

Etude sur le financement des TPE/PME en Nouvelle Calédonie

Document de synthèse

Janvier 2018

Avertissement

Les analyses et conclusions exposées dans ce document sont propres à leurs auteurs et ne sont pas représentatives de l'opinion des cofinanceurs de cette étude, dont la responsabilité ne pourra être nullement engagée.

SOMMAIRE

AVERTISSEMENT	2
1 LA MISSION	5
1.1 Les objectifs de l'étude.....	5
1.2 Le champ de l'étude	5
1.3 Les rappels de l'étude précédente	5
2 LE CONTEXTE ACTUEL	5
2.1 L'économie et les entreprises (source ISEE).....	5
2.2 La monnaie / le crédit.....	6
3 LES BESOINS DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES	7
3.1 Le cycle d'exploitation (besoin en fonds de roulement).....	7
3.2 L'investissement	7
3.3 Les fonds propres	7
4 LES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT EXISTANTS EN NOUVELLE-CALÉDONIE	8
4.1 Le renforcement des fonds propres	8
4.1 Les dispositifs de garanties aux prêts bancaires	9
4.2 Les financements bancaires	9
4.2.1 Les encours de crédits et leur évolution	9
4.2.2 Les ressources des banques locales	9
4.2.3 La dégradation du coût du risque et de la rentabilité	10
4.2.4 La politique d'octrois de crédits.....	10
4.2.5 La politique de crédits aux TPE/PME	11
4.3 Les bonifications d'intérêt.....	12
5 LES DISPOSITIFS D'ACCOMPAGNEMENT DES PROMOTEURS	13
5.1 Les chambres consulaires.....	13
5.2 Les organismes de capital-risque et les structures associatives	13
5.3 Les services provinciaux	13
5.4 Les SEM provinciales	13
5.5 Les organisations professionnelles.....	13
6 L'OPINION DES ACTEURS RENCONTRES SUR LES DISPOSITIFS EXISTANTS	14
7 LE DIAGNOSTIC DES DISPOSITIFS CALEDONIENS	16
7.1 Cartographie des besoins de financement couverts.....	16
7.2 Analyse des dispositifs de financements offerts	16
7.2.1 Des dispositifs qui se complètent mais qui sont plutôt tournés vers l'investissement	16
7.2.2 Un manque de visibilité sur les dispositifs du fait de la pluralité d'acteurs.....	17
7.2.3 Des octrois de crédits des banques qui restent soutenus	17
7.2.4 Un trop faible recours aux fonds de garantie	17

7.2.5	L'impact significatif de la défiscalisation.....	18
7.2.6	Un recours insuffisant au réescompte.....	18
7.2.7	La faible utilisation des prêts BPI.....	18
7.3	Quelques besoins toujours mal ou non couverts.....	18
7.4	Des dossiers auxquels il sera toujours difficile d'apporter des solutions de financement ...	18
7.5	Un accompagnement des promoteurs souvent nécessaire pour pérenniser l'entreprise ...	19
7.6	Une pérennité fragilisée de certains organismes et dispositifs existants.....	19
7.7	Des carences dans l'aide à la décision.....	19
7.8	Des établissements bancaires souffrant d'un problème de refinancement.....	19
8	LES RECOMMANDATIONS	20
8.1	Un ensemble de dispositifs à maintenir dans son ensemble	20
8.2	Certains mécanismes à renforcer ou à mettre en place	20
8.2.1	Les prêts participatifs ou autres dettes subordonnées	20
8.2.2	Mise en place d'outils de facilitation à la transmission des petites entreprises.....	20
8.2.3	Mise en place d'une structure d'accompagnement des entreprises en difficulté	20
8.2.4	Des mesures fiscales pour encourager la constitution de fonds propres.....	21
8.2.5	Améliorer les ressources des banques.....	21
8.2.6	Etudier le renforcement du déploiement de l'offre de la BPI.....	21
8.2.7	Renforcer les outils de suivi	21
8.3	Des méthodes de communications à étoffer	22
8.4	La nécessité de renforcer les mécanismes d'accompagnement de l'entrepreneur dans l'exercice de son activité de chef d'entreprise	22
8.5	Le renforcement des outils d'analyse de la demande de financement	23
8.6	La mise en place d'un dispositif d'accompagnement complémentaire pour les TPE dépassant légèrement les seuils d'intervention de l'ADIE.....	23
	ANNEXES.....	24

1 La mission

1.1 Les objectifs de l'étude

Dans le cadre de ses missions d'appui au financement de l'économie et aux politiques publiques, l'AFD avait lancé en 2010 une étude sur le financement des TPE/PME en Nouvelle Calédonie. Devant l'évolution du contexte local, l'AFD et ses partenaires (CCI, ICAP, MEDEF) ont décidé de relancer une nouvelle étude dont l'objectif est de dresser l'état des conditions de financement actuelle et de déterminer les éventuels points d'amélioration qui pourraient être envisagés.

Le présent document constitue un résumé du rapport complet remis aux commanditaires de l'étude. La liste de l'ensemble des interlocuteurs rencontrés dans le cadre de notre étude figure en annexe 1.

1.2 Le champ de l'étude

La notion de TPE/PME définie dans les termes de référence de la mission correspond à une adaptation des critères à la réalité calédonienne :

- Moins de 10 salariés pour une TPE
- De 10 à 50 salariés pour une PME

Cette définition fonction de l'effectif ne recoupe pas le classement fait par exemple par les banques qui regroupent plutôt leur clientèle par rapport à leur chiffre d'affaires.

1.3 Les rappels de l'étude précédente

L'AFD avait donc déjà commandité une étude sur le même thème en 2010.

Les travaux avaient permis de formuler les constats suivants :

- Un contexte économique favorable avec une longue période de forte croissance
- La présence d'un large dispositif de solutions d'accompagnement du financement de projet en complément de l'autofinancement et du crédit bancaire. La situation des banques étaient favorables avec une rentabilité élevée, un coût du risque faible mais déjà le handicap d'une position extérieure déficitaire (déficit de ressources).
- Un système bancaire qui, en dépit de ressources de trésorerie insuffisante (position extérieure négative) répondait globalement aux demandes de financement des entreprises concernées avec une forte progression des encours.

2 Le contexte actuel

Le champ de l'étude portant sur le financement des TPE/PME en Nouvelle Calédonie, il convient de rappeler en préambule quelques éléments clés du secteur et du contexte local.

2.1 L'économie et les entreprises (source ISEE)

Après une longue période de forte croissance, la Nouvelle-Calédonie connaît une période de ralentissement depuis 2012. La tendance 2016/2017 devrait être encore plus négative si l'on considère la décroissance de l'emploi salarié dans le privé.

En synthèse, on note :

- Une hausse de 12% du nombre d'entreprises entre 2012 et 2016
- Un taux de création d'entreprises en baisse de 7 points en 4 ans
- 98% des entreprises sont des TPE, 40% sont des entreprises individuelles.
- 58% des emplois sont localisés dans des TPE/PME
- Le taux de survie à 5 ans est de 60%
- Les 2/3 des entreprises ressortent au secteur du service/commerce, 75% sont localisées en Province Sud.

2.2 La monnaie / le crédit

Les actifs financiers détenus par les agents économiques calédoniens ont continué de croître (+22% entre 2010 et 2015) mais de manière beaucoup moins soutenue que durant les 5 années précédentes (+66%). La croissance des encours de crédit s'est également tassée en augmentant de 26% de 2010 à 2015 (soit une hausse annualisée de 4,7%), contre +77% sur la période quinquennale précédente.

S'agissant plus spécifiquement des crédits accordés aux entreprises, nous relevons qu'ils ont augmenté moins rapidement depuis 2013 que les encours globaux (hausse inférieure de plus de 2 points à +3,2%). Sur 2016, ce constat s'accroît, les crédits aux entreprises s'étant accrus de 0,9% par rapport à 2015 contre +5,2% pour l'ensemble des crédits sur un an.

Le taux de créances douteuses a augmenté de près d'un point en 5 ans, passant de 1,92% à 2,87%, traduisant la conjoncture économique plus morose dans laquelle évolue la Nouvelle-Calédonie depuis 2012.

La réglementation économique et bancaire tend à se renforcer. Sur la question bancaire, qui relève des compétences de l'Etat, la quasi-totalité des mesures visant à renforcer les contrôles des opérations et la solidité financière des établissements de crédit s'imposent en Nouvelle Calédonie. Néanmoins, ces réglementations vertueuses en soit peuvent en fait pénaliser les clients les plus fragiles :

- Les obligations rigoureuses de connaissance du client (KYC) peuvent conduire des banques à refuser tout simplement d'ouvrir un compte pour éviter une potentielle non-conformité en cas de manquement de fourniture des informations nécessaires par un client peu organisé ou diligent.
- Les obligations de renforcement des fonds propres pour couvrir les risques de crédit et de classification de la clientèle (scoring) peuvent conduire à réserver les ressources aux financements jugés les plus sûrs.
- Dans le même esprit, les mesures visant à restreindre les marges d'intermédiation ou les commissions perçues peuvent conduire à rejeter des dossiers jugés insuffisamment rentables par rapport au risque perçu.
- Enfin, les dispositifs, tout à fait légitimes, de revue en seconde lecture des risques de contreparties ne favorisent pas les petites entreprises, l'appréciation des qualités de l'entrepreneur étant plus difficile à objectiver sur ce type de dossier.

3 Les besoins de financement des entreprises

3.1 Le cycle d'exploitation (besoin en fonds de roulement)

Les besoins de financement du cycle d'exploitation d'une entreprise sont liés à différents éléments :

- La typologie de sa clientèle
- Son modèle d'exploitation

3.2 L'investissement

Au-delà de son cycle d'exploitation, une entreprise doit également faire face à des besoins d'investissements plus structurants :

- Le renouvellement de son matériel d'exploitation
- L'acquisition de nouveaux actifs dans le cadre de son développement
- Le développement de son activité par des opérations de croissance externe

3.3 Les fonds propres

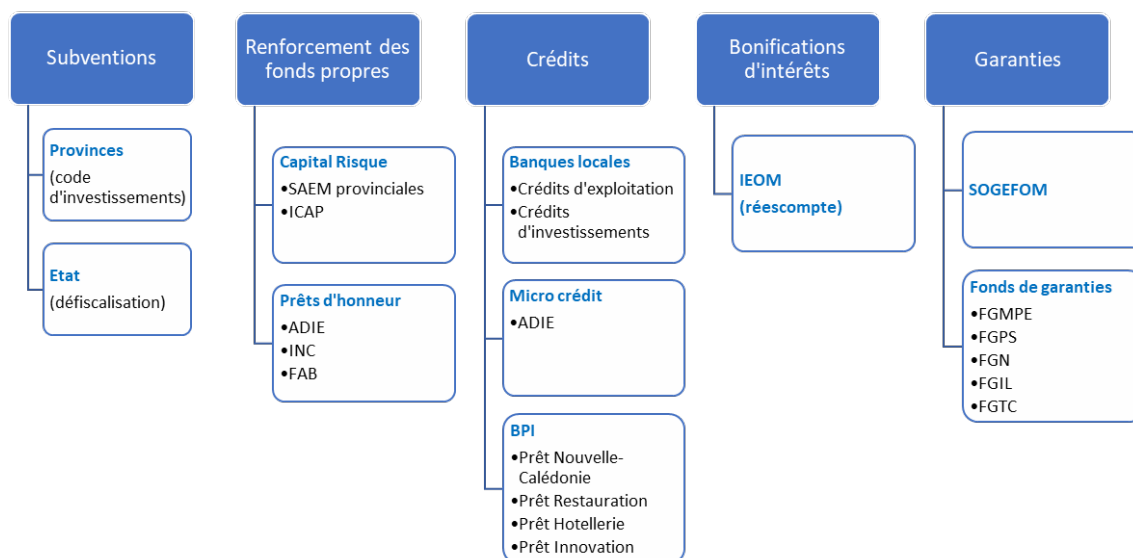
Le besoin de fonds propres résulte de la nécessité de couvrir par une part d'autofinancement l'investissement comme le besoin en fond de roulement. Le minimum de fonds propres est souvent fixé à 20% pour un investissement physique et 30% pour un investissement immatériel tel qu'un fonds de commerce.

Une autre approche « orthodoxe » consiste à fixer un ratio maximum de 1 entre fonds propres et dettes financières (c'est-à-dire le cumul des prêts à terme et des facilités de trésorerie). Outre la quote-part « normale » d'autofinancement, les fonds propres jouent également un rôle d'amortisseur pour faire face à une difficulté conjoncturelle.

Les apports de fond propres sont par essence du ressort de l'entrepreneur, qui parfois, et cette situation se retrouve fréquemment dans les TPE, en manque. Des solutions d'assistance existent alors par le biais de subventions directes ou indirectes (défiscalisation) ou d'apports de capital par le biais de sociétés de capital-risque, de prêts participatifs ou de prêts d'honneur. Les sociétés de capital-risque interviennent toutefois généralement sur des sociétés relevant de la catégorie des PME ou des grandes entreprises.

4 Les dispositifs de financement existants en Nouvelle-Calédonie

Les principaux dispositifs d'accompagnement des TPE/PME calédoniennes que nous avons recensés peuvent être classés en 5 grandes catégories, faisant intervenir différents organismes selon le type d'accompagnement :



4.1 Le renforcement des fonds propres

Les fonds propres et quasi fonds propres (c'est-à-dire certaines dettes financières n'ayant pas la nature comptable de fonds propres mais qui s'en rapprochent, telles que les comptes courants d'associés, les obligations convertibles ou encore les prêts participatifs) des entreprises peuvent être renforcés par l'intervention d'organismes spécialisés. Ces financements peuvent être consentis :

- À des sociétés par des souscriptions au capital ou des apports en comptes courants
- À des promoteurs personnes physiques sous forme de prêt d'honneur sans intérêts
- Via des subventions directes ou indirectes

Les participations (capital ou comptes courants) sont consenties par des sociétés de capital risques spécialisées, émanation des collectivités (SEM provinciales) ou de l'ICAP. Ces interventions concernent plutôt des projets de taille relativement importante.

Des prêts d'honneur sont proposés par Initiative Nouvelle Calédonie.

Des subventions directes peuvent être consenties par les Provinces. Le volume de subventions accordées a toutefois globalement tendance à diminuer ces dernières années du fait des restrictions budgétaires.

La Nouvelle-Calédonie apporte également son concours à certain projet via la défiscalisation locale. Ce dispositif concerne a priori des projets de taille significative.

Enfin, l'Etat continue de jouer un rôle très important via la défiscalisation LODEOM qui, via le dispositif sans agrément est largement utilisé par les TPE/PME. Certains estiment en effet que ce mécanisme assez souple permet de financer 10 à 12 milliards d'investissements par an représentant

environ 3 milliards de quasi subventions. Ce montant est à comparer aux 986 MF de subventions octroyées en 2015 par les trois Provinces fléchées à 75% vers le secteur primaire. Depuis cette période, le volume de subventions provinciales aurait diminué à mesure des restrictions budgétaires alors que les conditions d'accès à la défiscalisation hors agrément restaient inchangées.

4.1 Les dispositifs de garanties aux prêts bancaires

Plusieurs fonds de garantie sont aujourd'hui disponibles en Nouvelle-Calédonie. Le secrétariat de ces fonds est assuré par l'AFD (SOGEFOM), l'ICAP (FGPS, FGN, FGIL) ou l'ADIE (FGPME). Ces différents dispositifs sont au bénéfice des établissements bancaires, en garantie des prêts qu'ils octroient.

Il est globalement constaté un recours assez limité à ces garanties pourtant destinées à rendre bancables les dossiers les plus fragiles avec des couvertures en risque allant jusqu'à 80% du montant financé et pour lesquels les établissements de crédit peuvent, sous certaines conditions, disposer de délégations.

4.2 Les financements bancaires

Quatre groupes bancaires sont présents en Nouvelle Calédonie. Deux banques contrôlent également directement ou via leur groupe d'appartenance des établissements de crédits spécialisés dans le financement d'équipements destinés aux professionnels comme aux particuliers (Crédical et Oceor Lease). Deux établissements de crédits indépendants sont enfin présents (SOCALFI spécialisé dans le crédit-bail automobile et le Crédit Agricole Mutuel, spécialisé dans le financement des agriculteurs/éleveurs).

La BPI est par ailleurs représentée par l'ICAP.

L'ADIE est enfin autorisée par l'autorité prudentielle à délivrer des prêts de petits montants.

Des organismes extérieurs sont également susceptibles de consentir des financements à des emprunteurs calédoniens. Toutefois, dans le segment des TPE/PME qui nous intéresse, les entrepreneurs ne peuvent pas prétendre obtenir de concours en dehors des établissements de crédits locaux.

4.2.1 Les encours de crédits et leur évolution

Notre étude étant consacrée aux TPE et PME, nous avons retenu les statistiques de crédits des seuls établissements bancaires installés localement.

Celles-ci montrent que ces établissements ont globalement maintenu une politique de crédit relativement dynamique avec une augmentation des encours bruts de crédits (= stock d'encours) tous marchés confondus de 8,5% depuis 2013, soit une croissance annualisée de 2,8%.

L'augmentation de l'encours du crédit des banques locales aux seules entreprises a toutefois été plus mesurée, les encours enregistrant une hausse cumulée de 4,2% sur les 3 dernières années.

4.2.2 Les ressources des banques locales

Les banques assurent le financement de leur encours de crédits par leurs fonds propres et par leur collecte, complétés le cas échéant par des emprunts extérieurs.

Le besoin en ressources extérieures des banques locales s'est très fortement creusé depuis 2 ans, passant d'une position extérieure nette déficitaire de 25 milliards en 2015 à plus de 78 milliards en 2016.

On peut donc remarquer que les établissements locaux ont bien continué globalement à jouer leur rôle de prêteurs en dépit d'une dégradation de leurs ressources marquées par le creusement de leur position extérieure négative, dégradation qui se poursuit en 2017. Ainsi, à fin juin 2017, le solde entre les avoirs des établissements de crédits locaux et leurs engagements hors de la zone d'émission s'accroît avec un déficit supplémentaire de 9,9 milliards en glissement annuel.

La position extérieure négative de place est en fait supérieure à ce qu'il y paraît si on considère les titres de créances négociables (TCN) émis par une banque locale auprès d'investisseurs métropolitains pour environ 30 milliards.

Si cette question de l'insuffisance de la liquidité de place est aujourd'hui globalement traitée par les banques, elle n'en constitue pas moins un sujet de préoccupation :

- La rareté de la ressource conduit certains établissements à surpayer des dépôts clients avec des écarts parfois proches de 200 pb avec les taux du marché euro auquel le XPF est rattaché. Ces sur rémunérations viennent renchérir le coût du crédit ;
- La rareté de la ressource peut également conduire à des choix d'allocations des banques de leurs octrois de prêts vers les dossiers les plus rentables et les moins risqués (optimisation du couple rentabilité/risque).

Au cours de nos entretiens, certains acteurs bancaires et l'IEOM nous ont fait part d'une réflexion en cours pour envisager la mise en place d'un système de refinancement des banques via l'Institut. Il s'agirait en pratique d'offrir aux banques calédoniennes, via l'IEOM, des facilités de refinancement sur plusieurs instruments :

- Facilité de prêt marginal (24 heures)
- Facilité de refinancement sur panier de créance (31 jours, soit une durée permettant de répondre aux exigences du ratio de liquidité LCR)
- Facilité de refinancement des prêts hypothécaires sur une durée de trois ans

Ces facilités correspondraient à peu près à celles accessibles par les banques métropolitaines auprès de la BCE. Ce dispositif permettrait en partie de mieux sécuriser la liquidité et de réduire le coût du crédit.

4.2.3 La dégradation du coût du risque et de la rentabilité

On constate une augmentation du coût du risque et une diminution de la rentabilité des banques. Même si cette dernière reste élevée par rapport à la moyenne métropolitaine, une amplification de cette dégradation pourrait amener certains groupes à reconsidérer leur intérêt pour la place calédonienne.

4.2.4 La politique d'octrois de crédits

Les statistiques montrent que l'activité de crédit en Nouvelle Calédonie est restée soutenue ces dernières années, la production de crédits nouveaux dépassant les tombées des encours.

Nous n'avons pas relevé au cours de nos investigations d'éléments permettant de montrer une attitude anormalement restrictive des banques, même si elles admettent être plus regardantes sur certains secteurs d'activité du fait d'une hausse de douteux importante sur ces secteurs et/ou d'un niveau d'exposition élevé de la banque sur ces secteurs.

Sur un plan macroéconomique, on peut même considérer que le maintien d'une distribution de crédit robuste est un soutien indéniable à l'activité économique calédonienne alors que les moteurs de croissance qu'ont été les grands projets publics (Médipôle) ou privés (usines métallurgiques) sont aujourd'hui derrière nous et que les difficultés budgétaires de l'ensemble des collectivités ne leur permettent plus de mener des politiques de soutien contra cycliques.

Certains des acteurs rencontrés ont néanmoins mis en avant une plus grande frilosité des banques. Outre les normes de plus en plus durcies de contrôles et de mesure de la qualité des contreparties auxquelles sont soumis les établissements de crédits par la réglementation, l'augmentation de leur coût du risque et les anticipations des évolutions économiques expliquent certainement une politique d'octroi plus rigoureuse.

4.2.5 La politique de crédits aux TPE/PME

L'IEOM publie annuellement une répartition des encours de crédit par taille des entreprises. La dernière publication date de 2016, arrêtée à fin 2015.

La segmentation retenue par l'IEOM est fonction du chiffre d'affaires de l'entreprise, sans considération de ses effectifs. La classification des TPE de la publication de l'IEOM engloberait a priori l'ensemble du marché TPE/PME ciblé par notre mission (cf. annexe 2).

Il ressort de cette publication les éléments statistiques suivants :

- 44,1% des entreprises ayant un crédit bancaire à fin 2015 relèvent de notre segment d'étude.
- Sur la période 2011-2015, les encours de crédits des TPE ont baissé de 7,2%, alors que dans le même temps, les encours globaux, tous marchés confondus, ont augmenté de 11%.
- Le poids des financements accordés aux TPE sur l'ensemble des encours a diminué de 2,7 points sur la période.
- Les TPE, qui représentent près de 45% des emprunteurs du segment entreprise, portent 13% des encours de crédits.

A ce stade, il est difficile d'apprécier les causes de cette évolution, qui peuvent être d'une part de différentes natures et qui peuvent d'autre part également se cumuler :

- Un besoin de financement plus faible des TPE par rapport au marché global des entreprises. Ce constat peut sembler cohérent avec des besoins de financement de moindres montants pour ce segment.
- Un moindre appétit des prêteurs à satisfaire les demandes de financement des petites entreprises (arbitrage rentabilité/risque dans un contexte de durcissement de leurs conditions de refinancement ; accroissement du taux de douteux sur certains secteurs d'activité).
- Une moindre demande de financement des entreprises de petite taille.

Ce dernier point semble corroboré par différentes enquêtes réalisées par l'IEOM :

- ⇒ L'enquête qualitative de l'IEOM réalisée trimestriellement auprès des banques montre une baisse des demandes de crédits long terme des professionnels et une stagnation de leurs demandes de crédit court terme depuis fin 2014.
La tendance baissière se confirme sur la demande de crédits long terme sur 2017, contrairement à la demande de crédit court terme qui est quant à elle repartie à la hausse.
- ⇒ L'IEOM nous a par ailleurs communiqué une note express en cours de publication relative au financement des entreprises et à l'accès au crédit en Nouvelle-Calédonie. Il ressort de cette étude une tendance effective au recours à l'autofinancement plutôt qu'au crédit bancaire de l'échantillon interrogé : quel que soit le besoin de financement (création d'entreprise, investissement ou trésorerie), plus de 75% des entreprises interrogées ont recours à l'autofinancement, dont près de la moitié au moins à titre principal pour financer l'investissement et plus de 60% pour financer une création d'entreprise et le BFR de leur société.

4.3 Les bonifications d'intérêt

Les bonifications d'intérêts sont apportées aujourd'hui uniquement par le biais du réescompte de l'IEOM. Les petites entreprises (CA < 120 MF) exerçant dans les secteurs prioritaires sont éligibles même sans cotation dans la limite d'un encours maximum de 6 MF.

Le réescompte pèse historiquement peu dans les ressources des banques. Sur 2016, il baisse par ailleurs fortement, ne représentant que 1,2% des ressources des établissements locaux contre 2,5% en 2012.

La baisse du recours au réescompte par les banques locales dans un contexte de tensions sur les ressources pourrait s'expliquer par :

- Une politique volontaire de certains établissements qui collectent, par le biais de leur groupe, des ressources à des coûts équivalents au réescompte sans en avoir les contraintes (marge maximum imposée, risque de perte de la ressource en cas de dégradation de la cote de crédit de l'entreprise) ;
- Du fait de certaines contraintes (très) techniques (respect du ratio de liquidité réglementaire-LCR, taux négatif appliqués sur les liquidités placées à l'IEOM), il semblerait aussi que certaines banques n'aillent pas chercher le réescompte sur tous les dossiers éligibles tout en consentant les conditions de taux à leurs clients ;
- Les éventuelles conséquences subies d'une dégradation du risque sur la place calédonienne, ayant pour corolaire une dégradation des cotes de crédit et de paiement des entreprises qui perdent alors l'accès au réescompte. Ces entreprises déjà en difficultés voient alors le coût de leurs crédits en cours s'accroître fortement (application du taux contractuel non réescomptable).

Le réescompte procure néanmoins aux banques calédoniennes (et donc à leurs clients) une ressource d'un peu moins de 10 milliard XPF, permettant de réduire d'autant le déficit de ressources des banques évalué à 78 milliards à fin 2016.

5 Les dispositifs d'accompagnement des promoteurs

Les TPE/PME ne disposent que très rarement du panel de compétences internes que l'on peut retrouver dans des entreprises de plus grande taille. Ces entreprises sont donc particulièrement vulnérables, sauf à disposer d'un accompagnement leur permettant de structurer leur projet de création dans un premier temps, puis, le cas échéant, de leur apporter un appui au management post phase de démarrage.

5.1 Les chambres consulaires

Les chambres consulaires rencontrées font toutes deux le même constat : leurs ressortissants les sollicitent plutôt lors de la phase de création de leur entreprise. Une fois la société créée et l'activité démarrée, les contacts avec leur chambre se raréfient.

5.2 Les organismes de capital-risque et les structures associatives

Ces organismes assurent tous un suivi du promoteur post mise en place du dossier de financement. Réalisé par les équipes propres de chaque organisme, ce suivi personnalisé est, dans les faits, limité par la contrainte de disponibilité des collaborateurs. Au vu des taux de pérennité des structures en portefeuille affichés par Initiative NC (plus de 90% à 3 ans) et l'ADIE (plus de 80% à 2 ans), on remarque que ce suivi de terrain post investissement est certainement très utile à leurs bénéficiaires.

5.3 Les services provinciaux

Ces services accompagnent les promoteurs dans l'instruction de leurs demandes de subventions. Sauf dans le secteur rural où un suivi terrain des exploitations est assuré par les techniciens provinciaux, le rôle de ces services provinciaux d'aide au développement s'arrête au déblocage de la subvention. Les codes d'aide au développement ne prévoient par ailleurs pas d'obligation de reporting de la part des bénéficiaires.

5.4 Les SEM provinciales

Les SEM provinciales assurent toutes un accompagnement de terrain dans les structures qu'elles financent, sur la plupart des problématiques qu'un chef d'entreprise peut rencontrer (juridiques, sociales, comptables, fiscales et financières). PROMOSUD, SODIL et NORD AVENIR interviennent plutôt sur les PME. S'agissant des TPE, on relève l'intervention de SOPARIL, dédiée aux TPE des Iles.

5.5 Les organisations professionnelles

Les organisations professionnelles n'ont généralement pas de structures formelles d'accompagnement de leurs adhérents à la recherche de financement. Elles servent toutefois souvent de relais en apportant à leurs adhérents des informations sur les dispositifs auxquels ils pourraient avoir recours et en facilitant des contacts.

Parmi les organisations rencontrées, seule la CPME dispose d'une cellule d'accompagnement dans l'analyse de projet et la structuration de dossiers de demande de financement, composée de 3 permanents. La cellule rencontre une centaine d'entrepreneurs par an, qui débouchent sur le montage d'une vingtaine de dossiers environ. Sur ces 20 dossiers présentés aux banques, 60% environ obtiennent un accord de crédit.

6 L'opinion des acteurs rencontrés sur les dispositifs existants

Nous avons interrogé chacun des acteurs que nous avons rencontrés afin de connaître leur opinion sur les différents dispositifs en place, leur fonctionnement et leur efficacité. Il ressort globalement de nos échanges les remarques suivantes :

○ [Dispositifs de financement](#)

Forces	Faiblesses
- Les besoins de l'entreprise en démarrage d'activité ou en développement sont globalement bien couverts	- Visibilité insuffisante de l'ensemble des dispositifs disponibles - Pluralité des acteurs qui conduit à un alourdissement des processus d'instruction et de décision sur les dossiers - Déficit d'offres dédiées aux entreprises en difficulté - Efficacité insuffisante des dispositifs de fonds de garantie existants

○ [Focus banques](#)

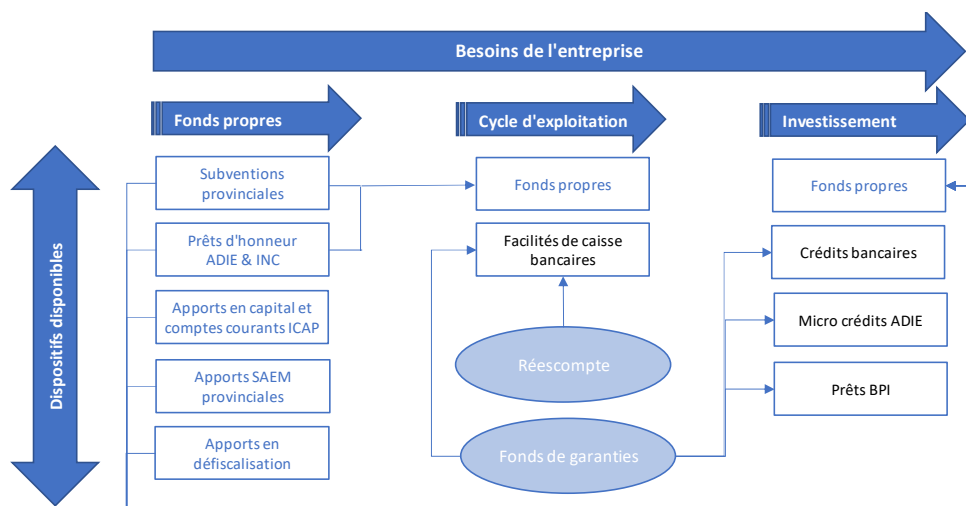
Forces	Faiblesses
- Les banques continuent d'avoir un rôle actif dans le financement de l'économie calédonienne	- Manque d'expérience des collaborateurs affectés au segment, lié intrinsèquement à la position « junior » de ces fonctions et certainement à un fort turn over - Même si les directions affirment que le financement des petites entreprises constitue pour elle une opportunité, il est possible que les équipes de terrain soient d'elles-mêmes plus restrictives au motif que ces demandes peuvent être plus compliquées à instruire alors qu'elles ont des objectifs commerciaux à atteindre - Connaissance insuffisante par les collaborateurs des dispositifs en place - Tendance des TPE à ne pas solliciter de financement bancaire par auto censure et à avoir recours à l'autofinancement

○ [Dispositifs d'accompagnement](#)

Forces	Faiblesses
- Nombreux dispositifs d'accompagnement opérationnel des entrepreneurs	- Dispositifs très chronophages pour les organismes qui réalisent cet accompagnement - Les organismes disposent toutefois de capacités d'aide à la structuration de demande qui pourraient être utilisées par les porteurs pour éviter un refus des banques à cause d'un dossier trop peu documenté - On constate par ailleurs un recours insuffisant à ces dispositifs par l'entrepreneur une fois son entreprise créée, l'entrepreneur restant trop souvent seul face à ses difficultés

7 Le diagnostic des dispositifs calédoniens

7.1 Cartographie des besoins de financement couverts



Au final, si l'on agrège les apports des différents dispositifs, c'est un montant que l'on peut estimer à plus de 9 milliards qui auraient globalement été injectés en 2015 dans le financement des TPE/PME calédoniennes (cf. annexe 3).

7.2 Analyse des dispositifs de financements offerts

Les constats réalisés dans l'étude de 2010 restent dans l'ensemble vrais en 2017.

7.2.1 Des dispositifs qui se complètent mais qui sont plutôt tournés vers l'investissement

❖ Le financement des besoins d'investissements

Taille du projet	≤ 2 MF	Entre 2 et 15 MF	Entre 15 et 40 MF	Plus de 40 MF	Commentaires
Dispositifs de financement					
Subventions & structures provinciales	X	X	X	X	
ADIE	Micro-crédit allant jusqu'à 1,2 MF, complété si besoin par un prêt d'honneur				Destiné aux promoteurs ayant des difficultés d'accès au crédit bancaire Exclusion : structure de plus de 7 ans
INC		Prêt d'honneur allant jusqu'à 25% du projet			Obligation d'un crédit bancaire d'un montant supérieur au prêt d'honneur
ICAP	Participation en capital et en comptes courants, plafonnée à 30 MF (sauf dérogation)				EI non éligibles Zone d'exclusion : Nouméa et Grand Nouméa
Défiscalisation	Apport de 27% en moyenne				Secteurs exclus : commerce, services, restauration notamment
Banques locales	X	X	X	X	
BPI					
Prêt territorial		Montant du prêt compris entre 1,2 et 6 MF			Garantie à 100% par fonds provincial + SOGEFOM + Bpifrance
		Montant du prêt compris entre 3,6 et 36 MF			Garantie Bpifrance obligatoire
		Montant du prêt compris entre 3,6 et 36 MF			Garantie Bpifrance obligatoire
SOGEFOM	70% du prêt au plus couvert par la garantie				
FGPS	80% de prêt au plus couvert par la garantie dans la limite de 8 MF (15 MF pour le tourisme et l'agriculture // 30 MF pour l'innovation et le développement durable)				
FGN	80% du prêt au plus couvert par la garantie dans la limite de 8 MF				Prêts d'honneur INC non éligibles
FGIL	80% de prêt au plus couvert par la garantie dans la limite de 8 MF (12 MF sur dérogation)				Prêts d'honneur INC non éligibles
Réescompte	X	X	X	X	Secteurs exclus : commerce, la plupart des activités de services, restauration notamment

❖ Le financement des besoins d'exploitation

Montant du besoin	≤ 2 MF	Entre 2 et 15 MF	Entre 15 et 40 MF	Plus de 40 MF	Commentaires
Dispositifs de financement					
Subventions & structures provinciales	X	X	X	X	
ADIE	Micro-crédit allant jusqu'à 1,2 MF, complété si besoin par un prêt d'honneur				Destiné aux promoteurs ayant des difficultés d'accès au crédit bancaire Exclusion : structure de plus de 7 ans
INC		Prêt d'honneur allant jusqu'à 25% du projet			Obligation d'un crédit bancaire d'un montant supérieur au prêt d'honneur
ICAP					
Défiscalisation					
Banques locales	X	X	X	X	
BPI					
Prêt territorial					
Prêt Restauration					
Prêt Hôtellerie					
SOGEFOM	70% du prêt au plus couvert par la garantie				
FGPS					
FGN					
FGIL					
Réescompte	X	X	X	X	Secteurs exclus : commerce, la plupart des activités de services, restauration notamment

7.2.2 Un manque de visibilité sur les dispositifs du fait de la pluralité d'acteurs

Chacun des dispositifs recensés est pris en charge par une structure dédiée.

7.2.3 Des octrois de crédits des banques qui restent soutenus

En procédant à une extrapolation des données les plus récentes publiées par l'IEOM, la production locale de crédits bancaires aux TPE/PME s'élèverait à près de 6 milliards/an en moyenne sur la période 2012-2016 et à près de 2 milliards/an si l'on considère les seules entreprises individuelles.

En tendance récente, les établissements de crédit signalent une baisse des demandes qui leurs sont soumises. Cette baisse est probablement liée à la conjoncture économique mais aussi à une forme d'auto censure de certaines entreprises probablement persuadées qu'une demande de crédit aurait peu de chances d'aboutir.

Bien qu'aucune direction d'établissement de crédit n'ait signalé une position restrictive sur cette question, nous estimons que les crédits professionnels de faibles montants ne sont pas forcément bien accueillis par la force de vente des banques. A cela, trois raisons objectives :

- Les petites entreprises présentent souvent des demandes assez peu structurées.
- Les agents en charge peuvent choisir de décliner les demandes dont ils estiment faibles les chances d'aboutir alors qu'ils ont des objectifs commerciaux à remplir.
- Au-delà du risque, un petit dossier représente une faible perspective de revenu pour la banque, pouvant être inférieure aux coûts de traitement (instruction, mise en place, suivi).

Nous pensons que cette réalité économique est souvent source d'incompréhension dans la relation entre les banques, les clients et les organisations qui les représentent.

7.2.4 Un trop faible recours aux fonds de garantie

En dehors de l'ADIE, les fonds de garantie provinciaux ne sont quasiment pas utilisés par les établissements prêteurs. S'agissant de la SOGEFOM, l'évolution des octrois du fonds montre une nette baisse des dossiers présentés depuis 2016. L'argument du coût de la garantie est souvent avancé comme un frein pour les banques en pesant sur leurs marges, mais les crédits moyen long terme aux professionnels n'étant pas soumis au taux d'usure, rien n'empêche les banques de refacturer le coût de cette garantie à leur client.

7.2.5 L'impact significatif de la défiscalisation

Des informations que nous avons recueillies auprès des cabinets spécialisés, le mécanisme de la défiscalisation couvrirait, pour le segment considéré et sur la base de nos recoupements, un volume de financements représentant plus de la moitié des prêts bancaires consentis à ces mêmes entreprises. Seuls les secteurs dits productifs sont néanmoins éligibles à la défiscalisation. En revanche, les secteurs des services aux entreprises et aux ménages, ainsi que la restauration, ne peuvent pas bénéficier de ce mécanisme.

7.2.6 Un recours insuffisant au réescompte

Il nous semble que le recours au réescompte devrait être systématique lorsque cela est possible puisque cette ressource (gratuite aujourd'hui pour les banques) permet à l'entreprise de bénéficier d'un taux très avantageux, en tout cas bien inférieur à celui que pourrait obtenir une petite entreprise sur un financement non réescomptable. La marge maximum consentie (2,75%) est correcte si on considère que la ressource ne supporte pas de coût de collecte (comme les dépôts locaux). Le coût des éventuelles garanties comme les fonds de garantie pourrait être facturé en plus.

7.2.7 La faible utilisation des prêts BPI

Force est de constater la faible contribution des prêts BPI au financement de l'économie puisque 5 prêts territoriaux seulement ont été mis en place à ce jour. S'agissant des produits BPI Innovation, le constat est identique avec 6 dossiers avalisés entre 2014 et 2017.

Des difficultés techniques liées à l'absence d'immatriculation au SIREN des entreprises locales, et donc aux informations financières les concernant, seraient à l'origine des problèmes rencontrés dans l'instruction des dossiers. Un groupe de travail a été constitué pour trouver des réponses à cette question.

7.3 Quelques besoins toujours mal ou non couverts

Sept ans après le premier diagnostic sur le financement des TPE/PME calédonienne, les mêmes besoins restent mal couverts :

- Le financement des besoins de trésorerie
- Les besoins de la TPE en difficulté
- La transmission des TPE

Il nous semble également qu'une catégorie de TPE, dont les besoins de financement oscillent entre 1,2 et 3 MF, serait moins bien couverte par les dispositifs en place.

Sur le plan sectoriel, on constate que les secteurs du commerce et du service n'ont généralement pas accès aux dispositifs d'accompagnement financiers existants (défiscalisation, subventions, réescompte). Il n'est bien sûr pas envisageable de généraliser tous les dispositifs mais certains interlocuteurs nous ont fait part d'une nécessité de pouvoir aider ces entreprises dans le financement de dépenses de mise aux normes qui seraient imposées par la réglementation.

7.4 Des dossiers auxquels il sera toujours difficile d'apporter des solutions de financement

Il restera toujours des projets dont la pérennité financière n'est pas démontrée et/ou qui souffrent d'un manque d'expertise de leur promoteur. Ce type de projets ne pourra pas bénéficier de

financements bancaires et ne pourra le cas échéant voir le jour que via des financements sur fonds propres de leur promoteur. Dans cette même logique, si des tensions de trésorerie venaient à se faire sentir une fois le projet lancé, les banques conserveront une cohérence évidente dans leur position : si elles n'ont pas cru au projet lors de son lancement, elles n'accepteront pas plus de soutenir la société par la suite en finançant ses besoins de trésorerie.

7.5 Un accompagnement des promoteurs souvent nécessaire pour pérenniser l'entreprise

Force est de constater que beaucoup de petits entrepreneurs peuvent être d'excellents techniciens mais ne sont pas particulièrement versés dans la gestion administrative et financière de leur entreprise. L'accompagnement opérationnel de la TPE reste de fait un sujet fondamental pour la survie de ce type de structure, d'autant plus crucial lorsque cette dernière a de plus bénéficié de l'aide financière de la collectivité pour pouvoir se créer. Nous relevons sur ce sujet une tendance de certaines structures d'accompagnement que nous avons rencontrées à être plus vigilantes sur la capacité du promoteur à assurer également un rôle de chef d'entreprise, avec une approche de sélection intégrant également des notions de savoir être et savoir agir du promoteur.

7.6 Une pérennité fragilisée de certains organismes et dispositifs existants

La contrainte budgétaire qui pèse sur toutes les collectivités conduit à une réduction progressive des enveloppes de subventions. Les acteurs dont les ressources sont issues des subventions nous ont tous indiqué leur forte inquiétude quant à leur capacité d'intervention pour les années à venir.

7.7 Des carences dans l'aide à la décision

La disponibilité et l'accessibilité de l'information aux fins d'analyse apparaissent comme des éléments fondamentaux. Or, si elle existe, l'information est souvent diffuse, disséminée au sein de plusieurs organismes, voire parfois payante. Les services Risques internes des banques rédigent certes des études sectorielles mais l'approche de rentabilité normative par secteur est plus difficile à établir. Or, cette information permettrait de faciliter l'étude d'un prévisionnel d'activité par un chargé de clientèle, qui pourrait s'appuyer sur des benchmarks normatifs sectoriels.

7.8 Des établissements bancaires souffrant d'un problème de refinancement

Certains établissements bancaires nous ont indiqué avoir des problèmes de ressources. Or la raréfaction des ressources peut avoir des conséquences sur l'octroi de financement bancaire :

- Arbitrage des octrois de crédits vers les dossiers les plus rentables
- Désintérêt pour les dossiers jugés les plus risqués
- Baisse générale des volumes d'octrois avec un impact macro-économique quasi immédiat

On peut même s'interroger sur la pérennité globale du système actuel qui repose sur le bon vouloir de prêteurs extérieurs (groupes bancaires, prêteurs institutionnels, investisseurs privés) dont l'attitude pour l'instant positive pourrait changer rapidement en cas d'appréciation négative des évolutions économiques ou institutionnelles de la Nouvelle-Calédonie.

8 Les recommandations

8.1 Un ensemble de dispositifs à maintenir dans son ensemble

Nous n'avons pas relevé de dispositifs superflus ni redondants. Des besoins de financement différents sont couverts, avec des dispositifs qui se complètent.

Néanmoins, dans un contexte de durcissement des contraintes budgétaires, il nous semble que certains dispositifs pourraient être rationalisés. Bien évidemment, d'éventuels rapprochements nécessiteront un financement pérenne des coûts de fonctionnement.

8.2 Certains mécanismes à renforcer ou à mettre en place

Là encore, certaines des préconisations formulées en 2010 continuent de trouver tout leur sens aujourd'hui, notamment les prêts participatifs et les outils de facilitation de la transmission des petites entreprises.

8.2.1 Les prêts participatifs ou autres dettes subordonnées

Nous avons évoqué ce dispositif dans l'étude de 2010. Le prêt participatif s'inscrit entre les fonds propres et les dettes bancaires classiques. Son remboursement est généralement subordonné à celui des autres dettes financières (= dettes sénior). Sa rémunération est en général indexée sur les résultats de l'entreprise.

Le prêt participatif constitue ainsi un moyen de renforcer le haut de bilan d'une entreprise, et, consenti par un organisme public, vient se substituer à la subvention pure et simple qui pourrait être réservée aux projets qui ne pourraient voir le jour sans apport de capitaux gratuits, du fait de leur rentabilité insuffisante mais qui s'inscrivent dans une logique de développement économique d'intérêt général. Ces prêts doivent être gérés par des organismes ad hoc, bien différenciés de leur collectivité de rattachement, ce qui permettrait d'éviter toute confusion sur leur nature remboursable. Le déploiement d'un tel dispositif nécessiterait par ailleurs que l'organisme soit doté de capitaux suffisants pour faire face aux objectifs qui lui auraient été assignés.

8.2.2 Mise en place d'outils de facilitation à la transmission des petites entreprises

Les crédits de rachat d'entreprises sont éligibles aux fonds de garanties existants. La difficulté pour le banquier se situe plus au niveau de l'analyse de la valeur de l'entreprise ou du fonds de commerce objet du rachat et de l'appréciation de la qualité du repreneur.

8.2.3 Mise en place d'une structure d'accompagnement des entreprises en difficulté

Certains des acteurs rencontrés déplorent l'absence de structure d'accompagnement des entreprises en difficulté, le chef d'entreprise se trouvant souvent démuni face à une situation déjà difficile.

La CMA a mis en place une cellule d'aide pour les artisans en difficulté. Sur 2016, seuls 24 artisans ont été accompagnés par la cellule dédiée de la CMA, dont 13 en intégrant le dispositif REBOND. Partant de constat, il nous semble qu'une action plus efficiente serait de travailler en amont sur les compétences du chef d'entreprises et sa capacité à anticiper les difficultés. Les cycles de formation et d'informations dédiés au créateur d'entreprises pourraient inclure des modules spécifiques sur ce sujet (cf. paragraphe 8.4 infra).

8.2.4 Des mesures fiscales pour encourager la constitution de fonds propres

Des mesures fiscales ont été mises en place pour encourager les entrepreneurs à financer leur société via des apports en comptes courants, en autorisant la déductibilité des intérêts y afférents à des taux attractifs. Cette mesure est certes positive mais elle ne contribue pas au renforcement des fonds propres durs (capital social, réserves et report à nouveau). Elle peut même encourager leur distribution pour garnir les comptes courants qui constituent une dette exigible susceptible d'être retirée.

Un encouragement au renforcement de ces fonds propres durs pourrait être imaginé avec un taux réduit pour les capitaux laissés en réserve. Le coût fiscal d'une telle mesure nécessiterait probablement de la réserver aux petites entreprises.

8.2.5 Améliorer les ressources des banques

Nous avons vu que l'IEOM réfléchissait à la mise en place de mécanismes de refinancement au-delà de celui déjà en vigueur du réescompte. Cette évolution serait très positive pour améliorer la liquidité de place sans pour autant régler la question des ressources longues nécessaires en particulier à nourrir les financements immobiliers.

Une autre piste d'amélioration des ressources des banques, notamment celles qui ont des difficultés d'accès au refinancement auprès de leur maison mère, pourrait être l'octroi de lignes de financement LT, via l'AFD comme cela a pu déjà être fait par le passé. Les banques commerciales qui en bénéficieraient assumeraient bien entendu le risque pris sur les financements accordés via ses lignes, comme cela est le cas par exemple sur le prêt consenti par la BEI à la BCI.

8.2.6 Etudier le renforcement du déploiement de l'offre de la BPI

Malgré la bonne volonté des acteurs locaux (ICAP, SOGEFOM) pour déployer techniquement trois des produits de l'offre BPI force est de constater la très faible utilisation du dispositif avec 5 prêts débloqués deux ans après son démarrage.

Dans ces conditions, on peut se demander s'il n'aurait pas été plus pertinent de chercher à déployer l'offre BPI par le biais de réseaux bancaires existants. Des accords avec un ou plusieurs partenaires intéressés auraient pu permettre de proposer le produit avec une plus grande visibilité commerciale, tout en bénéficiant d'un support technique éprouvé (instruction des demandes, gestion des mises en place et suivi du recouvrement). L'exemple de la convention globale conclue entre la BCI et la BEI paraît intéressant.

8.2.7 Renforcer les outils de suivi

Mesurer l'efficacité des dispositifs d'accompagnement nécessiterait de disposer d'outil de suivi des entreprises aidées.

Même s'il apparaît que certaines collectivités ont réalisé des études ex post sur le statut des bénéficiaires de subvention, la démarche n'apparaît pas systématique alors qu'une telle information est indispensable pour mesurer l'efficacité des politiques publiques.

On pourrait par exemple imaginer que le bénéficiaire d'une aide ait l'obligation de faire un retour annuel avec quelques données simples (toujours en activité, nombre d'employés). Ceci étant, sauf mesures très coercitives (rappel de la subvention ?), il est probable que beaucoup de petites

structures ne remplissent l'obligation de reporting. Une autre possibilité serait de croiser les fichiers d'aides avec ceux de la DSF mais est-ce légalement possible ?

Rappelons enfin que la grande partie des aides provient de l'Etat via la défiscalisation où il n'y a pas non plus beaucoup de contraintes de reporting en dehors du signalement par l'arrangeur d'un arrêt de l'exploitation du matériel financé avant la fin du délai de portage.

8.3 Des méthodes de communications à étoffer

En menant notre réflexion sur les méthodes de communication à développer, nous avons gardé à l'esprit une remarque de certains acteurs rejoignant l'idée que la capacité d'un promoteur à pouvoir assurer les missions d'un chef d'entreprise doit également être un paramètre de faisabilité des dossiers. Dans cet esprit, la réalisation de diverses démarches lui permettant de voir aboutir son projet sont un premier gage de volonté et de rigueur administrative.

Certains acteurs ont avancé l'idée de la mise en place d'un « guichet unique » qui pourrait constituer le premier point d'entrée pour un entrepreneur en quête d'informations et d'accompagnement a largement été évoquée avec nos différents interlocuteurs. Ce guichet aurait pour vocation d'informer et d'orienter le demandeur vers la réponse la plus adaptée à son besoin. Des difficultés devront être préalablement levées pour être effectivement mis en place, notamment :

- Pour éviter de créer une structure de plus, il nous semble que ce point d'entrée pourrait être localisé chez des acteurs existants, mais lequel ?
- Par ailleurs, les agents qui seraient en charge de la réception initiale des demandeurs devraient être formés sur les caractéristiques et la philosophie d'utilisation de chacun des différents produits.
- Enfin, qui prendrait en charge le coût de fonctionnement de ce guichet ?

Outre ces difficultés organisationnelles, il nous semble par ailleurs qu'il n'est pas évident qu'un guichet unique ait une valeur ajoutée pour le destinataire final, c'est-à-dire l'entrepreneur. En effet, les chambres consulaires s'accordent sur un point : les contacts avec leurs ressortissants se font principalement à l'occasion d'une création ou d'un projet mais rarement pendant la vie de l'entreprise. Pour exemple, selon les statistiques publiées par la CMA, seul 1 artisan en activité sur 5 est en contact avec sa chambre. Partant de ce constat, il nous semble qu'il n'y aurait pas de raison objective pour qu'un guichet unique soit plus consulté qu'une chambre consulaire.

8.4 La nécessité de renforcer les mécanismes d'accompagnement de l'entrepreneur dans l'exercice de son activité de chef d'entreprise

Il nous semble que les dispositifs d'accompagnement par les chambres consulaires, les organismes de capital-risque, voire certaines organisations patronales, répondent de manière satisfaisante au besoin d'accompagnement de l'entrepreneur dans des phases de projets de création et d'investissement. En revanche, des dispositifs complémentaires d'accompagnement s'avèreraient nécessaires pour aider également le dirigeant de la petite entreprise dans la gestion opérationnelle de sa structure (cf. taux de pérennité plus élevés des structures de capital-risque telles que l'ADIE et Initiative NC que la moyenne publiée par l'ISEE). Pour autant, il n'est pas économiquement envisageable de mettre un conseiller au côté de chaque créateur d'entreprise.

Une piste de solution pourrait être de rendre obligatoire les parcours de formation et d'information du chef d'entreprise préalablement à la création de son entreprise. Se pose toutefois la question du financement du coût si cette formation devenait obligatoire.

8.5 Le renforcement des outils d'analyse de la demande de financement

Il nous semble que les statistiques publiques disponibles pour les entrepreneurs comme pour les prêteurs devraient être enrichies. Il n'entre pas dans le cadre de cette mission de faire une revue des outils en place mais il nous semble que, d'une manière générale, la disponibilité et l'accessibilité de l'information financière et sectorielle sont des éléments cruciaux dans l'étude de la faisabilité financière d'un dossier.

La création d'une banque publique de données pourrait répondre utilement à cette problématique.

8.6 La mise en place d'un dispositif d'accompagnement complémentaire pour les TPE dépassant légèrement les seuils d'intervention de l'ADIE

Comme indiqué supra, il nous semble que certains dossiers souffrent d'un accès plus difficile au financement : les petits projets qui n'entrent pas dans le périmètre de l'ADIE et pour lesquels les établissements bancaires ont peu d'appétit au regard de leur taille trop petite et/ou de celle du montant du prêt sollicité eut égard au coût de traitement unitaire.

Afin de ne pas alourdir un peu plus le panel des organismes en place, on pourrait imaginer un élargissement du périmètre d'intervention de l'une des structures de capital risque existantes, telles que l'ICAP ou Initiative NC, qui pourraient, à l'instar des actions de l'ADIE, accorder des crédits. Il nous semble toutefois que le principal frein à la mise en place d'un tel dispositif est l'obtention d'un agrément de l'ACPR pour l'activité d'établissement de crédit. Dans ce contexte, la réflexion sur le sujet pourrait être menée avec l'ADIE qui exerce déjà une activité de micro-crédits.

ANNEXES

1 – Liste des personnes rencontrées au cours de notre mission

Agence Française de Développement

- Pierre-Alain Pacaud - Directeur adjoint
- Carole Vidal - Chargée de missions
- Lydia Barri - Responsable du service garanties

IEOM

- Jean-David Naudet - Directeur
- Matthieu Marando - Responsable service des études, suivi des établissements de crédits et correspondant communication

Banques commerciales/Etablissement de crédit

- BCI
 - Thierry Charras - Directeur général
 - Eric Wiard - Directeur général délégué
- SGCB
 - Edouard Wong Fat - Directeur général
 - Philippe Leroux - Directeur commercial
- BNC
 - Didier Bruguet - Directeur général délégué
- BNP
 - Yann-Eric du Parc Locmaria - Administrateur Directeur Général
 - Jean-Luc Masson - Responsable Risques
 - Armand de Santerre – Responsable du Centre d'Affaires Entreprises

Chambres consulaires

- CCI
 - Cécilia Lacube - Directrice du développement
 - Dao Deruy - Département gestion des entreprises
 - Gaëlle Cali - Direction des opérations
 - David Guyenne - Elu Branche Commerce
- CMA
 - Olivier Duguy - Secrétaire général
 - Grégory Armando - Responsable offre de services

Fédérations patronales

- MEDEF NC
 - Eric Dinahet - Chargé de l'économie et de la fiscalité
- FINC
 - Xavier Benoist - Président
- CPME NC
 - Baptiste Faure - Secrétaire général
 - Vivien Héquet - Trésorier adjoint

Provinces et émanations

- Province Sud
 - Nicole Pehau - Chef du service Développement économique de la DEFE
 - Michel Lasnier - Directeur général de PROMOSUD

- Province Nord
 - Laurent Le Brun - Directeur général de Nord Avenir
- Province Iles
 - Karine Païman - Secrétaire générale de la SODIL
 - Michel Gau - Directeur administratif et financier de la SODIL
 - Miranda Waitreu - Gérante de la SOPARIL

Organismes de capital risque

- ICAP
 - Jean-François Bernut - Directeur
- NCI
 - Isabelle Laran - Directrice
- ADIE
 - Alexandre Rutecki - Directeur

Cabinets de défiscalisation

- NC Finances (Interinvest)
 - Philippe Offret – Responsable d’agence
- Starinvest
 - Anthony Tison - Directeur

2 – Segmentation retenue par l’EOM dans ses publications

La segmentation retenue par l’IEOM est fonction du chiffre d’affaires de l’entreprise, sans considération de ses effectifs :

- Très petites entreprises : jusqu’à 240 MF de CA
- Petites et moyennes entreprises : entre 240 MF et 6 milliards de CA
- Grandes entreprises : plus de 6 milliards de CA

3 – Estimation de l’aide financière apportée par les différents dispositifs d’accompagnement

2015	En KF
Subventions provinciales ⁽¹⁾	986 000
SOPARIL ⁽¹⁾	40 000
ICAP ⁽¹⁾	141 900
INC ⁽¹⁾	152 000
ADIE ⁽¹⁾	454 930
Défiscalisation ⁽²⁾	2 700 000
Prêts bancaires ⁽³⁾	5 218 570
TOTAL	9 693 400

- (1) Source IEOM, ISEE et rapports d’activité des différentes structures concernées
- (2) Estimation extrapolée à partir des informations communiquées par les cabinets de défiscalisation rencontrés (environ 10 à 12 milliards de projets d’investissements financés sur la base d’un taux de rétrocession moyen de 27%)
- (3) Extrapolation des données IEOM

4 – Estimation de l'évolution de la production de crédits bancaires

Si l'on reprend les statistiques publiées par l'IEOM sur l'évolution des encours des banques sur les « TPE » (moins de 240 MF de chiffre d'affaires pour mémoire dans leur segmentation), sur la base d'une estimation (théorique) d'une durée moyenne des encours de prêts MLT de 7 ans (ces encours englobent des crédits d'équipement, des crédits de rachats d'entreprises et des crédits immobiliers qui sont sur des durées normatives allant de 5 à 15 ans) et d'un taux de crédit moyen de 5%, en partant des encours à fin 2011, on peut estimer l'évolution de la production de crédits aux TPE/PME des banques comme suit :

Encours CMLT TPE 2011 42 800 000 KF
Durée moyenne stock 7 ans
Durée moyenne nv production 7 ans
Taux de crédit moyen 5 %

en KF	2012	2013	2014	2015
Encours TPE ⁽¹⁾	44 051 900	40 971 800	42 887 200	39 622 500
Tombées sur encours	5 256 688	5 519 523	5 795 499	6 085 274
Tombées sur nv production		799 384	1 237 142	2 397 996
Production	6 508 588	3 238 806	8 948 041	5 218 570
Production moyenne sur 4 ans	5 978 501			

⁽¹⁾ Source IEOM - Pour rappel, définition de la TPE retenue par l'IEOM = entreprises réalisant un chiffre d'affaire de moins de 200 MF

Si l'on procède au même exercice sur les encours de crédit moyen long terme déclarés auprès de l'IEOM sur les EI, en retenant une durée moyenne de 4 ans qui nous semble plus cohérente sur le marché des TPE pour lesquels les crédits et un taux de crédit moyen de 5%, on aboutit aux extrapolations de production annuelles suivantes :

Encours CMLT EI 2011 9 185 800 KF
Durée moyenne stock 4 ans
Durée moyenne nv producti 4 ans
Taux de crédit moyen 5 %

en KF	2012	2013	2014	2015
Encours EI ⁽¹⁾	8 661 000	8 217 200	5 905 200	5 463 400
Tombées sur encours	2 131 214	2 237 775	2 349 664	2 467 147
Tombées sur nv production		372 707	894 038	1 154 906
Production	1 606 414	2 166 682	931 702	3 180 253
Production moyenne sur 4 ans	1 971 263			

⁽¹⁾ Source IEOM