

Deuxième grand témoin : François DROUIN

François DROUIN
Président d'OSEO

Le thème du financement de l'entreprise dans la crise est au cœur de l'action menée sur le terrain pour aider les dirigeants de sociétés à passer le cap d'une conjoncture difficile et à préparer l'avenir avec davantage de sérénité. L'intitulé général du colloque met en exergue la prévention, un mot d'actualité, notamment en raison du plan de prévention exceptionnel mis en place il y a un an. Ce plan s'est traduit par une mobilisation inédite des états afin de prévenir un risque d'écroulement du système bancaire. Sans cette action massive de prévention concertée qui a consisté dans un premier temps à garantir les dépôts des établissements bancaires et à rétablir la confiance entre les banques, la crise aurait pris des proportions inconnues.

Aujourd'hui, en dépit de quelques signes encourageants, de nombreuses entreprises restent confrontées à de graves difficultés qui surgissent brutalement. Dans pareil contexte, les entreprises ont la possibilité de recourir à des outils de prévention.

Les pouvoirs publics ont justement confié cette mission à OSEO, créé au mois d'octobre 2008. OSEO est né d'une ambition politique forte consistant à transformer la France en un grand pays d'innovation et d'entrepreneurs. Notre action se concentre sur la création, l'innovation et la transmission, car les entreprises détiennent la clef de la prospérité économique de notre pays. La meilleure façon d'accompagner leur croissance réside dans la facilitation d'accès aux solutions de financement pour remédier aux lacunes du marché en ce domaine. Par exemple, les investissements immatériels, difficiles à financer de manière classique étant donné leur absence de garanties intrinsèques, font l'objet de toute notre attention. Notre rôle consiste donc à trouver des solutions, en complément du marché, pour assurer un continuum de financement aux PME en phase de développement. En ce sens, OSEO agit de concert avec l'ensemble des acteurs publics et privés.

Concrètement, OSEO exerce sa mission à travers trois métiers différents, en aidant les entrepreneurs à prendre des risques en cas de défaillance avérée du marché. Le soutien aux innovations possédant des perspectives concrètes de commercialisation est le premier métier d'OSEO (nouveaux produits, procédés ou services). Ces projets ambitieux et risqués impliquent un niveau élevé d'innovation et des ruptures technologiques, ce qui nécessite une forte incitation publique.

Le deuxième métier d'OSEO consiste à garantir les financements bancaires et les interventions des organismes en fonds propres. Cette action de garantie facilite l'accès des projets les plus risqués au crédit bancaire et au capital-risque. Concrètement, en nous appuyant sur des fonds de garantie dédiés à des projets comportant des niveaux de risque variés, nous partageons avec des banques la perte finale dans des proportions de 40 à 70 %. Toutefois, la banque conserve une part de responsabilité dans son activité de prêt.

Le troisième métier d'OSEO réside dans le financement des investissements des PME aux côtés des établissements bancaires, à leur demande. OSEO fournit aux partenaires bancaires un complément de trésorerie, un partage de risques et une capacité d'analyse des projets.

Le financement des investissements immatériels (par exemple les prêts participatifs d'amorçage ou les contrats développement-innovation) constitue un secteur d'activité très particulier dans lequel s'engage OSEO, y compris sur le court terme, par la mobilisation des créances des PME sur les grands comptes publics ou privés. Dans le contexte actuel, les 1 000 chantiers lancés par l'Etat dans le cadre du plan de relance représentent une opportunité importante à saisir pour les PME, qui peuvent s'appuyer sur OSEO pour développer leurs projets et améliorer leur besoin en fonds de roulement.

Toujours dans le cadre du plan de relance, l'Etat a confié à OSEO la mission d'apporter un soutien renforcé aux entreprises saines et viables afin d'éviter des crises de trésorerie, dans une logique de prévision plutôt que de guérison. Cet « oxygène » apporté aux entreprises leur permet de sécuriser leurs lignes de crédit ou consolider leur trésorerie. A cette fin, nous avons créé deux fonds nouveaux de garantie des crédits bancaires pour répondre aux urgences de trésorerie. Le fonds de garantie « renforcement de la trésorerie », opérationnel depuis octobre 2008, permet de sécuriser des crédits bancaires court terme. Le second fonds baptisé « ligne de crédit confirmé » vise à aider les entreprises à bénéficier de crédits court terme au moment où leur besoin de trésorerie augmente. La confirmation écrite engage la banque pour une durée de 12 à 18 mois. Je souligne qu'OSEO peut désormais garantir des entreprises de taille intermédiaire (5 000 salariés ou moins, c'est-à-dire la quasi-totalité des entreprises) et assume jusqu'à 90 % du risque bancaire. Au total, nous exerçons notre activité de garantie sur 6 milliards d'euros de crédits bancaires.

Ce système est complété par des armes offensives destinées à préparer l'avenir. Depuis la mise en œuvre du plan de relance, nous avons ainsi engagé 2 milliards d'euros de concours supplémentaire au titre de notre activité de garantie classique des investissements et des organismes de fonds propres, auxquels s'ajoutent encore 2 milliards d'euros en qualité de co-financeur des investissements. Les 10 milliards d'euros de concours aux entreprises représentent une somme ambitieuse à la mesure de l'ampleur de la crise. A la fin août 2009, 18 000 entreprises avaient déjà fait appel à OSEO et bénéficiaient de ces concours pour un montant global de 4,5 milliards d'euros, dont 2,5 milliards pour renforcer leur trésorerie et 2 milliards pour financer le supplément d'investissements. Ces actions préventives ont permis de consolider près de 200 000 emplois.

Quelques conseils peuvent être donnés aux entrepreneurs : solliciter l'intervention d'OSEO auprès des banques ou à défaut saisir le médiateur du crédit ; anticiper les besoins de trésorerie sans attendre les difficultés en demandant aux banques des renforts préventifs ; demander la confirmation écrite des lignes de découvert accordées avec un délai pendant lequel le droit de tirage est acquis (prudence dans le contexte actuel). Par ailleurs, nous avons calculé que 60 milliards d'euros de plus-values latentes en biens immobiliers gisaient dans les bilans des entreprises. La cession-bail est alors une solution à envisager avec des modalités très souples selon les cas. Or, cette technique pourtant séduisante se heurtait jusqu'à présent à de forts prélèvements fiscaux dissuasifs. La plus-value réalisée par l'entreprise à l'occasion de la vente de son immeuble à la société de crédit-bail était ainsi taxée immédiatement à hauteur de 33 %.

En raison de la crise, le gouvernement vient d'assouplir considérablement sa position en permettant l'étalement de l'impôt sur toute la durée du crédit-bail. Par conséquent, le paiement des 33 % en une fois a été remplacé par un versement de 2,2 % chaque année si la durée du crédit-bail est de 15 ans. OSEO est convaincu de la pertinence d'un tel projet. Toutefois, les entrepreneurs doivent réagir sans tarder car cet avantage de l'étalement n'est valable que jusqu'au 31 décembre 2010. Les

entreprises ont donc une opportunité de mobiliser un gisement de richesse. La trésorerie et les fonds propres s'en trouvent renforcés, sans impact sur les actionnaires.

Un autre conseil, plus ambitieux, consiste à envisager dès aujourd'hui l'après-crise car la baisse d'activité libère des capacités de travail. La baisse d'activité constitue, par exemple, l'occasion d'accroître l'effort de formation qui se révélera précieux lors de la reprise. Les entrepreneurs peuvent aussi profiter de la crise pour développer l'innovation. OSEO dispose justement des outils adaptés pour soutenir et financer les innovations. Les études prouvent que les entreprises innovantes, ambitieuses dans leurs investissements et leur stratégie internationale, résistent mieux à la crise car elles prennent un temps d'avance précieux en prévision de la reprise.

Par ailleurs, le manque de fonds propres est pour 40 % des entrepreneurs un frein à l'investissement. Il convient donc de réaliser la rencontre entre investisseurs et entreprises. La loi TEPA autorise ainsi les redevables de l'ISF à investir dans le capital des PME. Un site Internet (oseo.capitalpme.oseo.fr) existe depuis un an et demi pour faciliter le contact entre investisseurs et PME à la recherche de capitaux. Ce service obtient un grand succès, plus de 4 000 entreprises et 5 000 investisseurs ISF s'étant déjà rencontrés à ce jour.

Les outils de prévention mis à disposition par OSEO aux entrepreneurs ont démontré leur efficacité dans la crise actuelle. Quelle que soit la durée de la crise, OSEO sera toujours au service des entrepreneurs pour les aider à surmonter leurs difficultés. Néanmoins, nous ne pouvons agir sans l'appui du réseau des acteurs économiques. C'est pourquoi nous avons besoin d'un relais d'informations efficace sur le terrain auprès des entreprises.