

Bpifrance a, depuis plus de trois ans, lancé de nouveaux produits « pour trouver une alternative à l'utilisation des fonds propres et au financement en crédit court terme des besoins immatériels ».

Pierre Chiquelin

Les banques s'ouvrent au financement de l'immatériel

S'agissant d'un enjeu critique pour le développement des entreprises, les pouvoirs publics, en France et en Europe, ont mis en place une série de mesures incitatives.

<http://www.agefi.fr/dossiers>

PAR MORGANE REMY

Financer la R&D des entreprises, leurs démarches pour se développer à l'international ou pour opérer leur transition numérique devient une question de compétitivité nationale. Depuis trois ans déjà, acteurs publics et établissements financiers privés œuvrent ensemble pour que le crédit bancaire alimente ces investissements immatériels. « Si le

financement des actifs immobiliers et des équipements matériels pose globalement peu de problèmes, il convient d'être particulièrement vigilant sur l'investissement immatériel. » Cette phrase extraite du rapport d'activité 2016 de la médiation du crédit, publié le mois dernier, annonce la couleur. Le financement de l'immatériel est à la peine, faute de sous-jacent pour rassurer les créanciers. L'actif financé (transition numérique, marketing, R&D, développement à l'international, *big data*...) ne constitue en effet pas une garantie en

soi. Les banques n'ont que rarement prêté sur ce volet. « Cependant, la donne a changé : la transition numérique devient une étape essentielle pour la survie de nos petites sociétés, alerte Fabrice Pesin, le médiateur national du crédit. Financer ces investissements immatériels est une question cruciale pour créer les conditions de compétitivité de notre économie. »

Si, faute de financement, ces entreprises ratent le coche, le risque est grand qu'elles se fassent doubler par une jeune entreprise étrangère plus

agile dans le domaine du numérique. En bref : se faire « uberiser ». Pour éviter ce genre de scénario, la question du financement de l'immatériel a donc été mise à l'ordre du jour du laboratoire de la Médiation du crédit pour la première fois en 2017. Il a aussi fait l'objet d'un rapport détaillé de la part du Conseil économique, social et environnemental (*lire l'entretien page 32*). A chaque fois, le rôle des crédits bancaires est signalé comme le point critique.

Mais pourquoi recourir à la dette pour de l'immatériel ? Pour les start-up, une levée de fonds est accessible. Pour les grands groupes, les fonds propres sont largement suffisants. « *Mais pour les PME et ETI, l'ouverture du capital est une option peu explorée et les capacités d'autofinancement peuvent être limitées* », nuance Fabrice Pesin.

Des prêts sans garantie chez Bpifrance

Déjà, des mesures ont été développées par l'Etat, via la banque publique d'investissement. Bpifrance a lancé de nouveaux produits depuis plus de trois ans. « *Pour trouver une alternative à l'utilisation des fonds propres, souvent jugée trop contraignante, et au financement en crédit court terme des besoins immatériels, nous avons développé une gamme de prêts sans garantie sur 7 ans, dont deux années de*

différé », explique Anne Guérin, directrice exécutive - financement et réseau de Bpifrance. Les prêts sans garantie représentent aujourd'hui 2,8 milliards d'euros de production annuelle, auxquels s'ajoutent les 800 millions d'euros d'aide à l'innovation. Mais le mécanisme va plus loin et joue sur l'effet de levier : pour un euro de financement de Bpifrance, il y a au moins un euro de dette ou de capitaux privés. « *L'avantage aujourd'hui est que notre analyse est reconnue*, poursuit Anne Guérin. *Quand nous validons un dossier, cela a un effet d'entraînement sur les acteurs privés.* » Et de fait, ces derniers suivent assez volontiers, une fois une partie du risque déjà endossée par Bpifrance.

Chaque prêt va de 300.000 euros à 5 millions par entreprise. Il peut également être renouvelé. Par exemple, la société Skores, spécialisée dans les applications sportives web et mobile, a obtenu 1,2 million d'euros, en deux prêts successifs de 300.000 euros de la part Bpifrance (à un taux de 2,57 % puis de 1,54 % en juillet dernier), doublé d'un crédit équivalent au Crédit du Nord (à un taux de 1,75 % et 1,44 %). Cela lui a servi d'accélérateur pour passer à l'étape suivante. « *Après nous être fortement développés en Europe, nous voulons désormais nous implanter en*

Une vraie résistance culturelle

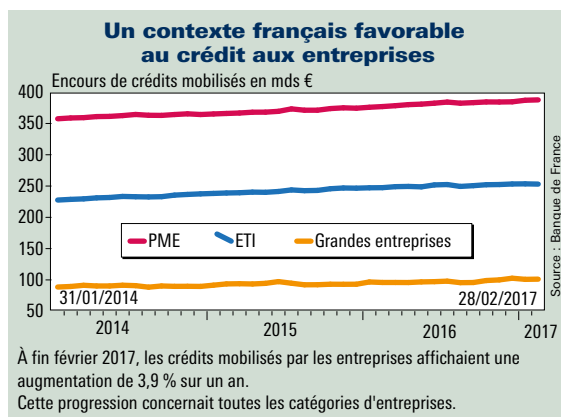
« *L'immatériel se finance par des capitaux propres, par autofinancement ou par une levée de fonds 'equity', que ce soit pour les dépenses courantes ou pour l'innovation, défend le banquier d'affaires Jérôme Laurre, associé chez Degroof Petercam. C'est une erreur de lecture et de gestion que de croire que le prêt peut financer l'incorporel.* » Ce point de vue est encore très partagé sur le marché.

Les PME, pour leur part, privilégient encore souvent les fonds propres dans le cadre de leurs projets immatériels... pour s'épargner la confrontation avec leur banquier. « *Je choisis toujours l'autofinancement*, témoigne Antoine Burgermeister (photo), qui a repris la direction du groupe familial



RB Développement spécialisé dans la fabrication de volets et portes (40 millions d'euros de chiffre d'affaires). *Je peux le faire et cela m'économise le temps – très conséquent – dont j'aurais besoin pour convaincre mes banques.* » Parfois, dans un même projet d'innovation, un équilibre peut être trouvé, sans demander de financements de l'immatériel.

« *Pour développer de nouveaux volets motorisés 'clipsables' directement sur une fenêtre, nous avons autofinancé la recherche fondamentale mais nous avons pu faire financer l'achat de la nouvelle machine dont nous avons besoin*, note Antoine Burgermeister, qui a repris le groupe familial. *La banque voit cela comme un investissement classique, dans le milieu industriel.* »



Inde et au Brésil, raconte Christian de Cailleux, président-directeur général de Skores (40 salariés). *Nous avons besoin d'un financement pour des dépenses de marketing et pour les salaires des sept postes à temps plein nécessaires à l'adaptation de nos applications aux nouveaux marchés.* »

L'apport du FEI

En parallèle, une autre initiative portée par BPCE renforce également le marché. « *Nous sommes précurseurs car, en tant que banque des PME, nous y voyons un enjeu de croissance essentiel* », annonce Christophe Descos, directeur du marché des entreprises et institutionnels Banques Populaires. Entre 2014 et 2016, sur trois ans, la banque a accordé, grâce à la contre-garantie du Fonds européen d'investissement (FEI), pas moins de 300 millions d'euros pour 1.200 entreprises. « *Notre objectif est de monter en cadence, avec 150 millions d'euros pour la seule année de 2017, ajoute Christophe Descos. Rapporté au 400 millions d'euros de capital-risque sur les sociétés innovantes, c'est significatif.* » Mais surtout, la banque a négocié avec le FEI pour que l'innovation soit vue de manière large, incluant les améliorations marketing, le développement international et la transformation numérique.

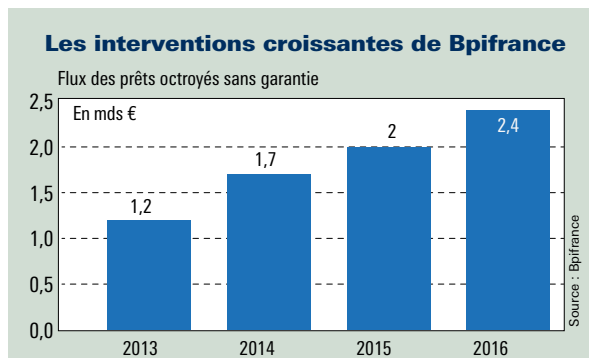
Ainsi, Everie, une start-up innovante de parfums d'intérieur de luxe, a pu mener un vaste plan de développement incluant de la R&D pour créer de nouvelles machines à diffuser les fragrances, améliorer la chimie moléculaire des essences, proposer différents designs et monter un plan de communication ambitieux. ►

Des incubateurs développés au sein du CAC 40

L'objectif ? Percer en Europe, mais aussi aux Etats-Unis, au Japon et Moyen-Orient. « *Nous avons monté un plan d'investissement large de 2,5 millions d'euros avec une levée de fonds, de l'autofinancement et le prêt Innov&Plus de la Banque Populaire*, témoigne Wim Meulenkamp, cofondateur de la start-up. *Ce dernier représente 500.000 euros, finançant à 60 % de l'incorporel.* » Ce crédit fonctionne alors comme un véritable complément. « *Cela nous permet d'aller plus vite, de gagner des parts de marché et de garder une longueur d'avance sur les concurrents sérieux* », ajoute-t-il.

Des initiatives insuffisantes

Les efforts de Bpifrance, de la Banque Populaire et du FEI ont ainsi déjà des retombées concrètes. « *Le financement public et privé permet de se financer assez aisément jusqu'à 1,5 million d'euros*, note Michel Paolucci, associé chez KPMG. *Mais il faut encore pouvoir se financer au-delà et plus vite.* » D'autres pistes sont alors envisageables. Les petites entreprises peuvent notamment se tourner vers... les plus grandes. « *Ces dernières, et notamment les ETI, cherchent à être plus agiles*, poursuit Michel Paolucci. *Le rapprochement – de l'innovation d'une part et du financement d'autre part – peut amener à combler les besoins.* » Déjà des incubateurs et des échanges de compétences sont développés à



L'AVIS DE...

Frédéric Boccara, économiste, membre de la section de l'économie et de la finance du CESE*



« *Nous avons plusieurs moyens politiques pour encourager les banques* »

Quel est l'objectif de ce rapport ?

Nous sommes en train de vivre une véritable révolution informationnelle, où les capacités humaines deviennent décisives pour l'efficacité économique, car les informations, leur création et leur manipulation sont en train de devenir prédominantes. Financer l'immatériel par du prêt est la meilleure façon de toucher nos TPE et PME, qui ne souhaitent pas toujours ouvrir leur capital au risque de perdre la main et qui sont un réservoir de création d'emplois et d'efficacité. Cela demande une nouvelle conception du financement, qui ne soit plus uniquement basé sur un gage sous-jacent.

Quels sont les leviers que vous conseillez d'actionner ?

Nous avons plusieurs moyens politiques pour encourager les banques à financer l'immatériel efficacement. Un premier levier, très efficace, serait d'obtenir que la Banque centrale européenne (BCE) oriente une partie de son refinancement à taux zéro vers les prêts à l'immatériel porteurs de valeur ajoutée et d'emploi octroyés à des TPE et PME. Une partie du *quantitative easing* (QE) de la BCE pourrait ainsi appuyer le volet PME-TPE du plan d'investissement Juncker. La Banque de France (BdF) peut également, depuis 2011, en tant qu'intermédiaire par sa cotation, jouer

sur les critères d'attribution des crédits portés devant la BCE.

En parallèle, nous souhaitons encourager très fortement l'action de Bpifrance. Nous recommandons d'augmenter sa dotation afin que la banque publique poursuive sa politique de soutien aux petites entreprises et entraîne les banques privées dans son sillage. Enfin, nous proposons de créer des fonds régionaux. Dotés nationalement, ils permettraient de garantir ou de bonifier les crédits bancaires aux TPE, en fonction de l'emploi créé ou de la valeur ajoutée dans le cadre de l'investissement concerné.

N'y a-t-il pas des résistances, y compris au sein du CESE* ?

Certainement. Culturellement, certains craignent de déstabiliser les banques. Il y a probablement un effort de formation et de recrutement nécessaire dans ces dernières. Au CESE, l'avis a toutefois été voté à une majorité absolue très large (127 pour, 20 contre, 24 abstentions) en dépit d'une certaine opposition du Medef. L'artisanat et les professions libérales l'appuient, car ils cherchent le développement réel. Les syndicats aussi (à l'exception de la CFTD), notamment parce que cela stimulerait le développement de l'emploi.

*Conseil économique, social et environnemental.

cet effet au sein des groupes du CAC 40.

Les PME peuvent se tourner vers le prêt participatif, le *crowdfunding*. « *Nous couvrons un besoin mal servi : l'investissement immatériel pour les plus petites entreprises puisque nous finançons sans sous-jacent*, annonce Nicolas Lesur, fondateur d'Unilend. *Trois quarts des encours prêtés (24,2 millions d'euros) portent sur de l'incorporel.* » Enfin, les grandes PME et les ETI peuvent également se tourner vers les investisseurs institutionnels, grâce aux EuroPP, des placements privés simplifiés. Même si ces der-

niers étaient en perte de vitesse l'an dernier, ils ont tout de même représenté 5,2 milliards d'euros de prêts, selon les données Dealogic.

« *L'ensemble de ces alternatives ne vont pourtant pas suffire, au vu des besoins à venir*, nuance Fabrice Pesin, médiateur national du crédit. *Le crédit reste nécessaire et nous devons encourager les banques privées à monter au créneau.* » L'appel est clair. Les établissements financiers souhaiteront-ils y répondre, afin de s'allier aux clients les plus innovants et chercher de nouveaux relais de croissance ? La question reste en suspens à ce jour. ■