

A S S E M B L É E      N A T I O N A L E

X I V <sup>e</sup>      L É G I S L A T U R E

# Compte rendu

## Commission des affaires économiques

Mercredi  
5 juin 2013  
Séance de 10 heures

Compte rendu n° 84

SESSION ORDINAIRE DE 2012-2013

**Présidence  
de M. François Brottes**  
*Président*

– Deuxième table ronde, ouverte à la presse, sur le financement des entreprises avec la participation de :

– M. Bernard Cohen-Hadad, président de la commission « financement des entreprises » de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME),

– Mme Marie-Claire Capobianco, responsable de la banque de détail à BNP Paribas,

– M. Christian Sautter, président de France Active,

– M. Philippe Wahl, président du directoire de La Banque postale,

– M. Vincent Dauffy, directeur du développement et du marketing d'Oséo, représentant la Banque publique d'investissement (BPI),

– M. Christian Pfister, adjoint au directeur général des statistiques de la Banque de France,

– Mme Jeanne-Marie Prost, médiatrice du crédit,

– M. Pierre Pelouzet, médiateur des relations interentreprise..... 2



La commission a organisé une **seconde table ronde sur le thème du financement des entreprises** avec la participation de : M. Bernard Cohen-Hadad, président de la commission « financement des entreprises » de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME), Mme Marie-Claire Capobianco, responsable de la banque de détail à BNP Paribas, M. Christian Sautter, président de France Active, M. Philippe Wahl, président du directoire de La Banque postale, M. Vincent Dauffy, directeur du développement et du marketing d'Oséo, représentant la Banque publique d'investissement (BPI), M. Christian Pfister, adjoint au directeur général des statistiques de la Banque de France, Mme Jeanne-Marie Prost, médiatrice du crédit, et M. Pierre Pelouzet, médiateur des relations interentreprises.

**M. le président François Brottes.** Cette table ronde fait suite à une série d'échanges et d'auditions que notre Commission a organisés sur le même sujet ou sur des thèmes connexes, et par exemple à l'occasion de l'installation de la BPI. Nous avons ainsi entendu beaucoup des intervenants présents aujourd'hui, en particulier les deux médiateurs à qui je demanderai de réagir aux propos de nos autres invités, pour dire si leur expérience quotidienne des difficultés des entreprises les confirment ou les infirment. Ces autres invités représentent, me semble-t-il, la diversité des parties prenantes à ce qu'il est convenu d'appeler le financement des entreprises : M. Bernard Cohen-Hadad, président de la commission « financement des entreprises » de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME), est parfaitement habilité à parler au nom de celles-ci ; M. Christian Sautter, que nous avons connu comme ministre du budget et qui, aujourd'hui président de France Active, pourra nous donner le point de vue de l'économie sociale et solidaire ; M. Philippe Wahl, président du directoire de La Banque postale, un établissement fortement sollicité et qui a dû récemment ajouter à sa clientèle de particuliers et d'entreprises celle des collectivités – mais ce qui ne nous éloigne pas de notre sujet puisque celles-ci sont à l'origine de 70 % de la commande publique, au bénéfice des entreprises ; M. Christian Pfister, adjoint au directeur général des statistiques de la Banque de France ; M. Vincent Dauffy, directeur du développement et du marketing d'Oséo, représentant la Banque publique d'investissement (BPI), maintenant acteur incontournable de notre économie, et Mme Marie-Claire Capobianco, responsable de la banque de détail à BNP Paribas.

Le « financement » des entreprises est un terme qui recouvre des réalités tout aussi diverses : il s'agit tantôt de conforter une trésorerie mise à mal par la défaillance de certains clients ou par la perte de marchés pendant que les charges fixes demeurent inchangées ; tantôt de permettre d'investir à nos entreprises, qui souffrent d'un manque endémique de fonds propres et trouvent difficilement des partenaires prêts à partager avec elles le risque pourtant consubstantiel à tout projet économique – j'ai parfois dit que les banques vous recevaient d'autant mieux que vous n'avez rien à leur demander : c'est sans doute exagéré mais cette formule provocante n'est pas toujours dépourvue de vérité.

L'investissement d'une entreprise répond souvent à un besoin d'innovation pour conquérir de nouveaux marchés, notamment à l'exportation, ce qui toujours coûte avant de rapporter. Il peut être financé par un crédit bancaire, par un recours direct au marché financier, ce qui n'est guère aisé dans le contexte actuel, surtout pour les PME, ou par un partenariat entre l'entreprise et ses clients. Mais, si les pistes sont multiples, il semble cependant que l'économie française n'ait pas aujourd'hui à sa disposition suffisamment de formules rapides et souples, assurant aux entreprises la réactivité dont elles ont besoin, par exemple pour se mettre aux normes afin de conquérir un nouveau marché ou pour tout simplement survivre.

Monsieur Cohen-Hadad, quel est le climat général en matière d'investissement ? Le crédit est-il plus fluide et plus accessible que précédemment ? Les taux d'intérêt sont-ils raisonnables ? Les banques font-elles moins la sourde oreille aux demandes des entreprises ?

**M. Bernard Cohen-Hadad, président de la commission « financement des entreprises » de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME).** Autrement dit : faut-il gémir ou espérer ?

Cinq ans après le début de la crise économique et financière, les relations entre banques et entreprises ont beaucoup évolué, passant d'une phase de déni, où les difficultés des entreprises étaient regardées comme les conséquences d'une mauvaise gestion, à une phase de dialogue, favorisé par la création – que nous réclamions – des médiations du crédit, de la sous-traitance et, tout récemment, des marchés publics. Ainsi, depuis deux ans, la CGPME entretient avec les banques des relations nettement plus constructives que par le passé. Tout récemment, une grande banque nationale, et internationale, nous a par exemple demandé de participer à un groupe de travail constitué en vue d'améliorer la connaissance qu'ont les banquiers des PME et des TPE, ce qui illustre ce nouveau climat de confiance.

La crise les ayant « essorées », le principal problème qui se pose aujourd'hui aux entreprises petites et moyennes est d'obtenir des crédits de trésorerie et de combler leurs besoins en fonds de roulement. Or, à cet égard, on observe malheureusement un certain décalage entre le discours officiel tenu par les états-majors bancaires, favorable au dialogue, et la pratique sur le terrain, c'est-à-dire dans les agences, qui varie en fonction de la personnalité de chaque conseiller de clientèle.

**M. le président François Brottes.** Est-ce à dire que vous déplorez une certaine perte de compétences de la part de vos interlocuteurs les plus proches ?

**M. Bernard Cohen-Hadad.** Au contraire, ils sont plutôt plus qualifiés, mais le fil est coupé entre eux et nous : ils connaissent insuffisamment les réalités de l'entreprise. Bien peu de conseillers clientèle ont effectué un stage dans une PME. Le resserrement du lien entre la Nation et l'entreprise a encore du mal à trouver une traduction concrète au niveau des agences.

Ne négligeons pas non plus l'aspect humain : une entreprise ne se réduit pas à son dossier fiscal et à des chiffres ! C'est d'abord un projet humain, et sa vie n'a rien d'un long fleuve tranquille. Elle peut connaître des difficultés conjoncturelles, mais il faut voir au-delà : sa situation, alarmante en mars, peut fort bien se redresser en octobre, avec l'arrivée de commandes, et cela ne constitue donc pas une raison de la pénaliser pour toute l'année. C'est pourquoi nous faisons souvent appel au médiateur afin qu'il fasse valoir ce point à nos interlocuteurs.

Cela étant, le dialogue suppose avant tout la transparence : transparence de la comptabilité et transparence sur la situation de l'entreprise en général. Nous encourageons donc nos adhérents à ne rien cacher à leur banquier et à étayer au mieux leurs dossiers. Il reste que nous déplorons toujours le manque de réactivité des banques – leurs délais de réponse restent assez souvent excessifs – ainsi que la persistance de la suspicion à l'égard des entrepreneurs : il faut cesser de penser que les difficultés des chefs d'entreprise sont de leur fait, comme s'ils n'étaient pas confrontés à une crise de plus en plus dure.

**M. le président François Brottes.** Certains mots, comme « empathie » et « confiance », semblent avoir disparu du vocabulaire des banquiers modernes...

**Mme Marie-Claire Capobianco, responsable de la banque de détail à BNP Paribas.** Les notions de confiance et d'empathie me paraissent au contraire essentielles car ce sont avant tout des relations humaines qui doivent s'établir, dès le départ, entre une entreprise et sa banque. Le premier contact est à cet égard fondamental, même s'il faut, bien sûr, le compléter par tous les éléments factuels nécessaires.

Pour nous, l'accompagnement des entreprises se situe au cœur du métier de banquier, et ne se résume pas à la question du financement. Il commence avec l'écoute de l'entrepreneur, la compréhension de son projet et de sa situation, interne comme vis-à-vis du marché. Il se poursuit avec le conseil, notamment pour la gestion des flux commerciaux. En outre, en vue du retour à la croissance économique dont nous avons tous besoin, la capacité d'innover et d'exporter est cruciale. C'est pourquoi, à BNP Paribas, nous avons constitué des pôles spécifiques pour accompagner les entreprises innovantes et exportatrices.

Le montant total des crédits aux entreprises françaises s'élève à 800 milliards d'euros. Les financements qu'elles ont obtenus directement sur les marchés sont de l'ordre de 450 à 500 milliards. Le financement inter-entreprises, notamment au titre des délais de paiement consentis à leurs clients par les fournisseurs – une spécificité française –, représente environ 530 milliards. Les crédits de trésorerie bancaires se montent, eux, à 176 milliards.

En dépit d'une croissance économique nulle en 2012 et probablement négative de 0,2 % en 2013, l'encours total des crédits continue d'augmenter : la progression s'établissait à 1,10 % à la fin de mars dernier, recouvrant à la fois une hausse de 1,9 % des crédits d'investissement et une baisse de 2,3 % des crédits de trésorerie – mais ce taux négatif tend actuellement à se réduire.

Pour l'agrégat PME, travailleurs indépendants et micro-entreprises, le volume des crédits n'a jamais diminué. Il a même augmenté de 2,5 % en 2012, soit un dynamisme supérieur à celui de l'encours global des crédits aux entreprises. Il s'est encore accru en 2013, de 1,3 % à la fin mars pour l'ensemble des banques, et du double pour BNP Paribas.

Le dialogue avec les entreprises devrait encore s'améliorer, mais les différentes enquêtes, en particulier celles de la CGPME et d'Oséo, montrent que le taux d'acceptation des demandes de financement reste stable à environ 90 %.

**M. le président François Brottes.** Vous ne recrutez donc pas que des traders sans cœur !

**Mme Marie-Claire Capobianco.** Nous recrutons, pour la partie entreprises, des chargés d'affaires généralement passionnés par leur métier et pour lesquels nous avons en outre élaboré des programmes de formation qui insistent sur la façon de bien se comporter à l'égard des entrepreneurs. Et s'ils n'y effectuent pas de stages formels, ils se rendent dans les entreprises afin d'en appréhender concrètement les réalités.

**M. Christian Sautter, président de France Active.** À France Active, nous aimons les banques et nous travaillons très bien avec elles !

Notre réseau a été créé en 1988 par M. Claude Alphandéry afin de financer le retour à l'emploi de personnes en grande difficulté. J'en suis président depuis 2001. Nous agissons sur

deux fronts : le soutien à la création d'entreprises par des chômeurs et le financement des entreprises solidaires.

Dans le premier domaine, nous avons aidé, en 2012, à la réalisation de 5 200 projets et je me dois, comme les précédents intervenants, d'insister sur la dimension humaine du sujet, particulièrement importante dans le secteur de l'économie sociale et solidaire, et sur le caractère décisif de l'accompagnement afin de permettre à ces hommes et à ces femmes qui, pour la plupart, ne disposent pas de capital personnel et manquent d'expérience, de passer de l'idée au projet, du projet à l'action, puis de maintenir leur entreprise. Les autres réseaux comparables, Initiative France et l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), vous tiendraient probablement le même propos. Or, aujourd'hui, on n'accompagne qu'un seul chômeur créateur d'entreprise sur six. Pourtant, nous enregistrons à France Active un taux de réussite de 78 % au bout de trois ans, soit bien mieux que le résultat constaté pour les nouveaux entrepreneurs livrés à eux-mêmes.

Créé en 2009, le dispositif NACRE – nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprises –, comportant un prêt à taux zéro accordé par l'État et par la Caisse des dépôts, a soutenu, l'année dernière, 10 000 créateurs d'entreprise. Il doit prendre fin en 2013. Les trois réseaux plaident pour qu'il soit maintenu et amplifié, sachant qu'ils sont en mesure d'aider 15 000 autres personnes l'an prochain.

Le fonds de cohésion sociale, structure d'État gérée par la Caisse des dépôts, garantit les prêts bancaires accordés au vu des labels que nos trois réseaux attribuent aux candidats à la création d'entreprise – et accordés d'autant plus facilement qu'en cas de défaillance, les banques sont assurées de se voir rembourser la moitié de ce qui leur est dû. Ce mécanisme a permis de lever plus de 200 millions d'euros l'année dernière, sans autre coût budgétaire que celui du fonds de cohésion sociale.

Enfin, cet accompagnement peut aussi être financé sur les crédits de la formation professionnelle, dont il relève légitimement – à nous d'en convaincre les partenaires sociaux.

Quant aux entreprises solidaires, qui feront prochainement l'objet d'un projet de loi, nous en avons accompagné et financé 1 000 l'an dernier, soit en garantissant les prêts qui leur ont été consentis, soit en dirigeant vers elle une épargne solidaire dont le montant est en expansion – il atteint quelque 2,7 milliards d'euros pour ce qui est de l'épargne salariale solidaire et 2 milliards pour ce qui est de l'épargne familiale solidaire : nos concitoyens ne sont pas égoïstes qu'on le dit parfois !

Nous nous réjouissons de la création de la Banque publique d'investissement et des dispositions annoncées la semaine dernière par son directeur général, par le ministre Benoît Hamon et par le directeur de la Caisse des dépôts : création d'un fonds d'innovation sociale et d'un « fonds de fonds », lancement d'un prêt participatif social et solidaire. Ce sont de très belles initiatives, concrètes et ambitieuses. France Active, qui a mis en place vingt-deux fonds régionaux d'investissement solidaire et dispose de 80 spécialistes parfaitement aptes à apprécier la solidité des projets, est évidemment prête à mobiliser ces outils et ces hommes et femmes au service de l'intérêt général et de la BPI, afin de changer d'échelle dans le financement de l'économie sociale et solidaire.

**M. le président François Brottes.** Comme le laisse entendre un slogan bien connu, on demande souvent l'impossible à la Poste. Après s'être vu confier l'exclusivité, puis l'essentiel de la gestion du livret A et la mission de combattre l'exclusion bancaire, La Banque postale a

dû ouvrir de nouveaux chantiers et doit maintenant, elle aussi, se préoccuper du financement des entreprises...

**M. Philippe Wahl, président du directoire de La Banque postale.** Oui, nous avons en effet étendu notre champ d'intervention au financement de l'économie. Nous ne le pouvons que depuis peu : ce n'est qu'en septembre 2011 que nous avons été autorisés à prêter aux personnes morales, et donc aux entreprises. Notre création est récente, mais notre activité dans ce secteur l'est par conséquent plus encore !

Au cours de ces deux années, nous nous sommes attachés à avancer de façon très progressive : nous avons commencé par le crédit-bail mobilier avant de passer au crédit-bail immobilier, puis à l'affacturage et aux facilités de caisse. Le crédit aux entreprises est en effet une activité complexe et risquée et il faut du temps pour apprendre à bien connaître les entreprises, à apprécier leur viabilité et la qualité de leurs dirigeants, de manière à leur être utile. Cela étant, au terme de ces deux ans, les financements que nous avons accordés aux personnes morales dépassent les deux milliards d'euros.

Mais, l'an dernier, le déploiement de cette offre aux entreprises est passé au second plan, l'État et les collectivités locales nous ayant demandé de venir au secours de ces dernières, acculées depuis 2011 dans une impasse financière. Nous avons donc dû, à partir de rien, nous doter du savoir-faire et des équipes nécessaires. En juin 2012, nous avons consenti les premiers crédits de trésorerie et, en novembre, les premiers financements à moyen et long termes. Depuis le début de cette année, nous sommes devenus un acteur à part entière du financement des collectivités. Grâce à cette action, jointe à celles de l'État, de la Caisse des dépôts, de la BPI et des autres banques, on ne devrait bientôt plus avoir à parler d'impasse financière dans ce domaine : les collectivités devraient trouver en 2013 des réponses à tous leurs besoins de financement. Les élus reconnaissent d'ores et déjà que la liquidité est de retour sur ce marché.

Cette intervention est, pour La Banque postale, un moyen majeur de contribuer au financement de notre économie et, en particulier, des PME, les collectivités locales étant, comme vous l'avez rappelé, monsieur le président, à l'origine de 70 % de l'investissement public.

Ce déploiement est, je le répète, progressif et prendra donc du temps car le métier de banquier des PME est un métier complexe. Nous l'avons conduit en nous appuyant sur des partenariats : avec France Active, avec France Initiative, avec l'ADIE et avec le réseau Entreprendre, mais aussi, afin d'aller plus vite dans la mise au point de nos produits, avec la Société générale pour ce qui est du crédit-bail mobilier, avec le Crédit mutuel Arkéa pour ce qui est du crédit-bail immobilier et avec le Crédit mutuel CIC pour l'affacturage.

Je voudrais pour terminer soulever un point plus général, qui concerne autant le législateur que le banquier qu'est La Banque postale : avec Bâle III, le régulateur a fait un choix plus favorable au financement de l'économie par les marchés que par les banques.

On peut distinguer deux grands modèles en la matière : le modèle anglo-saxon, dans lequel ce financement repose pour les deux tiers sur les marchés, et le modèle d'Europe continentale, dans lequel ce sont les institutions financières – en grande majorité, les banques – qui apportent ces deux tiers. Le nouveau cadre de régulation, par les pondérations en capital dont il est assorti, donne la priorité aux marchés : c'est là un effet paradoxal de la crise, et une évolution dans laquelle le banquier continental et le banquier public que je suis ne peut voir

un bien. Je ne suis pas sûr en effet que ce soit conforme ni à la culture ni au fonctionnement des économies continentales, mais surtout le danger est grand pour les PME, qui peuvent difficilement accéder aux marchés.

**M. le président François Brottes.** L'action de la BPI n'est-elle pas de nature à corriger les effets négatifs de Bâle III, monsieur Dauffy ? Et, comme Oséo avant elle, cette banque publique n'a-t-elle pas vocation à entraîner à sa suite les banques privées, lorsqu'elle accorde un financement à une entreprise ? Mais, du coup, son intervention ne constitue-t-elle pas pour ces autres établissements une sorte d'assurance tous risques, au détriment de l'effet de levier ?

**M. Vincent Dauffy, directeur du développement et du marketing d'Oséo, représentant la Banque publique d'investissement (BPI).** Je commencerai par signaler qu'il convient depuis hier de parler, non plus de la BPI, mais de « BPI France » !

Comme Oséo avant elle, BPI France est en effet conçue pour entraîner les établissements bancaires à financer les investissements des entreprises. Elle ne couvre certes que 5 % à peu près de ce marché mais, fort heureusement, les 95 % d'opérations restantes se font sans l'intervention de la sphère publique.

**M. le président François Brottes.** Mais 100 % de ceux qui vous sollicitent trouvent-ils une réponse ailleurs ?

**M. Vincent Dauffy.** Le marché est atone, de sorte que les projets d'investissement sont peu nombreux et que la concurrence entre les banques tend à s'exacerber, ce qui est une autre bonne nouvelle car cela montre que les banquiers continuent à vouloir faire leur métier.

Nous intervenons de deux manières : soit nous apportons une garantie aux banques, soit nous partageons avec elles le financement. Depuis le début de l'année, ces cofinancements ont diminué de 10 % dans le cadre des prêts classiques, de 9 % pour le crédit-bail immobilier et de 13 % pour le crédit-bail mobilier. Ce dernier étant un bon indicateur des intentions à court terme des entreprises, sa baisse confirme l'absence de dynamisme de l'investissement. En revanche, pour ce qui est de la garantie que nous donnons aux établissements bancaires, les chiffres sont tout à fait conformes à ceux de 2012 : nous couvrons pour 1,2 milliard de risques, ce qui correspond *grosso modo* à un montant de 2,5 milliards d'investissement de la part des banques. Compte tenu de l'évolution défavorable des projets d'investissement, celles-ci recherchent donc plus que par le passé notre garantie, qui joue ainsi un effet contracyclique.

Oséo et BPI France ne sont donc pas les seuls guichets à la disposition des entreprises : celles à qui nous opposons un refus ont d'autres ressources. Au reste, les 100 000 dossiers que nous acceptons chaque année sont peu de chose, rapportés au nombre des entreprises qui obtiennent un financement : comme je l'ai dit, 95 % d'entre elles y parviennent par les voies ordinaires, et c'est tant mieux.

Vous avez souligné la nécessité pour les entreprises de se montrer offensives, en développant l'innovation et l'exportation. À ces deux égards, BPI France propose des produits nouveaux et intéressants. En faveur de l'innovation, nous avons mis au point, au début de cette année, un prêt « mezzanine » qui rencontre un succès certain : ce financement, considéré comme quasi-fonds propres, s'adresse aux entreprises qui ont déjà bénéficié d'aides publiques. Nous travaillons également avec le Commissaire général à l'investissement à un

produit destiné à financer la phase d'industrialisation ou de commercialisation des résultats de recherches menées au sein des pôles de compétitivité : dans le cadre du fonds unique interministériel (FUI), cinq milliards ont été injectés depuis 2006 dans des projets de recherche et développement et il est temps aujourd'hui de transformer cette mise en chiffre d'affaires.

En faveur de l'exportation, vous avez sans doute tous noté l'annonce, il y a quelques jours, du lancement de BPI France Export. La gamme des soutiens publics assurés jusqu'ici par la Coface, par UbiFrance et par Oséo va s'en trouver considérablement simplifiée ; les mille collaborateurs de BPI France répartis sur tout le territoire ont reçu pour mission de commercialiser l'intégralité de cette offre à laquelle n'importe quel entrepreneur français peut accéder depuis hier en passant par le site de la banque publique.

En faveur enfin de l'économie sociale et solidaire, M. Sautter a déjà mentionné les projets de fonds d'innovation sociale et de prêt participatif, mais les entreprises de ce secteur ont déjà accès à certains dispositifs de financement et de garantie qui peuvent, j'en suis convaincu, être utilisés au profit des quartiers dits en difficulté ou défavorisés : ne manquent pour cela que les réseaux permettant de distribuer ces produits. La Banque Postale pourrait certainement jouer à cet égard un rôle de premier plan, grâce à la densité de ses implantations.

**M. le président François Brottes.** Une tâche de plus pour la Poste et pour ses 17 000 points de contact ! J'espère en tout cas que toutes les initiatives que vous annoncez ne tarderont pas à se concrétiser, car il y a urgence en bien des endroits. Il est impératif aussi de raccourcir les délais d'instruction des dossiers, pour rapprocher le moment où notre économie connaîtra un rebond.

Tout va-t-il aussi bien qu'on vient de le dire, monsieur Pfister ?

**M. Christian Pfister, adjoint au directeur général des statistiques de la Banque de France.** En dépit de leur sécheresse, les chiffres confirment en effet, pour l'essentiel, les propos tenus par les précédents orateurs.

Alors qu'à la fin d'avril, dans l'ensemble de la zone euro, les crédits consentis par les banques aux entreprises avaient diminué de 1,9 % en un an, on constate en France, au cours de la même période, une progression de 0,9 %. Celle-ci est de 0,4 % en Allemagne, mais l'Italie et l'Espagne ont, elles, connu des baisses sensibles, respectivement de 4,1 % et de 9 %.

La croissance, au demeurant modérée, de ces crédits dans notre pays s'explique par deux facteurs principaux. Tout d'abord, par la baisse de la demande des entreprises, notamment des PME : en réponse à l'enquête mensuelle sur la distribution du crédit, les banques ont signalé avoir été légèrement moins sollicitées en avril ; de leur côté, les quelque 3 000 interrogées par la Banque de France déclarent que leurs besoins de financement restent faibles, du fait du ralentissement de l'activité. Cette atonie frappe la demande aussi bien de crédits d'équipement que de crédits de trésorerie. Cependant, ces PME ne font pas état de difficultés particulières pour obtenir des crédits d'investissement : 87 % des crédits demandés avaient été accordés, au premier trimestre de cette année, en totalité ou, au moins, à 75 %, contre 88 % un an plus tôt. Pour les crédits de trésorerie, les pourcentages étaient, respectivement, de 68 % et de 72 %.

Deuxième facteur : les grandes entreprises tendent à accroître leur recours au financement par les marchés. En avril, l'endettement à l'égard de ceux-ci avait crû de 8,5 %



en un an, ce qui est un taux de progression élevé. Les grandes entreprises, mais aussi certaines entreprises de taille intermédiaire (ETI), mettent ainsi à profit des taux historiquement bas : depuis la fin de 2011, elles procèdent à une substitution, dans leur passif, des émissions de titres à des emprunts bancaires. Le même phénomène s'observe en Allemagne, mais quasiment pas en Espagne et peu en Italie car, dans ces deux pays, le marché de la dette privée est peu développé.

Dans l'ensemble, les conditions de financement des entreprises françaises sont plutôt avantageuses. Le taux d'intérêt moyen qu'elles obtiennent est plus bas que dans les autres pays de la zone euro, notamment pour les PME. Pour les crédits de montant unitaire inférieur à un million d'euros, il s'établissait en effet à 2,87 % en avril, contre 3,60 % un an plus tôt et 3,75 % en moyenne dans la zone euro, en mars – les chiffres pour avril ne sont pas encore connus. Nous le devons au bon fonctionnement des canaux de transmission de la politique monétaire, par rapport à la situation qui prévaut dans les pays périphériques de la zone euro.

**Mme Jeanne-Marie Prost, médiatrice du crédit.** Mes déplacements m'ont conduite à constater dans certains départements une situation préoccupante, qui est due avant tout à la baisse de l'activité : les entreprises n'y demandent pas de crédit parce qu'il est exclu pour elles d'investir, faute de visibilité. Quant aux besoins de trésorerie, ils existent mais dans des proportions assez limitées. Cela étant, le crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) suscite un vif intérêt dans la mesure où il peut procurer du *cash*.

Pour décrire la situation au plus court, on peut dire que tout – la demande, l'offre, etc. – a baissé en même temps et, si la situation est plutôt un peu meilleure que dans les autres pays européens, elle n'est tout de même pas très bonne. Cependant, la question cruciale me semble être celle-ci : le jour où les entreprises auront à nouveau besoin de financements importants, les banques commerciales – auxquelles la BPI ne peut pas se substituer – seront-elles en mesure de les satisfaire ? Les nouvelles contraintes réglementaires et la désintermédiation n'y feront-elles pas obstacle ?

**M. Daniel Fasquelle.** Je partage le diagnostic de Mme Prost : les difficultés des entreprises viennent d'abord de la crise. Mais elles sont aggravées par la politique économique du Gouvernement et, surtout, par le matraquage fiscal auquel il se livre. (*Protestations des commissaires du groupe SRC.*) Les collectivités locales sont également mises à mal. Votre politique est si merveilleuse, chers collègues, que notre pays perd de son attractivité : les investissements étrangers y ont baissé de 13 % l'an passé et le nombre des emplois qu'ils ont créés a diminué de 20 % ! Si vous ne voulez pas entendre les recommandations de Bruxelles, écoutez au moins celles de M. Didier Migaud, qui vous invite à des réformes structurelles courageuses.

S'agissant des entreprises – mais sans doute ne savez-vous pas ce que c'est ! (*Mêmes mouvements*) –, je formulerai quatre souhaits. Le premier est celui d'une meilleure écoute de la part des banques : trop d'entreprises se plaignent de n'être pas entendues. Ainsi, dans ma circonscription où les activités touristiques tiennent une place importante, les à-coups saisonniers, à l'origine de difficultés de trésorerie ponctuelles, ne sont pas suffisamment pris en compte. Le constat est d'ailleurs similaire pour les créateurs d'entreprise et pour les auto-entrepreneurs.

Deuxième souhait : remédier à la complexité des dispositifs, qu'ils soient mis en place par les établissements financiers, par l'État ou par les collectivités, et mieux les faire connaître.

Troisième souhait : mieux assurer le respect des règles en vigueur, en particulier s'agissant des délais de paiement – 30 % des entreprises pâtissent de dépassements qui peuvent fortement déstabiliser les PME et les ETI.

Enfin, il conviendrait de développer des formes de financement qui existent à l'étranger, qu'il s'agisse de la formule des *business angels* ou du capital risque, dont la part ne cesse de baisser, en particulier dans le secteur des technologies, et d'adapter la réglementation financière de manière à faciliter les investissements de faible montant.

**M. Philippe Kemel.** Vos exposés nous ont permis de mieux comprendre comment le financement des entreprises était organisé en France et donc comment nous pourrions l'améliorer de manière à servir l'investissement et la compétitivité, après les dix années désastreuses que vient de traverser notre industrie. Sans revenir sur le rapport Gallois, je veux en effet vous rappeler, monsieur Fasquelle, que la valeur ajoutée dans ce secteur n'est plus que de 11 %, pratiquement équivalente à celle de l'économie solidaire : c'est dire les dégâts d'une politique qui s'est appuyée essentiellement sur l'internationalisation et sur la spéculation, d'une politique de cadeaux aux plus riches qui a généré des déficits publics abyssaux.

Dans un premier temps, il nous a donc fallu nous employer à réduire ces déficits. Désormais, il faut que nous nous attachions à reconstruire l'économie réelle. À cet égard, nous ne devons toutefois pas oublier que, comme l'a dit M. Cohen-Hadad, l'entreprise est d'abord une communauté d'hommes et de femmes réunie autour d'un projet : le financement doit donc être au service de ce projet et de cette communauté.

Pour le financement de long terme, le financement de l'investissement, M. Wahl nous a sans doute indiqué une piste intéressante lorsqu'il a évoqué le recours à l'épargne, qu'il y ait intermédiation bancaire ou mise au point de circuits longs nécessitant l'intervention du marché. Cette deuxième solution est tentante, l'épargne des Français étant particulièrement abondante, et serait sans doute idéale, mais ne pourrait-on imaginer encore un autre système, qui fasse l'économie de ce passage par les marchés tout en garantissant que cette épargne ira bien à l'investissement de long terme dans l'économie ? Et s'il faut en revenir en définitive à l'intermédiation, peut-on envisager de réguler celle-ci ?

Pour le court terme, nous voyons bien que le ralentissement de l'activité compromet par exemple le remboursement des emprunts souscrits pour des reprises-transmissions d'entreprises ou pour la reprise de fonds de commerce. Pourrait-on imaginer un système permettant de renégocier ces crédits en attendant retour à meilleure fortune, ce qui permettrait en même temps de reconstituer les fonds propres ? Quant aux besoins de trésorerie, même si elle dispose de toute une gamme d'offres, la BPI a une surface financière relativement modeste : ne devrait-elle pas dès lors se consacrer à l'ingénierie au bénéfice des PME, pour les aider à passer le cap de la crise tout en les préparant à investir sur le long terme, de manière à créer les emplois que nous attendons tous ?

**M. Joël Giraud.** Nous avons tous entendu parler de réponses absurdes ou quelque peu baroques opposées par les banques aux demandes des entreprises. Dans des territoires excentrés comme le mien, lors des réunions organisées au titre de la médiation du crédit, ces banques sont souvent représentées par des personnes, certes de qualité et de bonne volonté, mais qui, au pire, prennent trois ou quatre notes, au mieux partent avec le dossier avec promesse de l'étudier plus tard, puis reviennent longtemps après avec une proposition qui présente moins d'avantages que la création d'un atelier-relais ou qui pourrait valoir pour

n'importe quel territoire alors que toute solution n'est pas bonne partout – dans une grande ville comme au fin fond d'une vallée. La médiation du crédit, qui fonctionne en général plutôt bien, devrait donc être organisée en tenant compte des spécificités locales. La même remarque vaudrait d'ailleurs en ce qui concerne la BPI.

Les petites collectivités locales sont des donneurs d'ordre sans lesquels bien des PME-PMI succomberaient dans les périodes de crise mais, si les réseaux bancaires se sont plutôt amendés à cet égard, il en est, parmi les plus récents – M. Wahl me pardonnera de viser ainsi La Banque Postale –, qui envoient à toutes des courriels strictement identiques, indiquant que leur dossier ne satisfait pas aux critères, sans préciser quels sont ceux-ci. Fort heureusement, d'autres banques viennent à la rescousse, nous aidant à sauver nos petites entreprises. Reste que, dans ces territoires ruraux et excentrés, la réalité n'est pas tout à fait celle qu'on vient de nous décrire pour l'accès au crédit.

Lors de notre première table ronde, la représentante du groupe RRDP avait rappelé que, selon une enquête trimestrielle de la Banque de France, les difficultés d'accès au crédit étaient une question qui se posait moins pour les ETI que pour les PME, confrontées à des problèmes de trésorerie. Bien des mesures ont été annoncées pour orienter davantage l'épargne vers l'investissement et pour renforcer les fonds propres de ces entreprises : création d'un PEA-PME, mobilisation de l'assurance-vie et de l'épargne réglementée, etc. De leur côté, nos collègues Karine Berger et Dominique Lefebvre ont proposé dans leur rapport de réorienter l'épargne financière des ménages, à hauteur de 100 milliards avant 2017, vers les entreprises, particulièrement vers les PME. Mais, entre les questions de taux, d'accès au crédit, de conditions de garantie, de délais de réponse ou de niveau de facturation des défaillances temporaires, j'aimerais savoir quelles sont celles qui se posent avec le plus d'acuité pour ces mêmes PME. Ne pensez-vous pas aussi qu'une partie de la solution se trouve dans une désintermédiation accrue du financement des entreprises – non des plus grandes, pour lesquelles c'est acquis, mais pour toutes les autres ? Cela impliquerait-il de modifier les règles prudentielles ?

Enfin, estimez-vous suffisantes les mesures, tant structurelles que conjoncturelles, annoncées par le Gouvernement depuis le début de l'année pour améliorer la trésorerie des entreprises ? Selon l'observatoire des délais de paiement, le respect des règles posées par la LME permettrait de dégager 11 milliards au profit des PME, mais il manque un outil efficace pour l'imposer. La substitution de sanctions administratives aux sanctions pénales et la procédure de recouvrement immédiat prévues dans le projet de loi sur la consommation constituent-elles selon vous de bonnes idées ? Faut-il facturer les intérêts de retard ?

**M. le président François Brottes.** La situation en Italie est-elle comparable à la nôtre ?

**M. Joël Giraud.** Les collectivités locales italiennes sont dans une situation dramatique. Hormis les plus grandes, les communes ne lèvent pas forcément de crédits – mais il faut savoir que le vrai maire est le secrétaire général, nommé par l'État – et le gouvernement Berlusconi a supprimé toutes les communautés de communes dans les zones rurales et de montagne pour regrouper ces communes autour des grands pôles, ce qui a eu pour effet de les transformer en déserts économiques. Quand aux régions, elles sont pour les trois quarts en situation de cessation de paiement de fait après qu'on leur a transféré la gestion de la santé et des hôpitaux.

**Mme Michèle Bonneton.** Je remercie nos invités qui nous ont permis de mieux comprendre les contraintes auxquelles les entreprises sont soumises, qui ne sont pas uniquement d'ordre financier.

Je ne reviendrai pas sur l'état des lieux qui vient d'être dressé. Je rappellerai cependant que, jusqu'au début des années 2000, les entreprises recouraient essentiellement à l'autofinancement et que ce n'est que lorsque la financiarisation de l'économie et la recherche de rentabilité à très court terme se sont imposées qu'elles ont été amenées à emprunter massivement. Comment, compte tenu de ce nouveau contexte, les aider dans l'intérêt de notre économie et de l'emploi ?

La prochaine loi sur la consommation doit traiter des délais de paiement : avez-vous des suggestions pour remédier à leur longueur excessive et pour améliorer éventuellement les dispositions prévues ?

Comment encourager l'investissement ? Vous avez déploré la faiblesse de la demande, mais on peut espérer que celle-ci va reprendre, d'autant qu'il existe à cet égard un besoin : notre outil de production est considéré comme beaucoup trop ancien, en particulier si on le compare à celui de nos voisins allemands et italiens. Comment hâter cette reprise ? Faut-il réformer la fiscalité de l'épargne ? Quelles mesures innovantes suggérez-vous ? Inciter les banques à se recentrer sur leur cœur de métier, le financement de l'économie réelle, y contribuerait aussi. À vous entendre, elles ne s'y prendraient pas trop mal. Pourtant, ce n'est pas l'impression qui domine sur le terrain : certaines collectivités locales m'ont encore dit récemment avoir des difficultés à trouver des crédits à des taux acceptables.

Comment faciliter l'accès des PME et des ETI au crédit ? C'est l'objectif essentiel de la BPI, mais ces entreprises ont également besoin des autres prêteurs. Nous souhaiterions, pour notre part, que la BPI favorise la relocalisation de l'économie, sans négliger les zones rurales ni les entreprises en difficulté ayant un potentiel de développement. Nous souhaiterions également un soutien particulier de sa part aux entreprises qui s'engagent dans la transition énergétique et écologique et qui adoptent des *process* innovants. Où en est-on, de ce point de vue ? Enfin, monsieur Dauffy, pourriez-vous préciser vos intentions en ce qui concerne l'économie sociale et solidaire ?

Le crédit d'impôt-recherche est aussi une source de financement très appréciée des entreprises. Malheureusement, certaines l'empochent, puis délocalisent en ne laissant au mieux en France que leur centre de recherche qui, coupé de toute activité productive, ne tarde d'ailleurs pas à dépérir. Suscitant également un vif intérêt, le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) fait déjà, lui aussi, l'objet de détournements: les donneurs d'ordre demandent un rabais à leurs sous-traitants au motif qu'ils en bénéficieront. Comment faire obstacle à ces comportements ?

Il me semble important que les collectivités locales ou l'État aient part au capital des entreprises, de façon à avoir prise sur leur stratégie. J'ai pu mesurer la différence entre Thales, dont l'État est le premier actionnaire, et Rio Tinto Alcan, dont l'actionnariat est uniquement privé, lorsqu'il s'est agi de sauver des emplois dans ces deux groupes. Je mentionnerai également le cas de Volkswagen : le Land de Basse-Saxe, qui a gardé une part importante de son capital, se réserve un droit de veto sur la stratégie de l'entreprise.

Plus globalement, le financement des entreprises peut jouer un rôle important en faveur d'une économie plus solidaire, « relocalisée », créatrice d'emplois, au service de la

transition énergétique et écologique. Comment les participants de notre table ronde entendent-ils agir dans ce sens ?

**M. le président François Brottes.** Vous feriez-vous l'apologiste de Volkswagen et de l'automobile ?

**Mme Michèle Bonneton.** Sans doute cette société évolue-t-elle dans un sens positif, du point de vue de l'écologie, ce que nos sociétés nationales ont du mal à faire.

**M. André Chassaing.** Faute de trésorerie et de fonds de roulement suffisant, les entreprises de nos territoires, surtout les plus petites, s'épuisent à courir de banque en banque pour obtenir l'argent nécessaire à leur fonctionnement. Même les prêts qui leur sont accordés pour investir sont tellement justes qu'ils ne peuvent qu'aggraver leur situation. Quant aux sociétés de crédit-bail, lorsqu'elles sont confrontées à une entreprise en proie à des difficultés conjoncturelles, elles préfèrent laisser se constituer une friche industrielle plutôt que de renégocier son bail.

Comme mon collègue Joël Giraud, sans remettre en cause la bonne volonté de ses acteurs, j'ai l'impression que la médiation du crédit s'essouffle, qu'elle manque de volontarisme et que son pouvoir sur les banques est sans effet. Ou alors, qu'on me présente des statistiques prouvant le contraire ! Pour ma part, j'ai constaté une certaine arrogance des banques, qui refusent toute négociation, estimant qu'elles n'ont pas à faire l'objet d'injonctions. En fin de compte, c'est l'entrepreneur qui doit essayer de trouver des solutions de remplacement – je peux citer des cas précis.

L'intervention de la Banque publique d'investissement est une excellente chose – on pourrait même aller encore plus loin dans cette direction, à mon sens –, mais doit surtout servir de levier pour susciter le financement par les banques privées. Il ne s'agit pas de se substituer à ceux qui ne font pas leur métier, mais de se donner les moyens de les convaincre de financer l'économie réelle.

Nous avons tous noté l'écart entre les encours de crédit enregistrés par la Banque de France et les montants qui parviennent aux entreprises. Où passe l'argent qui ne va pas à l'économie réelle ? Nous ne le savons que trop : il alimente les « bulles » financières. Comment mobiliser l'épargne pour de meilleures causes ? Peut-on envisager, comme l'ont suggéré certains, la création d'un livret d'épargne défiscalisé, sur le modèle du livret A, qui aurait une destination précise, par exemple le financement des infrastructures de transport ?

**M. Antoine Herth.** Devenue la Commission des affaires économiques, l'ancienne Commission de la production et des échanges serait bien plus justement dénommée CAC, « commission des activités commerciales », tant nos débats tournent surtout sur des questions de consommation. Je suis donc très heureux de cette table ronde consacrée au financement de l'outil de production. En effet, s'il n'en avait tenu qu'à nous – je résume ici la tonalité de certains de nos débats passés –, les banques, en matière prudentielle, seraient déjà à Bâle IV !

Cela étant, monsieur le président, je regrette que nous ne disposions pas d'un tableau retraçant la part respective des différents réseaux bancaires dans le financement des PME. Cela nous aurait permis de remettre en perspective les propos – très intéressants – de nos intervenants.

D'autre part, je souhaiterais que nous puissions ultérieurement approfondir la question soulevée par M. Wahl à propos du modèle de financement des entreprises. Faut-il aujourd'hui, en France, faire bouger les curseurs ?

**Mme Frédérique Massat.** Lors d'une précédente audition, monsieur Cohen-Hadad, vous nous avez dit que vous attendiez les annonces qui pourraient être faites lors des Assises de l'entrepreneuriat. Celles-ci ont eu lieu. Les annonces sont-elles allées dans le sens que vous souhaitez ? Comment pourrait-on éventuellement les compléter ?

J'aimerais savoir quels liens la BPI a établis avec le réseau des banques privées. Quand on consulte son site internet, on ne voit pas très bien si l'entreprise doit d'abord faire appel à ce réseau ou si elle doit s'adresser directement à la BPI, ni comment se font les arbitrages. De plus, au niveau local, l'information circule assez mal ou, tout au moins, n'arrive pas directement aux intéressés.

Enfin, monsieur Sautter, votre association accueille-t-elle beaucoup d'auto-entrepreneurs pour les aider à sauter le pas et à créer une véritable entreprise ?

**M. Alain Marc.** Certaines entreprises, en particulier celles du secteur des travaux publics, dépendent beaucoup de la commande publique. Mais, comme l'a justement remarqué le directeur de la Banque postale, si les collectivités importantes – comme le conseil général de l'Aveyron – obtiennent facilement de l'argent, ce n'est pas le cas des plus petites, qui ont du mal à financer, par exemple, l'aménagement du cœur du village ou de sa traversée. Que pensez-vous faire pour y remédier ?

Je fais mienne la question de Frédérique Massat : plusieurs entrepreneurs m'ont rapporté les difficultés auxquelles ils se sont heurtés quand ils ont tenté de s'informer sur les modalités d'accès à la BPI.

**Mme Jacqueline Maquet.** Alors que le CICE, créé par la majorité actuelle, vise à redonner un peu d'oxygène à des PME fortement affectées par la crise, certains grands groupes en profitent pour demander à leurs fournisseurs de répercuter, sous la forme d'une remise de prix, la baisse des coûts obtenue grâce à ce crédit d'impôt. Madame la médiatrice du crédit, avez-vous constaté ce rapport de forces entre donneurs d'ordre et sous-traitants ? La question a déjà été posée, mais je tenais à appeler votre attention sur le sujet.

**M. Alain Suguenot.** Je commencerai par une remarque : le fait que les décisions soient prises loin des entreprises de nos territoires pose souvent problème. Cela empêche que ne s'établissent des rapports de confiance et rend plus difficile l'obtention des prêts.

J'en viens à mes questions, qui ont toutes deux trait au projet de réforme bancaire.

La structure d'une banque ne préjuge en rien de sa capacité à faire face à une crise : la crise américaine n'est-elle pas partie de la défaillance de banques de détail ? Dès lors, quel serait l'effet d'une séparation entre banques d'affaires et banques de dépôt ?

Deuxièmement, j'aimerais connaître votre sentiment sur les produits dérivés de taux et sur les produits de change et de couverture des risques : ne craignez-vous pas que la réforme ne casse votre outil de financement, à un moment où on en a un besoin croissant ?

**M. Dino Cinieri.** Dans le département de la Loire, ma circonscription – en particulier la vallée de l'Ondaine – est marquée par son passé industriel. Aujourd'hui encore, de

nombreux emplois dépendent de grandes entreprises métallurgiques ou sidérurgiques comme Aubert & Duval, Clextal, Les Forges de la Loire, Aperam, etc. Certaines ont mis en œuvre des plans de restructuration et connaissent de graves difficultés. Dans quelle mesure vos différentes structures d'aide au financement peuvent-elles leur venir en soutien ?

Notre département accueille également un très fort réseau de PME innovantes, parfois installées en milieu rural. La première mission d'Oséo était le financement de l'innovation et de la croissance de ces PME, mais qu'en sera-t-il de la BPI ?

**Mme Marie-Noëlle Battistel.** Je suis désolée de devoir contredire M. Fasquelle, qui affirme que nous sommes très éloignés du monde de l'entreprise, mais il y a sur nos bancs des parlementaires qui gèrent ou ont géré des entreprises. Pour en faire partie, je pense savoir un peu de quoi je parle. Il n'y a pas chez vous les experts de l'entreprise, et chez nous ceux qui n'y connaissent rien !

Les petites entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie locale, notamment en milieu rural ou en montagne. Nombre d'entre elles, quoi que vous disiez, peinent encore à trouver un partenaire pour des micro-crédits ou des lignes de trésorerie. Il est urgent d'agir en leur faveur !

De la même façon, les collectivités locales, qui contribuent pour une très large part à l'économie, ne trouvent pas toujours de partenaires pour accompagner leurs projets. J'ai bien noté, monsieur Wahl, votre optimisme en la matière mais on observe encore sur le terrain un manque de réactivité certain.

**M. Jean-Claude Bouchet.** Merci, monsieur le président, d'avoir organisé cette intéressante table ronde. Les propos de notre premier intervenant, M. Cohen-Hadad, m'ont paru assez justes mais ceux qui ont pris la parole ensuite m'ont donné le sentiment de vivre dans un autre monde que celui que je connais : il a été fait état de 800 milliards d'euros de crédit aux entreprises, dont 176 milliards de crédits de trésorerie, et d'une augmentation de 2,5 % du financement des PME. Or, nous, qui sommes proches de nos entreprises, PME comme TPI, constatons qu'elles rencontrent toujours des problèmes de trésorerie et des difficultés pour financer leurs investissements.

J'ai l'impression que les banquiers s'occupent des très grandes entreprises, mais un peu moins des petites. J'ai également la conviction qu'ils n'entrent pas dans la stratégie de l'entreprise et que, par moments, la réalité du marché leur échappe. On ne peut pas juger d'une entreprise uniquement à travers des ratios. Il faut savoir ce qu'elle pèse sur le marché et où elle veut aller.

Prenons garde : nous courons un risque de schisme entre les établissements financiers, d'une part, et les particuliers et les entreprises, d'autre part. Le précédent gouvernement ayant prêté de l'argent aux banques pour les sauver, on peut légitimement attendre d'elles un retour. Or ce n'est pas ce que nous constatons sur le terrain.

**M. Michel Lefait.** Le Gouvernement a fait de la BPI son bras armé pour mener à bien la réindustrialisation. Les interventions de la banque publique, sous forme de prêts bancaires et de fonds propres, permettront de remédier aux carences du secteur privé et de satisfaire, au moins en partie, les besoins de financement des entreprises. Dans son rapport pour la mission d'information sur les coûts de production en France, notre collègue Daniel Goldberg a

proposé que les PME soient représentées au conseil d'administration de la BPI, afin de garantir que la banque ne les néglige pas. Que pensent la CGPME et la BPI de cette idée ?

**M. Jean-Claude Mathis.** Dans un article de presse récent, Paris Europlace et son président, Gérard Mestrallet, appellent à une action urgente des pouvoirs publics pour relancer le financement des entreprises. En effet, les besoins en la matière ne feront qu'augmenter au cours des prochaines années : uniquement pour les fonds propres des PME et PMI, on les évalue à quelque 20 milliards d'euros par an à l'horizon de 2020.

Pour les couvrir, les auteurs de l'article préconisent de favoriser l'orientation de l'épargne vers le financement à long terme des entreprises, de créer une instance de coordination des dispositifs de financement et de consolider le rôle des acteurs financiers en préservant les atouts reconnus du « modèle français de banque universelle ». Êtes-vous d'accord avec ces préconisations et comment y répondre ?

**Mme Audrey Linkenheld.** Ma question prolongera celle de Marie-Noëlle Battistel. Des nombreux – voire trop nombreux – chiffres entendus ce matin, j'en ai retenu un : 90 % des demandes de financement seraient acceptées. Mais qu'en est-il des 10 % qui restent ? Surtout, peut-on savoir comment se répartissent, en fonction de la taille des entreprises, les demandes qui sont acceptées ? Cette statistique serait sans doute éclairante, notamment pour nous permettre de dépasser l'opposition entre l'optimisme de vos propos et le pessimisme relatif des acteurs et élus locaux.

**M. Pierre Pelouzet, médiateur des relations inter-entreprises.** Alors que cette table ronde était consacrée principalement au financement bancaire, tous les intervenants ont évoqué à un moment ou à un autre un problème qui ne relève pas du sujet, mais qui explique une grande part des difficultés de trésorerie des entreprises : je veux parler des retards de paiement. Il suffit de confronter les montants cités par Mme Campobianco — 176 milliards d'euros de crédits de trésorerie bancaires contre 530 milliards d'euros de crédit inter-entreprises – pour comprendre que le souci premier des entreprises, en tout cas de toutes celles qui viennent nous voir en médiation, est de faire en sorte d'être payées en temps et en heure.

Aujourd'hui, le retard de paiement est de douze jours en moyenne. Cela signifie que pour les PME, il est plutôt de trente jours et pour les grandes entreprises, qui ont des moyens de recouvrement, plus proche de zéro. Ce sont au total 12 à 13 milliards d'euros qui manquent ainsi à la trésorerie des entreprises. Autrement dit, si demain, par un coup de baguette magique, on faisait respecter la loi, on réinsufflerait 12 à 13 milliards d'euros dans nos PME.

Dans ce contexte, le rôle de la médiation inter-entreprises est essentiel. Sur les centaines de cas que nous traitons, 30 % sont des cas de retard de paiement, et notre taux de succès est de 80 %. Ainsi, dans huit cas sur dix, les entreprises qui recourent à nous repartent avec une solution satisfaisante : non seulement elles sont payées, mais elles conservent des relations commerciales positives avec leurs grands clients. Je fais donc bien évidemment la promotion de la médiation inter-entreprises, car elle est efficace et permet de maintenir la confiance entre les interlocuteurs, qui pourront continuer à travailler ensemble. On m'a d'ailleurs rapporté il y a quelques jours qu'une banque – qui n'est pas représentée ici – avait mis sur son site internet un petit encart à l'intention de ses clients pour les inciter à faire appel à nos services. J'y vois une bonne pratique. Si toutes les banques pouvaient donner à leurs clients le même conseil, ceux-ci y gagneraient en temps et en trésorerie.



**M. le président François Brottes.** Auriez-vous les moyens de faire face à toutes les demandes ?

**M. Pierre Pelouzet.** Oui. La médiation inter-entreprises regroupe quarante médiateurs : trente en région – dans toutes les régions – pour traiter les problèmes au plus près des PME, et une dizaine à Paris pour traiter les cas complexes et assurer la médiation collective, que j’entends également promouvoir. En effet, quand une PME rencontre un problème avec un grand client, elle n’est en général pas la seule ; les autres dans le même cas peuvent se joindre à elle et venir en médiation collective. La formule a l’avantage d’être rassurante, dans la mesure où il n’est jamais facile d’aller se confronter à son client. En outre, la médiation est confidentielle, ce qui garantit contre le risque de rétorsion ou de « blacklistage ».

Nous sommes donc assez nombreux pour faire face à la demande. Notre problème est plutôt de convaincre toutes ces PME de recourir à la médiation.

Autre question soulevée à plusieurs reprises au cours de ces échanges : celle de ce que je qualifie pour ma part de « racket au CICE », qui consiste à faire pression sur les entreprises bénéficiaires de ce crédit d’impôt pour obtenir une remise. Nous ne pouvons que nous élever contre ces agissements et nous appelons toutes les entreprises qui en seraient victimes à s’adresser à nous. Nous avons commencé à résoudre de tels cas. Grâce à la médiatisation et à l’action de la médiation, cette pratique affligeante est en régression. J’espère que, grâce à l’appui de tous, elle disparaîtra définitivement.

Tel est donc le rôle que nous voulons jouer. Encore une fois, tout ce que l’on peut faire pour amener les gens à venir en médiation est le bienvenu. L’aide que nous apportons aux entreprises est immédiate, gratuite et confidentielle.

**M. Bernard Cohen-Hadad.** J’ai peur de m’être mal exprimé puisqu’il semble que certains députés aient compris que, pour moi, il n’y avait pas de problème de financement des entreprises. Bien sûr que si, et cela freine notre développement. En raison de la crise, nos entreprises ne disposent plus de fonds propres et manquent même de quasi-fonds propres. Voilà pourquoi nous attendons beaucoup de BPI France, qui intervient, pour une partie, en quasi-fonds propres et, depuis peu, également en garantie de crédit de trésorerie à concurrence de 100 000 euros. Nous serions également favorables à la mise en place de crédits glissants qui permettraient de suivre et d’accompagner les entreprises tout au long de l’année. C’est une idée que nous avons développée, madame Massat, à l’occasion des Assises nationales de l’entrepreneuriat.

Le métier de banquier doit évoluer. D’ailleurs, devant comme tous les patrons de TPE être en relation quotidienne avec mon banquier, j’ai pu constater que cette évolution avait commencé. Tous les banquiers n’en ont certes pas encore conscience, mais c’est une réalité. Ainsi, au mois de mars dernier, le gouverneur de la Banque de France a rappelé l’importance du crédit de trésorerie pour le financement des crédits de proximité.

Aujourd’hui, comme l’a rappelé le président Wahl, le financement des PME repose à 90 % sur des crédits bancaires. Nous attendons des banquiers qu’ils poussent au développement de nouvelles techniques dans ce domaine – *business angels, crowdfunding...* Le 12 juin prochain, nous aurons une réunion à Bercy sur le sujet. Nous prêtons également grande attention aux suites qui vont être données au discours du Président de la République du

29 avril, ainsi qu'à la concrétisation de l'idée de bourse des PME, qui a fait l'objet de plusieurs annonces la semaine dernière.

Nous attendons, monsieur Chassaing, une réorientation de l'épargne – épargne de long terme, épargne de court terme et épargne réglementée – vers le financement des entreprises, conformément aux préconisations du rapport Berger-Lefebvre : création de contrats « eurocroissance », mise en place d'un PEA/PME, mobilisation de 100 milliards d'euros d'ici à 2017 grâce aux contrats de l'assurance-vie, dont l'encours est de 3 600 milliards.

Nous espérons que les patrons de PME seront davantage présents dans les organes de décision, voire de contrôle. C'est pour cela que nous soutenons la médiation du crédit et l'Observatoire du financement des entreprises. Cette présence nous permet d'avoir un œil sur ce qui nous concerne. Jusqu'à présent, nous étions un peu des spectateurs non engagés, puisque l'on décidait pour nous. Aujourd'hui, nous sommes autour de la table.

Je souhaite d'ailleurs conclure en insistant sur l'importance des médiations. Travailler ensemble n'est pas toujours facile, mais chacun fait des efforts et, de toute façon, si on ne se parle pas, on n'avance pas.

**M. le président François Brottes.** On peut donc regretter, monsieur Wahl, que le poste de médiateur de la Poste ait été supprimé...

**M. Philippe Wahl.** Je suis au regret de vous contredire, monsieur le président : il y a toujours un médiateur au Groupe La Poste. L'actuel titulaire s'appelle Pierre Ségura et travaille avec les associations de consommateurs.

Je reconnais, monsieur Giraud, que, dans la période récente, nous avons répondu un peu rapidement aux petites collectivités locales. Tout en précisant que ce service de financement des collectivités, qui occupe aujourd'hui 90 postiers, ne date que d'un an, je m'engage à mettre en place une meilleure communication. En outre, au cours du mois de juin, nous abaisserons notre seuil d'intervention de 100 000 à 50 000 euros : ce sera une première façon de répondre à votre préoccupation.

Pour répondre aux besoins de financement des entreprises, pour définir le modèle de financement, nous devons prendre en compte trois éléments.

Le premier est, sous l'effet de la régulation et de Bâle III, une tendance à la désintermédiation. Ce peut être une bonne chose pour les grandes et pour certaines moyennes entreprises. En revanche, je ne conseille pas aux PME de faire massivement appel aux marchés, en raison de leur volatilité bien connue. Je crois donc que les banques classiques ont encore un rôle important à jouer.

Deuxième élément : la mobilisation de l'épargne. Je pense, pour ma part, que la mobilisation des liquidités de l'assurance-vie est une des réponses que l'on peut apporter au problème du financement des PME. Cela dit, il faudra que les assureurs-vie cofinancent les projets avec les banquiers, ou se dotent de la capacité d'analyser le « risque PME », qui est bien particulier. L'un d'entre vous a évoqué les *subprimes*. Or la crise est intervenue quand les banquiers ont distribué le risque *subprime* à des opérateurs qui ne le connaissaient pas, ce qui s'est traduit par des faillites.

Troisième élément : la nécessité de repenser le modèle de Bâle III, ou du moins de s'interroger à son propos.

Enfin, dans son équilibre actuel, la loi bancaire nous convient, à nous banquiers. Elle permet au modèle de banque universelle à la française – et à l'européenne – de se perpétuer mais aussi d'évoluer, tout en isolant les activités les plus spéculatives. Elle nous met ainsi en mesure d'accompagner l'ensemble des entreprises en les aidant à se financer.

**Mme Marie-Claire Capobianco.** Je suis frappée par l'écart entre la perception globale de la façon dont les banques accompagnent les PME, et la réalité du travail accompli sur le terrain. Pour ma part, je dirige un réseau d'agences au service des entrepreneurs et la relation humaine, sur laquelle vous avez tous insisté, est au cœur de mon action. Tous les jours, je suis sur le terrain. Je rencontre à la fois nos équipes et des clients, parmi lesquels des chefs d'entreprise – plutôt de PME ou d'ETI que de grandes entreprises.

On nous a fait remarquer que nous avons avancé beaucoup de chiffres. Ceux-ci ont au moins le mérite d'étayer les propos que nous tenons et, par exemple, ceux que j'ai fournis sur l'évolution des encours de crédit m'autorisent à affirmer que le crédit continue à croître.

Au mois de mai 2012, j'ai pris conscience qu'il fallait absolument donner un signal, manifestant notre volonté d'accompagner les PME. J'ai donc pris des engagements envers celles-ci, en particulier celui de mettre à leur disposition au moins 5 milliards de crédits pour 40 000 projets. J'ai donc passé beaucoup de mon temps sur le terrain à m'informer de l'état des demandes de crédit et à m'enquérir de leurs projets auprès des chefs d'entreprise, afin de mettre au point la bonne réponse. Mais, comme on l'a dit, la demande de crédit est atone – d'où la concurrence entre banques signalée par M. Dauffy. Je souhaiterais seulement que vous reteniez que nous sommes dans une démarche active pour financer les projets que les chefs d'entreprise ont envie de réaliser : c'est cela l'essentiel. Et je terminerai par quelques derniers chiffres : neuf mois après cet engagement de mettre à la disposition des PME 5 milliards d'euros dédiés au financement de 40 000 projets, nous avons financé pratiquement 52 000 projets, pour près de 6 milliards d'euros.

**M. le président François Brottes.** Ce ne seraient donc pas les emprunteurs qui chercheraient des crédits, mais l'inverse ?

**Mme Marie-Claire Capobianco.** Il faut la rencontre des deux, ce qui demande de faire preuve de pédagogie et ne pas hésiter à dialoguer. Comme disait M. Cohen-Hadad, pour avancer, il faut se parler, s'écouter, se comprendre. Aujourd'hui, en dépit des contraintes de régulation qu'il faut évidemment prendre en compte, les banques sont à la disposition des PME. Elles ont les capacités et la volonté de les accompagner.

Bien sûr, les conditions de cet accompagnement doivent être réalistes, pour le chef d'entreprise comme pour la banque. Je répondrai à l'une d'entre vous que les refus de crédit s'expliquent en général par le fait que la demande, le projet ou le plan de trésorerie ne tiennent malheureusement pas la route. La banque aurait tort, dans ces conditions, de passer outre et d'accorder le crédit. N'oubliez pas que si le risque est mal pris, le chef d'entreprise se retrouvera lui aussi en grande difficulté. Il faut donc que la demande soit « bancable », si vous me permettez cet affreux néologisme.

Mon message essentiel est par conséquent que nous faisons beaucoup d'efforts pour accompagner les entreprises, en particulier les PME, même si nous pouvons encore faire

mieux – par exemple, en effet, en simplifiant les procédures pour les rendre plus compréhensibles, ce à quoi nous travaillons.

Quant aux délais de paiement, sur lesquels vous avez tous insisté, il est regrettable que le *factoring* soit encore peu développé dans notre pays – il ne pèse que 20 milliards d’euros – car cette technique permet à la fois d’avancer le montant de sa créance à l’entreprise créditrice et de lui en assurer le recouvrement.

Les solutions existent. Nous sommes là pour conseiller et aider les entreprises, en bonne intelligence avec l’ensemble des acteurs concernés. Je souhaite que mon propos ne vous paraisse pas déconnecté de la réalité. Je précise qu’il vaut pour toutes les régions. Nos responsables locaux – à Gap ou ailleurs – ont une délégation de pouvoir qui leur permet de prendre des décisions et celles-ci seront prises, de toute façon, au plus près des clients.

**M. le président François Brottes.** Monsieur Sautter, allez-vous nous confirmer que vous êtes un président de France Active heureux, l’offre de crédit excédant la demande ?

**M. Christian Sautter.** Je suis un président heureux dans la mesure où, l’an dernier, nous avons aidé à la consolidation ou à la création de 29 000 emplois.

Madame Massat, le statut d’auto-entrepreneur est pour nous un statut d’amorçage. Après trois ans, la plupart, sinon la totalité des auto-entrepreneurs sont à la tête de vraies entreprises qui ont, en moyenne, créé 2,5 emplois.

Je voudrais insister sur l’aspect concret de l’économie sociale et solidaire. C’est une économie territoriale de proximité, qui a besoin d’un financement « patient ». Mais nous sommes à même de soutenir les très nombreux projets qui germent dans les quartiers sensibles comme dans les territoires ruraux.

En ce qui concerne l’épargne, France Active cherche à développer des circuits courts dans les régions, de manière que l’épargne solidaire locale finance des investissements solidaires locaux.

**M. le président François Brottes.** Ne pourrions-nous préparer ensemble l’audition de créateurs d’entreprise dont le parcours serait représentatif de celui des chômeurs que vous aidez, ainsi que de représentants des organismes financiers qui les ont soutenus ?

**M. Christian Sautter.** À vos ordres ! (*Sourires.*)

**M. Vincent Dauffy.** Faut-il, pour accéder à l’information et aux offres de financement elles-mêmes, s’adresser à BPI France, à sa banque ou à un autre organisme ? Je répondrai que peu importe car tout est « maillé » : si l’entreprise va voir sa banque et que nous avons bien fait notre travail, la banque utilisera les solutions de BPI France si elle en a besoin ; si l’entreprise s’adresse à BPI France, nous discuterons avec le chef d’entreprise, nous lui demanderons quelle est sa banque, si elle est prête à le suivre, etc. Au final, nous travaillerons main dans la main, avec la banque ou un autre partenaire financier.

Sur le site internet ouvert hier, <http://www.bpifrance.fr>, que je vous invite à consulter, un effort majeur a été fait pour guider les entreprises dans leur recherche. En effet, outre des renseignements d’ordre institutionnel, deux grands services sont fournis au visiteur : on lui donne d’abord les moyens de contacter le réseau, avec une carte de nos implantations et les numéros de téléphone des directions régionales, mais aussi les moyens de nous soumettre sa

demande ou son projet en ligne ; ensuite, un module permet à l'entrepreneur de s'orienter dans notre offre – qui est très large – pour identifier la solution qui répondra le mieux à ses besoins spécifiques.

Pour autant, et vous l'avez bien compris, BPI France est surtout un levier pour mettre à contribution les réseaux bancaires : nous n'avons pas la capacité d'accueillir 3 millions d'entreprises à nos guichets, seules les banques ont les réseaux d'une dimension suffisante et c'est donc vers elles qu'il faut se tourner. Mais si la démarche n'aboutit pas pour une raison ou pour une autre, BPI France sera là.

En matière d'aide à l'innovation, BPI France poursuit bien évidemment le travail que faisaient Oséo et, dans une certaine mesure, l'ANVAR. Elle porte les programmes financés par l'État, par l'Union européenne et par les régions, mais selon son mode d'organisation propre qui la conduit à articuler cette aide avec ses interventions en fonds propres, dans le cadre du fonds national d'amorçage, doté de 600 millions d'euros. Tout cela sera sous le pilotage d'un seul et même homme, Paul-François Fournier.

Pour ce qui est de l'économie sociale et solidaire, la Caisse des dépôts et consignations fait déjà beaucoup, comme l'a expliqué M. Sautter, à travers le fonds de cohésion sociale et les financements qu'elle accorde à ces réseaux. BPI France intervient donc en complément grâce à la création d'un fonds d'innovation sociale. Nos aides et avances remboursables pour l'innovation pourront ainsi être étendues aux actions d'innovation sociale. Nous avons également renforcé les dispositifs de fonds de fonds, pour amplifier l'action des fonds d'investissement spécialisés dans ces domaines, et nous soutenons les réseaux, notamment *via* la garantie : à cet égard, nous envisageons un rapprochement avec la société Sogama qui garantit les acteurs de l'économie solidaire – acteurs qui, je le souligne au passage, ne sont pas uniquement des PME : il y a de très belles réussites dans ce secteur, sous forme de SCOP et d'associations. Enfin, nous proposons un prêt spécifique pour les projets de ces mêmes acteurs, même si, et j'insiste beaucoup sur ce point, il existe déjà des mesures auxquelles ils peuvent avoir accès – c'est surtout le mode de distribution qui serait à améliorer.

Même s'il est encore peu développé, le *crowdfunding*, le financement participatif, prend de l'ampleur en France. Les opérateurs qui en relèvent ont levé 25 millions d'euros en 2012, soit tout de même entre le tiers et la moitié de ce qu'ont rassemblé les *business angels*, et, au niveau mondial, les plus optimistes estiment que la collecte, d'un milliard de dollars l'an dernier, pourrait être multipliée par mille en 2020. Les Français ayant du cœur, on peut penser que ce mode de financement a un bel avenir dans notre pays. BPI France a donc le projet de créer un site fédérateur qui, tout en assurant une meilleure visibilité aux acteurs naissants de ce secteur, permette à nos concitoyens d'avoir accès, en un seul endroit, à l'ensemble des projets en quête de financement.

Nous n'avons pas la vocation, et encore moins les moyens, de jouer un rôle opérationnel dans la collecte de l'épargne. Ce qu'on attend de la BPI, c'est avant tout de proposer des instruments qui assurent un effet de levier : l'objectif est que, lorsqu'un Français met un euro de son épargne dans l'économie, cela procure à celle-ci le double, le quadruple ou le quintuple, voire davantage, selon la nature des projets. C'est à quoi tendent nos fonds de garantie.

Je voudrais signaler à cet égard une initiative assez nouvelle : l'émission d'emprunts obligataires par les collectivités territoriales. Les Pays de la Loire ont ainsi réussi à lever plus de 100 millions d'euros pour l'économie de la région : cet argent a servi à constituer auprès de

BPI France un fonds de garantie pour faciliter le financement, par les banques ou par d'autres organismes, de projets entrant dans ses priorités. Vous avez là le meilleur usage que l'on puisse faire de notre institution !

Comme l'a souhaité Mme Bonneton, BPI France s'attache aussi bien à favoriser la relocalisation des activités qu'à soutenir les entreprises engagées dans la transition énergétique et écologique. Nous le faisons à travers des dispositifs d'aide à la réindustrialisation, de prêts comme le « prêt vert » ou de fonds d'investissement dédiés. Ces instruments seront maintenus, d'autres viendront les compléter, mais nous apportons d'ores et déjà une contribution importante au développement des énergies renouvelables – éolien, photovoltaïque et même méthanisation.

Pour ce qui est de la représentation des entreprises, en particulier des PME, au sein des organes de gouvernance de BPI France, monsieur Lefait, je dois avouer que je ne connais pas la composition exacte de notre conseil d'administration, mais je sais qu'il existe un conseil national d'orientation – CNO –, où siège M. Jean-François Roubaud, le président de la CGPME, et des conseils régionaux d'orientation – CRO – où sont présents les réseaux consulaires. Je pense donc pouvoir dire que la représentation des points de vue et des attentes des entreprises est assurée au sein de BPI France.

**M. Christian Pfister.** Je vais malheureusement devoir vous donner encore quelques chiffres – que, comme ceux que j'ai déjà cités, vous pourrez retrouver sur notre site.

Au cours du premier trimestre de cette année, les demandes de crédit pour investissement ont été satisfaites à 87 %, ai-je dit, « totalement ou au moins à 75 % » : je précise que la proportion de celles qui ont été acceptées en totalité est de 82 %.

Il me semble difficile de donner une décomposition des demandes de crédit ou des réponses faites aux entreprises en fonction de la taille de celles-ci. Certes, nous interrogeons plus de 3 000 PME et environ 400 ETI, ce qui est énorme – à titre de comparaison, la Banque centrale européenne a réalisé une enquête qui, en France, touchait moins de 1 000 PME. Mais, sur ces 3 000 PME, 6 % seulement déclarent avoir demandé un crédit de trésorerie, ce qui est trop peu pour constituer un échantillon représentatif.

**M. le président François Brottes.** Je laisse à Mme la médiatrice du crédit le soin de conclure cette table ronde.

**Mme Jeanne-Marie Prost.** J'ai bien entendu le message de M. Joël Giraud, député des Hautes-Alpes, et je vais m'occuper personnellement du problème qu'il a signalé. De fait, la médiation ne se conçoit que dans la proximité et il est impératif que nous obtenions sur l'ensemble du territoire national des résultats qui répondent aux attentes des entrepreneurs.

Je tiens malgré tout à préciser que, dans six cas sur dix, la médiation se solde par un succès. Nous ne sommes donc pas si essoufflés que cela ! Encore faut-il que les entreprises nous saisissent. Comme je le souligne lors de tous mes déplacements, les meilleurs ambassadeurs de la médiation sont les chefs d'entreprise qui nous ont saisis. Cela suppose, bien sûr, qu'ils acceptent de témoigner. Mais ils n'ont pas à hésiter, dans la mesure où, je le répète, la procédure est confidentielle.

Quant aux banquiers, je mets à profit cette table ronde pour leur demander de continuer à insister, auprès des membres de leurs réseaux, sur l'intérêt de la médiation et à

rassurer les entrepreneurs qui craignent d'être « saqués » par leur client s'ils saisissent le médiateur.

Il est vrai que nous sommes un peu à l'interface entre la statistique et les cas individuels. Il y aura toujours des PME ou des TPE qui ne pourront pas engager le dialogue avec leur banquier. Mais c'est précisément notre raison d'être et ce que j'ai entendu ce matin me conforte dans l'idée que nous avons toujours un rôle à jouer.

**M. le président François Brottes.** J'ai bien compris qu'on n'était pas « saqué » si on faisait appel à la médiatrice du crédit, ni « blacklisté » si on recourait au médiateur des relations inter-entreprises !

Ayant, comme beaucoup de nos collègues, écrit à l'ensemble des entreprises de ma circonscription pour les informer sur le CICE, j'ai recueilli en retour un certain nombre de réactions, que j'ai transmises à la Médiation – les parlementaires sont souvent sollicités par ceux qui ont du mal à obtenir des réponses, quel que soit d'ailleurs le sujet. Cet échantillon n'est peut-être pas représentatif de l'ensemble des entreprises, mais il l'est certainement de celles qui sont en difficulté. Et j'espère que cette table ronde aura contribué à lever des interrogations et à apaiser des inquiétudes. Je remercie en tout cas tous ceux qui y ont participé.

\*

\*       \*

—><<><—

## **Membres présents ou excusés**

### **Commission des affaires économiques**

Réunion du mercredi 5 juin 2013 à 10 heures

*Présents.* - M. Damien Abad, Mme Brigitte Allain, M. Frédéric Barbier, Mme Marie-Noëlle Battistel, M. Thierry Benoit, M. Yves Blein, Mme Michèle Bonneton, M. Jean-Claude Bouchet, M. François Brottes, M. André Chassaigne, M. Dino Cinieri, M. Jean-Michel Couve, Mme Jeanine Dubié, Mme Corinne Erhel, Mme Marie-Hélène Fabre, M. Daniel Fasquelle, M. Christian Franqueville, M. Franck Gilard, M. Georges Ginesta, M. Joël Giraud, M. Daniel Goldberg, Mme Pascale Got, M. Jean Grellier, M. David Habib, M. Antoine Herth, M. Henri Jibrayel, M. Armand Jung, M. Philippe Kemel, M. Jean-Luc Laurent, M. Thierry Lazaro, M. Michel Lefait, M. Philippe Le Ray, M. Serge Letchimy, Mme Audrey Linkenheld, Mme Jacqueline Maquet, M. Alain Marc, Mme Marie-Lou Marcel, M. Philippe Armand Martin, Mme Frédérique Massat, M. Jean-Claude Mathis, M. Kléber Mesquida, M. Yannick Moreau, M. Germinal Peiro, M. Hervé Pellois, M. Dominique Potier, M. Patrice Prat, Mme Béatrice Santais, M. François Sauvadet, M. Michel Sordi, M. Éric Straumann, M. Alain Suguenot, M. Jean-Charles Taugourdeau, M. Jean-Marie Tetart, Mme Clotilde Valter, M. Fabrice Verdier

*Excusés.* - M. Bruno Nestor Azerot, Mme Ericka Bareigts, Mme Anne Grommerch, M. Razzy Hammadi, Mme Laure de La Raudière, Mme Annick Le Loch, Mme Annick Lepetit, M. Yves Nicolin, Mme Josette Pons, M. François Pupponi, M. Bernard Reynès, M. Franck Reynier, M. Frédéric Roig, M. Lionel Tardy, Mme Catherine Troallic, M. Jean-Paul Tuaiva, Mme Catherine Vautrin

*Assistait également à la réunion.* - M. Michel Zumkeller