

# Financement des Entreprises : situation actuelle et bonnes pratiques à privilégier

# Contexte actuel

Valérie GERBAULT

*Elue Ordre des Experts-Comptables Pays de la Loire*

*Présidente de la Commission Entreprises*

# Intervenants



Ophélie BESSON

*Directrice Régionale Adjointe de la Banque de France*

Stéphanie LEBRUN

*Responsable de Crédit Région Ouest de la BPI – Banque Publique d'investissement*

Jean-Yves GALERNE

*Délégué Régional de la Fédération Bancaire Française*

Philippe BATAILLE

*Directeur des crédits et recouvrement de la Caisse d'Epargne*

# Sommaire



## Contexte de distribution des crédits en Pays de la Loire

Ophélie BESSON – Banque de France Pays de la Loire

## Situation des taux et accès aux crédits, vision FBF

Jean-Yves GALERNE – Fédération Bancaire Française Pays de la Loire

## Présentation des solutions existantes court terme & investissement

Stéphanie LEBRUN – BPI France

## Présentation des solutions bancaires & bonnes pratiques

Philippe BATAILLE – Caisse d'Epargne Bretagne Pays de la Loire

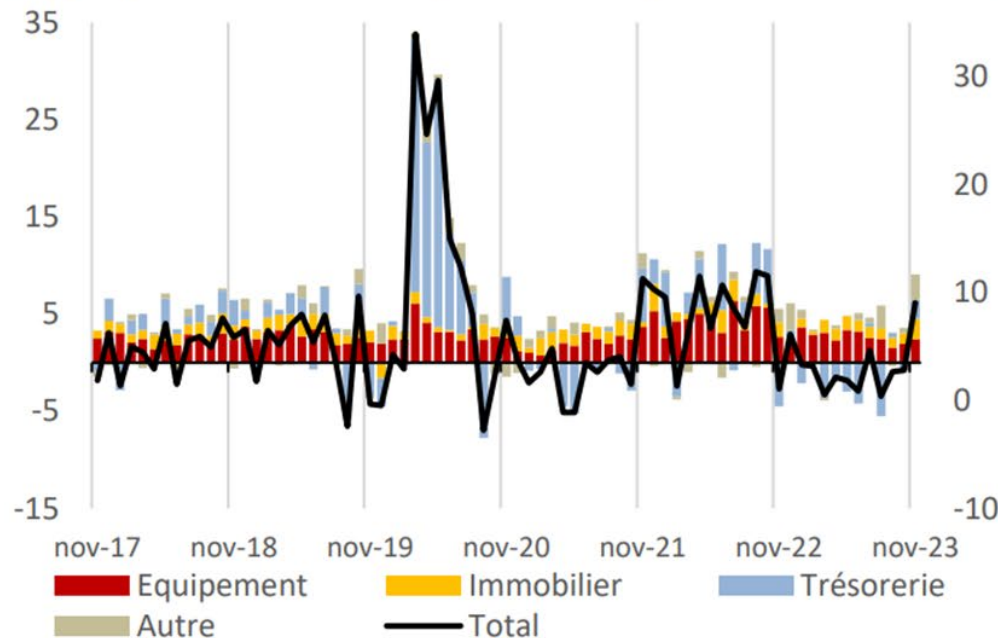
## Questions / Réponses

# Contexte de distribution des crédits en Pays de la Loire

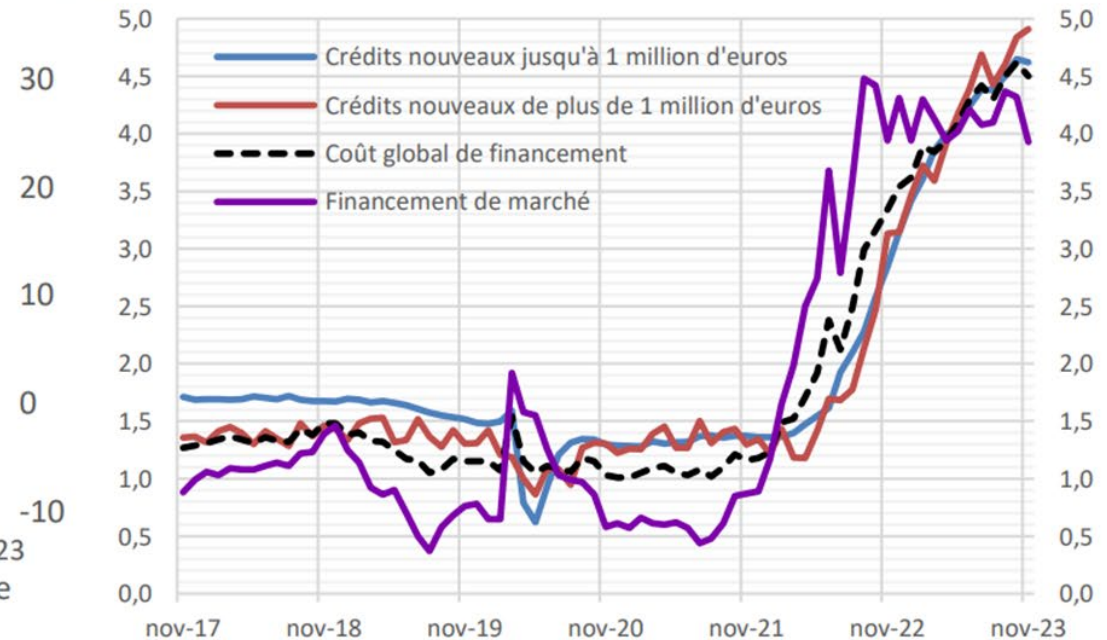
Ophélie BESSON – Banque de France Pays de la Loire

# Le crédit bancaire reste dynamique au niveau national...

Variations mensuelles d'encours de crédits par objet (données cvs-cjo en mds€) <sup>W</sup>

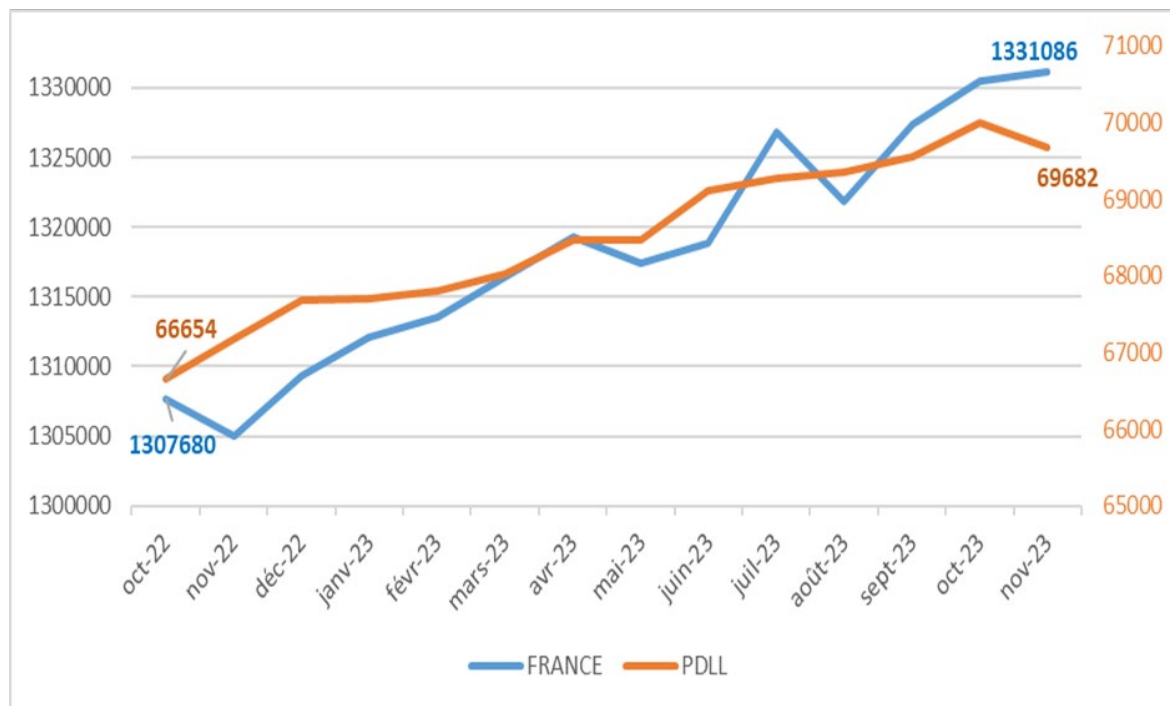


Coût par source de financements (en %) <sup>W</sup>



# ... et encore plus au niveau régional

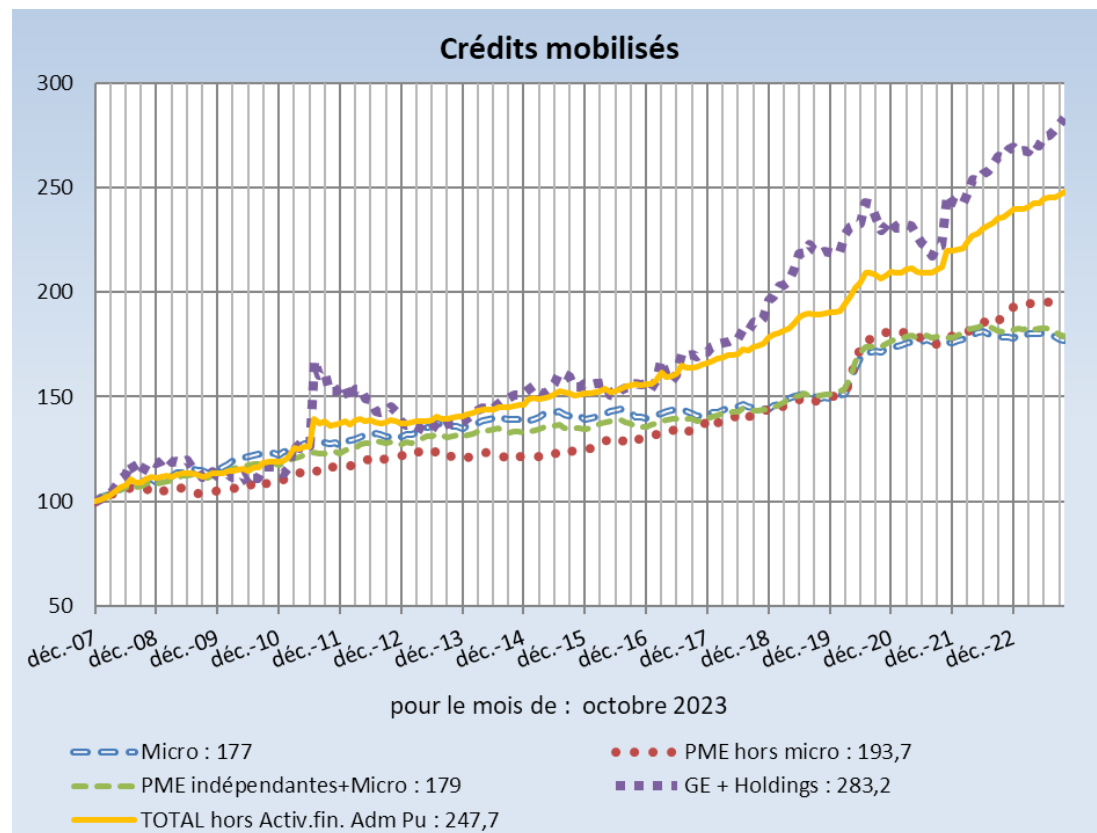
ÉVOLUTION DES ENCOURS MOBILISÉS  
(millions d'Euros)



France : +2%  
Pays de la Loire : +3,7%

A fin novembre 2023, évolution par rapport à novembre 2022

# Des disparités selon le type d'entreprise



**PME**

**TPE**

**GE**

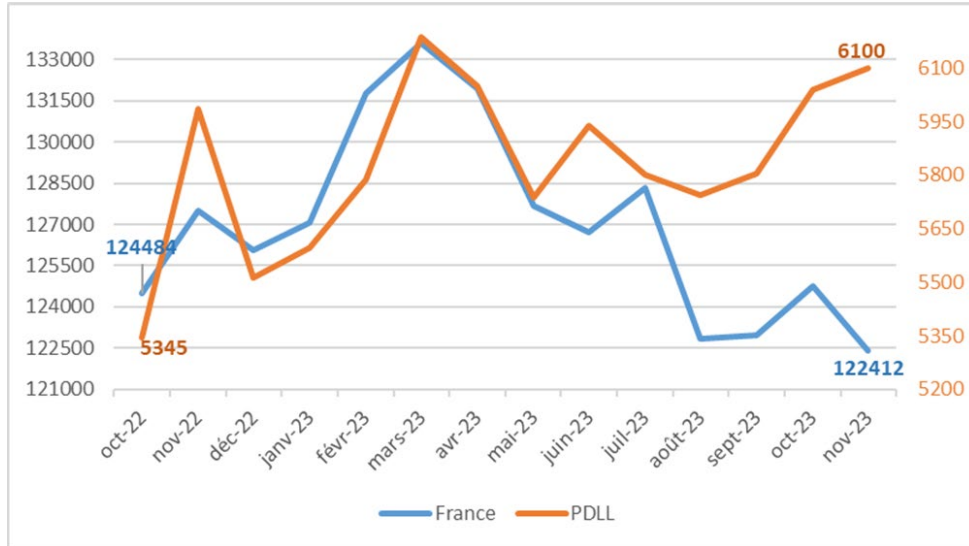
France : -0,5%	France : -3,6%	France : +1,5%
PDLL : +2,1%	PDLL: -0,9%	PDLL : +3,8%

A fin novembre 2023, évolution par rapport à novembre 2022



# Focus sur le financement CT et les délais de paiement

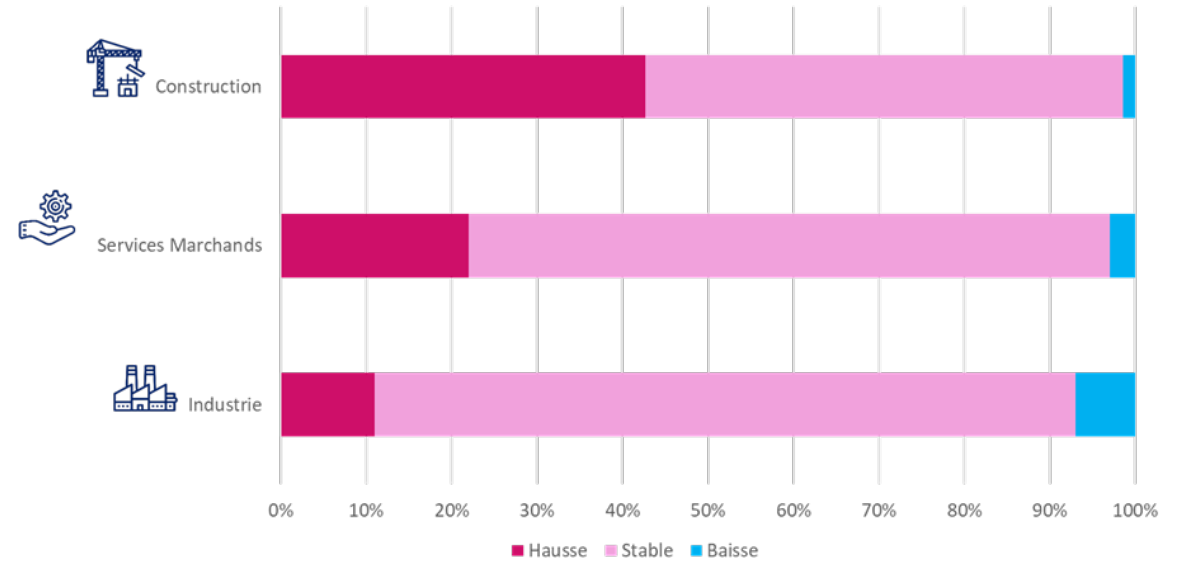
ÉVOLUTION DES ENCOURS MOBILISÉS  
COURT TERME (millions d'Euros)



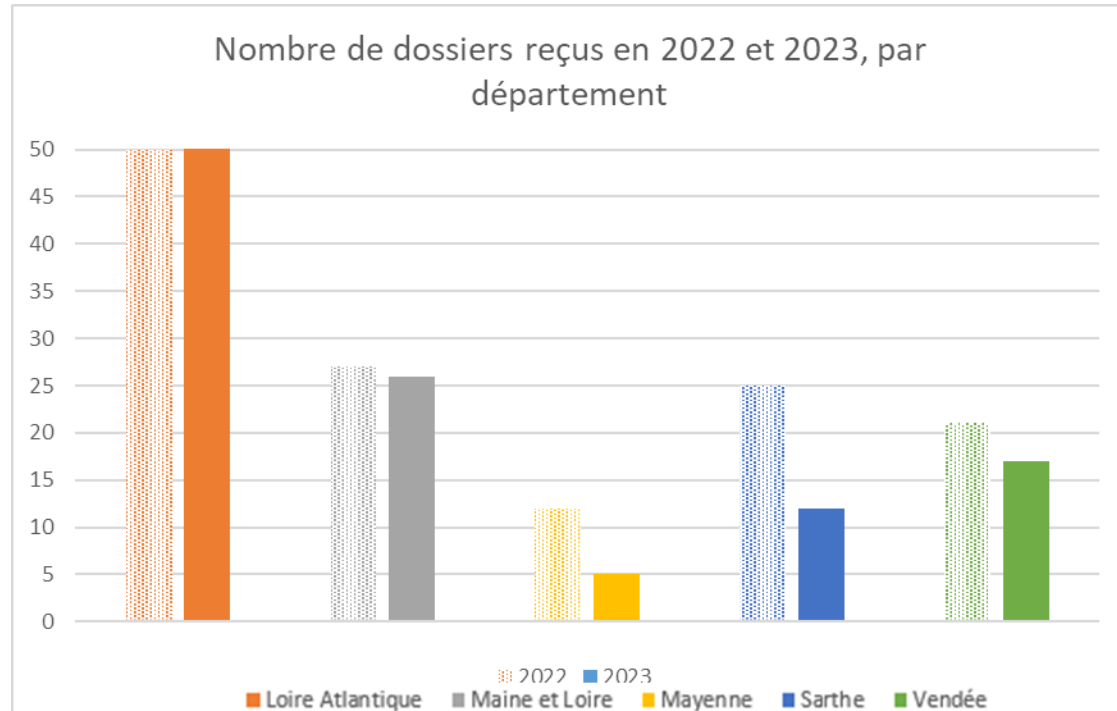
France : -1,7%

Pays de la Loire : +14,12%

A fin novembre 2023, évolution par rapport à novembre 2022



# Une médiation du crédit qui redescend à son niveau de sollicitation pré-pandémie

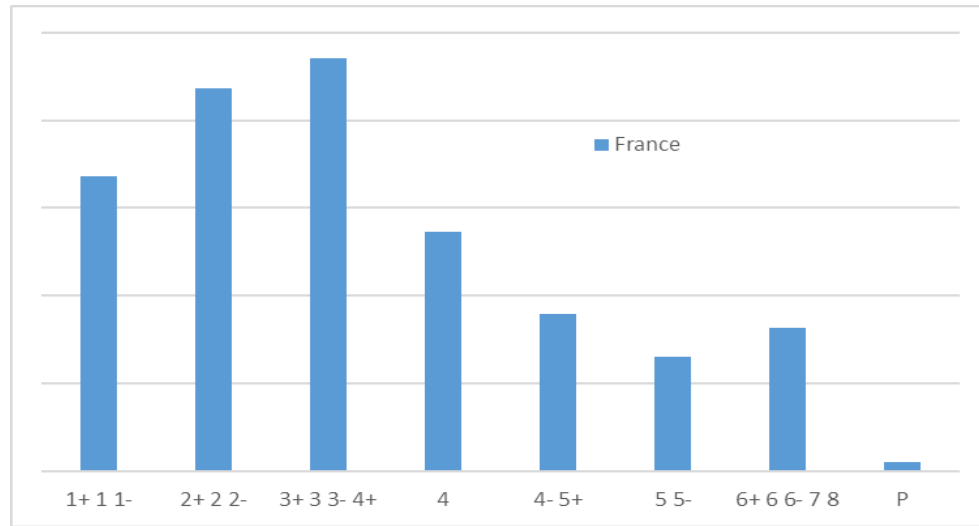


## Les 5 principaux motifs de saisine

- dénonciation de découvert ou autre ligne de crédit
- refus de rééchelonnement d'une dette
- refus de crédit (trésorerie, équipement, crédit-bail...)
- refus de caution ou de garantie
- réduction de garantie par un assureur-crédit

[mediateur-credit.banque-france.fr](https://mediateur-credit.banque-france.fr)

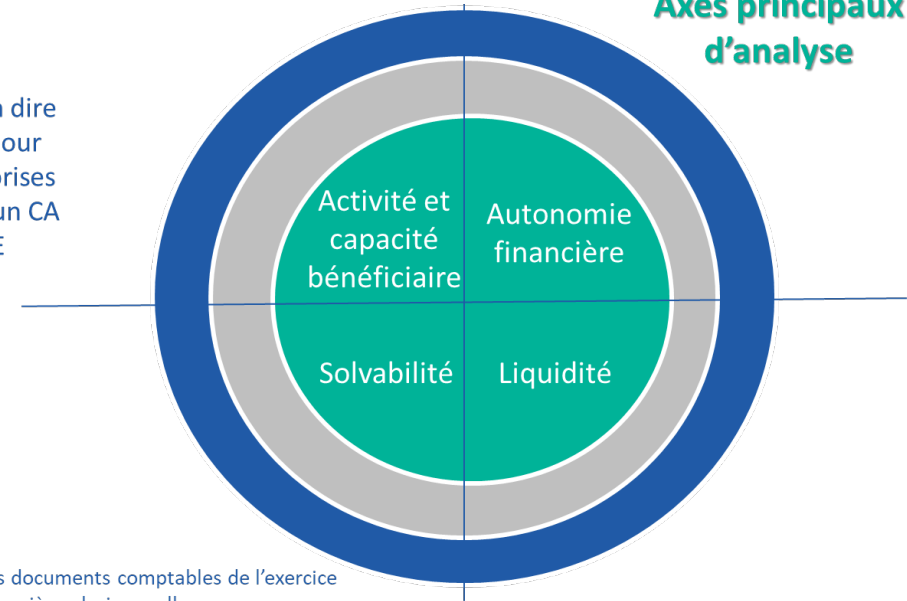
# Cotation : une référence dans la relation avec les établissements de crédit



Cotes	1+	1	1-	2+	2	2-	3+	3	3-	4+	4	4-	5+	5	5-	6+	6	6-	7	8	P	0	
Taux de défaut plafonds	0,10%			0,40%			1,00%			1,50%	3,00%	5,00%	100,00%										-

Cotation à dire d'expert pour les entreprises réalisant un CA > à 750 KE

Axes principaux d'analyse



- Légende**
- analyse des documents comptables de l'exercice
  - analyse financière pluriannuelle
  - analyse qualitative et prévisionnelle

21000 entreprises analysées, 2400 entretiens

# Situation des taux et accès aux crédits, vision FBF

Jean-Yves GALERNE – Fédération Bancaire Française Pays de la Loire

# Situation des taux et accès aux crédits - vision FBF

Contexte de taux



Situation des financements

**(Enquête trimestrielle BPI / Rexecode du T3 2023)**

**(Retour national de 700 à 900 entreprises)**

***Après 2 ans de brusque remontée des taux, stabilisation en cours de la situation***

**Exploitation courante**

**62 %** des TPE / PME fait appel aux crédits (une baisse de 9 % vis-à-vis de la moyenne des années 2017 à 2019)

**78 %** des TPE / PME n'a pas de difficulté pour les obtenir (80 % sur une moyenne des années 2017 à 2019)

**Investissements**

**52 %** des TPE / PME a la volonté d'investir dans l'année (contre 57 % sur toute l'année 2019)

**72 %** des TPE / PME fait appel aux crédits (contre 82 % sur une moyenne des années 2017 à 2019)

**79 %** des TPE / PME n'a pas de difficulté pour les obtenir (contre 84 % sur une moyenne des années 2017 à 2019)

# Situation des taux et accès aux crédits - vision FBF

Situation des financements

## Exploitation courante

Une baisse relative des demandes de crédits (après la période de mise en place des PGE)

Un maintien de l'accès aux crédits sur des niveaux proches de 80 %

## Investissements

Un maintien d'un niveau de demande d'investissement souvent servi par des crédits

Une baisse relative de l'obtention tout en restant sur des niveaux plutôt élevés (autour des 80 %)

**Les freins au développement**

- 1 – Difficultés de recrutement (**53 %**) avec – 5 pts sur 2 ans
- 2 – Perspectives de demande dégradées (**43 %**) avec + 14 pts sur 2 ans
- 3 – Coûts et prix trop élevés (**35 %**) avec + 7 pts sur 2 ans
- 4 – Concurrence (26 %) avec – 5 pts sur 2 ans

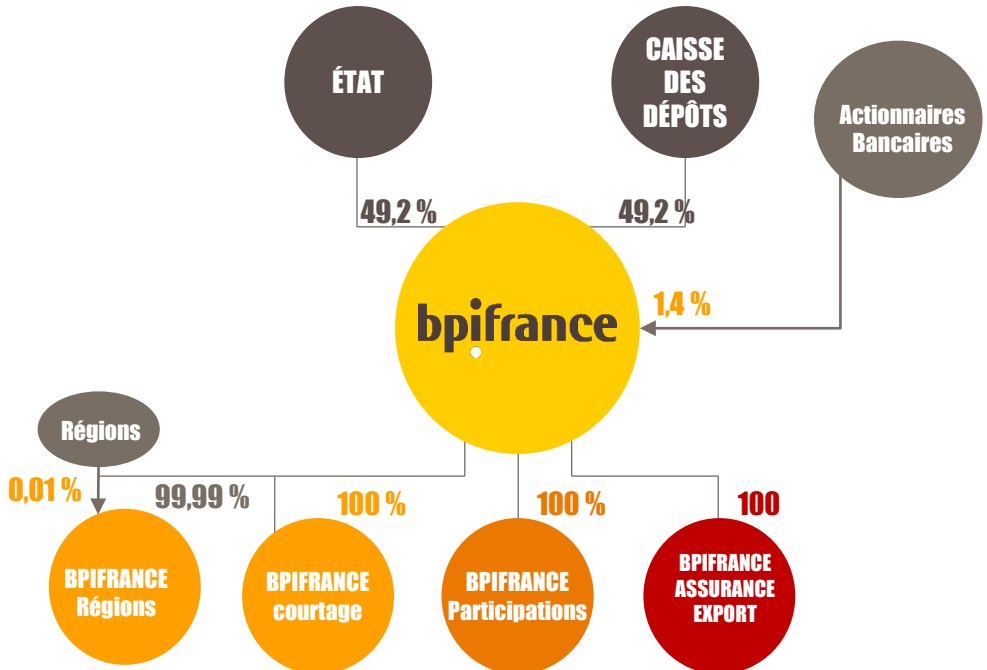
**8 – Accès au financement (11 %) avec seulement + 2 pts sur 2 ans**

# Présentation des solutions existantes court terme & investissement

Stéphanie LEBRUN – BPI France

# 1 Présentation de Bpifrance

**49** implantations régionales



**90%** des décisions prises en région

- Dans chaque région :
- Un responsable financement-garantie
  - Un expert dédié au financement de l'export
  - Un ou plusieurs représentants Business France
  - Un responsable innovation
  - Un responsable fonds propres
  - Un expert dédié à l'accompagnement
  - Bpifrance travaille en collaboration avec les autorités régionales pour développer des solutions financières adaptées aux spécificités régionales

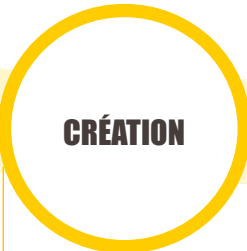
**Fait marquant : Fusion de Bpifrance Financement et Bpifrance SA au 31 12 2020.**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, la filiale **Bpifrance Assurance Export** assure, au nom de l'État et sous son contrôle, l'activité export des entreprises.





# 1 Une offre complète d'interventions au sein de chaque Direction Régionale



## CRÉATION

En partenariat avec les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprises et avec les Régions, nous informons, préparons et orientons les entrepreneurs et porteurs d'un projet entrepreneurial.

Via nos partenaires, nous finançons et accompagnons la création d'entreprises.

Avec l'Observatoire de la Création (OCE), nous suivons et analysons la création d'entreprises en France.

Nous soutenons aux côtés des Régions les projets innovants, individuels et collaboratifs, sous forme d'aides à la R&D, puis de financement pour le lancement industriel et commercial, ou encore sous forme de prise de participation directe et indirecte.



## INNOVATION

Nous intervenons en cofinancement aux côtés des banques pour les investissements des entreprises de toutes tailles.

Nous proposons des Prêts sans garantie notamment en partenariat avec les Régions pour financer l'immatériel et les besoins en fonds de roulement.

Nous renforçons la trésorerie des entreprises.



## FINANCEMENT

Nous prenons des participations minoritaires dans les entreprises de croissance, de l'amorçage à la transmission, le plus souvent aux côtés de fonds privés, nationaux ou régionaux, mais aussi aux côtés de nos partenaires fonds souverains.

Nous investissons aux côtés d'acteurs publics et privés dans des fonds de capital investissement qui investissent eux-mêmes dans des PME.



## GARANTIE

Nous apportons aux banques notre garantie à hauteur de 40 % à 60 % pour les inciter à financer les TPE et PME dans les phases les plus risquées.

Notre partenariat avec les Régions permet aux banques de bénéficier d'une garantie à hauteur de 70 %.



## FOND PROPRES



## INTERNATIONAL

À la fois Agence de Crédit Export\* et banque, nous soutenons et finançons les projets à l'export et l'internationalisation de Startups, PME et ETI.

Nous accompagnons les dirigeants de Startups, TPE, PME et ETI et leurs équipes avec des missions ponctuelles.

Nous proposons des programmes collectifs intensifs sur la durée, alliant conseil, formation et mise en relation.

# 2 La Garantie : les grandes règles

**Bpifrance apporte des garanties aux banques pour financer les entreprises dans les phases les plus risquées, notamment de création ou de transmission.**

## Création

- Acquisition d'un fonds de commerce
- Investissement corporels ou incorporels et BFR

## Transmission

- Prise de contrôle majoritaire : croissance externe ou LBO
- Acquisition d'un fonds de commerce

## Renforcement

- New money – hors investissement
- Consolidation à MT de concours CT
- Acquisition d'actifs
- Prêt personnel => apports fonds propres
- Externalisation d'actif

## Développement

- Investissement corporel ou incorporel
- Accroissement de BFR

## Court Terme

- Lignes de caution: soumission, restitution d'acomptes, bonne fin, bonnes exécutions, performance, garantie de paiement aux sous-traitants
- Lignes confirmées de crédit de trésorerie d'une durée min. de 6 mois (uniquement entreprises de moins de 3 ans)

**Dispositif destiné aux PME au sens Européen uniquement**

**Quotité de garantie de 50% à 70% en fonction de la nature du projet**

Garantie

## Renforcement de la Trésorerie



FICHE EXTERNE

bpi france  
SERVIR L'AVENIR

FRONT OFFICE

TPE/PME de plus de 3 ans

## ? QUEL EST L'OBJET DE CE CONCOURS ?

Peuvent être garantis les nouveaux financements amortissables (crédit ou crédit-bail), à moyen ou long terme, permettant :

- Le renforcement du fonds de roulement.
- Le financement relai (amortissable, 2 ans mini) d'un crédit d'impôt ou d'une subvention
- La consolidation des crédits à court terme existants (découvert, caisse, escompte, affacturage, mobilisation de créances).
- L'externalisation d'actifs dans le cadre d'une cession bail ou d'une vente d'actifs à une société de portage (SCI par exemple) ayant majoritairement les mêmes associés que la société d'exploitation et se traduisant par un apport de trésorerie à son profit.

Sont également éligibles :

- Les prêts personnels aux dirigeants pour réaliser des apports en fonds propres à l'entreprise.
- L'acquisition d'une entreprise dans le cadre d'un plan de cession homologué après redressement judiciaire, sous réserve que les repreneurs n'aient pas été impliqués dans la gestion de l'affaire reprise.

Sont exclus :

- Les prêts in fine.
- Le refinancement des encours de crédit à moyen ou long terme.
- Les opérations purement patrimoniales (cash out, vente à soi-même).
- Le remboursement des obligations convertibles.
- Les opérations relatives au rachat de crédits.



## MODALITÉS

Type de Concours

- PMLT y compris les prêts personnels pour apports en fonds propres.  
CBM & CBI, location financière

Durée (ans)

Entre 2 et 7 ans\*

Encours maxi

Jusqu'à 1,5 M€ par entreprise ou groupe d'entreprise



## CONDITIONS FINANCIERES

### Cas général

La quotité normale est de 50%, majorée à 70% si le financement garanti entraîne une augmentation sensible des concours bancaires globaux à l'entreprise.

	Cas Général	Cas Majoré
Quotité Max.	50%	70%
Commission*	0,85%	1,20%

\* En pourcentage annuel du capital restant dû du prêt.  
Prélèvement en une seule fois après décaissement.

# 3 Le Financement moyen long terme

**Agir, en complément du marché,  
pour répondre aux différents  
besoins de financement des  
entreprises**

**Jouer un rôle contracyclique face  
aux phénomènes  
conjoncturels**

## Immobilier d'entreprise

- Bpifrance intervient en financement sur tous types de montages immobiliers à destination des entreprises.
- Dans le cadre d'un CBI, Bpifrance dispose des compétences pour être **chef de file**.
- **Intervention minimum 500 K€ pour quote-part Bpifrance**

## ENR

Expertise et Financement de projets photovoltaïques, éolien ou méthanisation. Bpifrance dispose des compétences pour être **chef de file**.

## Croissance externe – Immatériel - Transmission

- Bpifrance dispose d'une gamme de **prêt sans garantie** pour des tickets de 10 000 € à 5 000 000 €.
- Ces prêts ont une durée de 3 à 10 ans avec un **différé d'amortissement** possible jusqu'à **24 mois**.

## Financement de l'équipement

- Bpifrance prend part au financement des programmes d'investissement matériel de ses clients, CBM ou prêt matériel.
- Possibilité de co-baillage sur un matériel de montant important
- **Intervention minimum de 100 K€ pour quote-part Bpifrance**



**Intervention en  
cofinancement :  
50 / 50 aux côtés du  
partenaire bancaire**

# 3 Les prêts sans garantie

Financement du BFR en partenariat avec la banque



# 3 L'AVANCE+ : Avances de trésorerie par la mobilisation de créances privées et publiques



## Eligibilité

- Bénéficiaires: TPE / PME / ETI / Grandes Entreprises
- Financement des besoins de trésorerie
- Créances publiques et privées



## Modalités

- Dailly dématérialisée
- Crédit confirmé généralement sur un an
- Avance de trésorerie par la cession de factures TTC
- Recouvrement des factures à la main de l'entreprise
- Quotité financée: jusqu'à **100% du portefeuille** des créances cédées avec la constitution d'un fonds de garantie (10%)



# 3 L'AVANCE+ PREFINANCEMENT :

## Avance de trésorerie dès la cession



### Eligibilité

- TPE / PME
- Financement des besoins de trésorerie
- Créances publiques et privées



### Modalités

- Créances publiques et privées
- Financement des premières dépenses liées au démarrage et à l'exécution d'un marché
- Quotité de préfinancement: 30% maximum des marchés ou commandes cédées
- En complément du préfinancement, financement jusqu'à 100% des créances TTC

# 3 LES ENGAGEMENTS PAR SIGNATURE :

## Cautions bancaires ou garanties à première demande



### Eligibilité

- Entreprises titulaires de marchés ou de commandes auprès de grands donneurs d'ordre publics et privés
- Entreprises clientes de Bpifrance au titre d'une ligne Avance +



### Types de cautions et GAPD

- Cautions et GAPD de retenue de garantie (5%)
- Cautions et GAPD de restitution d'acompte et de remboursement d'avance
- Cautions de paiement de sous-traitant



# 3 Bpifrance met à disposition des PME-ETI une boîte à outils visant à accélérer leur transformation énergétique et environnementale

## Accompagnement

Un accompagnement précis, permettant de vous développer, liant tutorat, conseil et dialogue entre dirigeants

Découverte

CLIMATOMÈTRE

E-PARCOURS CLIMAT

Initiation

DIAG ÉCO-FLUX

Renforcement

DIAG DÉCARBON'ACTION

DIAG PERFIMMO

Accélération

ACCÉLÉRATEURS  
FILIÈRES DE LA  
TRANSITION  
ÉNERGÉTIQUE ET  
ÉCOLOGIQUE

ACCÉLÉRATEUR  
DÉCARBONATION

VTE VERT

*Zoom page suivante*

## Financement

Toute une gamme de financement, pour répondre aux projets TEE les plus simples aux plus complexes

### Financement de Projets

Financement de projets structurés aux côtés des banques partenaires: PAG, PEE, Prêt Immobilier

### Préfinancement

Accompagnement des projets dès la phase de développement (Création / Innovation)

Solutions flexibles de financement amont (préfi TVA, Subventions, Fonds propres)

### Prêts sans garanties : les Prêts Verts

- Ouvert au TPE, PME et ETI
- 10K€ à 5 000 K€, bonifiés
- 2 à 10 ans / 2 ans de différé maximum

## Mise en Avant

La communauté du coq vert regroupe les entreprises engagées dans la transition écologique.

### La Communauté du Coq vert

- Mise en relation et partage
- Contenu de formation
- Mise en visibilité et appui opérationnel dans la communication

# Présentation des solutions bancaires existantes & bonnes pratiques

Philippe BATAILLE – Caisse d'Epargne Bretagne Pays de la Loire

# Solutions Bancaires

## Exploitation courante

### Mobilisation du poste clients

gestion des délais clients / fournisseurs  
Escompte, cession de créances Dailly  
Affacturage

### Crédits de trésorerie

Découvert autorisé / facilité de caisse  
Ouvertures de crédit  
Autres crédits (dont par billets)

## Investissements

### Financement non bancaire

Autofinancement / Augmentation des fonds propres  
Aides et subventions,  
LLD, Crédit-bail mobilier et Immobilier, portage de  
flotte automobile, ...

### Crédits bancaires

Taux et garanties liés à l'ambition du projet et aux  
fondamentaux financiers de l'entreprise  
Durée adaptée au cycle d'obsolescence et aux capex  
d'entretien

# Faciliter l'accès au crédit – situation saine

## Constats depuis le second semestre 2023 :

- Demande de financements en recul
- Taux des crédits d'investissement font remonter les points morts (+10 à +25% de mensualité suivant les durées)

## La posture bancaire demeure ancrée sur des fondamentaux

### Objectif N°1 : Valider une espérance raisonnable de remboursement

- Partager la situation et la stratégie
- Etablir un prévisionnel et expliquer les hypothèses sous-jacentes
- En expliquer les conséquences sur la structure du bilan
- Cadrer un plan de financement équilibré
- Si nécessaire, prévoir un poste « imprévus » dans le plan de financement
- Mettre le financement en cohérence avec le besoin
  - Ct Bail, Crédit d'investissement, mobilisation poste client, factor, ...)
  - Durée liée à la durée de vie de l'actif & et ses capex futurs
- /!\ Les tableaux produits mécaniquement par les logiciels ne valent rien sans explication.

### Objectif N°2 : Et par malchance, si ça ne se passe pas comme prévu

- Prévoir les garanties usuelles sur les actifs financés
- Ajuster des garanties complémentaires en cohérence avec la nature du financement et le niveau de risque du projet.
- Aligner les intérêts du banquier avec ceux de l'actionnaire (caution personnelle limitée), en respectant les conditions de proportionnalité.

# Faciliter l'accès au crédit – situation difficile

## Constats depuis le second semestre 2023 :

- Dégradation des trésoreries très variable selon les secteurs d'activité
- Une partie des demandes de financements mal ajustées, mal expliquées (ou mal comprises), souvent bien trop tardives

## L'attitude reste basée sur des fondamentaux de long terme

### Objectif N°1 : Partager une analyse de la situation et une lecture des avenir possibles

- Parler au plus tôt des difficultés, sans les exagérer, ni les minimiser
- Rechercher le rationnel dans un climat souvent très émotionnel
- Interroger la stratégie commerciale, industrielle, financière en regard des difficultés
- Identifier la (les) causes de la situation
- Rechercher des solutions adaptées :
  - *Doit-on toujours penser d'abord au découvert bancaire pour financer des pertes ?*
  - *Une solution financière à un souci commercial, une baisse marge, ou est-ce suffisant ?*

### Objectif N°2 : se donner une visibilité à court terme

- Plan de trésorerie au mois ou à la semaine
- Tous documents de suivi : situations intermédiaires & provisoires; Tableaux de bord d'activité, marge, stocks,...

### Objectif N°3 : s'assurer que les intérêts du banquier et ceux de l'actionnaire sont alignés.

### Objectif N°4 : se faire accompagner le plus tôt possible

- Mandat ad'hoc & Conciliation ; Médiation BDF
- Éventuels IBR

# Questions / Réponses





# Disponible en replay