutée. L'effet de levier permet une action publique porteuse de sens et moins dispendieuse, tout en laissant les banques faire le travail qu'elles connaissent : avec un taux du marché autour de 2 %, un montant de 5 à 10 Mds€ permettrait de bonifier et de garantir autour de 50 à 100 Mds€ d'investissement matériel et immatériel par an pour des prêts d'une durée moyenne de 5 ans. La dotation de ces fonds régionaux se ferait par un Fonds national, géré par Bpifrance avec les organisations professionnelles patronales et de salarié-e-s. La dotation pourrait provenir du budget général de l'État ou de fonds européens.

Pour certains membres du CESE, cette dotation pourrait provenir d'une partie du budget actuel consacré aux exonérations de cotisations sociales ou au CICE. Le même montant bénéficierait ainsi aux entreprises, mais sous une autre forme et dans des conditions différentes.

Pour d'autres membres du CESE, le sujet de cette saisine n'étant pas l'évaluation de certaines mesures gouvernementales (exonération de cotisations sociales ou CICE), le financement du fonds pourrait être effectué par le budget de l'État sans que le CESE n'interfère sur le choix des postes budgétaires concernés.

[…]

Réaffirmer le rôle de BPI-Finance, cibler davantage les TPE

Bpifrance, détenu à parts égales par l'État et la Caisse des dépôts, est, depuis 2012, la banque publique d'investissement qui accompagne les entreprises aux côtés des banques, pour le financement de leur bas et haut de bilan.

[…]

Sur le volet du financement, Bpifrance s'est installée dans le paysage mais demeure un acteur de taille limitée sur le crédit aux PME/TPE, avec 3,6 % de l'encours total des crédits bancaires en 2015. Les prêts de Bpifrance ne sont en principe attribués qu'en cofinancement de prêts bancaires associés, dans la majorité des cas à hauteur de « un pour un ». La position de Bpifrance influe positivement l'étude du dossier par les banques. Son effet de levier est reconnu, même si les banques gardent la maîtrise de la décision finale d'accorder ou non leurs concours. La décision des banques est *de facto* prépondérante pour l'octroi du crédit global, ce qui peut amener en cas de refus à ne pas régler le financement de l'ensemble du projet. Dans le même esprit, jusqu'à 200 000 € de garantie, les banques disposent d'une délégation de garantie de Bpifrance depuis 2015. Le volume des prêts bancaires ainsi garantis par Bpifrance est de 8,4 Mds€ en 2016, dont 2 Mds€ en délégation complète de décision aux banques. Dans ce cas, Bpifrance s'en remet donc aux banques existantes pour la sélection des dossiers. Elle vient pour l'essentiel sécuriser ces dossiers en apportant sa garantie et en portant une part importante du risque. Elle agit ainsi plus par atténuation des critères de sélectivité existants dans les banques qu'en promouvant une logique différente d'efficacité[4].

Les attentes des dirigeant-e-s de PME/TPE restent fortes vis-à-vis de Bpifrance et appellent un changement d'envergure pour pallier certaines failles de marché. Bpifrance devrait s'adresser à toutes les TPE et promouvoir une autre

Efficacité et rentabilité

On confond souvent efficacité et rentabilité du capital. La rentabilité concerne le seul profit alors que l'efficacité vise l'ensemble de la valeur ajoutée. Dans les deux cas, on compare cela à la dépense en capital avancé. Ainsi, l'efficacité évalue la mise en œuvre des moyens de production, en rapportant toute la valeur ajoutée au capital mis en œuvre. Elle est appelée parfois productivité apparente du capital. La rentabilité rapporte une partie de la valeur ajoutée, le profit, à ce même capital avancé. Rechercher l'efficacité ne s'oppose pas à une certaine rentabilité mais c'est une approche plus large. Améliorer l'efficacité permet de dégager plus de produit pour l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise, y compris pour les dépenses publiques et sociales dans les territoires. L'efficacité est au cœur de la notion de « performance globale » de l'entreprise.

La révolution technologique informationnelle donne une importance nouvelle à la notion d'efficacité et aux critères qui l'accompagnent car elle permet de viser conjointement le progrès des dépenses immatérielles et humaines de qualification qui sont en large part incluses dans la partie de la valeur ajoutée qui va au-delà du profit.

4. « Pour ce faire Bpifrance intervient systématiquement en co-investissement et de façon minoritaire, deux exigences qui ne se retrouvent pas dans la loi. Il semble cependant paradoxal que Bpifrance ait pour objectif premier de combler les failles de marché, en

sélectivité du crédit : en accroissant ses ressources, par dotation, par appel au refinancement de la BCE ; en supprimant les seuils qu'elle applique, en nombre de salarié-e-s, pour les entreprises susceptibles de bénéficier de ses prêts ; en étant dotée d'une capacité propre de sélection des dossiers et d'évaluation socio-économique (combien d'emplois et de valeur ajoutée, en amont comme en aval des projets) ; en améliorant la présence et le rôle des différentes parties prenantes à sa gouvernance, notamment en incluant leur présence au conseil d'administration, qui s'intéresse par exemple aux critères des prêts, et pas seulement au conseil d'orientation. Bpifrance intervient la plupart du temps en aval des choix des banques, à partir de dossiers sélectionnés par celles-ci. À titre d'exemple, la mise en place d'un mécanisme de pré-garantie chez Bpifrance, à l'instar de la bonne pratique de la SIAGI, permettrait de faire levier sur les banques, en instruisant les dossiers en amont des banques et de promouvoir ainsi une autre sélectivité.

[…]

La BCE agit principalement par deux leviers principaux : les achats de titres et le refinancement du crédit bancaire.

Le refinancement du crédit bancaire est le levier principal lié au financement des PME/TPE. Il procède comme suit : la BCE prête des euros aux différentes banques et, en contrepartie, elle prend en pension des garanties qui sont constituées des prêts effectués par la banque aux entreprises (formellement, ces prêts prennent alors la forme de titres non négociables). Le taux auquel elle prête ces euros aux banques pour les refinancer est son taux « d'intervention », le *refi*. On s'attend à ce qu'il soit répercuté par elles dans le coût du crédit qu'elles offrent aux entreprises. Aujourd'hui, à la suite des deux programmes, le LTRO (*long term refinancing operation*), mis en place en 2011, puis le TLTRO (pour *targeted*-LTRO), lui-même mis en place en deux temps (2014 puis 2016), l'échéance de ces prêts de la BCE aux banques est ainsi passée à 4 ans alors qu'elle était traditionnellement de quelques jours. Le taux dit « principal » de ces prises en pension est progressivement descendu jusqu'à devenir légèrement négatif (-0,40 %).

Le refinancement du crédit bancaire par la Banque centrale constitue un instrument puissant et souple d'action sur les banques et d'orientation de leur crédit. Il guide les conditions de coût du crédit et favorise aussi certains prêts en indiquant ceux qui vont être financés aux meilleures conditions. Ainsi, les banques vont avoir intérêt à en détenir davantage.

C'est ainsi que la BCE a cherché à mieux cibler cette politique avec le TLTRO, car le LTRO ne semblait pas avoir d'effet suffisant sur le crédit bancaire aux entreprises. Ce ciblage (*targetting*) a consisté à ajouter deux types de conditions aux banques : faire suffisamment de crédit aux entreprises et faire croître ce crédit. Mais il n'y a pas de conditions spécifiques sur le crédit accordé aux PME/TPE.

Cependant, aucun bouleversement du comportement des banques n'a été observé à la suite de ces programmes. Et d'ailleurs, concernant les PME, le numéro 2 du directoire de la BCE, Benoît Cœuré, s'est publiquement inquiété à différentes reprises du fait que le crédit n'était pas allé assez vers les PME (« le crédit repart dans la Zone euro mais essentiellement pour les grandes entreprises, pas assez pour les PME » [5]).

Peut-on s'en étonner alors qu'aucun critère n'incite à une sélectivité en faveur du refinancement de certains prêts ? À la vérité, les conditions exigées sont celles d'une qualité financière du type de celle évaluée par des agences de notation (AAA, etc.). Elle a même

intervenant où les acteurs privés ne sont pas présents, mais qu'elle doive dans le même temps systématiquement agir en co-investissement ou en co-financement avec ces mêmes acteurs privés. », *in* Rapport d'information n° 3097 du 30 septembre 2015 de l'Assemblée nationale sur la Banque publique d'investissement Bpifrance, présenté par M. Grandguillaume et M^me^ Louwagie. Cela contribue à un certain suivisme des banques privées.

5. *La Croix*, 10 juin 2015.



assoupli ses critères en abaissant le seuil d'acceptation de la cote A- à la cote BBB-. Cela renforce une sélectivité fondée sur le risque et non sur la taille ou sur l'effet économique (emploi, valeur ajoutée, investissements immatériels, etc.).

En outre, bien que le maintien de ce mécanisme a été confirmé et sa portée étendue à toutes les banques centrales nationales de la Zone euro, l'application d'un plancher de 500 000 € aux crédits pris en pension exclut de fait la majorité des PME/TPE. Se pose donc la question d'une réflexion européenne sur le rôle donné à la BCE en matière économique, notamment sur la sélectivité de ses actions de soutien. L'audition d'un représentant de la BCE, Philippe Moutot, a confirmé la pertinence d'une réflexion en ce sens expliquant en substance que la question d'une autre sélectivité est effectivement une question qui commence à se poser.

Il faut bien distinguer ce qui relève de critères précis, quantitatifs, permettant d'orienter le comportement des banques en faveur d'une stabilité financière globale, de ce qui serait hors du champ de la politique monétaire en tant que telle et pourrait relever plutôt de la politique industrielle.

Il est en effet du ressort de la politique monétaire et de sa mission de stabilité financière globale, de préservation de la valeur de la monnaie, et du bien commun qu'elle constitue, de s'assurer que le crédit, et donc l'émission monétaire effectuée à cette occasion, débouchent bien sur une création effective de richesse. Ainsi le remboursement et la maîtrise de l'inflation en seraient facilités. Il en va de même du développement du potentiel de croissance et de développement économique.

Il s'agirait ainsi de promouvoir des critères précis : à la création de richesses correspond la valeur ajoutée ; à l'efficacité correspond la meilleure relation possible entre investissement et valeur ajoutée ; et au potentiel de croissance correspondent des types de dépenses particuliers – les qualifications, les investissements immatériels, etc. On peut y ajouter l'emploi qui est au cœur de l'investissement immatériel. Inversement, il convient de s'interroger sur le besoin de dissuader le refinancement de dépenses de type spéculatif, d'exportations de capitaux, dans la mesure notamment où ces dépenses détruiraient de l'emploi ou du potentiel productif.

Denis Durand, cadre à la Banque de France et ancien membre du CESE, a montré dans son audition la possibilité et l'intérêt que pourraient avoir des critères incitatifs fondés sur la valeur ajoutée ou sur l'emploi, sous la forme de taux bonifiés de refinancement associés à ce type de critères.

De façon complémentaire, l'économiste Alain Grandjean a insisté lors de son audition sur le besoin de combiner incitation et dissuasion. Pour lui « Pratiquer un taux plus bas pour favoriser certains crédits nécessite d'appliquer un taux plus élevé que le taux normal pour des crédits plus spéculatifs ou ayant des effets plus risqués pour la croissance globale. Sinon, on risque d'avoir encore beaucoup de crédits non souhaités et seulement un peu plus de crédits nouveaux. Favoriser la croissance globale de la valeur ajoutée, et pas seulement la solvabilité individuelle, sécuriserait de façon indirecte le crédit dont la base de sécurisation est au fond la valeur ajoutée. »

Il est à noter que la Banque de France, et le système français, sont d'ores et déjà bien outillés pour aller dans ce sens. En effet, celle-ci gère une base d'entreprises (FIBEN) et cote un grand nombre d'entre elles à partir de cette base. Un effectif de 2 000 salarié-ée-s est dévolu à cette activité en son sein. Elle dispose d'un réseau de correspondant-e-s TPE qu'elle vient de mettre en place en septembre dernier dans chaque département. Aussi bien Philippe Moutot que Denis Durand ont souligné ce bon positionnement de la France, voire son caractère exemplaire qui mériterait d'être généralisé dans l'ensemble des pays de la Zone euro, et plus largement de l'UE. Une des explications à la mise en place du seuil de 500 000 euros, excluant de fait la plupart des TPE et beaucoup de PME, viendrait du fait que les autres pays auraient plaidé qu'il leur était impossible d'apporter les titres représentatifs de « petits » montants de crédit au refinancement, faute de capacités d'analyse et d'expertise propres.

Par ailleurs la BCE, par sa décision du 16 novembre 2011 (décision n° BCE-2011-20), a autorisé les banques centrales nationales à choisir elles-mêmes, avec leurs propres critères, les titres représentatifs de crédit qu'elles jugent à même de proposer au refinancement par l'euro-système (la BCE, pour simplifier).

En tout état de cause et tirant les leçons du TLTRO – sans ciblage à ce jour vers les PME/TPE – la BCE pourrait, au sein même des traités existants, refinancer les crédits des banques aux PME/TPE à taux d'autant plus abaissé que les crédits refinancés programmeraient et réaliseraient plus d'emploi et de valeur ajoutée. Les crédits finançant les opérations financières spéculatives ne seraient pas refinancés ou alors à un taux très élevé. Pour cela, dans un premier temps, la Banque de France utiliserait la latitude qui est offerte par la BCE aux banques centrales nationales depuis novembre 2011, d'utiliser ses propres critères pour sélectionner les crédits apportés aux opérations de refinancement.

Le CESE recommande d'inciter la Banque centrale européenne (BCE) à cibler ses refinancements aux banques de la Zone euro en faveur des PME/TPE selon des critères d'emploi et de valeur ajoutée.

[…]