



ASSEMBLÉE NATIONALE

**COMMISSION DES FINANCES,
DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU PLAN**

COMPTE RENDU N° 80
(Application de l'article 46 du Règlement)

Mercredi 13 septembre 2006
(Séance de 15 heures)

Présidence de M. Pierre Méhaignerie, Président

SOMMAIRE

	pages
– Audition de M. Jean-Pierre DENIS, Président d' OSEO	2
– Informations relatives à la Commission.....	9

La commission des Finances a procédé à l'audition de **M. Jean-Pierre Denis, Président-directeur général d'OSEO.**

Le Président Pierre Méhaignerie a demandé quel est le sentiment d'OSEO sur le dispositif relatif aux « gazelles », en passe d'être soumis au Parlement dans le cadre du projet de loi de finances, quelle est la situation de la France, comparativement aux autres pays européens, en matière de financement des entreprises et de capital-risque et, au moment même où la réflexion sur le *small business act* bat son plein, comment faire avancer la simplification ?

M. Jean-Pierre Denis, Président-directeur général d'OSEO, a indiqué qu'OSEO, né en 2005, est un EPIC procédant du rapprochement entre quatre établissements : la Banque de développement des PME (BDPME), la Société française de garantie des financements des PME (SOFARIS), l'Agence nationale de valorisation de la recherche (ANVAR), le Portail PME, qui proposait des études et des services en ligne, géré par un petit groupement d'intérêt économique commun à la BDPME et à la Caisse des dépôts et consignations (CDC). OSEO résulte donc d'un mouvement de simplification.

Son métier consiste à financer les PME, notamment dans les phases les plus risquées de leur existence – création, transmission et innovation –, ainsi qu'au cours de certaines étapes de leur développement international.

OSEO a trois spécialités. Premièrement, il gère l'aide à l'innovation, avec les anciens produits de l'ANVAR, en particulier le régime dit « de l'avance remboursable », qui représente encore 80 % des interventions d'OSEO ANVAR. Deuxièmement, il assure le financement d'opérations d'investissement, à moyen et long terme, avec du crédit-bail immobilier ou matériel et des prêts, ainsi que le financement à court terme du cycle d'exploitation des PME, notamment par la mobilisation de créances. En 2005, OSEO a accompagné les PME pour près de 9 milliards d'euros sur les financements à long terme, et pour plus de 5 milliards d'euros sur les financements à court terme. Troisièmement, la garantie, métier traditionnel d'OSEO SOFARIS, intervient en accompagnement des prêts bancaires pour créer des conditions plus favorables au financement des PME, dans le cadre d'un partage des risques. Début 2006, OSEO a lancé un fonds de garantie innovation dont la vocation principale est de couvrir les investissements immatériels des PME. La garantie concentre plusieurs avantages. Elle produit des effets de levier multiples : en moyenne, un euro d'argent public placé dans OSEO SOFARIS génère un total de 32 euros de financement. Outre cet effet de coefficient multiplicateur, la quotité garantie tourne autour de 30 % des prêts bancaires, les entreprises assurant une part d'autofinancement.

Parallèlement à la création du groupe, plusieurs outils en ligne ont été élaborés en partenariat avec la Caisse des dépôts. OSEO a ainsi fédéré des initiatives locales et nationales existantes pour lancer une bourse de la transmission d'entreprise, dont la vocation est de regrouper les cessions, sur la base, évidemment, du volontariat des responsables cédant ; le profil de l'entreprise est décrit progressivement, de façon à valider l'opération avec le vendeur, ce qui requiert une mécanique informatique très lourde. Dans le même ordre d'idée, OSEO a lancé un espace investisseurs pour aider les entreprises recherchant des capitaux-risques à se faire connaître ; les investisseurs paient une petite cotisation au club et les entreprises accèdent gratuitement au service.

OSEO mène également une action, en liaison avec le Comité Richelieu, pour faciliter l'accès des PME aux marchés publics et privés. Pour des raisons tenant à ses engagements internationaux vis-à-vis de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la France n'est actuellement pas en mesure d'appliquer un système de parts réservataires, mais il importe que les grands groupes ou les grandes administrations cherchent volontairement à améliorer la part des PME dans leur politique d'achats. Une trentaine de grands comptes sont déjà signataires. OSEO organise chaque semaine une rencontre thématique entre un grand compte public ou privé et quelques dizaines de PME sélectionnées. Une fois les relations commerciales établies, OSEO est mandaté par les grands groupes pour faciliter le référencement de la PME sur un appel d'offres.

OSEO, compagnie financière au sens de la réglementation bancaire, s'efforce de fonctionner comme un groupe intégré. Par-delà la géographie de son capital et ses structures juridiques un peu compliquées, seul compte le mode de fonctionnement quotidien. OSEO est devenue une véritable entreprise, au sens où la plupart des fonctions de pilotage ont été mutualisées, ce qui permet de combiner les différents produits de financement. L'intérêt est en effet de fabriquer une offre « hybride », faisant communiquer des produits de financement sur ressources de marché, des produits garantis sur dotation publique et de l'expertise. Le réseau est unifié, regroupé ; quel que soit son point d'entrée dans le dispositif – OSEO dispose de soixante-quinze implantations sur le territoire –, une entreprise accède à l'ensemble de la gamme.

Le groupe n'œuvre pas seul : c'est un établissement de place qui gère des missions d'intérêt général dans le cadre d'un travail en réseau avec les banques et les structures d'investissement en fonds propres, mais aussi avec les chambres de commerce et d'industrie, les fédérations professionnelles, le monde de la recherche et du soutien à l'innovation – laboratoires et incubateurs. OSEO travaille également à l'échelon européen, mais souffre d'un sérieux handicap par rapport aux autres grands pays en ce qui concerne l'insertion dans les programmes cadre de recherche et développement technologique (PCRD) et EUREKA. Enfin, OSEO est étroitement lié aux collectivités publiques, État et collectivités territoriales : c'est un outil dans la main de l'État, mais les opérations qu'il conduit pour le compte des collectivités territoriales, en qualité d'opérateur de services, se sont singulièrement intensifiées, en particulier avec les régions. Cela présente l'avantage de regrouper deux structures intervenantes en une seule entité, afin de mutualiser des moyens d'intervention dispersés et d'améliorer la capacité de travail en commun. Cela se fait à travers des fonds régionaux de garantie, dotés en totalité par les régions et gérés pour leur compte par OSEO, qui couvrent jusqu'à 70 ou 80 % des risques encourus par les PME, niveau qu'il est nécessaire d'atteindre sur certains segments.

OSEO a trois priorités : premièrement, il importe de rester présent sur les finalités traditionnelles du groupe, notamment la petite création et la petite transmission, qui sont deux segments de marché difficiles. C'est le sens, par exemple, du Prêt à la création d'entreprise, dont la valeur moyenne est inférieure à 6 000 euros. Compte tenu de l'effet multiplicateur de deux auprès du système bancaire et d'apports complémentaires – autofinancement, prêts d'honneur –, des projets de 20 000 euros sont ainsi financés. En 2005, 14 700 entreprises ont été créées de la sorte, et l'objectif est de 30 000 pour 2007. Le prêt se place très bien, donne des résultats spectaculaires et présente un excellent rendement, avec un effet de levier considérable, puisqu'il contribue à la création d'un emploi marchand durable pour 1 000 euros de dépense publique. La forte augmentation de la dotation découlant, à ce stade, des arbitrages budgétaires est donc tout à fait pertinente.

Deuxièmement, OSEO souhaite élargir son offre aux PME à potentiel en leur offrant des produits adaptés. Le fonds de garantie innovation et le contrat de développement innovation permettent de financer des entreprises sans exiger la moindre garantie de leur part. Le prêt participatif d'amorçage, pour sa part, accompagne de jeunes entreprises technologiques innovantes dans leur première phase de vie, qui nécessite du capital amorti de façon différée et acceptant le principe d'une certaine sinistralité. Enfin, plus une entreprise innove, plus son rayon d'action à l'export tend à s'élargir : au 1^{er} janvier 2007, OSEO proposera deux ou trois produits nouveaux aux entreprises en phase de prospection de marchés à l'international.

Troisièmement, OSEO doit poursuivre son ancrage régional, qui constitue sa force : le réseau est en train d'acquiescer le statut d'acteur de référence en matière de développement économique décentralisé, principalement avec les régions, mais aussi avec une cinquantaine de départements, à travers des approches sur mesure.

OSEO a vocation à être un pôle fédérateur, même s'il convient de respecter l'identité de chacun. C'est une entreprise qui a déjà démontré qu'elle savait intégrer différentes logiques, allant du financement de marché à des actions partiellement voire totalement subventionnelles, sans oublier la dimension d'accompagnement. Ensuite, OSEO, dans toutes ses composantes, est devenu un vrai partenaire pour la plupart de ses interlocuteurs. Enfin, OSEO parvient à faire converger et à mutualiser des financements nationaux et locaux.

Que faire pour simplifier et regrouper ce qui mériterait de l'être ? La question est sensible. L'État a parfois du mal à travailler avec les établissements qu'il a lui-même mis sur pied : un an et demi après la création d'OSEO, des démarches périphériques ont été lancées. OSEO a pour mission de gérer les moyens d'intervention de l'État de façon décentralisée, sur des projets intéressants des PME, des laboratoires de recherche et des grandes entreprises. Faut-il inventer des procédures plus lourdes, plus compliquées et plus centralisées ?

Il peut sembler contestable d'avoir réduit la composante PME dans les programmes labellisés par l'Agence de l'innovation industrielle (AII). En effet, l'Agence, contrairement à OSEO, ne bénéficie pas d'un réseau territorial. Il y a donc matière à combiner les savoir-faire, au moins au stade de la prise de décision.

OSEO n'a pas été véritablement consulté en amont sur l'élaboration du programme « gazelles », mais sera peut-être partie prenante à ce programme. Il finance d'ores et déjà près de 30 % des 2 000 entreprises de la première « promotion ». Par ailleurs, on peut s'interroger sur le positionnement de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE), par rapport au groupe OSEO.

Le Président Pierre Méhaignerie s'est insurgé contre l'empilement des structures et la complexité des procédures, qui rendent l'État inefficace et désorientent les Français. Il a regretté que la majorité n'ait pas procédé aux simplifications promises en 2002 et a estimé qu'il est devenu nécessaire de prendre le taureau par les cornes en supprimant les crédits d'organismes qui prolifèrent de la sorte.

M. Jean-Pierre Denis a jugé positif que 2 milliards d'euros supplémentaires soient injectés dans les PME qui en ont besoin. Des liquidités existent sur le marché, mais il faut se préoccuper des conditions dans lesquelles ces disponibilités sont orientées vers les petites entreprises à risque. La difficulté est double : assurer le *deal flow*, c'est-à-dire avoir la capacité de détecter des PME à fort potentiel qui méritent d'être financées en haut de bilan ; offrir des garanties aux structures d'investissement, qui interviennent sur un petit nombre d'opérations. OSEO SOFARIS accompagne plus de la moitié des opérations de capital-risque sur les entreprises de moins de sept ans, pour un volume total de seulement 250 millions d'euros de garanties, ce qui témoigne de l'extrême confidentialité du marché. Pour l'élargir, il convient de mieux l'alimenter en amont, et de mutualiser une part du risque.

Le clivage entre grands groupes et PME est contestable, et certaines procédures initiées par l'État méritent d'être mieux articulées avec des organismes comme OSEO. Les Banques populaires et les Caisses d'épargne ne sont pas en cause, mais il serait cohérent, fin 2006, une fois la convention liant l'État à la COFACE arrivée à échéance, de s'interroger sur la gestion de l'assurance prospection.

Il conviendrait également d'associer davantage OSEO à la procédure du crédit impôt recherche. Les PME se heurtent à deux difficultés : la complexité du régime, qui rend difficile l'identification des dépenses éligibles et le fait que l'octroi de crédits est souvent suivi par un contrôle fiscal. Pour que le système fonctionne mieux, il faudrait que les collaborateurs d'OSEO soient habilités à qualifier les dépenses éligibles et que cet avis soit opposable à l'administration fiscale, contrairement à celui des experts mandatés par le ministère de la recherche. Il ne s'agit pas d'étendre exagérément le champ des dépenses éligibles – OSEO est habitué à gérer consciencieusement l'argent public – mais d'éviter des redressements à des entrepreneurs de bonne foi.

Il est également important de trouver une meilleure articulation entre les activités fonds propres de la Caisse des dépôts et les activités de financement traditionnelles d'OSEO. Ce sont en effet souvent des interventions simultanées qui permettent à une entreprise de mener à bien un projet.

La Caisse des dépôts et le groupe OSEO entretiennent une relation de grande proximité mais, en même temps, il existe une ligne de partage entre ceux qui font du « haut de bilan » et ceux qui font du « bas de bilan ». Le groupe OSEO ne revendique bien sûr nullement d'intégrer CDC Entreprises dans son périmètre, et l'inverse est également vrai. La solution consiste tout simplement à trouver des moyens d'action communs, à bien articuler les équipes d'une structure d'investissement national et celles d'un réseau territorial qui rencontre des entrepreneurs quotidiennement. Sans faire la révolution, et tout en maintenant un « jardin à la française » où sont séparés haut et bas du bilan, il est possible de cultiver « le terroir » convenablement. Tel est l'état d'esprit de la Caisse des dépôts et du groupe OSEO.

Les PME ont du mal à se situer dans les grands projets coopératifs que sont les pôles de compétitivité. Il est structurellement difficile, pour une PME qui possède du savoir faire et qui, parfois, a une propriété industrielle à défendre, d'entrer dans une relation avec un grand groupe. Il lui est aussi délicat, par manque de temps, de gérer des relations avec des partenaires multiples, laboratoires publics ou privés et entreprises. En outre, les PME ont du mal à exister et à se positionner dans les structures de gouvernance qui conviennent, à l'inverse, aux grands groupes. Si le ministre des finances conserve l'idée de consacrer aux PME 25 % des moyens transitant par l'AIL, il faudra également travailler autrement.

Si l'initiative française auprès de l'Union européenne concernant l'accès des PME aux marchés publics se traduit ensuite en actes devant l'OMC, et si une dérogation à l'Accord marchés publics (AMP) est accordée, comme en Corée du Sud, aux États-Unis et au Canada, le groupe OSEO pourrait aller de l'avant et aurait vocation à le faire, sans qu'il soit nécessaire de créer un guichet unique. Reste qu'en septembre 2005, deux mois après la création d'OSEO, l'Observatoire des marchés publics était installé et se voyait confier une mission sur l'accès des PME aux marchés publics.

Cela ne procède sans doute pas de mauvaises intentions, mais traduit un manque de coordination. L'émergence du groupe OSEO n'a « fait d'ombre » à personne et les administrations sont satisfaites des résultats obtenus. Des structures performantes ont été mises sur pied. En 2005, l'activité a été développée comme jamais, sur l'ensemble des métiers. Pour 2006, au 31 août, la pente de croissance était de 26 % en matière de financement, de 32 % en matière d'aide à l'innovation et de 45 % en matière de garantie. Reste à faire en sorte que la bonne perception que les administrations publiques ont de cet outil se traduise en actes. Un nombre excessif d'outils d'intervention complique souvent les choses. Du reste, pour ne pas donner le sentiment qu'une strate supplémentaire était ajoutée, il a été décidé, lorsque OSEO travaille avec une région, d'utiliser le sigle de cette dernière, ce qui donne OSEO-Limousin avec Jean-Paul Denanot, OSEO-Bretagne avec Jean-Yves Le Drian ou OSEO-Alsace avec Adrien Zeller. Le mérite du groupe est précisément d'avoir créé, en dix-huit mois, un outil fédérateur mis à la disposition de tous, une structure d'accueil qui n'est pas pléthorique – moins de 2 000 personnes – mais bien répartie sur le territoire.

Le Président Pierre Méhaignerie a souligné que les politiques publiques ne souffrent pas d'un déficit de moyens mais de la confusion des objectifs et de la complexité des procédures : la France est sur-administrée et sous-organisée. En conséquence, il a préconisé que, lorsqu'elle examinera la loi de finances, la Commission propose de supprimer les crédits d'organismes dont l'utilité n'est pas avérée.

M. Gilles Carrez, Rapporteur général, a estimé indispensable de revoir la procédure de gestion du crédit impôt recherche. Les petites entreprises ont le plus grand mal à se faire une place dans les pôles de compétitivité, construits selon des procédures qui leur sont étrangères et sans s'appuyer sur OSEO. Quelle est l'appréciation d'OSEO sur la suppression des plus-values professionnelles, mais aussi mobilières, pour les PME de moins de 250 salariés lorsque l'actionnaire majoritaire part en retraite, et sur des mesures à venir comme la création du fonds « gazelles » ou encore la suppression des 2,1 % de charges sociales patronales pour les PME de moins de vingt salariés ?

En 2006, les budgets ont été correctement dotés : 120 millions d'euros ont été alloués à OSEO ANVAR et 200 millions d'euros aux fonds de garantie. Mais ces sommes ont été en partie prélevées sur un compte d'affectation spéciale et, avant le 1^{er} janvier 2006, date d'entrée en vigueur de la LOLF, il était possible de bénéficier des recettes de privatisation. Que se passera-t-il en 2007, alors qu'il faudra revenir à un mode de financement budgétaire pur ?

M. Alain Rodet a noté que M. Jean-Pierre Denis n'avait pas fait référence aux directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement (DRIRE). Les mesures d'exonération envisagées dans le cadre des pôles de compétitivité n'auront pas un impact significatif. Enfin, en dépit du rapprochement entre l'ANVAR et la BDPME, le banquier ne continue-t-il pas à dominer le chercheur et l'innovateur ?

M. Jean-Pierre Gorges a remercié M. Jean-Pierre Denis de proposer des pistes d'améliorations à la Commission, mais il s'est étonné que, d'après la plaquette d'information distribuée en début de séance, des structures séparées OSEO ANVAR et OSEO BDPME perdurent : il conviendrait certainement de regrouper ces structures.

M. Jean-Pierre Denis a répondu que la plaquette en question était, sur ce point, obsolète.

M. Jean-Michel Fourgous a déploré que, dans le processus décisionnel de l'État, l'école de pensée qui ne connaît pas et ne comprend pas l'entreprise soit majoritaire. Il a émis le souhait que soit conduite une étude tendant à démontrer qu'un euro injecté dans le capital d'une entreprise moyenne génère pratiquement autant de recettes sociales et fiscales dans les douze à dix-huit mois suivants. Ce document rassurerait nombre d'entrepreneurs et couperait court à des débats stériles.

M. Hervé Novelli s'est demandé s'il n'était pas temps d'envisager un rapprochement entre OSEO et les DRIRE pour constituer un pôle plus efficient. Par ailleurs, il est choquant qu'un contrôleur fiscal surgisse dès qu'un crédit impôt recherche est accordé. Comment le champ de ce dispositif pourrait-il être étendu ?

Le Président Pierre Méhaignerie a rappelé qu'il avait été envisagé d'expérimenter le regroupement des structures administratives déconcentrées dans les départements autour de deux fonctions : une fonction de sécurité et de contrôle autour du préfet ; une fonction d'ingénierie publique, autour d'une administration unique. Les élus sont en effet de plus en plus confrontés à des problèmes transversaux, dépassant les sujets de l'industrie, de l'agriculture ou du logement. Mais peut-on séparer les fonctions de contrôle et de conseil des DRIRE ? Il existe plus de 500 sources financières pour irriguer les entreprises et probablement plus de 2 000 modalités d'intervention. Serait-il envisageable de les regrouper ?

M. Jean-Pierre Denis a apporté les éléments de réponse suivants :

- le crédit impôt recherche doit être sécurisé, afin que les entreprises ne prennent pas le risque de sa remise en cause par un contrôle fiscal : pour le moins, l'expertise amont d'OSEO doit être opposable à l'administration fiscale. Au-delà, les dépenses de développement industriel et commercial consécutives à la recherche-développement proprement dite, comme l'élaboration d'un prototype industriel, pourraient être incluses dans le périmètre des dépenses éligibles ;

- les missions régaliennes des DRIRE sont très typées et OSEO ne possède pas les compétences pour les exercer. Les DRIRE gèrent, certes, quelques crédits dits « d'action collective », très diffus, mais elles n'ont pas de mission particulière de financement et d'accompagnement des PMI ;

- OSEO est constitué d'une seule entreprise depuis juillet 2005, avec un point d'entrée unique. D'ores et déjà, 40 % des effectifs sont regroupés physiquement, et le processus sera achevé au plus tard à la fin du premier trimestre 2007. Le management et les directeurs régionaux sont communs à toutes les branches, même si les actionnariats et les modes d'intervention et de financement restent différents ;

- les pôles de compétitivité doivent effectivement être simplifiés pour faire aux PME la place qu'elles méritent dans le processus ;

- l'AII contracte exclusivement des projets au sein des grands groupes ; les dossiers sont préparés par le directoire, assisté d'équipes composées de chargés de mission sectoriels ; si une PME veut y participer, c'est son affaire ; c'est pourquoi l'objectif de 25 % paraît difficile à atteindre. L'AII s'est pour l'instant engagée sur sept ou huit programmes seulement, mais pour un montant de plusieurs centaines de millions d'euros ;

- la première génération de « gazelles » compte un peu moins de 2 000 PME, sélectionnées en fonction de leur potentiel de croissance. Mais ces entreprises pourraient ne pas être éligibles aux nouveaux critères social et fiscal. D'autre part, 60 % de ces PME emploient moins de dix salariés et elles ne sont pas toutes mûres pour innover et exporter. Leur santé financière doit également être prise en considération. Un travail conjoint va être mené par l'administration fiscale et les URSSAF pour suivre la progression de la masse salariale, mais cela n'effacera pas les défauts du système de sélection. Ainsi, le rachat d'une deuxième agence immobilière ou d'une deuxième grande surface, par construction, pourrait faire entrer une entreprise dans la catégorie des « gazelles » de deuxième génération. Il reste que le principe est pertinent, car des entreprises présentant un potentiel éprouvent à certains moments des difficultés pour fonctionner, se développer et se financer, mais encore faut-il choisir les critères avec soin et ne pas trop en changer ;

- les mesures concernant les collaborateurs de plus de soixante ans présentant une grande ancienneté ont eu un certain effet accélérateur sur les transmissions, qui n'est cependant pas significatif au plan macro-économique à ce stade. Pour le reste, les entreprises ont évidemment tendance à être majoritairement favorables aux baisses d'impôts et de charges sociales... Le rythme annuel des transmissions de PME est supérieur à 70 000, contre 50 000 en 2002-2003. Il n'en reste pas moins que les PME sont trop valorisées : elles sont vendues très cher, sans doute trop cher, ce qui conduit les repreneurs à s'endetter au maximum et par conséquent à débiter leur activité avec une dette stérile, qui ne produit pas de résultat économique et constitue un handicap évident. Comme pour le prix de l'immobilier, cette inflation se constate davantage qu'elle ne se commande. Malgré le nombre d'entreprises à céder, les vendeurs trouvent assez facilement acheteur à bon prix et les personnes qui cherchent à reprendre une entreprise ont du mal à en trouver une. OSEO a mené une étude relative à l'évolution de la transmission d'entreprise sur dix ans à travers un échantillon de 3.000 à 4.000 entreprises ;

- OSEO s'est doté d'un département évaluation, afin de mesurer l'efficacité de ses interventions, notamment le lien entre l'argent public injecté dans le dispositif et le volume des programmes d'investissement gérés. OSEO est du reste prêt à mener des travaux spécifiques à la demande de la commission des Finances.

Le Président Pierre Méhaignerie s'est dit intéressé par une étude qui analyserait, dans chaque région, les canaux financiers et les modes d'intervention des collectivités, des chambres d'industrie, etc., ainsi que leur impact social et fiscal.

M. Alain Rodet ayant suggéré que la Commission auditionne le président et surtout le directeur général de l'Agence nationale pour le renouvellement urbain (ANRU), **le Président Pierre Méhaignerie** a répondu que cela ne serait sans doute possible qu'après l'examen du projet de loi de finances.

Informations relatives à la Commission

La Commission a reçu, en application de l'article 12 de la loi organique du 1^{er} août relative aux lois de finances (LOLF) :

- un décret de virement relatif à l'outre-mer ;
- un décret de virement portant notamment sur l'arboriculture, la viticulture et la pêche ;
- un décret de transfert relatif aux écoles de reconversion de l'ONAC, à la lutte contre le chikungunya ainsi qu'à divers programmes des missions « politiques des territoires », « solidarité » et « travail et emploi ».

Elle a également reçu, en application de l'article 58-2° de la loi organique du 1^{er} août relative aux lois de finances (LOLF), un rapport d'enquête de la Cour des comptes sur les tutelles et curatelles.