



3 décembre 2014

Avis du Conseil national de l'industrie¹

Dix recommandations sur le financement des entreprises industrielles

« Renforcer la confiance entre l'entreprise et ses partenaires bancaires ;

Offrir, notamment aux PME, des outils de financement diversifiés

accompagnant la vie et les risques que prend l'entreprise »

L'autofinancement et l'accès au financement sont des leviers déterminants du développement, du dynamisme et de la pérennité du tissu et des emplois industriels.

L'industrie se distingue par un besoin de financement en fonds de roulement élevé et de grandes amplitudes de mouvements de trésorerie, ainsi que par une forte intensité capitalistique liée à des investissements productifs coûteux et à des cycles d'investissements productifs longs.

Aussi les entreprises industrielles ont-elles besoin d'outils de financements diversifiés et spécifiquement adaptés à leurs besoins pour financer leurs investissements et leur cycle d'exploitation courant, soutenir le développement interne par l'innovation, la formation, l'export ou l'implantation à l'international, ainsi qu'accompagner leur croissance externe par fusion, acquisition, partenariats.

L'effort d'investissement de l'industrie française, historiquement plus bas que chez nos partenaires européens, s'est dégradé depuis 2000. Cette baisse de l'investissement touche particulièrement les PME et ETI et se traduit par une obsolescence et un retard de modernisation de l'outil de production. Le vieillissement du parc de machines français est préoccupant ; le faible nombre de machines de moins de 15 ans est révélateur de l'insuffisance de la capacité de bon nombre de PME françaises à produire des produits complexes à forte valeur ajoutée, à monter en gamme et à se positionner de façon compétitive sur la demande mondiale.

Relancer l'investissement pour rattraper ce retard de modernisation et de réorientation de l'outil productif est une priorité, qui doit mobiliser les acteurs privés et l'appui des pouvoirs publics. L'un des leviers – ce n'est pas le seul – est d'améliorer l'accès des entreprises industrielles au financement, y

¹ A l'exception de Force Ouvrière qui n'a pas souhaité participer à la réflexion sur ce sujet, toutes les fédérations et organisations membres du bureau du CNI (GFI, UIC, FIM, CGPME, CFDT, CFE-CGC, CFTC, CGT sous réserve des remarques notées en bas de page) s'associent à cet avis. Il a reçu l'approbation des trois collèges du CNI (entreprises industrielles, salariés de l'industrie, personnalités qualifiées).



compris dans les moments où elles conduisent une transformation nécessaire qui handicape leurs résultats financiers à court terme.

Aussi le bureau du Conseil national de l'industrie (CNI) a-t-il souhaité s'assurer des conditions d'accès des entreprises industrielles au financement. Au sein d'un groupe de travail présidé par Jeanne-Marie Prost, médiatrice nationale du crédit, des chefs d'entreprise et des représentants de fédérations industrielles, des représentants d'organisations syndicales de salariés de l'industrie, et des représentants de fédérations bancaires et financières ont confronté leurs points de vue, partagé un constat, identifié des difficultés et élaboré des propositions remises au bureau du CNI.

I - Trois constats majeurs ressortent du diagnostic :

➤ Sources de financement externe

- **pour les TPE, les PME et les petites ETI, les banques sont et resteront la principale source de financement externe:** en 2012, les crédits bancaires de moyen-long terme représentaient dans l'industrie encore 96% de l'endettement externe des PME, et 77% de celui des ETI. Parce qu'elles jouent un rôle majeur dans la croissance et l'emploi de l'économie nationale, le CNI insiste sur l'importance qui doit être attachée à ce que les banques maintiennent une capacité appropriée de prêts à ces entreprises ;
- au-delà du financement bancaire, face aux nouvelles contraintes prudentielles (accords de Bâle III via la directive CRD4 et le règlement CRR et directive Solvabilité II), **les modalités de financement externe des entreprises sont en pleine mutation**, tant pour les fonds propres que pour la dette moyen-long terme. **Ce mouvement progressif de désintermédiation est récent en France, et il demande à être accompagné et encouragé pour les PME et les ETI.**

➤ Accès au financement bancaire

- La plupart des données statistiques et des enquêtes d'opinions réalisées auprès de chefs d'entreprises tant en France qu'au niveau européen² **ne mettent pas en évidence depuis 2012 de biais défavorable à l'industrie sur l'accès au financement long-terme** : tous secteurs confondus³, les statistiques fournies par la Banque de France font ressortir un **taux d'octroi de crédit aux PME satisfaisant pour les investissements** : 92% des demandes sont satisfaites en totalité ou à plus de 75% du montant sollicité.
- **Les crédits de trésorerie**, qui n'offrent pas, sauf par la mobilisation de créances, la même possibilité de prise de sureté par les banques sur les actifs financés, **font en revanche l'objet de tensions plus importantes**, puisque ce même ratio s'élève seulement à 78 % et tombe à 71% pour les demandes de crédits satisfaites en totalité. **Il convient de s'attacher à améliorer le financement du cycle d'exploitation.**
- Il ressort toutefois, selon les témoignages de chefs d'entreprises, que la demande de financement n'est pas totalement exprimée. Un phénomène « **d'autocensure** » dans les demandes de crédit⁴, plus élevé en France que chez nos voisins européens selon les enquêtes de la BCE, semble peser notamment sur les TPI et les PMI en difficultés. Ce phénomène étant aujourd'hui insuffisamment quantifié et analysé, **le CNI recommande que l'enquête de la**

² Voir notamment l'enquête trimestrielle de la Banque de France sur l'accès au crédit des entreprises, l'enquête « *survey on the access to finance of SMEs in the euro area* » (SAFE) de la Banque Centrale Européenne, et l'enquête de conjoncture de Bpifrance.

³ L'enquête trimestrielle de la Banque de France sur l'accès au crédit ne distingue pas les entreprises par secteur d'activité.

⁴ Voir l'enquête trimestrielle KPMG-CGPME sur l'accès au crédit, et l'enquête SAFE de la BCE.

Banque de France sur l'accès au crédit soit complétée afin de l'éclairer (recommandation 1).

- Enfin les données agrégées de ces enquêtes ne doivent pas masquer **la diversité des situations individuelles et les difficultés rencontrées par les entreprises industrielles dans un contexte de crises conjoncturelles qui affectent fortement leur rentabilité.**

➤ **Autofinancement**

- **la baisse préoccupante du taux de marge des entreprises industrielles françaises**, passé selon l'INSEE de 32,7% en 2000 à 29,7% aujourd'hui⁵ **pénalise leur financement à double titre : leur capacité d'autofinancement est moindre, et leur accès au crédit bancaire rendu plus difficile** car la baisse de rentabilité affecte les ratios d'analyse financière pris en compte par les banques dans leurs prises de décisions d'octroi de prêts. Il s'ensuit pour beaucoup d'entreprises un cercle vicieux de dégradation de leur activité et de leur situation financière, accroissant ainsi leur dépendance aux financements externes. Cette situation est d'autant plus préoccupante dans l'artisanat de sous-traitance industrielle que les dirigeants de cette catégorie d'entreprises financent pour la plupart leurs investissements par recours à l'autofinancement.
- **Le redressement du taux de marge des entreprises industrielles constitue une priorité⁶ pour pérenniser, moderniser et faire croître l'appareil productif et les emplois industriels en France, soutenir l'effort de R&D ainsi que la prospection et le développement à l'export.** Même si le CNI regrette qu'elles n'aient pas été suffisamment ciblées sur les secteurs exposés, les mesures déjà mises en œuvre par les pouvoirs publics (CIR, CICE notamment) ou à venir (Pacte de responsabilité) sont nécessaires, et doivent être en totalité mises en œuvre au plus vite. Elles devraient permettre un rétablissement progressif des marges industrielles. Cela ne suffira toutefois pas à rétablir durablement la compétitivité internationale de l'industrie française, qui doit être travaillée dans toutes ses dimensions, y compris hors coût, par l'engagement de tous les acteurs industriels.
- La baisse annoncée de l'IS de 33% à 28% à l'horizon 2020 va également dans le sens d'une amélioration de la capacité d'autofinancement. Afin d'accélérer son effet pour les PME, voire les ETI, dans l'objectif de rattraper le retard de modernisation du parc industriel, **le CNI recommande que la baisse de l'IS soit anticipée pour les PME industrielles ou qu'un taux différencié soit appliqué aux bénéficiaires réinvestis dans des investissements productifs (recommandation 2).** De même une fiscalité allégée pourrait être appliquée aux plus-values de cession en cas de réinvestissement productif.

II – A partir de l'éclairage apporté par le rapport du groupe de travail⁷, le Conseil national de l'industrie émet les recommandations suivantes sur l'amélioration de l'accès au financement des entreprises industrielles, structurées sur trois axes : construire dans la durée des relations de confiance entre les PME industrielles et leurs établissements de crédit, diversifier les outils de financement d'exploitation, développer en France des offres de financement moyen et long terme

⁵ EBE/VA, base 2010

⁶ La CGT ne s'associe pas à cette orientation

⁷ Le rapport du groupe de travail au bureau du CNI est disponible sur le site du CNI (rubrique Section thématique financement) : www.conseil-national-industrie.gouv.fr



adaptées aux PME et ETI, avec une intervention accrue de biphirance envers les PME industrielles et le partage du risque de l'innovation et du développement industriels.

Les nouveaux outils de financement dont le CNI recommande la mise en place ont vocation à compléter les dispositifs existants sur des besoins précis identifiés comme mal couverts. Ces recommandations s'inscrivent dans la continuité des réformes récemment engagées pour améliorer le financement des entreprises industrielles. **Il est essentiel pour l'industrie, qui a besoin de visibilité et de stabilité réglementaire, de consolider ces réformes dans la durée.**

1 - Construire dans la durée une relation de proximité et de confiance entre les industriels et leurs interlocuteurs dans les réseaux bancaires

La comparaison internationale faite par la BCE du taux de satisfaction des demandes de prêts bancaires des PME place la France à un niveau comparable à celui de la Belgique, nettement meilleur qu'aux Pays-Bas et en Italie⁸, mais moins favorable qu'en Allemagne, Autriche, ou Finlande. Outre la performance et le niveau de rentabilité des entreprises évoqué précédemment, **le CNI considère que la qualité des relations entre les entreprises industrielles et leurs partenaires bancaires joue un rôle essentiel dans l'accès au crédit.**

Si la solidité du partenariat de l'entreprise avec ses banques est dans toutes ses phases de vie essentielle à sa croissance, elle joue un rôle déterminant lorsque l'entreprise traverse des moments de fragilité. Même quand elles peuvent se prévaloir de bons fondamentaux, la dégradation conjoncturelle de la rentabilité des entreprises industrielles peut les faire rapidement entrer dans un cercle vicieux : restriction d'accès au financement – retard de modernisation de l'outil de production - contraction d'activité par manque de financement d'exploitation - limitation des capacités à investir, à faire évoluer sa gamme de produits, à rechercher de nouveaux marchés - pas d'opportunité de trouver de nouvelles sources de croissance - accentuation de la perte de marchés et donc de rentabilité.

Sortir d'une telle impasse passe par **la construction de relations de confiance et de proximité, établies dans la durée, entre le chef d'entreprise et ses banques.** En Allemagne, le modèle de proximité et d'accompagnement des *Hausbanken* est ainsi souvent cité comme l'un des atouts du *Mittelstand*.

En France, les chefs d'entreprises (en particulier de PME), évoquent fréquemment le faible niveau d'autonomie de leurs interlocuteurs bancaires de proximité dans leur prise de décision d'octroi de financement, leur connaissance insuffisante du secteur de l'industrie et leurs changements de postes trop fréquents. Réciproquement, l'établissement d'une relation de confiance nécessite que les chefs d'entreprises s'ouvrent plus largement à des échanges sur la situation de leur entreprise, leurs perspectives et leur stratégie, afin de donner à leurs interlocuteurs bancaires un éclairage approfondi pour leurs prises de décisions sur les demandes de prêts. Ils doivent également acquérir une meilleure connaissance et compréhension de la diversité des outils de financement et de leur adéquation aux différents besoins. La tenue d'entretiens réguliers, la visite des entreprises sur le terrain, l'établissement de relations interpersonnelles dans la durée sont propices à la construction de telles relations basées sur la confiance.

Aussi le CNI recommande-t-il de mobiliser différents leviers pour construire cette relation de confiance plus étroite entre PME industrielles et les établissements de crédits et évoluer vers une culture du partenariat de long terme (recommandation 3) : développement de centres d'expertise sectoriels dans les banques et renforcement de la stabilité, du poids et du pouvoir de

⁸ Et qu'en Grèce, Irlande, Espagne et Portugal



décision des responsables des réseaux bancaires en région; élaboration et diffusion de documents didactiques sur les mécanismes de financement à l'usage des chefs d'entreprise ; renforcement du rôle de conseil des experts comptables ; organisations de tables-rondes dédiées aux problématiques de financement par exemple durant la Semaine de l'industrie...

Enfin, le Conseil rappelle que **la médiation du crédit est un dispositif qui a fait ses preuves** depuis plusieurs années pour la résolution en aval des situations problématiques entre les entreprises et leurs banques et incite les entreprises à y faire appel.

2 - Délais de paiement, financement des stocks, financement de l'export : lever les tensions pesant sur la trésorerie des entreprises industrielles et diversifier le financement d'exploitation

Au vu des enquêtes et des statistiques précédemment citées, corroborées par le témoignage de nombreux chefs d'entreprises, **le financement du cycle d'exploitation présente** pour les entreprises industrielles **les tensions les plus importantes**.

a) Respecter les délais de paiement

Malgré l'amélioration des délais de paiement impulsée par la loi LME de 2008, le poids du crédit interentreprises reste très important dans l'industrie. **Plus d'une entreprise sur deux est encore victime de retard de paiements, et la situation semble s'être dégradée en 2013**, le retard de paiement cumulé en 2012 étant estimé par l'Observatoire des délais de paiement⁹ à 15 MD€ pour les PME (tous secteurs) et à 6 MD€ pour les ETI. Le Conseil dénonce cette situation, signe d'un esprit de collaboration insuffisamment développé entre donneurs d'ordres et sous-traitants, entre clients et fournisseurs, y compris PME¹⁰. En Allemagne, où la cohésion du tissu industriel est forte, 83,2% des entreprises du *Mittelstand* ont en 2013 un délai de paiement moyen inférieur à 30 jours.

Le CNI, porteur du renforcement de la cohésion des filières, demande aux fédérations professionnelles d'inciter toutes leurs entreprises membres à prendre ou faire prendre les dispositions nécessaires au respect des délais de paiement (recommandation 4). Il invite les pouvoirs publics à appliquer avec détermination les nouvelles sanctions administratives permises par la loi sur la consommation de mars 2014. Les opérateurs publics ont eux-mêmes à se conduire de façon exemplaire. Si l'Etat a amélioré sensiblement ses délais de paiement ces dernières années, des progrès restent indispensables du côté de certaines grandes entreprises publiques, collectivités territoriales et hôpitaux. Le Conseil suggère que la charge des intérêts liés à la mobilisation des créances, auprès de bpifrance ou des établissements de crédit, soit automatiquement transférée au-delà du délai de paiement légal aux donneurs d'ordre et clients publics et privés en retard de paiement.

b) Réfléchir à la sécurisation des créanciers dans le droit des entreprises en difficultés

Le recours à des financements de trésorerie avec « collatéral » permet de réduire le risque pour l'établissement de crédit. De tels outils existent (mobilisation de créances clients, avance + mis en place par bpifrance, etc.) mais ne sont pas toujours facilement accessibles pour les PME-ETI.

⁹ Source : Rapport annuel 2013 de l'Observatoire des délais de paiement

¹⁰ L'étude sur les entreprises artisanales de sous-traitance industrielle publiée en 2012 par l'Institut Supérieur des Métiers relève que près du tiers du millier d'entreprises enquêtées est confronté au non-respect des délais de paiements de la part des donneurs d'ordre.

De façon générale, la comparaison internationale du droit des faillites met en évidence un traitement des créanciers en France défavorable par rapport à celui pratiqué au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, en Allemagne. Une étude du Conseil d'analyse économique¹¹ relève que « *cela rend plus difficile l'accès des entreprises, notamment PME, aux financements par endettement* », et que « *la législation française n'est finalement pas favorable à la poursuite de l'activité et de l'emploi (...). La protection des créanciers semble augmenter la probabilité de poursuite de l'activité des entreprises défaillantes* ».

Cette question, majeure dans la vie des affaires, demande un examen approfondi.

Le CNI suggère que soit conduite une réflexion portant à la fois sur le droit des entreprises en difficultés, le droit des sûretés et le financement des entreprises, en associant les différentes parties prenantes et en s'appuyant sur une analyse comparative avec les législations en vigueur chez nos partenaires européens (recommandation 5).

c) Développer des outils de financement des stocks

La comparaison avec les pratiques bancaires de financement de l'activité courante aux Etats-Unis ou en Allemagne met en évidence un large recours dans ces pays à des outils de financement du besoin en fonds de roulement **calculés sur la base d'une valorisation des stocks de l'entreprise et adossés à ces derniers, sans effet de dépossession**. De tels produits s'avèrent particulièrement adaptés à l'industrie dont les stocks constituent la majeure partie du besoin de financement court-terme.

Ils sont peu répandus en France, notamment pour des questions juridiques : deux régimes du gage des stocks coexistent en droit français, dans le code civil et dans le code de commerce, et la jurisprudence a émis des avis contradictoires sur le régime applicable dans le cadre d'un prêt bancaire.

Le CNI demande au gouvernement de lever les freins juridiques au développement des financements sur stocks et invite les établissements de crédit à engager une réflexion de place sur les moyens de développer de tels produits (recommandation 6).

d) Accompagner le développement des entreprises à l'export par une gamme d'outils de financement adaptés

L'ouverture vers l'export, caractéristique des entreprises industrielles qu'il convient de renforcer, accroît sensiblement les besoins de financement de court et moyen terme et nécessite des outils spécifiques. **Le CNI se félicite que certains dispositifs publics d'aides à l'export aient récemment été réorganisés avec la création par bpifrance du label « bpi export » et complétés par de nouveaux produits** de trésorerie comme la mobilisation des créances clients nées à l'étranger¹². Une offre de crédit acheteur dédiée aux petits tickets est également à l'étude, afin de combler un segment de marché peu couvert par les banques privées.

Ces nouveaux produits devraient dans un premier temps être proposés uniquement pour les exportations facturées en euro. **Le CNI recommande que la question de l'extension de ces produits au financement de l'export en devises étrangères, en particulier le dollar, soit étudiée (recommandation 7)**. Malgré la complexité d'une telle évolution (respect des contraintes communautaires, couverture des risques, etc.), l'intervention de bpifrance comblerait une défaillance de l'offre concurrentielle car les banques proposent peu ce type de produits depuis la crise.

¹¹ Les enjeux économiques du droit des faillites - CAE- juin 2013

¹² Produit de crédit de trésorerie « Avance + export » de bpifrance sur le modèle d' « Avance + »



Concernant le financement de la prospection à l'export, ce sont vers des dispositifs publics que les entreprises doivent se tourner car les produits des banques privées sont rares. **Le CNI souhaite que les évolutions actuellement à l'étude du périmètre de l'assurance prospection, outil précieux pour les entreprises industrielles, fassent l'objet d'une consultation large de représentants d'entreprises, afin de conserver dans le dispositif les supports les plus utiles pour les PME et ETI.**

3. Elargir l'accès des PME et des ETI aux outils de financement moyen-long terme

a) Poursuivre les initiatives d'ouverture aux PME et ETI d'un accès à des financements par fonds propres¹³

Plusieurs dispositifs ont récemment été créés ou renforcés afin de faciliter le renforcement des fonds propres des entreprises. Ces dispositifs visent à accroître les flux de l'épargne vers l'économie réelle (réforme de l'assurance-vie et de la fiscalité des plus-values mobilières), à faciliter les modalités d'accès des ETI et PME à des financements par fonds propres (création du plan d'épargne en actions PME, création d'EnterNext, Placements Privés, encouragement au *corporate venture* pour les PME innovantes).

Ces différentes initiatives montrent la mobilisation de l'Etat sur ces questions et la prise de conscience des pouvoirs publics de l'importance des fonds propres dans le développement des entreprises. Néanmoins, elles semblent rencontrer un succès encore limité : 104 entreprises industrielles cotées sur EnterNext, 15 émissions d'actions en 2013, collecte nette du PEA-PME de 270 M€ depuis six mois (contre 1 à 2 milliards annoncés). **Il conviendra d'évaluer dans les mois à venir l'efficacité et l'impact pour les entreprises de ces différentes initiatives** et de poursuivre l'étalonnage avec des dispositifs mis en place dans d'autres pays de l'UE.

L'accès aux fonds propres, maintenant satisfaisant pour l'amorçage, notamment grâce aux interventions de bpifrance, reste insuffisant pour des tickets plus importants nécessaires à la mise sur le marché des innovations, le lancement industriel et commercial nécessitant souvent des fonds bien supérieurs aux coûts de développement, et de façon plus générale au développement des entreprises. Il est regrettable que de jeunes entreprises dynamiques, pépites françaises du numérique ou des biotechnologies par exemple, ne trouvent souvent de financements qu'auprès de fonds de capital-développement anglo-saxons, avec des risques à terme de prise de participation majoritaire étrangère et de transfert d'activités.

En outre, l'efficacité de l'ensemble des mesures précédentes est limitée pour certaines entreprises ou filières industrielles, dont le potentiel de croissance modéré intéresse peu les gestionnaires de placements et les fonds d'investissement. Les fonds sectoriels créés récemment dans la filière ferroviaire et nucléaire, à l'image de celui existant dans l'automobile, contribuent à combler cette faille de marché en mobilisant des financements publics et privés et permettent de réaliser des opérations de rapprochement et de consolidation d'acteurs industriels stratégiques pour la filière, notamment dans l'objectif de multiplier en France le nombre d'ETI. Peu d'opérations ont toutefois été réalisées. Rapprocher ou fusionner des PME familiales soulève de nombreuses questions, financières, patrimoniales, managériales, humaines. **Le CNI souhaiterait qu'un bilan soit effectué par les gestionnaires sur les difficultés rencontrées pour identifier, s'il y a lieu, les freins qui pourraient être levés (recommandation 8).**

¹³ La CGT considère que le problème des PME est avant tout les conditions d'accès au crédit.

b) Organiser l'écosystème permettant de faire accéder les PME aux financements obligataires

Concernant le financement par la dette, un mouvement de désintermédiation est en cours, et le financement obligataire est en plein développement, en particulier dans l'industrie. La part du financement obligataire dans l'endettement des entreprises industrielles, toutes tailles confondues, est passée de 12% en 2008 à 23% en 2012. Ces évolutions sont visibles dans les bilans des grandes entreprises ou des entreprises de taille intermédiaire, mais touchent encore peu les PME et les petites ETI : les coûts d'émissions sont dissuasifs pour les plus petits tickets et la connaissance des risques associés à ces entreprises reste insuffisante.

Le CNI recommande d'encourager le développement de fonds obligataires permettant aux petites et moyennes entreprises de bénéficier de ces financements long terme, particulièrement adaptés au temps industriel¹⁴ (recommandation 9) .

c) Mobiliser l'épargne salariale dans des conditions de sécurité satisfaisante

L'encours de l'épargne salariale a été multiplié par cinq en quinze ans pour atteindre 100 Md€ en 2013. **Une réflexion spécifique est à conduire sur la façon de mobiliser cette épargne, investie généralement dans la durée, vers les outils de financement moyen et long terme des entreprises industrielles, en veillant tout particulièrement à la maîtrise des risques financiers** pour des capitaux qui constituent pour beaucoup de salariés leur seule épargne de précaution.

La CGT renouvelle sa proposition de créer un livret épargne industrie fléché sur le financement de PME industrielles.

d) Accorder une attention particulière au financement de l'innovation et des investissements immatériels

Pour ce qui concerne l'**innovation**, de nombreux dispositifs publics spécifiques ont été mis en place pour accompagner les entreprises innovantes (crédits d'impôts CIR et CII, appels à projets du PIA, concours mondiaux d'innovation, pôles de compétitivité, etc.). C'est assurément un atout pour les entreprises en France, largement souligné. En outre, ces derniers mois, certains établissements de crédit ont développé une offre spécifique pour le financement de l'innovation à destination des PME et ETI, distribuée par leurs réseaux de proximité. Ces offres viennent en financement propre ou en cofinancement avec bpifrance, et s'appuient fréquemment sur des fonds de garantie mis en place par les régions, par l'Etat via bpifrance, par l'Union européenne.

Les entreprises industrielles rencontrent fréquemment des difficultés à obtenir des financements bancaires pour l'**immatériel** connexe à un projet d'investissement, ou lié au développement à l'international par exemple, compte tenu de l'absence ou de la faible valeur de gage. Bpifrance apporte une réponse avec ses « **prêts de développement** », particulièrement patients (7 à 10 ans) et prévoyant un différé d'amortissement en capital. Construits sur un partenariat avec les banques grâce au principe de « 1 pour 1 », ils ont un effet de levier sur le financement privé, bpifrance prenant en charge la partie immatérielle du projet et la banque se concentrant sur l'investissement matériel. 70% de ces prêts de développement sont accordés à des entreprises industrielles, notamment PME¹⁵, mais les encours, de 1,3 MD€ en 2013, mériteraient d'être augmentés.

¹⁴ La CGT ne s'associe pas à cette recommandation.

¹⁵ On compte 58% de PME et 35% d'ETI parmi les bénéficiaires



Ces vecteurs de financement sont particulièrement bien adaptés aux PME industrielles, et bpiFrance joue là, selon sa mission de banque publique, un rôle d'entraînement majeur sur le secteur bancaire. **Il conviendrait que bpiFrance déploie nettement plus largement de tels outils financiers d'accompagnement, dans la durée, des entreprises dans leur projet de développement ou de recherche et d'innovation, y compris en acceptant, avec l'éclairage de ses experts, plus de partage de la prise de risque inhérente à tout développement industriel (recommandation 10).**

*

Ces dix recommandations sont le fruit d'un dialogue fructueux entre acteurs industriels et représentants des banques et d'établissements financiers. Le Conseil national de l'industrie suivra avec intérêt leur mise en œuvre et souhaite poursuivre dans la durée ses réflexions sur le financement des entreprises industrielles.

Annexe

Financement des entreprises industrielles

Dix recommandations concrètes du Conseil national de l'industrie¹⁶

- 1–Faire analyser par la Banque de France le phénomène d'autocensure dans les demandes de crédit
- 2–Baisser le taux de l'IS pour les PME industrielles ou appliquer un taux différencié pour le réinvestissement de leurs bénéfices dans des investissements productifs
- 3–Construire dans la durée et la proximité une relation de confiance étroite entre établissements de crédits et PME industrielles
- 4– Faire respecter les délais de paiement par les donneurs d'ordre et les clients publics et privés
- 5–Ouvrir une réflexion conjuguée sur le droit des entreprises en difficultés, le droit des sûretés et le financement des entreprises
- 6–Lever les freins juridiques actuels et développer en France les outils de financement des stocks
- 7–Offrir des produits de financement à l'export en dollar ou autres devises
- 8–Faire effectuer par les gestionnaires un bilan de l'activité des fonds sectoriels à financement public/privé afin d'identifier les freins à lever
- 9– Encourager le développement de fonds obligataires permettant aux PME industrielles de bénéficier de financements long terme
- 10–Déployer plus largement l'accompagnement par bpiFrance des projets de développement, de recherche et d'innovation des PME industrielles, y compris en acceptant plus de partage de la prise de risque inhérente au développement industriel

¹⁶ Cet avis a reçu l'approbation des trois collègues du CNI (entreprises industrielles, salariés de l'industrie, personnalités qualifiées), à l'exception de Force Ouvrière qui n'a pas souhaité s'associer à cette réflexion. La CGT indique ne pas partager les recommandations 2 et 9.