

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

## Mission d'information commune sur la banque publique d'investissement, Bpifrance

– Audition conjointe, ouverte à la presse, de Mme Marie-Anne Barbat-Layani, Directrice générale de la Fédération bancaire française (FBF), de M. Pierre Michel, délégué général de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et de M. Jean Vecchierini de Matra, président du Comité des investissements de la FFSA.

Jeudi

21 mai 2015

Séance de 10 heures 00

Compte rendu n° 24

SESSION ORDINAIRE DE 2014-2015

**Présidence  
de Mme Véronique  
Louwagie,  
Présidente**



**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Nous poursuivons les travaux de la mission d'information commune sur Bpifrance par une table ronde réunissant des représentants du secteur bancaire et de celui des assurances.

Madame, Messieurs, nous vous remercions de votre présence. Nous avons souhaité compléter le regard porté sur l'activité de Bpifrance par l'analyse qu'en font les autres opérateurs du secteur financier que sont les banques et les assurances. Je rappelle que la Fédération bancaire française compte 383 entreprises bancaires adhérentes, de toutes origines – commerciales, coopératives ou mutualistes - ; la Fédération française des sociétés d'assurance regroupant, quant à elle, 231 entreprises qui représentent 90 % du marché français de l'assurance et près de 100 % de l'activité internationale des entreprises de ce marché.

Les différentes questions qui nous intéressent vous ayant été communiquées, je propose de nous présenter, pour commencer, votre vision de l'action de Bpifrance et des relations qui s'établissent entre elle et les fédérations que vous représentez.

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani, directrice générale de la Fédération bancaire française.** La Fédération bancaire française regroupe en effet l'ensemble des réseaux bancaires, lesquels ont établi de longue date un partenariat avec Bpifrance et les organismes qui l'ont précédée. Celle-ci est d'ailleurs, en tant qu'établissement doté d'un statut bancaire, adhérente de la Fédération bancaire française, à la gouvernance de laquelle elle est pleinement intégrée puisqu'elle participe, notamment, à sa commission Banque de détail et banque à distance et, depuis 2014, à son comité Export. Si Bpifrance est une banque spécifique, elle est donc, pour les adhérents de la fédération, un partenaire et un « confrère ».

En 2012, exprimant sa vision de ce que pourrait être la mission de la BPI, la FBF s'était déclarée favorable à sa création, dans la mesure où elle permettrait d'harmoniser, de rationaliser et de rendre plus efficaces et cohérents les différents dispositifs publics et sectoriels existants, nationaux et régionaux, et de mener, dans le respect des règles concurrentielles et bancaires, une action complémentaire de celle des banques pour répondre aux besoins non satisfaits des PME, des ETI et des TPE.

J'ajoute que, conformément à la pratique qui prévalait avec les organismes qui l'ont précédée, certaines des banques adhérentes de la FBF sont actionnaires de Bpifrance à hauteur de 8 % ; elles ont, à ce titre, un représentant au conseil d'administration de Bpifrance Financement et sont présentes au sein de son comité financement et garanties.

Par ailleurs, les 105 comités territoriaux de la FBF – plus connus des élus locaux sous le nom de Comités des banques – ont tissé des liens très étroits avec Bpifrance qui, grâce à son organisation régionale, entretient un dialogue suivi avec les partenaires bancaires sur le terrain. Au reste, nous constatons aujourd'hui que le partenariat entre Bpifrance et les réseaux bancaires joue à plein, que ce soit en matière de cofinancement sur les prêts à moyen et long terme ou de garantie des crédits bancaires. Cette garantie, qui est un outil extrêmement utile, préexistait à Bpifrance, mais son maintien et son bon fonctionnement étaient pour nous un enjeu fondamental. En 2014, la BPI a ainsi garanti, dans le cadre d'un partage du risque de perte finale avec la banque, 7,8 milliards d'euros de prêts bancaires souscrits par 66 000 entreprises.

Pour situer l'action de Bpifrance au sein de l'activité générale des banques, il faut rappeler que sa part de l'encours des prêts bancaires aux sociétés non financières sur le territoire français, qui est actuellement de 849 milliards d'euros, s'élevait, fin 2014, à 23,8 milliards d'euros, soit 2,8 % de cet encours qui a un taux de croissance annuelle de 3,4 %. S'agissant de la production des prêts bancaires – dont le rythme s'accélère, puisqu'elle est passée de 184 milliards d'euros fin 2014 à 190 milliards d'euros –, le cofinancement de Bpifrance a porté, en 2014, sur 5,5 milliards d'euros, soit environ 6 % de la production.

Dans le cadre de leur partenariat, Bpifrance délègue aux banques la décision de garantie pour le financement d'opérations en faveur des TPE d'un montant inférieur à 100 000 euros. Une nouvelle version de la convention, entrée en vigueur en 2015, a porté le plafond de la délégation de garantie à 200 000 euros et étendu le dispositif à l'ensemble des PME. Nous nous félicitons de cette évolution, qui permettra de fluidifier l'activité des banques et la distribution des produits de garantie de Bpifrance.

Globalement, ce partenariat fonctionne bien. La profession considère en effet que Bpifrance joue correctement son rôle d'acteur de place, qui est utile là où le marché a le plus de mal à répondre aux besoins des PME et des TPE. Elle estime néanmoins nécessaire de veiller à ce que l'action de Bpifrance soit bien complémentaire de celle des banques, et qu'elle ne s'y substitue pas ou ne la concurrence pas là où il n'y a pas de carence du marché. De petites difficultés ont en effet pu surgir, çà et là, notamment lorsque Bpifrance a souhaité, probablement pour rééquilibrer son portefeuille, intervenir auprès d'ETI de taille importante qui auraient pu se financer directement auprès des banques. Cependant, je ne veux pas donner le sentiment que ce problème se pose de manière générale : il a pu se poser, dans certains cas, et notamment lors de la distribution des préfinancements du CICE. Dans ce domaine, Bpifrance a été très active auprès des PME et des TPE, et il faut saluer son action, compte tenu des risques que cela comportait. Mais, souhaitant répartir ses risques, elle a pu être amenée à démarcher des entreprises plus facilement finançables directement par une banque. Il a donc été convenu avec les dirigeants de la BPI que, lorsqu'elles apparaissent, ces difficultés concurrentielles puissent être résolues dans le cadre d'un échange avec les banques concernées.

Enfin, Bpifrance mène une action spécifique dans le domaine de l'export, notamment en simplifiant l'accès aux financements pour les PME et les ETI. Bpifrance Export s'est ainsi développée sur le marché du crédit export, en subsidiarité des banques pour les contrats inférieurs à 25 millions d'euros et en cofinancement pour des montants pouvant aller jusqu'à 100 millions d'euros. Or, il nous semble que son intervention en subsidiarité est surtout nécessaire pour les tickets inférieurs à 15 millions d'euros. Il s'agit cependant d'une activité nouvelle ; nous allons donc surveiller la manière dont elle se développe avant d'évoquer, le cas échéant, le sujet avec Bpifrance.

**M. Pierre Michel, délégué général de la Fédération française des sociétés d'assurance.** L'action de Bpifrance prolonge les projets et partenariats qui avaient été élaborés avec les assureurs français ces dernières années par les opérateurs qui l'ont précédée et qui sont désormais rassemblés en son sein. Je pense notamment au programme France Investissement, né en 2006 d'une initiative prise avec CDC Entreprises, qui permet aujourd'hui de financer en fonds propres des PME et des ETI à hauteur d'environ 700 millions d'euros. De même, les assureurs français qui, jusqu'en 2012, souscrivaient aux émissions obligataires d'OSÉO, souscrivent désormais à celles de Bpifrance pour un encours total aujourd'hui supérieur à 5 milliards d'euros. Celle-ci s'inscrit donc dans la continuité de

l'action de ses prédécesseurs et nous permet d'adapter nos programmes et nos partenariats à l'évolution de la situation économique et des besoins des entreprises.

Par ailleurs, l'intervention de Bpifrance présente une spécificité par rapport à celle de nos autres partenaires. En effet, lorsqu'elle participe à un programme avec nos adhérents, elle le fait de manière directe, sans que la fédération joue le rôle de structuration ou de coordination qu'elle assure, par exemple, dans les opérations de financement entreprises avec la Caisse des dépôts. Ces relations directes s'inscrivent dans un cadre souvent multilatéral - le programme France Investissement concerne ainsi cinq assureurs et peut-être davantage demain - ou bilatéral, comme dans le cas du programme de prêts intitulé Prêts d'avenir, mis en œuvre avec un grand acteur de la place.

Bpifrance occupe donc un positionnement intermédiaire entre, d'une part, les décisions d'investissement prises au cas par cas par les assureurs dans le cadre de leur politique d'allocation d'actifs et, d'autre part, les actions de place qui peuvent être en partie coordonnées par la fédération professionnelle. En jouant ce rôle original, qui peut également l'amener, par exemple, à labelliser des fonds d'investissement, Bpifrance complète le paysage du financement des entreprises en France.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** La commission que Bpifrance facture aux banques lorsqu'elle garantit un prêt est prélevée en une seule fois, dès le début, mais il apparaît que les banques la facturent ensuite aux entreprises selon des modalités variables. La commission peut ainsi être prélevée également en une seule fois ou à chaque échéance. Quels sont les critères qui déterminent leur choix en la matière ?

Ma seconde question porte sur les relations entre Bpifrance et les sociétés d'assurances. Ces dernières sont traditionnellement tournées vers des actifs sans risque et à long terme, mais elles sont de plus en plus sollicitées pour financer les PME. Quels sont, selon vous, les types d'action que Bpifrance et les sociétés d'assurances pourraient mener conjointement pour renforcer le financement des PME ?

**M. Laurent Grandguillaume, rapporteur.** Lors d'un de nos déplacements, en Basse-Normandie, nous avons constaté que Bpifrance pouvait parfois apparaître comme une agence de notation locale, dans la mesure où, lorsqu'elle refuse un dossier, les banques commerciales, craignant un mauvais risque, peuvent être tentées de ne pas s'engager. Avez-vous le sentiment que Bpifrance joue un tel rôle dans les régions et pensez-vous que sa capacité d'expertise du risque est supérieure à celle des banques commerciales ?

Par ailleurs, la valeur ajoutée du cofinancement de Bpifrance est-elle reconnue dans le domaine des prêts de développement avec garantie destinés à financer notamment l'investissement matériel ? Des failles de marché sont-elles identifiées dans ce secteur ?

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani.** La commission unique de garantie est un mécanisme qui ne semble pas poser de problème particulier aux banques. À notre connaissance, cette commission est également payée en une seule fois par l'entreprise, mais les modalités de facturation dépendent de la politique commerciale des réseaux.

**M. Pierre Bocquet.** Bpifrance a en effet modifié son mode de facturation afin de prélever sa commission en une seule fois. À ce jour, nous n'avons pas eu de retours négatifs, même si nous n'avons pas une connaissance exhaustive de ce qui se passe dans l'ensemble des réseaux. En revanche, les banques ont soulevé la question de la communication des

informations financières liées à cette garantie, communication qui mérite sans doute d'être améliorée. Ces informations sont en effet nécessaires pour que calcul du TEG, dans lequel la banque doit intégrer cette commission, puisse être fait dans de bonnes conditions juridiques.

**M. Pierre Bocquet.** Que le prélèvement de la commission de garantie en une seule fois pose des problèmes dans certains cas, c'est compréhensible. En effet, la somme doit être décaissée immédiatement et elle est prélevée par la banque pour le compte d'un tiers, en l'espèce Bpifrance, ce qui peut être délicat dans le cadre d'une relation commerciale. Il est donc important que le mécanisme puisse être bien expliqué et que la banque dispose de tous les éléments financiers pour que l'entreprise soit le mieux informée possible. Qu'il s'agisse de co-financement ou de co-garantie, je rappelle que ce sont les banques qui sont à l'origine des dossiers. Les entreprises ne s'adressent pas directement à Bpifrance ; elles vont d'abord voir leur banque, laquelle pourra leur proposer, afin de faire aboutir plus facilement leur dossier, de partager soit le risque dans le cadre d'une co-garantie, soit le financement en tant que tel si le projet est plus important.

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani.** S'agissant du rôle d'agence de notation locale que jouerait Bpifrance, je crois qu'il ne faut pas se méprendre : il serait inadapté, voire dangereux, qu'elle soit amenée à remplir de fait ou, pire, de droit, un tel rôle. Au demeurant, les banques commerciales ont leur propre analyse du risque ; c'est leur métier. Dès lors, il est possible que si Bpifrance est amenée à refuser un dossier, les banques de la place le refusent également pour les mêmes raisons : il n'est pas illogique que leurs analyses de risque respectives coïncident. Bpifrance comme les banques examinent d'ailleurs d'assez près l'étude de la situation de l'entreprise faite par la Banque de France – même si celle-ci n'est pas une agence de notation.

Bpifrance peut jouer dans certains cas – c'est même le cœur de son action – un rôle de catalyseur, en permettant le financement d'un projet qui n'aurait pas été possible sans son intervention. Mais, dans l'immense majorité des dossiers, il n'est pas fait appel à Bpifrance. Accorder des prêts à leurs clients, parmi lesquels se trouvent des millions d'entreprises, relève de l'activité habituelle des banques.

**M. Pierre Bocquet.** Au sein même de la banque, plusieurs regards sont portés sur un même dossier, en particulier lorsqu'un refus est envisagé. L'avis de Bpifrance peut être sollicité par la banque, si celle-ci estime qu'un co-financement ou une co-garantie peut permettre au projet d'aboutir. Cet avis est un élément à prendre en considération, mais ce n'est jamais qu'un des éléments pris en compte dans l'analyse du risque, le plus important d'entre eux étant la connaissance que la banque a de l'entreprise et son dialogue avec l'entrepreneur. Deux notations ne font pas l'accord de crédit : il ne s'agit pas d'un guichet de distribution automatique, et c'est heureux.

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani.** La question des refus de crédit est extraordinairement sensible. Or, actuellement, la France est dans une situation extrêmement favorable en matière d'accès au crédit des PME. C'est, du reste, le message que nous adressons aux entrepreneurs sur le terrain : le moment est particulièrement propice pour emprunter. Non seulement les taux d'intérêt sont extrêmement favorables, mais 94 % des demandes de crédit d'investissement et 83 % des demandes de crédit de trésorerie des PME sont acceptées par les banques. Ces taux d'acceptation, qui sont en augmentation constante depuis un an, sont les meilleurs de la zone euro et de l'Union européenne.

**M. Laurent Grandguillaume, rapporteur.** Bien entendu, ces statistiques prennent en compte les dossiers qui ont fait l'objet d'une analyse du risque et d'une décision écrite de la banque...

**M. Pierre Bocquet.** Ils sont issus d'une enquête de la Banque de France qui a été réalisée auprès des entreprises elles-mêmes et dont il ressort que le taux de refus est limité à 2 %. Évidemment, lorsqu'un dossier n'est manifestement pas finançable, il n'est de l'intérêt ni de l'entrepreneur ni de la banque d'aller au terme de la démarche. En revanche, il est important de dialoguer avec l'entrepreneur afin d'identifier les défauts de son projet. Les banques se sont d'ailleurs engagées à expliquer les raisons de leur refus : elles veulent être de véritables partenaires de l'entreprise avec laquelle elles se sont engagées sur le long terme. Leur intérêt est en effet de faire du crédit et d'accompagner le développement de l'entreprise.

Quant aux prêts de développement de Bpifrance, qui sont perçus comme du quasi-fonds propres, ils sont extrêmement utiles et leur développement n'est pas étonnant. On connaît en effet les réticences qu'ont parfois les entreprises à ouvrir leur capital pour continuer à croître. Le fait qu'elles décident, le plus souvent conseillées par leur banque, de souscrire un prêt de développement, qui est une alternative à l'augmentation de capital, est donc une bonne chose.

**M. Jean Vecchierini de Matra, président du Comité des investissements de la Fédération française des sociétés d'assurances.** Bpifrance est un excellent partenaire pour les compagnies d'assurances, comme en témoigne le programme France Investissement, par exemple. Mais elle est un partenaire parmi d'autres. D'autres types de coopération sont-ils envisageables ? Pourquoi pas, nous sommes à l'écoute. Cependant, nous avons déjà l'expérience de coopérations très efficaces avec la Caisse des dépôts en matière de financement des ETI et des PME. Les assureurs, pleinement conscients du nombre insuffisant de ce type d'entreprises dans notre pays, contribuent en effet volontiers à l'effort consenti pour les développer. Au demeurant, la conjoncture actuelle, notamment la faiblesse des taux d'intérêt, incite nos financiers à se tourner vers ce type d'investissement, qui peut être à la fois prometteur et utile à la rentabilité des fonds de nos assurés.

Nous avons ainsi constitué, avec la Caisse des dépôts, des fonds de prêt ou de capital en faveur des ETI et des PME : les fonds NOVA, en 2012, et les fonds NOVO, en 2013. Ces opérations se font dans un cadre collaboratif entre des compagnies d'assurances volontaires, la Caisse des dépôts et d'autres organismes qui lui sont proches, tels que le Fonds de réserve des retraites. Le fonds NOVO, premier fonds de prêts à l'économie, a été créé par les assureurs et la Caisse des dépôts pour les assureurs et la Caisse des dépôts. Ses résultats financiers ainsi que ceux des fonds NOVA, consacrés au marché boursier des *mid cap*, sont extrêmement satisfaisants depuis l'origine. Par ailleurs, nous achèverons, la semaine prochaine, la mise en œuvre d'un troisième fonds, NOVI, une SICAV de long terme qui financera, pour 20 %, des actions cotées d'entreprises, pour 40 %, de la dette non cotée et, pour 40 %, des actions d'entreprises non cotées. Ce fonds de 600 millions d'euros réunit 23 investisseurs, tous volontaires ; il est confié à deux gestionnaires que nous avons choisis au terme d'une compétition très sélective et dont les frais de gestion sont fort raisonnables – ce qui n'est pas toujours le cas dans le monde du *private equity*.

Ces opérations sont conformes à l'intérêt de nos assurés et contribuent à des politiques publiques, mais de manière volontaire et sélective. Je ne vous cache pas que les assureurs français sont allergiques au fléchage que l'on a pu connaître à certaines époques et

que certains acteurs ont la velléité de rétablir. Ce type de dispositif, assez peu moderne est non conforme aux règles communautaires.

Nous menons donc déjà des actions conséquentes avec des entités publiques, et nous entendons les poursuivre. Nous avons ainsi le projet de constituer, avec les mêmes entités et dans le même esprit, un quatrième fonds qu'il serait prématuré d'évoquer plus en détail. Bpifrance peut-elle s'inscrire dans cette démarche ? Il faudrait poser la question au directeur général de la Caisse des dépôts.

**M. Pierre Michel.** Vous avez dit, Madame la présidente, que les assureurs avaient tendance à investir en actifs sans risque et de longs termes. De longs termes, c'est vrai. Sans risque : ce propos doit être nuancé. En effet, près de 60 % des investissements des assureurs se font dans les entreprises – de tous pays et de toutes tailles, cotées et non cotées –, pour deux tiers sous forme d'obligations, donc de prêts, et pour un tiers en fonds propres. Le montant de ces investissements (en direction des PME et des ETI) s'élève à 51 milliards d'euros. Cette somme conséquente correspond cependant à une fraction modérée des placements totaux des assureurs dans les entreprises, puisque ceux-ci s'élèvent à plus de 1 200 milliards d'euros. En effet, la politique d'allocation d'actifs des assureurs est d'abord dictée par le souci d'être en mesure de régler un sinistre lorsqu'il se produit et de conserver une certaine solvabilité en détenant un portefeuille d'actifs diversifiés et certains. Une fois cette règle d'or respectée, les assureurs sont naturellement des financeurs des entreprises, notamment des PME et des ETI.

En ce qui concerne le fléchage, il est vrai que le droit communautaire interdit aux États membres de contraindre l'allocation d'actifs des assureurs. Cette interdiction est réaffirmée dans la directive « Solvabilité 2 », qui entrera en vigueur dans les États membres au 1<sup>er</sup> janvier 2016. Bien entendu, cette directive n'empêche pas les assureurs d'investir de plus en plus dans les PME, mais force est de constater qu'elle impose une contrainte supplémentaire dans ce domaine. Nous estimons, pour notre part, que la Commission européenne, qui réfléchit actuellement à une réduction du coût en fonds propres supporté par les assureurs lorsqu'ils investissent dans des projets d'infrastructure, doit aller plus loin et revoir également le coût en fonds propres qui leur est imposé lorsqu'ils investissent en fonds propres ou en dette dans des entreprises non cotées, ce qui est le mode typique de financement des PME et des ETI.

J'ajoute que, pour financer les PME, il est évidemment nécessaire de connaître leur situation financière, c'est-à-dire leur bilan et leur compte de résultat. Il est donc impératif que le projet de loi sur la croissance et l'activité, en cours d'examen, préserve et sanctuarise l'accès des assureurs aux données des entreprises qu'ils sont appelés à financer, faute de quoi ce financement sera impossible.

**M. Pierre Bocquet.** Nous formulons bien entendu la même demande. Il est en effet essentiel de connaître non seulement la stratégie de l'entreprise, mais aussi ses aspects financiers : c'est la première pierre d'un projet de financement.

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani.** À l'instar de nos collègues assureurs, nous rencontrons des difficultés liées à la réglementation européenne applicable au financement, notamment celui des PME. Je n'en donnerai qu'une illustration. Lorsque les principes de Bâle, qui régissent la réglementation bancaire, ont été transcrits dans une directive européenne relative à la solvabilité des banques, l'Europe a fait le choix de traiter le financement des PME de manière moins stricte que ne le préconisait le Comité de Bâle. Or, à l'automne dernier,

celui-ci a passé en revue l'application de ses principes dans les différentes juridictions, et l'Europe a été « épinglée » pour ce choix, dont j'estime pourtant qu'il doit être défendu et maintenu. Nous tenons à exprimer notre inquiétude à ce sujet, car certaines réglementations, en vigueur ou envisagées, notamment dans le domaine comptable, pourraient avoir un impact important sur notre capacité à maintenir la croissance, continue depuis la crise – et, j'y insiste, la France est le seul pays à être dans cette situation –, des crédits aux PME et aux ETI.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Le caractère automatique de la garantie accordée par Bpifrance pour des montants désormais inférieurs à 200 000 euros ne contribue-t-il pas à en faire bénéficier des entreprises auxquelles les établissements commerciaux auraient eux-mêmes accordé leur cautionnement ?

Par ailleurs, ainsi que vous l'avez relevé, Bpifrance est dans la plupart des cas sollicitée par les banques, et non par les entreprises elles-mêmes. Or, dans ses opérations de communication, elle s'adresse directement aux PME et aux TPE. Ces campagnes sont-elles conformes à son objectif, qui est de combler les failles de marché ?

**M. Laurent Grandguillaume, rapporteur.** Les lettres de pré-garantie proposées notamment par la SIAGI facilitent-elles l'octroi de crédits aux petites structures, notamment artisanales, qui se plaignent d'y avoir un accès difficile ?

**Mme Marie-Anne Barbat-Layani.** Tout d'abord, je ne crois pas que l'on puisse parler, madame la présidente, de garantie « automatique ». Bpifrance donne aux établissements de crédit une délégation qui les dispense, pour les montants inférieurs à 200 000 euros, de l'obligation de remonter vers elle pour utiliser sa garantie. Une analyse du risque est réalisée. Ce n'est pas parce qu'une délégation est confiée aux banques que celles-ci utilisent automatiquement la garantie.

Ensuite, Bpifrance a tenu à souligner, dans sa communication récente, qu'elle était le partenaire des banques, ce qui est extrêmement important pour la communauté bancaire dans son ensemble. Il serait du reste inutile et absurde qu'elle ne mette pas en avant sa vocation à intervenir à leurs côtés dans un certain nombre de cas. Encore une fois, l'immense majorité des prêts aux entreprises se fait aujourd'hui sans l'intervention de Bpifrance.

Quant aux garanties qui peuvent être accordées par des sociétés de cautionnement telles que la SIAGI, elles sont extrêmement utiles, notamment pour les très petites entreprises, car elles permettent d'éviter le recours aux garanties personnelles des chefs d'entreprise. Nous avons d'ailleurs mis en place, avec la Banque européenne d'investissement (BEI), des dispositifs qui permettent à certains réseaux bancaires de distribuer des prêts sans garanties personnelles.

**M. Pierre Bocquet.** Je souhaiterais compléter les propos de ma collègue sur ces trois points.

Tout d'abord, je veux rappeler à mon tour que l'immense majorité des dossiers de crédit ne sont pas assortis de la garantie de Bpifrance, qui ne concerne que quelques dizaines de milliers de dossiers parmi le 1,5 million d'entreprises ayant contracté un emprunt. En outre, cette garantie n'est pas automatique : il ne suffit pas de la demander pour en bénéficier. La délégation est précisément encadrée ; elle permet surtout d'accélérer le montage d'un dossier, dans l'intérêt de l'entreprise et de Bpifrance. La garantie est donc accordée lorsqu'elle est nécessaire – et dans l'immense majorité des cas, elle ne l'est pas –, car je

rappelle qu'elle a un coût pour l'entreprise. On ne peut donc pas dire qu'il y soit fait un recours généralisé.

En ce qui concerne les opérations de communication de Bpifrance, je rappelle que le financement de l'économie est la première priorité des banques, qui se livrent une concurrence féroce dans ce secteur et pratiquent les taux les plus bas d'Europe. Bpifrance, quant à elle, joue le rôle d'un facilitateur dans les dossiers les plus sensibles. Elle permet le financement de projets dont le niveau de risque est analysé comme important, mais qui sont bien entendu finançables.

Quant à la pré-garantie offerte par la SIAGI, elle est utile, notamment pour les TPE. Elle a pour principal avantage d'amorcer un dialogue entre le chef d'entreprise et un financier, quel qu'il soit. Une partie des difficultés provient en effet de la structuration du dossier, voire de la compréhension de ce qu'implique un besoin de financement ; d'où la nécessité d'un accompagnement des entrepreneurs. La Fédération bancaire a mis en ligne un site - [lesclesdelabanque.com](http://lesclesdelabanque.com) – dont une rubrique est spécifiquement destinée aux chefs d'entreprise, qui peuvent y trouver toutes les informations concernant les différents produits. Un nouveau site, très pragmatique et opérationnel – [aveclespme.fr](http://aveclespme.fr) – est venu enrichir ce programme d'accompagnement. C'est en effet grâce à une compréhension mutuelle et à une relation de confiance entre l'entreprise, d'une part, et la banque ou une société de garantie comme la SIAGI, d'autre part, qu'un projet pourra aboutir dans de bonnes conditions et que les difficultés qui pourront survenir par la suite seront plus facilement gérables.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Madame, messieurs, nous vous remercions pour votre contribution à nos travaux.