



RE-CRÉER

CONFERENCE DU 23 MARS 2009

COMMENT VAIS-JE FINANCER MON
ENTREPRISE DANS LA CRISE
ACTUELLE ?

*A LA MAISON DES ESSEC
70 RUE CORTAMBERT
75116 PARIS*

Introduction de Suzanne THALY, Déléguée Générale de RE-CREER

RE-CREER a été créée il y a 10 ans par Hervé LECESNE, Industriel, et Maurice MEYARA, Expert-Comptable et Commissaire aux comptes.

Les membres de RE-CREER sont des chefs d'entreprise ou anciens chefs d'entreprise, d'anciens juges et Présidents de tribunaux de commerces, , des banquiers... qui se mettent bénévolement à la disposition des chefs d'entreprise qui ont connu de graves difficultés les ayant amenés au dépôt de bilan, ou qui simplement rencontrent des difficultés dans la vie de leur entreprise. Le but est de les aider à se reconstruire et à reprendre une activité, le cas échéant.

Les actions de RE-CREER sont de deux types : individualisées (contacts de chef d'entreprise à chef d'entreprise) ou institutionnelles.

Nos principales actions :

- ✓ Un accompagnement individualisé, contact ponctuel, contact plus suivi
- ✓ L'atelier « Rebondir ensemble » destiné aux chefs d'entreprise qui ont connu une procédure judiciaire et qui souhaitent recréer une activité quand ils en ont la possibilité et les compétences. Cet atelier fonctionne tous les mois.
- ✓ L'Atelier « Prévention », destiné aux chefs d'entreprise qui rencontrent des difficultés au cours de la vie de l'entreprise, quel qu'en soit le moment. L'Atelier « Prévention » traite annuellement de quatre thèmes.
- ✓ Ces ateliers s'appuient sur des ouvrages qui ont été écrits par des administrateurs de RE-CREER :
 - ✚ « 7 étapes pour rebondir après une crise », écrit par Thierry Jallon, et qui lui sert de base à l'atelier « Rebondir Ensemble »
 - ✚ « Chefs d'entreprise, anticipez et maîtrisez vos difficultés », écrit par Michel Népomiastchy, Jean-Louis Truel, Jean-Claude Robillard et Pierre Fortier-Beaulieu. Cet ouvrage est également utilisé dans les ateliers « Prévention ».
- ✓ Des conférences destinées aux chefs d'entreprise, basées sur des échanges entre chefs d'entreprise et animées par des experts et des conseils sur des thèmes qui intéressent directement les chefs d'entreprise. La fréquence des conférences est d'environ une par trimestre.
- ✓ Des colloques annuels sur des sujets d'intérêt général, et auxquels participent des représentants des Pouvoirs Publics, des personnalités des différents ministères intéressés (Finances, Industrie, Justice), des spécialistes connus du monde des affaires. Le 23 janvier dernier, nous

avons réalisé, en partenariat avec la CCIP, notre colloque à l'occasion de la sortie du décret qui modifiait la Loi de sauvegarde de juillet 2005 et applicable depuis janvier 2006.

Les actions institutionnelles permettent de relayer l'expérience des chefs d'entrepris, et faire évoluer les réglementations et les pratiques. Les colloques sont le reflet des actions de lobbying institutionnel menées par RE-CREER, auprès des Ministères, auprès des instances bancaires (notamment la Banque de France, et les banques spécialisées dans les procédures collectives), auprès des organisations professionnelles telles que la CCI, le Medef, les Administrateurs et Mandataires judiciaires.

Si vous voulez en savoir plus sur l'association, n'hésitez pas à aller sur notre site internet où vous pourrez avoir, non seulement l'actualité, mais également le compte-rendu des principales réunions.

Intervention de Jean-Louis TRUEL, Administrateur de RE-CREER

L'objectif de la réunion de ce soir est de réduire le nombre de personnes qui vont aller dans l'atelier « Rebondir ensemble ». On est donc dans une logique de prévention. On a monté cette conférence pour présenter les différents outils de financement qui sont disponibles pour les entreprises, sachant qu'il n'y a pas une seule solution. Le message est réellement de dire qu'il existe une série de solutions disponibles pour les entreprises. On leur donne une palette de solutions pour trouver la solution la plus adaptée à leurs besoins.

Les intervenants de ce soir ont des compétences variées, avec une capacité d'intervention sur des sujets variés. Beaucoup de choses sont mises en place actuellement, et il faut que vous les connaissiez pour pouvoir les utiliser, dans votre entreprise, de manière concrète.

Intervention de Jacques SAILLARD, Trésorier Payeur Général

Je vais vous parler essentiellement des mesures fiscales et des instances de soutien lors des difficultés d'entreprise, que la Direction Générale des Finances Publiques a mise en place. On connaît, dans ce contexte de crise, l'enchaînement de ses effets qui aboutissent à une absence de visibilité des entreprises sur le niveau de la demande (crise financière, crise économique, crise de confiance).

Dès les premiers effets visibles, les Pouvoirs Publics ont mis en place de nombreuses mesures. Les dispositifs ne se sont pas succédé, mais se sont emboîtés les uns dans les autres, au fur et à mesure des effets de la crise, d'une part, et

d'autre part en fonction des calendriers législatifs, puisque certains d'entre eux ont fait l'objet de mesures, soit sur la Loi de finances rectificative, soit avec des règlements particuliers.

Mesures fiscales :

- Un dispositif a tout de suite bien fonctionné, en s'appuyant sur les instances du traitement des entreprises en difficulté, et avec des dispositifs législatifs permettant d'accroître la capacité d'investissement des entreprises et améliorer leur trésorerie. L'instance qui a été vraiment mise à contribution, est la CCSF (Commission des Chefs de Services Financiers). C'est une instance qui n'est pas apparue avec la crise : elle existait et était encadrée par un décret de 2007 pris dans le cadre de la Loi de sauvegarde des entreprises. C'est une instance placée sous la présidence du TPG dans chaque département, et qui associe l'ensemble des créanciers publics (Administration fiscale, Urssaf, Assedic). Le regroupement de ces créanciers publics permet de faire un « guichet unique départemental » pour appréhender l'ensemble du passif public des entreprises en cas de difficultés, et arrêter collégialement un moratoire pour les aider à passer un cap.

L'objectif assigné à la CCSF a été d'une part d'être réactive, et d'autre part d'être au plus proche des entreprises qui, de leur côté, ont bénéficié d'un dispositif de saisine simplifié. Il est utile de rappeler que le dispositif de saisine est simplifié, quand l'entreprise est en état de difficultés financières. Peu importe que ce soit l'entrepreneur, son comptable ou son expert-comptable qui établisse le dossier. Ce n'est pas une attestation des difficultés, mais un dossier permettant aux membres de la Commission d'analyser l'ampleur des difficultés et leur niveau dans la conjoncture.

L'entreprise doit être à jour de ses cotisations ouvrières (Urssaf, Assedic). En effet, on est juridiquement en face d'un précompte et c'est de l'argent des salariés qui est dû aux organismes sociaux. La CCSF se base également sur les bilans de l'entreprise, et en cas de nécessité, sur l'état des concours bancaires et sur l'état de la trésorerie.

La réunion de la CCSF va appréhender tous les éléments de difficultés de l'entreprise. Le plus souvent, elle va octroyer un délai de paiement qui est négocié par le Secrétariat de la CCSF, et discuté par ses membres. Les délais peuvent couvrir des périodes assez longues et donnent lieu à des pénalités de retard (remises possibles si l'entreprise respecte le plan).

Parallèlement, au plan juridique, il y a un dispositif particulièrement intéressant, méconnu, mais qui présente un avantage considérable, c'est que la publicité automatique du privilège du Trésor n'est pas requise dans ce contexte de moratoire CCSF. Ce n'est qu'en cas de non-respect des échéances que la publicité est effectuée.

Le dispositif de la CCSF fonctionne. Dans le département du Nord, par exemple, dès le début de la crise, la CCSF a été particulièrement saisie : une centaine de dossiers ont été traités durant l'année 2008, dont plus de 50 au dernier semestre 2008. Depuis le début de l'année 2009, nous en sommes déjà à 60 dossiers. L'origine des difficultés des dossiers converge vers les mêmes points : la baisse d'activité et des concours bancaires. Toutefois, il y a une tendance qui se dessine : au dernier trimestre 2008, nous avons eu des dossiers d'entreprises qui avaient un équilibre financier précaire. Aujourd'hui, ce sont surtout des dossiers, non plus d'entreprises structurellement en difficulté, mais réellement qui connaissent une grande fragilité du fait de la crise.

L'autre mission de la CCSF est d'examiner, dans le cadre de procédures de mandat ad'hoc, les moratoires et les remises de dettes publiques, à condition que les créanciers privés fassent un effort. Les créanciers publics peuvent s'aligner sur le niveau de remises que pratiquent les créanciers privés d'une entreprise.

- Pour la relance des investissements des entreprises, une nouvelle mesure va intéresser la taxe professionnelle. Depuis l'annonce de la suppression de cet impôt, les entreprises bénéficieront d'un dégrèvement de taxe professionnelle pour les biens d'équipement acquis entre le 23 octobre 2008 et le 23 octobre 2009. Bien entendu, l'effet n'est pas immédiat au niveau de la trésorerie, mais sera à valoir sur la taxe professionnelle qui sera payée en décembre 2009.
- Une autre série de mesures vise à améliorer la trésorerie de l'entreprise. Ce ne sont pas des subventions, mais simplement l'annulation de dispositifs existants pour que l'Etat rembourse plus rapidement ses dettes :
 - ✓ La mensualisation des remboursements de crédit de TVA : dans le système antérieur, l'entreprise au régime normal de TVA, même si elle avait un crédit de TVA, ne pouvait solliciter un remboursement qu'à la fin du trimestre civil. Depuis le 1^{er} janvier 2009, toute entreprise qui a opéré une déclaration au terme de laquelle apparaît un crédit de TVA peut se le faire rembourser dans le mois qui suit. Cela fait deux mois de trésorerie gagnés par rapport à l'antérieur, et surtout cela évite à l'entreprise de faire l'avance de ce crédit de TVA. C'est une innovation importante car elle était réservée uniquement aux entreprises exportatrices. Cette mesure est rapidement montée en puissance : dans le département du Nord, il y a des demandes de remboursement de crédit de TVA multipliées par 5 à 6.
 - ✓ Le remboursement immédiat de toutes les créances relatives à l'impôt sur les sociétés. C'est une mesure qui couvre les crédits d'impôts détenus par les entreprises correspondant aux excédents de versements, au crédit d'impôt recherche et au crédit né du report en arrière des déficits. Depuis le 1^{er} janvier 2009, ces crédits sont

remboursés immédiatement. La mesure est donc importante, puisqu'on avoisine les 5 milliards d'euros sur le territoire national au niveau des remboursements anticipés de ces créances fiscales.

Il existe d'autres dispositifs qui ne concernent pas directement les entreprises, mais qui peuvent favoriser la prise de commandes :

- ✓ Pour les entreprises qui s'engagent sur des marchés passés avec l'Etat ou des collectivités territoriales, un dispositif est né mi-décembre 2008 qui autorise une avance significative sur le montant du marché. Dans l'ancien dispositif, c'était très limité et très confidentiel (5% du montant du marché, et à condition que le marché fasse au moins 50.000 euros). Depuis la fin de l'année 2008, les marchés peuvent contenir un dispositif d'avance de 20%, son seuil d'octroi étant abaissé à 20.000 euros. Cela évite aux entreprises de mobiliser de la trésorerie pour mettre en route le marché. L'objectif est que l'Etat apporte la trésorerie à l'entreprise pour mettre en route le marché, sans une charge supplémentaire de matières premières.
- ✓ L'Etat s'est engagé à rembourser avec un an d'avance les fonds communs aux collectivités locales. Globalement, cela correspond à 2,5 milliards d'euros, qui potentiellement peuvent être injectés dans la trésorerie des collectivités locales et donc favoriser l'économie.

Intervention de Dominique CAIGNART, Directeur du réseau Ile de France OSEO

OSEO est un Epic détenu à 100% par l'Etat, qui contrôle les branches suivantes :

- OSEO innovation
- OSEO financement (ex BDPME)
- OSEO garantie (ex SOFARIS)

OSEO est une marque unique et a trois métiers :

- Innovation
- Garantie
- Financement

C'est un réseau unifié faisant travailler à proximité des ingénieurs, des directeurs financiers, ...

Notre mission est de favoriser l'accès des PME aux crédits bancaires et aux organismes de fonds propres. Aujourd'hui, quand il y a une intervention financière, quelle qu'elle soit, à 90% OSEO intervient soit de façon directe, soit de façon un peu cachée notamment en ce qui concerne la garantie qu'on apporte à certains réseaux

de business angels, certains fonds communs de proximité et certaines sociétés de capital investissement.

Notre priorité, aujourd'hui, est de renforcer certaines catégories de PME pour soutenir leur croissance, ou à l'inverse soutenir la croissance en renforçant la trésorerie des PME. Notre objectif est d'aider les PME à faire face à des problèmes de trésorerie encore plus contraignants aujourd'hui qu'hier. Malheureusement, la crise nous donne l'occasion de vérifier que dans un Etat économiquement développé, on peut avoir un établissement capable de réagir en quelques jours pour mettre au point un plan de soutien. Dans le cas de ce qui s'est passé au niveau des PME, l'Etat français a été le plus rapide à sortir des solutions qui lui sont propres au niveau des trésoreries et des solutions d'appui aux PME. Nul Etat européen n'a fait aussi vite. Rien que sur la structure francilienne, il y a eu 5.000 appels au travers du n°Azur. Depuis, les appels se sont transformés en dossiers (triplément du nombre de dossiers depuis trois mois).

OSEO est aujourd'hui un des « bras armés » de la Région en matière d'intervention économique dans le cadre des PME. Ce sont :

- 73.000 entreprises financées, avec 6 Milliards d'euros de risques pris, permettant la mise en place de plus de 14 Milliards d'euros de financements à moyen et long termes
- 5 Milliards d'euros de financements court terme (créances sur les Grands Comptes publics ou privés), au profit de 6.800 entreprises
- Record de demandes d'aides Innovation : 722 M€

OSEO Ile de France, c'est 1.000 projets d'entreprises et d'entrepreneurs qui trouvent des contrats grâce à notre intervention. On prend, en ce moment en vitesse de croisière, plus de 100 millions d'euros de risques par mois, par des accords qu'OSEO donne par des financements directs ou indirects.

Les engagements 2009 sont les suivants :

- Donner aux entreprises les moyens d'innover
- Renforcer leur trésorerie
- Favoriser leur croissance
- Les accompagner à l'international
- Dynamiser les créations d'entreprises
- Faciliter leur transmission

Le plan de relance 2009 prend en compte des moyens renforcés :

- Avec des nouvelles mesures :
 - ✓ 2 Milliards d'euros liés au « Renforcement de la trésorerie des PME »
 - ✓ 2 Milliards d'euros liés au concours bancaires à court terme,

- ✓ Des « lignes confirmées » garanties par OSEO
- ✓ 1 million d'euros lié aux concours bancaires à moyen terme et à court terme en faveur des ETI (entreprises de taille intermédiaire)
- Pour favoriser la croissance des entreprises :
 - ✓ 2 milliards d'euros de garantie sur les concours bancaires classiques par OSEO
 - ✓ 2 milliards d'euros de cofinancement d'investissements et financements spécifiques
 - ✓ Un financement Court terme : Avance +

La garantie des concours bancaires facilite l'accès des projets les plus risqués au crédit bancaire, par :

- La prise en charge, en général de 40 à 70 %, du risque de la banque
- La sécurisation de la banque qui souhaite s'engager
- Pour la cible PME selon la définition européenne suivante :
 - ✓ Innovation
 - ✓ Création
 - ✓ Développement
 - ✓ International
 - ✓ Transmission
 - ✓ Court Terme

Depuis le début de l'année, il y a un triplement des demandes. Les réseaux bancaires se réassurent maintenant systématiquement, car rien ne vaut qu'on se prive de la garantie d'OSEO par rapport à un risque PME fondamental.

Comme OSEO fait également du crédit à côté des banques, on a considéré que les banques qui ont, pour certaines, de vrais problèmes de liquidités, vont venir voir OSEO pour de la garantie ponctuellement, mais aussi en accompagnement de crédits pour les clients, sachant que le crédit accordé par la banque peut être garanti par OSEO. Il est à noter que plus la banque est protégée, plus la pérennité des relations banques – entreprises est protégée.

Le produit fort du plan de relance est un nouveau fonds de garantie intitulé « Renforcement de la Trésorerie », créé au mois d'octobre 2008 (100 dossiers par mois). Le concept est simple : sont visées les PME / TPE / ETI historiquement saines et viables, quelle que soit la date de création, et ayant des problèmes à cause de la crise (problèmes conjoncturels et non structurels). OSEO propose aux banques de faire un crédit à moyen terme pour rassurer l'entreprise et les tiers. Ce crédit sera garanti à 70 % par OSEO. Ce fonds de garantie permettra de redonner du souffle à l'entreprise, tout en libérant le banquier d'une partie de son risque. La garantie a une durée égale à la durée du concours, avec un délai maximum de 10 ans.

Petit bémol : la garantie ne fonctionne que neuf mois après la signature du contrat. Cette franchise de 9 mois est considérée comme un peu longue en ce qui concerne les entreprises qui ne sont pas en création (ces dernières ne sont pas concernées par la franchise).

De ce fait, OSEO a créé un autre fonds de garantie intitulé « Lignes de crédit confirmées ». A partir du moment où le banquier va écrire au chef d'entreprise qu'il garantit une ligne de crédit sur 12 ou 18 mois, cette banque se verra garantir ladite ligne sur 12 ou 18 mois par OSEO. Le délai de carence est ramené à 4 mois. Ce produit a été lancé mi-mars et les premiers dossiers arrivent.

Ce sont vraiment des produits de crise pour les entreprises qui ont des difficultés conjoncturelles. Ces produits ne peuvent pas être mis en place pour des sociétés qui ont des difficultés avérées, ou en procédure judiciaire. Par contre, ils peuvent être mis en place lors de procédures de mandat ad'hoc ou de conciliation.

Le fait qu'OSEO garantisse les concours bancaires facilite l'accès des projets les plus risqués au crédit bancaire. OSEO prend en charge de 40 % à 70 % du risque de la banque.

Pour conforter le haut de bilan, OSEO a créé toute une gamme de produits dits « Mezzanine » qui sont des produits de financement mis en place par OSEO, à côté des prêts bancaires qui ont l'avantage d'être des prêts sans garantie, avec un amortissement différé. Ces prêts sont listés ci-dessous :

- PCE (Prêt à la Création d'Entreprise) : de 2000 à 7000 €
- PPA (Prêt Participatif d'amorçage) : jusqu'à 150 000 €
- CDev (Contrats de Développement) : jusqu'à 600 000 €
- PPRH (Prêt Participatif pour la Rénovation Hôtelière) : jusqu'à 300 000 €
- PPD (Prêt Participatif de Développement) : jusqu'à 100 000 €
- PPE (Prêt Pour l'Export) : jusqu'à 80 000 €

Jean-Louis TRUEL

Concrètement, comment fait-on quand on souhaite aller voir OSEO ? Quel est le premier guichet d'entrée pour contacter OSEO ?

Dominique CAIGNART

On a plein de « rabatteurs ». Le premier guichet est la banque. OSEO ne traite que les dossiers qui vont aboutir et c'est le réseau bancaire qui communique directement avec OSEO. OSEO a le pouvoir de dire « oui » à partir du moment où la banque aura accepté de faire l'opération. La démarche est vraiment tournée vers les banques pour qu'elles apportent des solutions aux clients. OSEO est présent pour valider les accords bancaires.

Intervention de William NAHUM, Médiateur du Crédit délégué

La Médiation du crédit a été créée par le Président de la République. Monsieur RICOL a été désigné au mois d'octobre 2008 comme Médiateur du Crédit national. Aussitôt cette mission confiée, il a organisé les grandes lignes de la médiation du crédit.

Il est placé sous la responsabilité du Ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi.

La Médiation du crédit concerne tous les chefs d'entreprise (commerçants, professions libérales, industriels, ...), y compris les créateurs, en pleine concertation avec les services de l'Etat et les principaux acteurs du financement de l'économie (TPG, Préfets, Banque de France, ...).

Le principe de la médiation du crédit est de ne laisser aucune entreprise face à ses problèmes de trésorerie ou de financement. Ses objectifs sont de :

- Veiller au respect des engagements pris par les établissements financiers dans le cadre du plan de soutien à l'économie ;
- Examiner la situation de chaque entreprise éligible de manière concrète en vue de proposer des solutions chaque fois que cela est possible ;
- Favoriser le financement par la ou les banques de l'entreprise ou proposer des alternatives en cas de blocage en liaison avec d'autres acteurs du financement ;
- Anticiper les risques et saisir le gouvernement de tout problème non résolu.

Autour du Médiateur du crédit, il y a :

- 10 Médiateurs délégués ;
- 105 Médiateurs départementaux, qui sont les directeurs de la Banque de France de l'IEDOM, et de l'IEOM, pour prendre en charge les dossiers de médiation au plus près des entreprises ;
- Un service national de la Médiation du Crédit, constitué d'analystes financiers, de rédacteurs, et de différentes fonctions de reporting, de communication et de gestion (une vingtaine de personnes) ;
- Un réseau de 700 « tiers de confiance de la médiation » issus des organismes socioprofessionnels, qui accompagnent les entreprises dans leur démarche dans chaque département.

La procédure pour saisir le médiateur est simple, rapide et efficace. Elle se veut au plus proche des entreprises sur le terrain :

- Saisie du dossier sur internet (point obligatoire), de sorte qu'il y ait un suivi macro-économique de masse pour un traitement de masse ;

- La validation du dossier en ligne déclenche la procédure, c'est-à-dire que le Directeur de la Banque de France reçoit le mail de demande de médiation. Ce dernier a des délais très courts pour interpeller la banque de l'entreprise concernée pour ensuite traiter le dossier ;
- Le médiateur doit ensuite rapprocher les positions divergentes et proposer des solutions concertées et adaptées ;
- Dès réception du dossier, le médiateur départemental vérifie que l'entreprise est bien éligible au dispositif, avant de se rapprocher des établissements financiers pour qu'ils lui confirment ou révisent leurs positions sur le financement de l'entreprise.
- Le médiateur départemental reprend contact avec l'entreprise pour connaître l'évolution de la situation. Si les difficultés perdurent, il contacte personnellement les partenaires financiers de l'entreprise pour élucider les points de blocages. Il peut également consulter d'autres acteurs financiers.
- L'entreprise est informée, des solutions sont identifiées. Si elle ne les juge pas satisfaisantes, l'entreprise peut demander la révision de son dossier par le Médiateur national.

Différents protocoles d'accord et conventions avec les réseaux bancaires et les organismes d'assurance-crédit permettent de répondre de façon concrète à toutes les situations.

- *Les accords avec les réseaux bancaires*
 - ✓ 12 novembre 2008 : Les réseaux bancaires s'engagent à maintenir l'enveloppe des concours bancaires des entreprises sans exiger de garanties personnelles supplémentaires.
 - ✓ 21 janvier 2009 : Les réseaux bancaires s'engagent à ne pas recourir à la notion de soutien abusif en période de crise.
 - ✓ Mars 2009 : (en cours)
- *Les accords avec les organismes d'Assurance-Crédit*
 - ✓ 22 janvier 2009 : accord de partenariat avec les principaux acteurs de l'assurance-crédit pour :
 - * Faciliter l'accès à l'assurance-crédit de toutes les entreprises: effort de sensibilisation et d'accompagnement, réévaluation des risques dans le contexte de crise ;
 - * Garantir le traitement rapide et concerté des dossiers des entreprises en médiation : désignation de correspondants nationaux et territoriaux, promotion du recours au CAP, non retrait des garanties octroyées à une entreprise en cas de dépôt d'un dossier en médiation.

- *Les accords avec les fonds d'investissement (en cours)*
 - ✓ Préparation d'une Charte avec les acteurs du capital investissement pour répondre aux besoins en fonds propres des entreprises :
 - * mobiliser davantage les fonds tirés de la collecte ISF 2008 (application de la loi TEPA 2007) pour servir les besoins en fonds propres d'entreprises avec un potentiel de développement mais en difficulté de trésorerie ;
 - * accélérer les procédures de traitement des dossiers par les fonds d'investissement.
 - ✓ Travail à la mise en place d'un fonds de retournement dédié spécifiquement aux entreprises en médiation présentant des besoins de fonds propres

Le numéro Azur de la Médiation du crédit (0810.00.12.10) ne vaut que pour la métropole et permet d'avoir toutes les informations sur la médiation.

Les résultats de la médiation au 15 mars 2009 sont les suivants :

- *Près de 8000 entreprises ont saisi le médiateur depuis le lancement du dispositif, pour lesquelles :*
 - ✓ 812 au cours des quinze derniers jours
 - ✓ Dans près de 90% des cas, les dossiers déposés ont été acceptés
 - ✓ Totalisant 1,4 milliard d'euros de besoins de financement portés en médiation
 - ✓ 4 308 dossiers sont à présent instruits et clos
 - ✓ Le taux de médiation réussie reste stable à 65%
 - ✓ 2 819 entreprises ont été confortées dans la poursuite de leurs activités
 - ✓ 63 127 emplois ont été préservés en moins de 5 mois.
 - ✓ 94% des entreprises en médiation ont moins de 50 salariés. Les entreprises du secteur des Services (31%), du Commerce (30%) et du BTP (21%) sont les plus nombreuses à saisir le Médiateur.
 - ✓ Le montant des encours de crédit traités en médiation sont inférieurs à 50 000 € dans 61% des cas. Dans 21% des cas, ils sont compris entre 50 000 € et 150 000 € et dans 6% des cas traités, supérieurs à 500 000 €.

Intervention de Jean-Michel GABRIEL, Directeur Général BNP Paribas

Le portefeuille de BNP Paribas : 320 sociétés pour 250 millions d'euros d'investissements.

Les acteurs pouvant aider les entreprises en difficulté aujourd'hui :

- Les fonds de retournement s'adressent essentiellement à des prises de contrôle majoritaires ou très importantes de la gestion de l'entreprise ;
- Les fonds d'investissement plus traditionnels (fonds communs, IS CPR, sociétés de capital risque, ...) pour financer le développement de l'entreprise.

Aujourd'hui, en situation de crise, la principale difficulté qu'ont les banquiers, c'est la valorisation : combien vaut l'action d'une entreprise en difficulté, sachant qu'elle a une probabilité non nulle d'être en difficulté d'ici quelques mois, et que le dirigeant considère qu'il est dans une période exceptionnelle (il suffit de mettre un peu d'argent pour passer le cap).

Il est d'autant plus facile pour les banquiers d'intervenir quand ils connaissent les entreprises depuis longtemps. Concrètement, les banquiers réinvestissent assez facilement dans les entreprises qu'ils connaissent et pour lesquelles ils sont déjà actionnaires.

La condition au réinvestissement est que le dirigeant agisse de la même manière, pas forcément au prorata, mais qu'il démontre la confiance qu'il a dans son entreprise en mettant lui-même « la main à la poche ».

Il y a également des intervenants subventionnés qui sont issus de la Loi TEPA : l'argent a été collecté l'année dernière sur la collecte ISF 2008 qui est spécifiquement investi auprès des PME européennes. Cet argent n'est toutefois pas destiné aux entreprises en difficulté, mais il peut être utilisé, de manière préventive (renforcement du fonds de roulement, ...).

Intervention de Jean-Louis TRUEL sur la Région – Ile de France

Elle intervient beaucoup en soutien des autres aides de l'Etat. C'est un effet de levier tout à fait important.

Le dispositif PME :

C'est un appel à projet de la Région pour financer 200 PME qui ont moins de 150 personnes. Il s'agit d'une série de subventions pour 4 catégories de dépenses pour des financements :

- De recrutement (50%)
- De conseils (informatique, restructuration d'outils financiers, ...)
- A l'international
- A l'investissement (15% à 20%)

L'an dernier, 180 sociétés en Ile de France en ont profité. L'enveloppe maximum est de 200 à 250 millions d'euros, l'enveloppe moyenne étant de 140 000 euros sur trois ans.

Le dispositif PME est ouvert depuis le 16 mars 2009. Il faut remplir le dossier en ligne avant le 30 avril.

L'idée qu'on a voulu expliquer ce soir est qu'il existe une panoplie d'outils, et que se rapprocher uniquement d'un investisseur TEPA n'est peut-être pas suffisant pour résoudre les problèmes actuels des entreprises. En revanche, le chef d'entreprise doit anticiper les problèmes et s'intéresser à tous les dispositifs existants pour utiliser les plus adaptés à sa situation.

Questions de la salle

Monsieur MAYER, Président du Tribunal de Commerce de Pontoise

Sur les centaines d'entreprises qui viennent voir la CCSF, combien de dossiers sont-ils rejetés ? Combien ont-ils des problèmes avec leur moratoire ?

Monsieur SAILLART

Sur 100 entreprises, 99 bénéficient d'un moratoire. L'important est de tester la capacité de l'entreprise. En revanche, on n'a pas assez de recul sur les nouveaux dossiers pour considérer que l'action est positive ou non.

Monsieur SOUTUMIER, Délégué à la Prévention au Tribunal de Commerce de Paris

Les chefs d'entreprise en difficulté que j'ai vus ont bénéficié des outils évoqués, mais ils ne les connaissaient pas avant d'être en difficulté, notamment celui d'OSEO. Quand on est en difficulté, on hésite à négocier avec son banquier, à demander des aides. N'y-a-t-il pas moyen de faire connaître davantage les dispositifs qu'à travers le réseau bancaire, qui joue parfaitement son rôle pour le suivi et la préparation du dossier, mais pas nécessairement pour l'information ? Y-a-t-il des garanties aux différents prêts, mesures ou moratoires évoqués ?

Le meilleur moyen d'éviter les difficultés, c'est de les prévenir et donc d'anticiper. Toutes les mesures citées aujourd'hui sont des mesures de traitement des difficultés. N'y-a-t-il pas des dispositifs pour anticiper au lieu de traiter ?

Monsieur CAIGNARD

Les mesures de soutien à la trésorerie datent d'octobre 2008. Depuis, l'Etat a beaucoup communiqué par le biais des réseaux bancaires. La meilleure solution pour les mobiliser, c'est de leur apporter une solution qui va les désengager. C'est exactement le but de ces dispositifs.

Les mesures créées aujourd'hui sont des produits "haut de bilan" sans garantie, mais ce sont des produits qui vont conforter les capitaux permanents et vont permettre d'être un peu plus solides. Le risque est pris par l'Etat, par le biais des dotations qu'il donne à OSEO. Ce dernier n'est pas une alternative aux réseaux bancaires, c'est un complément à la fois en période de crise, mais également à la sortie de crise. Depuis l'année dernière, OSEO garantit les business angels (4 000 en France).

Sur la communication, OSEO n'a que 200 collaborateurs. Il est donc dur de communiquer avec si peu de personnes quand il y a 2 millions d'entreprises en France. OSEO a donc besoin de relais tels que les banques ou les CCI. OSEO prend les garanties que la banque lui propose. Quand la banque est en situation de précarité ou de difficulté, elle n'a plus beaucoup de garanties possibles. Toutefois, OSEO refuse qu'il lui soit donné comme garantie les hypothèques sur les habitations personnelles, et évite un maximum les cautions personnelles.

Monsieur DELMAS, Chef d'entreprise

Le comportement de la SFAC devient de plus en plus problématique, et le montant des couvertures diminue. De ce fait, le montant des remboursements diminue d'autant. Qu'en pensent les instances financières ?

Monsieur GABRIEL

La difficulté que l'on rencontre, et le Médiateur du crédit a été très sensible à ce sujet, est quand une entreprise passe à 0 de couverture. Tant qu'une entreprise reste cotée, la SFAC applique juste une diminution du montant de garantie. Quand elle passe à 0, elle n'a plus de couverture d'assurance crédit et donc elle n'a plus accès au complément de crédit public.

Isabelle NOEL

Pour une société en plan de continuation, à qui doit-elle s'adresser pour un besoin de financement ?

Monsieur CAIGNARD

Malheureusement, les règles européennes nous empêchent de soutenir, avec des aides d'Etat, des entreprises en plan de continuation. Il faut donc trouver des réponses dans des structures de capitaux en retournement, mais c'est illusoire. Les premières années du plan, il est préférable de gérer la crise et oublier de réinvestir, sauf par autofinancement.

Conclusion de Maurice MEYARA, Co-Président de RE-CREER

A une situation extraordinaire, il faut utiliser des moyens extraordinaires. Les chefs d'entreprise doivent se battre actuellement pour garder leurs entreprises, et pour cela, l'Etat a sorti toute une panoplie d'aides qu'il est important de connaître.

Une statistique vient de sortir et est très intéressante : il y a eu une augmentation de 15% des procédures collectives en 2008 (environ 58.000 en France). Sur les deux premiers mois de l'année 2009, on aurait pu penser qu'il y aurait eu une augmentation significative du fait de la crise. En réalité, sur Paris et la Région Parisienne, il y aurait une diminution de l'ordre de 10% à 15%.

J'espère que cette baisse est l'effet des mesures mises en œuvre, même si la SFAC prévoit une hausse très significative au titre de 2009.