ASSEMBLÉE NATIONALE

XIVe LÉGISLATURE

# Compte rendu

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

– Table ronde, *ouverte à la presse,* réunissant M. Dominique Caignart, directeur du réseau Île-de-France de Bpifrance Financement et en charge de l'Outre-mer ; M. Marc Del Grande, sous-directeur des politiques publiques, et M. Gilles Armand, chargé de mission pour les affaires bancaires, monétaires et financières à la direction générale des outre-mer ; les commissaires au redressement productif : Mme Marie-Claude Derné (Martinique), M. Vincent Launay (La Réunion), M. Lionel Loutoby (Guyane) ; M. Jean-Paul Tourvieille, directeur général de l'Association des chambres de commerce et d'industrie d'outre-mer (ACCIOM) et M. Philippe Mouchard, délégué général de la Fédération des entreprises d'outre-mer (FEDOM).

Mercredi
24 juin 2015
Séance de 16 heures 15

Compte rendu n° 30

SESSION ORDINAIRE DE **2014-2015**

**Présidence de Mme Véronique Louwagie, *Présidente***

ASSEMBLÉE NATIONALE

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Nous poursuivons les travaux de la mission d'information commune sur Bpifrance par une table ronde consacrée aux actions de la Banque publique d'investissement (BPI) en outre-mer. Je vous laisse, madame et messieurs, la parole sans plus tarder pour que vous nous fassiez part de votre analyse de l'action de la BPI.

**M. Dominique Caignart, directeur du réseau Île-de-France de Bpifrance Financement et en charge de l'Outre-mer.** Le réseau que j'anime couvre à la fois l'Île-de-France et l'Outre-mer, et ce depuis le 1er janvier 2014, date de l'implantation de la BPI hors de la métropole, avec la nomination de deux directeurs régionaux sur place.

Nous travaillons dans le cadre d'une convention de prestation de service avec l'Agence française de développement (AFD), laquelle nous représentait historiquement sur une ligne de produits majeure dans les DOM, le financement des commandes publiques. La loi nous fixant comme objectif de nous implanter sur la totalité du territoire, nous avons conservé ce prestataire de services, en élargissant ses interventions à l'ensemble de la gamme de Bpifrance. Le fonds de garantie spécifique que gérait l'AFD pour son propre compte en partageant les risques avec l'État – le fonds DOM – a été clôturé et nous avons repris à notre compte cette activité de garantie, fondamentale sur les marchés ultramarins, par le biais des fonds nationaux que gère Bpifrance pour le compte de l'État.

Les deux directeurs régionaux de la BPI animent sur place les équipes de l'AFD, selon une forme de management et d'animation originale. Ils sont en relation avec l'ensemble des collectivités pour construire des solutions spécifiques selon les priorités et les budgets disponibles de chaque collectivité. Ils ont également une mission de représentation sur place auprès des grands décideurs : partenaires bancaires locaux, chambres consulaires et les différentes fédérations. Ils représentent aussi l'État pour des actions spécifiques, telles que le préfinancement du crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE), une action majeure dans les outre-mer sur laquelle nous étions particulièrement attendus.

Alors que l'on pouvait craindre que le passage d'un fonds à un autre ne crée une période de turbulence, les chiffres ont progressé sur les activités historiques. Le lancement des nouveaux produits, sur de petits marchés où les banques n'ont pas l'habitude d'avoir la BPI comme partenaire, qui plus est à un moment où l'investissement n'était pas très porteur et où les banques avaient des disponibilités importantes, exigeait que nous arrivions à pas mesurés vis-à-vis de nos partenaires bancaires. Comme vous le savez, toute intervention de la BPI se fait en cofinancement avec un réseau bancaire ; nous n'avons pas de produit en intervention propre, à l'exception d'un produit spécifique que nous venons de créer en Guyane et que nous dupliquerons sur les autres territoires ultramarins. Nous nous sommes adaptés de cette manière à une spécificité de marché, les banquiers ne souhaitant pas intervenir dans certains secteurs. Avec la région de Guyane, nous avons monté un produit unique en France.

Nous nous sommes imposés sur les grandes lignes de produits pour lesquelles nous étions attendus, à savoir le financement de l'immobilier *via* des solutions de crédit-bail immobilier peu pratiquées sur place jusqu'alors les structures bancaires ou financières ne souhaitant pas généralement être propriétaire immobilier dans les territoires. Bpifrance a investi dans l'immobilier dès la première année, ce qui est relativement probant car la prise de position dans ce type d'opérations est assez longue.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Pouvez-vous nous en dire plus sur ce produit spécifique à la Guyane ?

**M. Dominique Caignart.** Il est dans l'essence de la BPI d'aller là où les banquiers ont besoin de nous car ce sont nos partenaires, mais aussi là où les entreprises ont nous attendent car ce sont elles les bénéficiaires finaux. Il existait en Guyane, un problème d'accès au financement pour les petites opérations. Nous nous sommes donc dit que si la région avait les budgets disponibles, nous pourrions créer un produit spécifique. Le prêt en question s'élève à 50 000 euros et permet à de petites entreprises de monter une marche dans leur croissance. Ce n'est pas une aide à la création d'entreprise car nous intervenons quelque temps après. Il s'agit d'un prêt de développement territorial « Guyane », qui pourra être décliné dans les autres territoires. Les négociations sont en cours pour cela. Le produit a été lancé il y a quelques mois et nous en avons accordé une vingtaine. C'est le seul produit que nous proposons sans partenaire bancaire car le risque est partagé avec la région. En métropole pour ces produits, on impose un partenariat bancaire.

**M. Marc Del Grande, sous-directeur des politiques publiques à la direction générale des outre-mer.** Le choix fait en juin 2013, au moment de créer la BPI en outre-mer, a été celui de la continuité. Depuis 2009, les activités d'Oséo étaient portées par l'AFD, et c'est l'AFD qui assure le *front office* de la BPI pour les activités de financement avec l'objectif pour le ministère, à la fois que tous les produits « hexagonaux », de droit commun, soient commercialisés en outre-mer et que le dispositif évolue vers une plus grande proximité par le biais de produits adaptés à chacune des géographies. Le fonds DOM a été placé en gestion extinctive au bénéfice des fonds de garantie nationaux de Bpifrance Financement. Nous avions aussi la volonté que les élus, notamment les présidents des conseils régionaux, qui président les comités régionaux d'orientation (CRO), soient placés au premier plan, puisqu'ils assurent la gestion du FEDER et, souvent, du FSE.

Il est encore un peu tôt pour en dresser un bilan définitif avec seulement un an de recul sur l'intervention de la BPI en outre-mer mais, vu du ministère des outre-mer, au moins quantitativement ce n'est pas un échec. Les objectifs fixés à Bpifrance pour 2014 ont été atteints et même au-delà de 100 % puisque la production complète est de 524 millions d'euros. On constate que le nombre de dossiers présenté à la médiation du crédit dans les DOM est passé de soixante-six à trente-quatre, soit une baisse de 48 %, entre 2013 et 2014. Les encours de crédit accordés aux entreprises ultramarines ont augmenté d'un peu plus d'un milliard d'euros – une hausse de 5,6 % –, pour un total aujourd'hui supérieur à 20 milliards d'euros.

Les attentes du ministère se concentrent sur le Pacifique et sur le préfinancement du fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP) – succédant au fonds européen pour la pêche (FEP) – qui est en voie d'être réglé selon une méthode originale. Le Premier ministre, lors de son déplacement dans l'océan Indien, s'est engagé à ce que de premiers décaissements aient lieu avant la fin du mois de juin, et je crois que nous sommes capables de relever le défi.

Nous avions également une attente en matière de préfinancement du nouveau dispositif de crédit d'impôt. Depuis le 1er janvier 2015, il est substitué au mécanisme de défiscalisation existant, un crédit d'impôt à la fois pour le logement social et l'investissement productif, qui permet d'économiser les frais d'intermédiation. S'agissant du logement social, le préfinancement est assuré par la Caisse des dépôts. Sur l'investissement productif, s'il reste quelques réglages à effectuer, nul doute que les choses vont dans le bon sens.

Le ministère des outre-mer est satisfait de pouvoir compter sur deux intervenants de qualité, l'AFD et la BPI, qui se complètent sur le marché privé sans se concurrencer. Bpifrance est en première ligne sur les projets de taille réduite et de maturité plus courte, selon un traitement informatique plus mécanique, tandis que l'AFD conserve une capacité d'intervention pour de plus gros tickets ; ce que montre la tendance de l'intervention de l'AFD en outre-mer qui, inférieure à un milliard d'euros en 2010 est aujourd'hui supérieure à 1,5 milliard. À telle enseigne que nous avons obtenu le principe, qui reste à mettre en œuvre, d'un déplafonnement de l'intervention de Bpifrance dans le contrat d'objectifs et de moyens de l'AFD afin que l'activité de financement des petits tickets ne soit pas gênée par un plafond trop théorique et qui ne met pas en jeu les fonds propres de l'AFD.

Les aides d'État dans les DOM suivent les règles posées par l'article 349 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne : ces règles sont plus souples dans les régions ultrapériphériques, les taux d'intensité plus forts et les investissements initiaux peuvent être financés quelle que soit la taille des entreprises. La direction générale de la concurrence a trouvé des solutions innovantes pour assurer l'euro-compatibilité de nos dispositifs sur le logement social et l'investissement productif. À compter du 1er juillet 2014, la Commission européenne ayant souhaité renverser la charge de la preuve vers les États membres, les règles ont été assouplies afin que les États prennent eux-mêmes la responsabilité de se placer sous le parapluie du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) pour leurs aides à l'investissement et au fonctionnement.

**Mme Marie-Claude Derné, commissaire au redressement productif de Martinique.** Notre analyse de la situation en Martinique avant l'arrivée de la BPI montrait une défaillance du marché sur certains segments. Il existait par exemple une offre abondante en termes de garantie – fonds de garantie à l'initiative des femmes, fonds de garantie pour les micro-projets… –, mais pas de dispositif pour les projets structurants. La panoplie de prêts était également assez large, prêts à taux zéro ou prêts bancaires classiques, mais là encore le marché était défaillant sur les plus gros projets, s'agissant notamment de l'offre de fonds de retournement ou de fonds de rebond et s'il y existe une société de capital-risque portée par les deux conseils régionaux, son ticket ne dépasse pas 500 000 euros. La BPI était attendue sur ces défaillances.

Depuis son installation, l'investissement a effectivement augmenté. Sur la région Antilles-Guyane, 380 millions d'euros ont été versés en 2015. Cependant, plus de 60 % de ces sommes vont en garantie, 30 % servent à des avances aux marchés publics, et seuls 10 % sont affectés aux nouveaux produits. Ces chiffres confirment le ressenti des chefs d'entreprise sur le terrain : la BPI intervient surtout en garantie, plutôt que d'assurer un accompagnement plus porteur par le biais de prêts ou de capital-développement.

Cette situation s'explique selon moi par plusieurs raisons. Tout d'abord, la BPI intervient toujours en aval de la décision bancaire, laissant ainsi la décision aux banques. Ensuite, même sur des projets porteurs qui affichent des taux de croissance importants, elle considère parfois que le risque est trop important. La BPI n'a pas répondu à l'attente d'une intervention plus directe, en levier. Les TPE-PME martiniquaises sont de manière générale sous-capitalisées et connaissent, conjoncturellement, des pertes d'exploitation ; ce sont là des caractéristiques qui ne permettent pas à la BPI d'intervenir de manière plus offensive.

En tant que commissaire au redressement productif, je m'efforce de développer une approche nouvelle en Martinique. Si l'approche financière ne doit pas être négligée, il faut aussi intégrer les éléments d'évolution du marché, la capacité de l'entreprise à se positionner

sur d'autres segments, l'organisation de l'équipe, l'ensemble des facteurs qui concourent au développement de l'entreprise. De même, nous essayons de développer une approche d'accompagnement par phases. Les entreprises en Martinique étant sous-capitalisées, le premier geste serait de l'aider à la restructuration de leur capital, en cofinancement avec un partenaire bancaire classique. Une seconde phase consisterait à accompagner les projets dans son développement. Cette double approche, globale et par phases, permettrait de minimiser le risque, en le partageant et en le découpant dans le temps.

**M. Vincent Launay, commissaire à la vie des entreprises et au développement productif à La Réunion.** Il existait une très grande attente du tissu économique réunionnais vis-à-vis de la BPI, en raison des défaillances du marché. De cette très grande attente est née la déception des chefs d'entreprise, parce que le dispositif mis en place n'y répond pas. Le déficit de l'AFD, localement, en termes d'appréciation des dossiers, du caractère innovant ou structurant de tel ou tel investissement, se retrouve dans le fonctionnement de la BPI.

Le représentant local de la BPI à La Réunion est très présent, il accompagne la préfecture ainsi que mes missions sur différents sujets tels que le préfinancement du CICE, sur lequel il a été extrêmement pugnace et où de bons résultats ont été obtenus. L'accompagnement est important, mais sur des projets qui auraient *a priori* trouvé une réponse dans le cadre du système bancaire classique. Le dispositif BPI, c'est paradoxal, donne le sentiment de conforter le système bancaire dans sa démarche vers les entreprises plutôt que d'aider spécifiquement ces dernières. Les bénéficiaires du dispositif sont d'abord les banques et seulement ensuite, par ricochet, les entreprises.

Toutes les dispositions européennes s'appliquent sur nos territoires en ce qui concerne les financements de la BPI. Des négociations sont en cours pour appliquer le prêt de développement territorial à La Réunion. La difficulté vient de ce que le conseil régional a choisi de structurer son prêt autour du dispositif FEDER, ce qui ne permet pas à la BPI d'intervenir. Cette difficulté ne peut se résoudre puisque le comité d'orientation régionale ne se réunit pas.

En conclusion, le dispositif fonctionne, techniquement, et il permet une intervention assez rapide, mais il existe une difficulté au niveau de l'appréciation des dossiers par des équipes AFD qui sont davantage outillées mentalement pour gérer des autoroutes, des ports maritimes ou des aéroports que les TPE de cinq salariés qui forment le tissu économique local. Je rejoins Mme Derné sur ses propositions de phasage et la nécessité d'un travail sur la capitalisation des entreprises qui leur permettrait de retourner d'elles-mêmes rapidement vers le secteur bancaire privé.

**M. Lionel Loutoby, commissaire à la vie des entreprises et au développement productif, en Guyane.** Non seulement la place bancaire est particulièrement frileuse en Guyane, plus que dans les autres DOM, mais nous connaissons en outre cette particularité que les groupes bancaires ont tous, à l'exception d'une seule banque, une direction régionale hors du territoire, ce qui peut donner le sentiment que les décisions sont prises ailleurs et que la Guyane est reléguée au second plan.

Il existait donc une très forte attente vis-à-vis de la BPI, et c'est pourquoi la Guyane a été la première à installer son CRO et à développer un prêt de développement territorial. Nous pouvons à cet égard saluer le dynamisme de la directrice pour la région Antilles-Guyane, Michèle Papalia, ainsi que l'implication très forte du président de région.

Les chiffres montrent une explosion des crédits et des garanties. En revanche, le retour que je reçois des chefs d'entreprise montre qu'ils n'ont pas le sentiment que les choses aient beaucoup changé en termes de suivi et d'accompagnement, ni que le financement ait été facilité. Ce dernier point tient à la doctrine de la BPI, qui intervient en co-financement et en co-investissement. Dans les faits, les équipes sur place attendent la réponse d'une banque avant de prendre une décision. Or, si les banques recevaient un signal fort en amont, elles pourraient plus facilement se positionner sur les dossiers. Si la BPI, sans violer sa doctrine, pouvait donner une réponse de principe sous réserve d'obtenir ensuite un co-financement, cela déclencherait l'intention d'une banque, qui saurait à l'avance que la BPI porte un regard positif sur le dossier. Les banques ont aujourd'hui des réticences à utiliser la délégation de garantie de la BPI, un produit pourtant très simple d'utilisation, et préfèrent saisir la BPI sur chaque dossier : il est donc clair qu'elles attendent des signaux de la BPI pour prendre des risques.

Les attentes des chefs d'entreprise sont déçues en raison également d'un manque de communication de la part de la BPI. Il conviendrait de développer une approche commerciale offensive. Il manque un chargé d'affaires qui se rende sur le terrain et rencontre les chefs d'entreprise. Tous ceux que je vois me disent que leur seul contact avec la BPI est la directrice régionale – et c'est très bien que celle-ci assure de tels déplacements – mais une présence plus importante serait nécessaire pour offrir un meilleur service aux chefs d'entreprise, qui sont demandeurs d'un service de proximité. Il me semble que l'on ne peut faire l'économie d'une équipe BPI sur place en Guyane.

Le capital-investissement a du mal à se développer. Au bout d'un an et demi, la BPI n'est entrée au capital d'aucune entreprise en Martinique, en Guadeloupe ou en Guyane. Il faut assouplir les critères localement, notre tissu économique étant constitué d'entreprises bien plus petites. Une telle souplesse permettrait de faire grandir de belles pépites sur nos territoires.

**M. Philippe Mouchard, délégué général de la Fédération des entreprises d'outre-mer.** Le ressenti de nos adhérents, entreprises mais aussi collectivités d'outre-mer, recoupe totalement les remarques qui viennent d'être exprimées par les commissaires au redressement productif.

Les attentes sont très fortes dans les trois collectivités du Pacifique. Une montée en puissance est prévue mais les attentes sont encore déçues, notamment en Polynésie française.

En Guyane, en dépit de l'indéniable mobilisation des agents de la BPI et de l'AFD, le retour de nos adhérents souligne le manque d'une présence *in situ* qui permette de prendre en considération les spécificités du territoire. La Guyane connaît une croissance démographique entre quatre et six fois celle de la moyenne nationale : dans vingt ans, elle sera plus peuplée que la Martinique et la Guadeloupe. La BPI ayant une structure commune à La Réunion et à Mayotte, la même problématique se posera dans une vingtaine d'années à Mayotte par rapport à La Réunion.

Il ne faut pas non plus oublier les territoires que j'appelle orphelins, angles morts des politiques publiques, les collectivités de l'Atlantique : Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy. Saint-Martin a la particularité d'être à la fois une région ultrapériphérique, qui doit tenir compte des contraintes communautaires, et une collectivité d'outre-mer dotée de l'autonomie fiscale et ne bénéficiant pas, à ce titre, du crédit d'impôt

recherche et du crédit d'impôt innovation. Ces trois collectivités ne devraient pas être exclues du dispositif.

Les chiffres indiquent une mobilisation et une reprise des crédits aux investissements, mais une certaine frilosité subsiste en matière de capital-investissement et de financement de l'innovation. Les produits d'Oséo innovation étaient déjà insuffisamment développés outre-mer, alors que ces territoires ont justement besoin de davantage de recherche pour se développer. La R&D dans les outre-mer est de 0,65 % du PIB, contre 2,24 % en métropole, pour un objectif européen fixé à Lisbonne à 3 %. Alors que les projets existent, sur l'énergie thermique des mers par exemple, les banques et la BPI manquent d'audace pour financer des projets, certes risqués mais qui créeront à terme de la valeur ajoutée.

**M. Jean-Paul Tourvieille, directeur général de l'Association des chambres de commerce et d'industrie d'outre-mer.** L'ACCIOM, qui regroupe les onze chambres de commerce et d'industrie ainsi que les chambres interprofessionnelles de l'ensemble des DOM-COM se retrouve très bien dans les propos des trois commissaires au redressement productif, dont je salue la bonne vision du terrain.

Nous avions alerté dès 2013, très en amont, sur le fait qu'il ne fallait surtout pas dupliquer le système AFD-Oséo dans un système AFD-BPI. J'avais personnellement rencontré Nicolas Dufourcq, en présence d'Oséo, pour lui dire qu'il ne fallait pas reproduire la même erreur. Or, si l'on est passé d'une convention de partenariat à une convention de sous-traitance, sous les mots, la réalité est identique.

Le Premier ministre avait, à Nouméa, le 27 juillet 2013, insisté sur la mise en place de la BPI au niveau local. Un document commun émanant des chambres consulaires et de la CGPME, du MEDEF et de l'UPA, a été produit. Il ne s'est rien passé. L'instance de concertation et d'orientation appelée de leurs vœux par les socio-professionnels n'existe pas, et leur déception est à la mesure des annonces qui avaient été faites. Faute de délégation locale, la BPI n'est pas identifiée.

Dans l'océan Indien, le comité d'orientation s'est réuni une seule fois, le 18 février 2014, le jour du lancement de la BPI, et n'a plus rien fait depuis. Le contact entre la BPI et les entreprises n'est pas des plus faciles, et les dispositifs semblent hors de portée des TPE. De même, nous ne sommes pas convaincus que les conseils des banques de la place maîtrisent parfaitement les produits proposés, et, en termes de communication, il n'y a strictement rien. Je présume que vous avez eu connaissance de la lettre du 4 décembre 2014 que le président de la chambre de commerce de La Réunion a adressée au Président de la République afin d'appeler son attention sur ces manques. Je n'ai pas entendu dire qu'il ait reçu une réponse.

Dans l'Atlantique, le bilan est un peu plus nuancé dans la mesure où le travail de Mme Papalia est reconnu en Guadeloupe et en Guyane. Il est plus discret, semble-t-il, en Martinique. Mais comme l'a souligné M. Loutoby, elle est seule : ses moyens d'intervention sont extrêmement limités. Les interlocuteurs physiques sont restés les mêmes. Les nouveaux produits ne font l'objet d'aucune promotion. Le comité régional s'est réuni trois fois en Guyane, deux fois en Guadeloupe, une fois en Martinique, et puis plus rien.

Le produit spécifique « Guyane » a été apprécié et je me réjouis d'entendre qu'il devrait s'appliquer ailleurs. Force est de constater, cependant, que les professionnels ne sont

pas alertés. Je présume que les discussions se passent entre la BPI et les conseils régionaux ; il est dommage que les acteurs économiques ne soient pas associés.

En conclusion, entre la communication nationale sur la BPI et le résultat, la déception est évidente. Malgré nos avertissements, le système ancien, qui ne fonctionnait pas, a été dupliqué. Il existe certes des points positifs, des chiffres qui parlent, mais le sentiment général est que la BPI est suiveuse, plutôt que moteur comme cela avait été annoncé.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Merci aux uns et aux autres. Pouvez-vous apporter quelques éléments complémentaires sur les implantations existantes ? Existe-t-il aussi des antennes ? Quels sont les moyens humains affectés par la BPI à l'outre-mer ?

**M. Laurent Grandguillaume, rapporteur.** Je souhaiterais quelques précisions sur les dispositifs aujourd'hui applicables dans le Pacifique, car je crois comprendre qu'ils sont encore peu déployés. Par ailleurs, il me semble que le ministère des outre-mer a été sollicité financièrement par le biais d'une dotation à la BPI. Cette dotation est-elle définitive ou bien sera-t-elle reversée au ministère ?

**Mme Maina Sage.** La Polynésie a en effet tardé à mettre en place ces produits. Nous avons la chance d'avoir une société locale d'aide au financement des entreprises et, à entendre mes collègues d'outre-mer, je me dis que c'est la meilleure solution pour garantir de la proximité et une bonne compréhension du marché.

Je souhaiterais avoir davantage d'éléments sur la structure des entreprises que soutient la BPI. Quelle est la proportion de dossiers retenus ? Certains secteurs sont-ils plus aidés que d'autres ?

La réticence des banquiers que vous retrouvez un peu partout en outre-mer est-elle due à une méconnaissance du tissu économique, à une frilosité traditionnelle, à un manque de vision sur le développement de ces territoires ? Ma crainte est que les dispositifs de garantie deviennent un recours facile pour les banques. Je note avec intérêt la proposition d'une inversion de la démarche par une garantie préalable de la BPI pour faciliter l'octroi de prêts.

**M. Dominique Caignart.** Merci, de la part de mes directeurs régionaux, du bien que vous avez dit d'eux.

Chaque site de l'AFD porte un double panneau AFD et BPI : la BPI est présente sur tous les territoires. Elle est fléchée sur les sites internet et les annuaires téléphoniques. Les agents de l'AFD assurent la promotion des produits BPI. Ces agents sont complètement détachés et ils sont plusieurs sur chaque site à conduire cette démarche de prospection, d'information des chambres consulaires, de rencontre avec les partenaires bancaires, de montage et d'étude des dossiers.

Nous avons réalisé l'année dernière 2 300 opérations de financement de garanties en outre-mer. Ces 2 300 dossiers ont été, pour 95 % d'entre eux, signés par les collaborateurs de la BPI sur place. C'est une grande fierté car, en un an, nous avons fait basculer vers l'AFD tous les outils de gestion et de prise de décision. Nous formons, sur un site en Guadeloupe, les équipes de l'AFD à tous nos outils, en leur donnant accès à l'ensemble des connaissances de la BPI. Nous « upgradons » la complexité des analyses qui leur sont demandées, ce qui explique peut-être le retard au démarrage que certains ressentent mais qui ne se traduit pas dans les chiffres.

Afin d'accélérer les procédures, nous sommes en train de signer avec les banques locales des conventions de délégation de décision. M. Loutoby demande que la BPI donne son avis à la banque avant que celle-ci prenne une décision ; nous faisons mieux puisque, sous réserve du respect de ratios, ces conventions permettront à la banque de consentir un crédit à l'entreprise et de bénéficier automatiquement de la garantie BPI, jusqu'à 200 000 euros, ce qui couvre 80 ou 90 % des opérations en outre-mer. Cela raccourcira encore les délais, un processus qui a déjà débuté en 2014 grâce à l'envoi d'outils BPI sur place. Nous avons également amélioré l'appétit des banquiers pour nos solutions.

Ce n'est pas nous qui convoquons les CRO. Nous n'y sommes que scrutateurs. Les régions qui ont souhaité accélérer le processus, comme la Guyane, ont pris un peu d'avance dans le déroulement de notre installation. La Réunion, pour sa part, reçoit de tels subsides du FEDER que nous avons du mal à nous intégrer dans le processus, les attentes à notre égard étant bien moindres.

Nous sommes en train de négocier un prêt de développement territorial avec chaque territoire. Nous négocions également la création d'un fonds de garantie complémentaire aux fonds nationaux, qui nous aiderait à mieux traiter les priorités régionales, mais je ne le promets pas pour 2015. En métropole, toutes les régions ont créé un fonds spécifique complémentaire à l'intervention des fonds nationaux. Nous l'avons proposé aux régions ultramarines mais elles ont souhaité attendre de connaître les subsides en provenance du FEDER avant de nous répondre.

Dans le Pacifique, la signature de la convention a été ralentie par un changement de Gouvernement qui est intervenu entre-temps. Chaque fois que nous parlons avec quelqu'un, il n'est plus là au bout de trois mois. Nous allons lancer un prêt de développement territorial qui sera géré par la Sofidep avec une garantie de la Sogefom, fonds de garantie géré par l'AFD dans lequel la BPI n'a rien à voir – l'AFD a conservé, avec ce fonds, une spécificité dans le Pacifique. Nous serons en revanche, comme dans beaucoup d'autres régions, opérateurs du produit « pour le compte de ».

L'adhésion du marché à un nouveau produit, même si celui-ci a été conçu en tenant compte des spécificités locales, demande des relais efficaces et prend du temps. Sur certains produits, nous partons de rien. À noter, cependant, que les barrières géographiques sont en train de tomber : il n'est pas plus difficile de se connecter à une page de la BPI depuis la Polynésie que depuis la métropole.

La priorité, aujourd'hui, est l'ETI de croissance, mais nous ne négligerons pas les TPE et PME. Le premier poste de garantie de la BPI en outre-mer, ce sont les prêts d'honneur aux entreprises. L'accès au crédit d'un créateur d'entreprise est donc déjà garanti par la BPI.

Il existe certainement un sujet sur les petites opérations de fonds propres dans les DOM. Nous n'en faisons pas non plus en métropole car le produit n'est pas adapté à de petits tickets : on ne peut entrer dans le capital d'une TPE sous forme de prise de participation, il faut trouver des produits alternatifs. C'est pourquoi nous avons créé des prêts d'amorçage, ainsi que l'octroi d'une garantie aux *business angels*. De même, la BPI garantit et dote 300 fonds régionaux de prise de participation. Les structures régionales de participation reçoivent non seulement des dotations budgétaires pour pouvoir investir, mais leurs investissements dans les entreprises sont en outre garantis. Dans les Antilles, il faut recréer un fonds d'investissement ultramarin, et le doter suffisamment en capital, avant de pouvoir engager le processus normal. Il manque pour l'instant un acteur local. Les îles n'ont pas,

prises isolément, la surface suffisante pour jouer un tel rôle ; il faut essayer de fédérer les territoires.

**M. Marc Del Grande.** En ce qui concerne le préfinancement du Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche (FEAMP), nous avons trouvé une solution innovante consistant à prélever 2,5 millions d'un fonds de garantie géré par l'AFD au profit du fonds national de garantie de Bpifrance, mais, une fois l'opération terminée, les fonds « remigreront » vers leur emplacement initial.

**M. le rapporteur.** À quelle date ?

**M. Marc Del Grande.** Le ministère des outre-mer a été très ferme dans les négociations sur le sujet, car nous ne souhaitions pas perdre 2,5 millions d'euros qui émanaient du ministère des outre-mer. Les fonds qui avaient perduré au-delà de la gestion extinctive du fonds DOM ont été transférés sur des fonds nationaux et ne sont pas revenus à l'outre-mer. Nous ne souhaitions pas que cela se reproduise.

Les fonds du budget du ministère qui abondent des interventions au profit des prêts de l'AFD représentent un peu plus de 20 millions d'euros. Il s'agit de sur-bonifications pour le secteur public sur des thèmes très précis sachant que l'intervention de l'AFD pour le secteur public finance par ricochet les entreprises dans la mesure où elle dope la commande publique.

Les prêts de développement territoriaux sont en bonne voie dans le Pacifique. Le ministère des outre-mer ne souhaitait pas que ce soit la seule intervention de la BPI. Celle-ci fait tous ses efforts pour mettre au moins en place le produit « Avance + ». Elle se heurte à cet égard à un problème de conversion de ses systèmes informatiques de l'euro au franc Pacifique. Cela peut paraître un détail mais c'est un problème complexe.

**M. le rapporteur.** On devrait pouvoir y arriver. J'espère que nous aurons des réponses précises sur les dates de mise en œuvre de ces dispositifs dans le Pacifique. Pouvez-vous confirmer, par ailleurs, que les 2,5 millions d'euros consentis à la BPI retourneront prochainement au ministère ?

**M. Dominique Caignart.** C'est marqué expressément dans la convention qui circule pour signature. Nous consentons un découvert à des entreprises devant recevoir des subventions dont la forme et les montants ne sont pas encore décidés. Cela durera le temps que l'administration mette en place ces subventions, les estime, les paye aux entreprises, et que les entreprises nous remboursent. C'est la première fois que nous avons accepté, sous pression bienveillante, d'offrir un tel produit. Il n'y a pas de cession de cette créance puisqu'elle n'existe pas ; nous avons tordu nos règles et notre système à la demande du ministère. Celui-ci nous a dit qu'une fois le dispositif purgé il faudrait leur rendre les fonds ; cela a été inscrit dans la convention. On parlait ce matin du 31 décembre 2016 mais c'est sans doute optimiste. On peut prévoir un retour début 2017. Nous attendrons, quant à nous, que la dernière ligne que nous avons financée sur ce produit soit réglée pour purger l'opération.

**M. Marc Del Grande.** Cela dépendra de la mise en place des crédits et de l'avancée des règlements par la direction générale des affaires maritimes et de la pêche de la commission européenne. Le risque sur cette opération est nul : la ressource halieutique dans les DOM est bonne et les fonds arriveront. Il s'agit seulement d'une question de bonne transition entre l'ex-FEP (Fonds européen pour la pêche) et le FEAMP.

**M. le rapporteur.** Comment expliquez-vous qu'il n'y ait dans les DOM-COM aucune intervention en capitalisation ?

**M. Dominique Caignart.** Ces interventions sont possibles et nous avons réalisé des opérations intéressantes. J'ai visité à La Réunion une entreprise dans laquelle la BPI est au capital. C'est toutefois une activité pour laquelle il faut des représentations locales très professionnelles, car il s'agit d'un métier autrement plus complexe que le crédit. Cela suppose une volonté forte et partagée par les trois territoires pour constituer un fonds de taille critique. Un fonds d'investissement ne peut être crédible s'il n'a pas 30 ou 40 millions à investir, et lever de telles sommes pour financer des TPE ou PME ultramarines est irréaliste, ne serait-ce que parce qu'il faut de l'argent privé en miroir de l'argent public. C'est difficile même en métropole, et ce même quand les régions sont prêtes à considérablement investir.

L'une des tâches de la BPI, dans son activité de fonds de fonds, est de donner envie aux bons acteurs. Nous jouons tous notre crédibilité car un fonds peut exploser très vite. Il existe à La Réunion un fonds géré par une société de gestion crédible que nous avons validée. Nous lui envoyons des clients un peu plus petits que ceux sur lesquels travaille Bpifrance.

Le prêt de développement est le produit majeur de l'action de la BPI sur le terrain, car, très complémentaire du produit des banques, il finance tout ce qu'il est difficile de financer : besoins en fonds de roulement, acquisition d'entreprise, développement à l'international… Sur les 6 milliards de production de la BPI attendus cette année en financement d'investissement, 2 milliards relèvent de ce produit. Nous avons avec ce dernier réalisé la percée la plus évidente en outre-mer, car nous complétons vraiment l'offre locale. Les banquiers nous voient là d'un très bon œil. Il n'y a plus du tout de barrière entre notre gamme nationale et l'outre-mer. C'est là une idée qu'il faut faire tomber. Le produit n'est peut-être pas encore commercialisé en outre-mer avec la même vigueur, mais nous nous efforçons de former notre prestataire.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Un manque de communication a été souligné. Quelles sont les orientations prises en la matière ?

**M. Dominique Caignart.** La meilleure promotion d'un établissement est assurée par les hommes et les femmes qui en constituent les équipes. Pour bien parler des produits, il faut bien les connaître. Pour la première fois, la BPI a organisé cette année une convention des agents de l'AFD des Antilles et de la Guyane pour les former à la communication sur les produits. Ce ne sont pas des affiches que nous voulons, en termes de communication, mais des gens capables de parler avec les socio-professionnels. J'ai moi-même entendu les chefs d'entreprise de Guyane se plaindre de ne pas être informés. Il faut que nos représentants soient formés et confiants.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** En métropole, un certain nombre de communications passent par des affiches ou des panneaux, dans les gares, les stations de métro… Des actions de même nature sont-elles envisagées dans les DOM ?

**M. Dominique Caignart.** Nous sommes en train de lancer des démarches de fédérations d'entrepreneurs, « Bpifrance Excellence » par exemple. Nous communiquons auprès de chefs d'entreprise pour qu'ils deviennent eux-mêmes des relais de communication et de promotion de nos produits en direction de leurs pairs. Nous avons également doté les directeurs régionaux de budgets de communication sur les bons supports, mais je suis un fervent défenseur de la communication par la présence sur le terrain, car c'est la plus efficace.

Pour répondre à Mme la députée, la BPI intervient dans tous les secteurs dès lors que le projet est de qualité et répond aux critères de responsabilité sociétale des entreprises. Les quelques exceptions ne sont pas liées à la situation de la Polynésie : dans l'activité de capital, on s'interdit, par exemple, d'investir dans la presse. Quand on crée un produit, on s'appuie beaucoup sur les partenaires locaux pour estimer la taille et les spécificités du marché et la nature des entreprises. En Polynésie, nous avons demandé à la Sofidep et à l'AFD les marchés pour lesquels la demande était la plus urgente. Leur réponse correspond parfaitement au prêt de développement territorial de 50 000 euros : c'est là que la demande existe et que nous pourrons monter rapidement en puissance, et nous développerons le même produit en Nouvelle-Calédonie.

Enfin, c'est davantage l'institut d'émission des départements d'outre-mer (IEDOM), l'INSEE et les chambres de commerce qui peuvent vous fournir les données statistiques que vous demandez, madame la députée.

Le problème informatique qui explique une grande partie des retards, est – plus que la parité monétaire – lié au numéro SIREN. Le logiciel permettant à toutes les entreprises concernées de gérer leur trésorerie en bénéficiant d'aides de la BPI demande des vérifications par SIREN afin d'effectuer des contrôles : c'est ce logiciel que nous essayons de « forcer » pour proposer des produits « Avance + », tête de gondole sur cette activité, dans les COM – car ces produits marchent déjà remarquablement bien dans les DOM, où ils ont véritablement changé la donne.

**M. Lionel Loutoby.** Depuis trois ans, les élus locaux des différents territoires ne parviennent pas à se mettre d'accord pour développer un produit commun d'intervention en capital. Il est un peu dommage que la BPI s'impose une contrainte en outre-mer alors qu'elle utilise ces outils sur le reste du territoire national sans être dépendante des choix des élus. L'outil existant pourrait être adapté à des tickets un peu moins élevés.

**Mme Marie-Claude Derné.** En Martinique, plus de 85 % des entreprises sont des TPE, avec parfois un salarié et un capital en-dessous de 1 000 euros. Ce type d'entreprises ne correspond pas aux critères d'intervention de la BPI. La panoplie existe, les équipes sont présentes et je travaille quotidiennement avec elles. Mme Papalia, que j'ai rencontrée la semaine dernière, présente les choses de la façon suivante : la panoplie est là, c'est à présent de notre capacité à faire de l'ingénierie que dépendra le succès de la BPI. Les acteurs doivent apprendre à mutualiser les outils et les coordonner de manière à les rendre plus efficaces. Les banquiers classiques ont leur rôle à jouer mais ils restent pour l'instant dans l'attentisme : pour preuve, en Martinique, la convention de délégation n'a pour l'instant été signée que par une seule banque. Les banquiers ne sont pas encore entrés dans la dynamique que les chefs d'entreprise attendent.

**M. Jean-Paul Tourvieille.** M. Caignart dit que les banques voient la BPI d'un très bon œil. Nous en sommes ravis. J'espère que, dans un an ou deux, il pourra dire aussi que les entreprises voient la BPI d'un très bon œil, car c'est l'objectif.

Je conviens qu'il faut du temps pour former les collaborateurs de l'AFD, et c'est bien pour cela que nous disions il y a deux ans qu'il ne fallait pas organiser le travail de cette manière. Le jour où ils seront formés, nous en serons ravis. Sachez que les portes des chambres de commerce, de leurs clubs d'entreprises, de tous les groupes d'entrepreneurs leur sont ouvertes, quand ils accepteront de venir porter le message.

Enfin, si vous pouviez éviter de parler des problèmes de SIREN informatique ! Les entreprises ne supportent plus ces questions techniques. Une entreprise, en outre-mer, attend déjà deux mois son certificat de naissance, et la situation ne s’améliore pas, contrairement aux annonces de la ministre de la Justice. Sur ces problèmes techniques, il faut trouver des solutions. Nous en proposons une pour le registre du commerce et des sociétés, et nous espérons être entendus. Il serait dommage que ces aspects techniques brouillent le message et provoquent de l’agacement.

**Mme la présidente Véronique Louwagie.** Merci aux uns et aux autres.