

Conseil Régional d'Ile de France

Rapport d'évaluation ex ante préalable à la mise en place d'instruments d'ingénierie financière dans les domaines de l'énergie et de l'agriculture susceptibles de mobiliser des ressources FEDER et FEADER du Programme Opérationnel 2014 – 2020

Mars 2016

Table des matières

1.	Objectifs de l'évaluation ex ante et démarche de mise en œuvre	5
1.1.	Le contexte d'engagement de l'évaluation	5
1.1.1	Les enjeux du secteur agricole et agroalimentaire en Île-de-France.....	5
1.1.2	Les enjeux énergétiques en Île-de-France	6
1.1.3	Le recours à des instruments financiers encouragé par la Commission européenne dans le cadre de la programmation 2014-2020	7
1.2.	Les objectifs opérationnels de la mission	8
1.3.	Méthodologie mise en œuvre et calendrier de la mission	8
1.4.	Les interlocuteurs rencontrés.....	9
1.4.1	Agriculture	9
1.4.2	Energie.....	9
2.	Etat des lieux des dispositifs et instruments existants dans les domaines de l'énergie et de l'agriculture .	11
2.1.	Agriculture.....	11
2.1.1	Contexte local et données clés.....	11
2.1.2	Identification des cibles	13
2.1.3	Nouvelles implantations	13
2.1.4	Industries de première transformation.....	16
2.2.	Transition énergétique	19
2.2.1	Volet « Rénovation énergétique ».....	19
2.2.2	Volet « Energies renouvelables »	22
3.	Orientations stratégiques retenues par la Région Ile-de-France	26
3.1.	Agriculture	26
3.2.	Transition énergétique.....	27
3.2.1	Volet « Rénovation énergétique ».....	27
3.2.2	Volet « Energies renouvelables »	27
4.	Spécification des outils	28
4.1	Description des outils.....	28
4.1.1	Politique du fonds de garantie	28
4.1.2	Demande et types de garantie	28
4.1.3	Taux de couverture.....	28
4.1.4	Frais de fonctionnement	29
4.1.5	Taille du fonds, revenus et sinistralité.....	29
4.1.6	Aides de minimis	30
4.1.7	Définition des avances remboursables et prêt avec franchise.....	31
4.2	Cadrement des instruments : données et hypothèses pour approcher les marchés	32
4.2.1	Agriculture – fonds de garantie	32

4.2.2	Agriculture – prêt avec franchise	33
4.2.3	Energie renouvelable – prêt avec franchise	33
4.2.4	Energie renouvelable – fonds de garantie.....	34
4.2.5	Rénovation énergétique des logements collectifs – fonds de garantie	34
4.3	Modélisation des cinq instruments.....	36
4.3.1	Modélisation d’un fonds de garantie dans le secteur de l’Agriculture	36
4.3.2	Modélisation d’un prêt avec franchise dans le secteur de l’Agriculture	41
4.3.3	Modélisation d’un fonds de garantie dans le secteur de l’Energie renouvelable	43
4.3.4	Modélisation de prêts avec franchise dans le secteur de l’Energie renouvelable	47
4.3.5	Modélisation d’un fonds de cautionnement dans le secteur de la Rénovation Énergétique.....	49
4.4	Modèles possibles d’opérationnalisation	51
5.	Conclusions.....	56
5.1	Limites de l’étude.....	56
5.2	Conclusions	56
	Annexe 1 - Benchmark	60
	Benchmark Rénovation énergétique	60
	Benchmark Agriculture	63
	Annexe 2 - Compte-rendu des entretiens	65
	Ile de France Active	65
	Siagi	67
	BPI	69
	CDC.....	70

Terminologie

Le tableau ci-dessous recense les abréviations utilisées dans le présent rapport.

ACPR	Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution
ADEME	Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie
AMI	Appel à manifestation d'intérêt
Anah	Agence nationale de l'habitat
ARENE	Association Régionale de l'Environnement et des Nouvelles Energies
ASP	Agence de Services et de Paiement
BEI	Banque Européenne d'Investissements
BFR	Besoin en fonds de roulement
CRIF	Conseil Régional d'Île-de-France
FEI	Fonds Européen d'Investissements
MAAF	Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt
RTE	Réseau de transport d'électricité
SEM EP	SEM Energie Posit'IF
SRCAE	Schéma Régional du Climat, de l'Air et de l'Energie Île-de-France
TFUE	Traité de Fonctionnement de l'Union Européenne
UE	Union européenne
UIOM	Usine d'incinération des ordures ménagères

1. Objectifs de l'évaluation ex ante et démarche de mise en œuvre

1.1. Le contexte d'engagement de l'évaluation

Autorité de gestion des programmes européens de la politique de cohésion pour la période 2014-2020 depuis 2014, le Conseil Régional d'Île-de-France a souhaité élargir son action dans les domaines de l'agriculture et de la transition énergétique afin de répondre aux enjeux spécifiques de ces deux secteurs.

1.1.1 Les enjeux du secteur agricole et agroalimentaire en Île-de-France

En plus d'être une grande région urbaine, **le territoire francilien est aussi une grande région agricole**. En effet, composé de 49% (582 403 ha) d'espace agricole et de 24% d'espace forestier, le territoire urbain ne représente que 27% du foncier. Malgré l'importance de cet espace agricole, la région ne compte que 5 100 exploitations agricoles. À noter que **le nombre d'exploitations n'a cessé de chuter durant les 10 dernières années**, en passant de 6 538 exploitations en 2000 à 5 300 en 2007, puis à 5 027 en 2010¹. La dynamique d'urbanisation de la région exerce une forte pression sur le secteur agricole puisque chaque année 1 300 hectares de terre agricole sont consommées en espace urbain.

Plusieurs filières connaissent des difficultés, notamment l'élevage et le maraîchage qui peinent à trouver leur modèle économique dans un tel contexte. La première filière souffre des surcoûts périurbains, de difficultés de voisinage (bâtiments, mouvements de troupeaux, clôtures, etc.), d'un manque d'infrastructures spécifiques (ramassage, laiteries, abattoirs, etc.) tandis que la seconde souffre d'un déficit d'exploitations, de la régression des surfaces cultivées, mais aussi de la difficulté à trouver de la main d'œuvre, etc.

Les défis auxquels doit faire face l'agriculture francilienne sont les suivants :

- Des **coûts d'installations ou de reprise de plus en plus élevés** (agrandissement, capitalisation, accès au foncier) ;
- Des **revenus très variables et parfois très faibles voire nuls**, source d'inégalité croissante entre agriculteurs ;
- Un **vieillissement de la pyramide des âges des chefs d'exploitations**, avec des départs à retraite nombreux prévus dans les prochaines années et qui, pour une grande partie, pourraient ne pas être compensés par la reprise d'exploitations eu égard aux difficultés du secteur ;
- Un **risque de disparition** complète de certaines filières, notamment le maraîchage, l'horticulture et l'élevage ;
- Une **spécialisation très marquée des exploitations** qui crée un risque de fragilité (proportion de la production céréalière de plus en plus importante) ;
- Une **faible présence de l'élevage**, en permanente régression ;

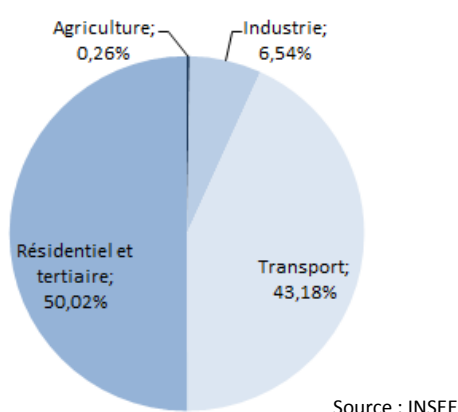
Par ailleurs, la prise en compte des enjeux agricoles inclut nécessairement la filière agroalimentaire, en particulier les activités de premières transformations. Dans ce cadre, l'enjeu majeur est de **pérenniser sur le territoire francilien des activités de transformation**, celles-ci bénéficiant de plus en plus aux régions limitrophes, essentiellement pour des raisons de foncier. En les maintenant, c'est la valeur ajoutée globale produite en Région qui est sauvegardée avec les emplois associés.

¹ MAAF, Agreste, Données Recensement Général Agricole de 2010.

1.1.2 Les enjeux énergétiques en Île-de-France

Pleinement engagée dans l'objectif des « 3 x 20 » du paquet climat-énergie de l'Union européenne², l'Île-de-France doit réduire sa consommation énergétique de 20% d'ici 2020. Pour atteindre cet objectif ambitieux, la région doit accélérer la dynamique mise en œuvre et l'ampleur du défi s'appréhende aisément. En effet, **la région Île-de-France est la première région française en termes de consommation énergétique**. En 2009, la consommation énergétique a été évaluée à 24 304 ktep, soit 15,78% de la consommation nationale, et la consommation d'énergie dans le secteur tertiaire est évaluée à 12 157 ktep, ce qui représente plus de la moitié de la consommation énergétique totale en Île-de-France. L'analyse de la répartition de la consommation par secteur démontre qu'en 2009, **ce sont le résidentiel et le tertiaire associés aux transports qui représentaient l'essentiel de la consommation**. En conséquence, les facteurs de la consommation énergétique sont difficiles à endiguer tant ils impliquent des changements importants dans les pratiques quotidiennes de chacun.

Consommation finale d'énergie par secteur (2009)



Par ailleurs, l'Île-de France accuse un retard significatif en matière de production d'énergies renouvelables. En effet, **plus de 70% de la consommation énergétique finale du territoire est d'origine fossile** (issue de produits pétroliers ou de gaz naturel), et **seulement 5,4 % est issu de la production d'énergies renouvelables et récupération**³.

En matière d'énergie renouvelable, la région doit relever deux défis majeurs :

- La **réduction de la consommation énergétique**, notamment via la réhabilitation du parc immobilier francilien (résidentiel et tertiaire), qui représente le premier poste de consommation énergétique dans la région. Elle doit pour cela favoriser l'acquisition d'équipements plus performants, soutenir la performance énergétique des bâtiments et multiplier les actions de sensibilisation des populations pour espérer atteindre son objectif.

² Le paquet climat-énergie de 2008 vise la réalisation de l'objectif « 3x20 » ou « 20-20-20 » visant (1) à augmenter la part des énergies renouvelables dans le mix énergétique européen à 20%, (2) réduire les émissions de CO₂ des pays de l'UE de 20% et (3) accroître l'efficacité énergétique de 20% d'ici à 2020.

³ Données issues du Schéma Régional du Climat, de l'Air et de l'Énergie (SRCAE) Île-de-France, 2012.

- Le **soutien à la production et l'utilisation des énergies renouvelables** en développant un mix énergétique susceptible de créer un effet d'entraînement. Pour cela, il faut identifier et orienter l'offre, par exemple vers des gisements inexploités de récupération de chaleur.

1.1.3 Le recours à des instruments financiers encouragé par la Commission européenne dans le cadre de la programmation 2014-2020

Dans le cadre de la période de programmation 2014-2020, la **Commission européenne a souhaité encourager le recours à l'utilisation d'instruments financiers** (aides aux investissements via des prêts, garanties ou autres) et leur combinaison avec des autres formes d'aide plus traditionnelles d'aide publique comme les subventions.

Selon la Commission européenne, les principaux avantages de la mise en place de ces instruments sont les suivants :

- Augmenter **l'effet de levier** et l'impact des fonds ;
- Contribuer à l'efficacité et l'efficacités des fonds grâce à leur nature « recyclable » ;
- Améliorer la qualité des projets car les investissements doivent être remboursés ;
- Disposer d'un spectre plus large d'instruments financiers pour atteindre les objectifs politiques et augmenter la participation du secteur privé ;
- S'éloigner de la culture de dépendance aux subventions ;
- Attirer le soutien (financier) du secteur privé pour atteindre les objectifs des politiques publiques.

Le document de guidance de la commission concernant les instruments financiers résume les **principales modalités de mise en œuvre de ces instruments**, rappelées ci-après⁴ :

	FEDER (et FSE)	FEADER
Portée	Tous les objectifs thématiques	Tous les investissements générateurs de revenus dans le cadre du programme de développement rural
Mise en place	Evaluation ex-ante obligatoire	
Options de mise en place	Instruments financiers aux niveaux national, régional, transnational ou transfrontalier : sur-mesure OU déjà disponibles OU prêt/garanties Contribution aux instruments financiers européens	
Bénéficiaires finaux		Accès direct aux instruments financiers – n'importe quel bénéficiaire qui remplit les critères d'éligibilité et de sélection.
Paievements	Paievement en phase lié aux paievements aux bénéficiaires finaux. Le cofinancement national qui doit être payé peut être inclus dans la demande de paieement intermédiaire.	Paieement en phase lié aux paievements aux bénéficiaires finaux.
Livrables	Rapport obligatoire dès le début sur des indicateurs liés à la régulation financière	

⁴ Commission européenne (2014), *Financial Instruments in ESIF programmes 2014-2020, A short reference guide for Managing Authorities*, ref. Ares(2014)401557 – 18/02/2014

1.2. Les objectifs opérationnels de la mission

Au travers de cette évaluation, la Région Ile-de-France a souhaité répondre à ces différents enjeux sectoriels, agricoles et énergétiques, en étudiant les possibilités de recourir à des instruments financiers dans le cadre de deux fonds structurels européens (FEDER et FEADER).

Dans ce cadre, la Région envisage la mise en place d'outils d'ingénierie financière, en complément des dispositifs existants (notamment des subventions) afin d'améliorer l'efficacité de son action relative aux objectifs qu'elle s'est fixés pour soutenir les secteurs agricole et énergétique et répondre aux enjeux spécifiques de ces deux secteurs.

La spécification d'instruments financiers et l'évaluation de leurs impacts ex-ante doit tenir compte de plusieurs paramètres :

- L'équilibre entre les instruments existants (éventuellement à adapter) et la création de nouveaux outils ;
- L'exploitation de toutes les possibilités offertes par les fonds FEDER et FEADER, tout en vérifiant l'adéquation des propositions avec le cadre réglementaire communautaire ;
- La préparation des acteurs de terrain et en particulier les cibles prioritaires par dispositif afin, non seulement de caler les outils sur leurs besoins mais également de s'assurer que les bénéficiaires s'en saisissent aisément, l'appropriation d'outils d'ingénierie financière rompant avec l'approche guichet et subventions.

In fine, la présente étude vise à répondre à quatre objectifs principaux :

- Analyser la situation actuelle et identifier les défaillances de marché ;
- Adapter en conséquence l'offre existante (c'est-à-dire les dispositifs et instruments de la Région) ;
- Définir la stratégie d'investissement appropriée, le cas échéant ;
- Définir et réaliser les conditions de la création de nouveaux instruments financiers.

1.3. Méthodologie mise en œuvre et calendrier de la mission

Lancée en juin 2014, l'étude visant à définir des instruments d'ingénierie financière dans les secteurs agricole et énergétique et à en réaliser l'évaluation ex-ante s'articule autour de trois étapes clés :

- Une **première étape** consacrée à l'analyse des dispositifs d'intervention publique existant actuellement sur chacun des deux secteurs, à l'identification des défaillances de marché et au recensement des besoins des différents acteurs (bénéficiaires des aides, organisations publiques, financeurs, etc.) ;
- Une **seconde étape** consacrée à la définition d'instruments financiers qui pourraient être créés sur les deux secteurs et à leur évaluation ex-ante : spécification (cibles, modalités de mise en œuvre, etc.) et mesure des impacts potentiels.

Une **troisième étape**, consistant en un accompagnement opérationnel dans la création des instruments retenus, sera lancée à l'issue de l'évaluation ex-ante. Il s'agira, pour la Région, de lancer les marchés publics nécessaires à la sélection des partenaires financiers et opérateurs desdits instruments financiers. Il est prévu de conduire cette dernière étape d'ici à fin 2016.

Chacune des deux premières étapes a fait appel aux modalités de travail suivantes :

- Analyse documentaire ;
- Entretiens individuels et/ou collectifs (première étape notamment) ;
- Ateliers de travail (deuxième étape notamment).

La liste des organismes mobilisés dans le cadre de cette étude, mobilisés à l'occasion d'entretiens ou d'ateliers de travail, figure ci-après.

1.4. Les interlocuteurs rencontrés

Plus de cinquante organismes différents (organisations publiques, entreprises, associations, etc.) **ont été rencontrés et mobilisés dans le cadre de la présente évaluation**, à l'occasion d'entretiens individuels ou d'ateliers de travail.

1.4.1 Agriculture

Nature	Organisme
Etat	Direction Régionale et Interdépartementale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt (DRIAAF)
Collectivités territoriales	Conseil Régional d'Île de France
	Conseil Régional d'Auvergne
Autres organismes publics	Chambre d'agriculture d'Île-de-France
Associations loi 1901	France Active
	Île-de-France Active
	AFILE 77
	Les champs des possibles
	Terre de liens
	Centre régional de valorisation et d'innovation agricole et alimentaire (CERVIA)
Organismes de financement	SIAGI
Entreprises	Crédit Industriel et Commercial (CIC)
	Fédération Nationale des Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole (FNCUMA)
	Quart de Lait
	Groupement des Agriculteurs Biologiques d'Île-de-France (GAB)
	ARIA (Association Régionale des Industries Agroalimentaires)
	Coop de France
	CMA

1.4.2 Energie

Nature	Organisme
Volet « Rénovation énergétique »	
Institution communautaire	Banque Européenne d'Investissement (BEI)
Etat	Commissariat Général au Développement Durable (CGDD) / Service de l'Economie, de l'Evaluation et de l'Intégration du Développement Durable (SEEIDD)
	Direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages (DHUP)
	Direction Régionale et Interdépartementale de l'Hébergement et du Logement (DRIHL)

Nature	Organisme
Volet « Rénovation énergétique »	
Collectivités territoriales	Conseil Régional d'Île de France
	Conseil Départemental du Val de Marne
	Communauté d'Agglomération de Sénart
	Ville de Mantes La Jolie
Organismes de financement	Caisse des dépôts et des consignations
	SAF Environnement (filiale de la Caisse des dépôts et des consignations)
Autres organismes publics	SEM Energie Posit'IF
	SEM pour la gestion de la géothermie à Chevilly-Larue et l'Haÿ-les-Roses (SEMHACH)
	Parc Naturel Régional Oise-Pays de France
Associations loi 1901	Association Régionale de l'Environnement et des Nouvelles Energies (ARENE Île-de-France)
	Agence Parisienne du climat
Organisme de représentation des entreprises	Fédération Française du Bâtiment Grand Paris (FFB)
Syndics de copropriétés	Cabinet Loiselet et Daigremont
	Foncia Rives de Paris
	Immo de France
	NEXITY
	GTF
	IFF Gestion
	Cabinet Porcheret
	Cabinet Masson SA
	FRABAT
Entreprise (autre)	SMABTP (Groupe d'assurance mutuelle du BTP)
Volet « Energies renouvelables »	
Collectivités territoriales	Conseil Régional d'Île de France
	Communauté d'Agglomération de Cergy-Pontoise
Etablissements publics	Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME)
	Centre Régional de la Propriété Forestière Île-de-France (CRPF)
Autres organismes publics	Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour les Energies et les Réseaux de Communication (SIPPEREC)
	SEM Energie Posit'IF
Associations loi 1901	Association Régionale de l'Environnement et des Nouvelles Energies (ARENE Île-de-France)
Entreprises	VALOSFER
	SAS Bigor Meaux
	COFELY
	IDEX
	CORIANCE
	DALKIA

2. Etat des lieux des dispositifs et instruments existants dans les domaines de l'énergie et de l'agriculture

2.1. Agriculture

2.1.1 Contexte local et données clés⁵

> Une production qui se maintient voire progresse dans certains secteurs

La production agricole francilienne est dominée par la production céréalière, qui a progressé de 4,3% entre 2013 et 2014. Ainsi, si la récolte de blé a cru de 3,7% sur la même période, la production agricole francilienne est également tirée par d'autres secteurs :

- Le colza, dont la production a augmenté de 19,5% entre 2013 et 2014 ;
- L'orge (+12,9%)
- La betterave (+15,9%).

L'élevage a vu sa production se réduire régulièrement ces dernières années et ne représentait plus que 6% de la production en valeur en 2010. Cette même année, on ne dénombrait que 503 exploitations d'élevage en Île-de-France (10% des exploitations), concentrées dans l'élevage de volailles (95% des exploitations).

Toutefois, malgré une hausse de la production, les résultats des exploitations agricoles se dégradent en raison du recul de la valeur de la production agricole. Ainsi, les prix des produits agricoles ont reculé de 10% en moyenne entre 2013 et 2014.

Par ailleurs, la production se diversifie progressivement : ainsi, en 2010, 13% des exploitations pratiquaient une activité de diversification contre 8% en 2000.

En revanche, la commercialisation en circuit court reste stable depuis 2000 (18% des exploitations), la vente directe aux consommateurs restant dominée par la vente à la ferme (50% des exploitations) et sur les marchés (25% des exploitations).

> Une réduction continue du nombre d'exploitations et de l'emploi agricole en Île-de-France ces dernières années

Le secteur agricole francilien pâtit de la conjonction corrélée de la réduction du nombre d'exploitations et de l'emploi agricole et au cours de ces dix dernières années :

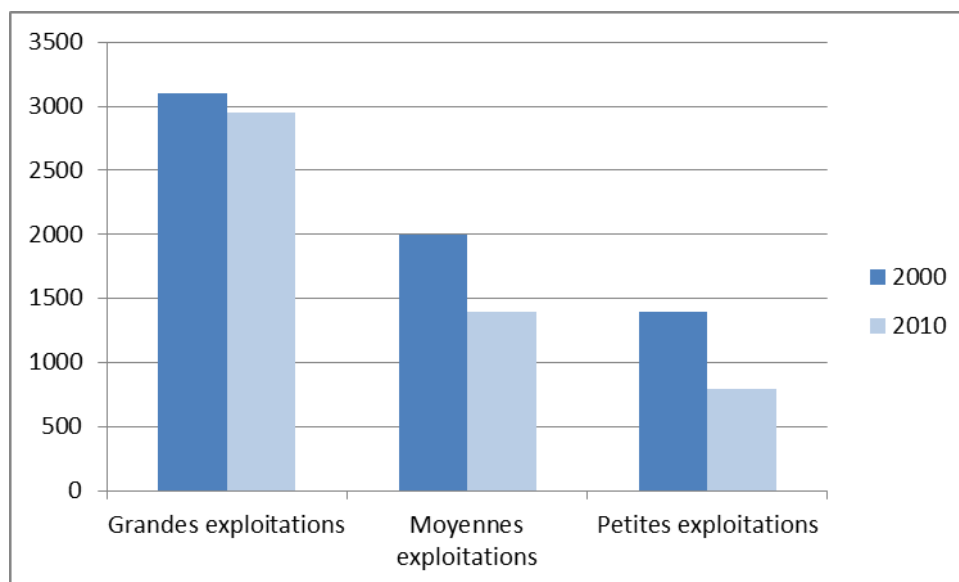
- En dix ans, le nombre d'exploitations franciliennes est passé de 6 538 à 5 027 en 2010, soit une réduction de 23% sur la période (et plus de 60% depuis 1970) ;
- Parallèlement, l'emploi agricole a diminué de 28% sur la même période : en 2010, 11 400 personnes participent régulièrement au travail dans les exploitations agricoles et parmi eux, les chefs d'exploitation et co-exploitants constituent le pilier de la main d'œuvre en fournissant 51% du travail (18% ont moins de 40 ans).

A noter, la baisse du nombre d'exploitations se concentre particulièrement sur certains secteurs : le maraîchage (2 exploitations sur 3 ont disparu), l'horticulture ornementale et l'aviculture (2 sur 5). En revanche, la baisse du nombre d'exploitations réalisant des grandes cultures est plus modérée : 1 sur 7 a disparu.

⁵ Données : MAAF, Agreste, Recensement Général Agricole de 2010 et *Données : Île-de-France, premières tendances*, numéro 109, Septembre 2011.

> Un secteur dominé par les grandes exploitations

Le secteur agricole francilien est dominé par les moyennes et grandes exploitations⁶. Ainsi, elles représentaient en 2010 84% des exploitations, contribuaient à 99% de la production agricole potentielle régionale et occupaient 98% des terres disponibles. En proportion, les grandes exploitations sont de plus en plus nombreuses et leur nombre ralentit moins rapidement que celui des moyennes et petites exploitations : ainsi, elles représentaient 58% des exploitations en 2010 contre 46% en 2000, et produisaient 88% de la production agricole régionale.



Evolution du nombre d'exploitations par catégorie (source : Agreste)

L'évolution des catégories d'exploitation va de pair avec la raréfaction du foncier en Île-de-France. Ainsi, 100 000 hectares de terres agricoles ont disparu au profit de l'expansion urbaine en 50 ans, et 2 000 hectares disparaissent encore chaque année.

> Un secteur agroalimentaire sous contrainte

Le secteur agroalimentaire rassemble 1 291 établissements en Île-de-France, soit 3,1% de la production industrielle et 5,5% de l'effectif salarié du secteur industriel⁷. Ces établissements sont principalement présents dans les secteurs de la transformation et conservation de la viande et de préparation de produits alimentaires. Ces établissements ont généré 3,7 Mds€ de chiffre d'affaires en 2012, dont 712 M€ de valeur ajoutée.

Toutefois, **le tissu agroalimentaire reste, en Île-de-France, faiblement lié aux productions agricoles régionales**, à l'exception du secteur des céréales et du sucre. En effet, les relations entre acteurs sur l'ensemble de la chaîne de valeur pâtissent d'un triple effet : absence de lien au territoire pour la majorité des produits transformés, défaut d'identité régionale et filière locale peu structurée.

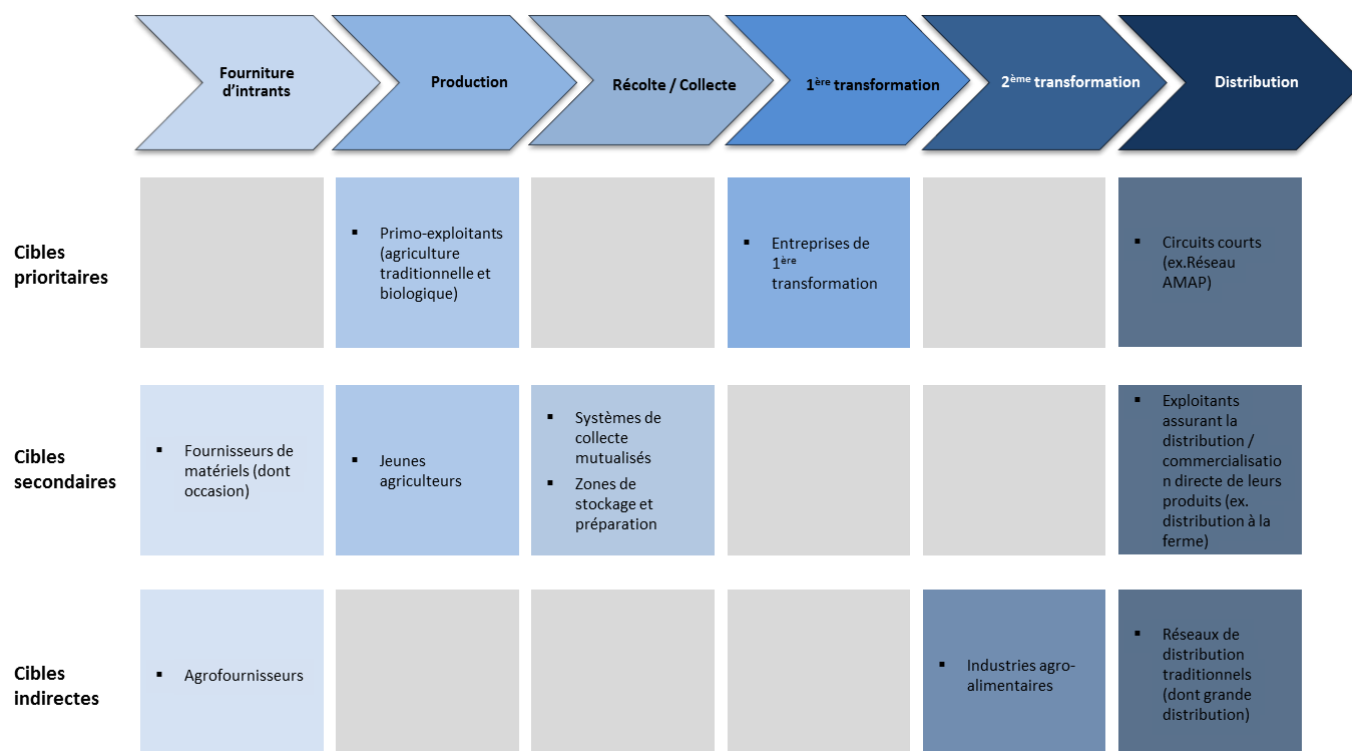
Enfin, **la concurrence avec les régions voisines s'accroît** en raison d'une part, d'un accès au foncier difficile et coûteux en Île-de-France et une inadéquation de l'offre avec une demande croissante en faveur de produits de proximité.

⁶ Les catégories d'exploitation se distinguent en fonction de leur potentiel de production : les petites exploitations ont un potentiel de production inférieur à 25 000 euros, les moyennes ont un potentiel de production compris entre 25 000 et 100 000 euros et celui des grandes exploitations dépassent 100 000 euros.

⁷ Données CLAP 2012, MAAF, *Panorama des industries agroalimentaires*, édition 2014

2.1.2 Identification des cibles

L'objectif poursuivi par la Région est de **massifier son soutien auprès des primo-exploitants et des entreprises de 1^{ère} transformation** dans un contexte de promotion de l'agriculture durable et des circuits courts, comme présenté dans le schéma de reconstitution de la chaîne de valeur ci-dessous.



2.1.3 Nouvelles implantations

2.1.3.1 Principaux dispositifs existants

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
Dispositifs nationaux		
Dotation d'installation aux Jeunes Agriculteurs (DJA)	Etat-FEADER	Pour être éligible, le candidat doit (entre autres critères) présenter un projet d'exploitation viable sur le plan économique et être âgé de 40 ans maximum. La DJA sert à compléter la trésorerie nécessaire au démarrage d'une activité. Son montant est fonction des caractéristiques du bénéficiaire et du projet d'installation. Pour l'Île-de-France, ce montant est compris entre 12 000 (montant de base) et 25 000 euros.
Prêts bonifiés à l'installation	Etat-FEADER	Les jeunes agriculteurs bénéficiant des aides à l'installation ont la possibilité de bénéficier des prêts bonifiés. Deux cas de figure se présentent : - Dans le cas où les jeunes agriculteurs bénéficient des aides à l'installation au titre de la nouvelle période de programmation, la durée totale du prêt est de 12 ans, à un taux de 2,5% en zone de plaine et à un plafond de 110 000 euros. - Dans le cas où les jeunes agriculteurs bénéficient des aides à l'installation à l'installation au titre des périodes de programmation précédentes, la durée de bonification

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
		de ces prêts est de 7 ans en zone de plaine. Toutefois, dans le cas où un jeune agriculteur bénéficierait à la fois de la DJA et du prêt bonifié, leur montant global ne peut excéder 55 000 euros.
Loi d'avenir pour l'agriculture (2014)	<i>Etat</i>	La loi d'avenir pour l'agriculture prévoit un dispositif d'installation progressive sur 5 ans afin de faciliter l'accès aux responsabilités de chef d'exploitation ainsi qu'un contrat de couverture sociale conclu avec l'Etat pour toute personne qui suit des formations ou des stages en vue de son installation en agriculture et ne relève pas d'un régime de sécurité sociale.
Prêts bonifiés à moyen terme	<i>France Active</i>	Prêts à taux réduits accordés par France Active pour l'installation, la reprise d'une exploitation, ou l'achat de parts d'une société agricole. Dédution de charges sociales : exonération partielle des cotisations sociales pendant 5 ans (de 65% la première année à 15% la 5ème année).
Aide aux arboriculteurs	<i>FranceAgriMer</i>	Le dispositif encourage l'investissement afin d'assurer un renouvellement régulier des espèces et des variétés afin de conserver une arboriculture de qualité. L'aide, basée sur les investissements réalisés, dans la double limite annuelle de 20 hectares par exploitation et 10 hectares par espèce, est fixée en pourcentage des dépenses réalisées. Le taux d'aide est fixé à 20 % avec une bonification de 5 points pour les jeunes agriculteurs et les nouveaux installés (dans la limite de 1M€).
Aide à l'investissement pour la construction et l'aménagement de bâtiments de stockage de pommes de terre	<i>FranceAgriMer</i>	Visant à accroître la compétitivité du secteur et augmenter la capacité de conservation, le dispositif vise les exploitations agricoles stockant des pommes de terre destinées à la consommation, à l'industrie ou à la plantation. Le taux d'aide est de 15% des montants éligibles, auquel s'ajoute une bonification de 5 points pour les jeunes agriculteurs et les nouveaux installés. Le montant de l'aide est compris entre 2 000€ et 22 500€ par exploitation.
Dispositifs régionaux		
PRIT	<i>CRIF</i>	Le PRIT (Programme régional visant l'installation en agriculture et la transmission d'exploitations en région Ile-de-France) est un dispositif régional qui poursuit 6 actions : 1. Piloter, animer et communiquer sur le programme, 2. Accompagner les transmissions (Point Info transmission), 3. Accompagner la reprise d'une exploitation et l'installation en agriculture (Point Accueil installation), 4. Promouvoir le métier d'agriculteur et l'installation, 5. Mettre en relation des acteurs de l'installation autour du foncier et 6. Mettre en œuvre des actions ciblées sur des territoires et des filières fragilisées.
PRIMVAIR-PCAE	<i>CRIF-Etat-FEADER</i>	Le dispositif PRIMVAIR vise à encourager les investissements dans les exploitations relevant des filières fragilisées ou prioritaires (maraichage, arboriculture, horticulture-pépinière, élevage, agriculture biologique). Le taux d'aide est de 40% du montant HT des investissements éligibles, avec une majoration de 10% pour les agriculteurs installés depuis moins de 5 ans, dans la limite du plafond de 50 000 € par dossier et par an (70 000€ si majoré), et de 200 000€ sur une période cumulée de 7 ans (250 000€ si majoré).
DIVAIR-PCAE	<i>CRIF-Etat-FEADER</i>	Le dispositif DIVAIR vise à accompagner les projets de diversification dans les exploitations agricoles et comporte 3 volets (transformation et commercialisation à la ferme, production-économies d'énergie, accueil à la ferme et valorisation du patrimoine rural). Le taux d'aide varie entre 30 et 40% du montant HT des investissements éligibles, dans la limite de 50000€ par dossier et par an.

2.1.3.2 Défaillances de marché

Au travers des entretiens et des ateliers organisés, plusieurs types de défaillances de marché ont été identifiés :

Périmètre	Certains projets / investissements ne sont pas couverts par les aides et dispositifs existant aujourd'hui (projets de mutualisation, investissement dans du matériel d'occasion, investissement pour créer du stockage, investissement pour l'acquisition d'un véhicule de collecte mutualisée, etc.). Par ailleurs, la DJA ne couvre que les porteurs de projets de moins de 40 ans. Aussi, certains porteurs potentiels sont exclus des aides fléchées pour les jeunes agriculteurs. En effet, 48 exploitants s'installent en moyenne chaque année, dont 30 exploitants de plus de 40 ans qui de fait sont exclus du dispositif DJA⁸.
Volumétrie	Le plafond de 40% de l'assiette des investissements éligibles par la plupart des dispositifs d'aide aux investissements est jugé insuffisant, pour les projets collectifs comme pour les projets individuels. De plus, les montants garantis par les systèmes de garantie actuels sont inadaptés aux investissements requis.
Modalités d'intervention	Dans le cadre de la plupart des dispositifs, le déblocage des fonds intervient trop tardivement et oblige les agriculteurs à avancer la totalité des montants initiaux. Par ailleurs, les demandes de garanties / cautions sont parfois lourdes pour les agriculteurs, les contraignant à hypothéquer leurs biens personnels. De plus, certains organismes spécialisés pratiquent des taux d'intérêt élevés, souvent supérieurs à 6%.

2.1.3.3 Attentes et besoins exprimés par les acteurs du secteur

La conduite de l'étude a permis, à l'occasion des entretiens et des réunions de travail, de faire émerger les besoins suivants :

- **Donner la priorité à la question du renouvellement générationnel**, qui constitue le défi majeur de l'agriculture francilienne de demain ;
- **Mobiliser, dès la phase d'amorçage, les financements** pour réduire les risques pesant sur les exploitants / porteurs de projets ;
- Inciter les exploitations conventionnelles à se tourner vers l'agriculture biologique, **en les rendant éligibles au futur dispositif** ;
- Elargir l'appui à l'investissement à **l'acquisition de matériel d'occasion, souvent moins onéreux pour les exploitants** (nécessité de garantir la traçabilité du matériel en parallèle) ;
- **Soutenir davantage les primo-exploitants non éligibles aux dispositifs fléchés vers les « Jeunes agriculteurs »**, en particulier ceux qui ne sont pas issus du milieu agricole et qui disposent de peu de ressources (notamment foncières) ;
- **Conserver la bonification des aides / dispositifs à destination des agriculteurs non conventionnels** ;
- **Faciliter l'acquisition du foncier** pour le développement des exploitations et la construction de nouveaux bâtiments ;
- **Bénéficier d'un différé de remboursement** pour alléger le poids de l'endettement pour les nouveaux exploitants/porteurs de projets.

⁸ ASP, *L'installation sans DJA, Installation et devenir des agriculteurs sans la Dotation Jeunes Agriculteurs*, Les études de l'ASP, 2012 ; ASP, *L'installation agricole sans DJA en Île-de-France*, Les études de l'ASP, 2013 ; CRIF, *Evaluation et aide à la redéfinition du dispositif ATREA*, Mars 2014.

2.1.4 Industries de première transformation

2.1.4.1 Principaux dispositifs existants

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
Dispositifs nationaux		
Dispositifs transversaux		
Dispositif de suramortissement	<i>Etat</i>	Ce dispositif vise à favoriser l'investissement productif des entreprises pour accélérer la modernisation de leur outil de production et leur permettre d'être compétitives. Il cible toutes les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés ou l'impôt sur le revenu qui ont réalisé des investissements entre le 15/04/15 et le 14/04/16. Plus précisément, cette aide prend la forme d'une déduction fiscale des dépenses d'amortissement des biens et outillages normalement affectés à des activités de production, transformation et manutention à l'exception des biens de nature immobilière et des matériels de transports, de stockage ou de magasinage.
Aide aux investissements de transformation et de commercialisation de produits agricoles	<i>Etat-FEADER</i>	Ce dispositif est national mais est opéré localement par les Régions et financé par des crédits Etat et FEADER. Il vise à accroître l'efficacité des secteurs de la commercialisation et de la transformation des produits agricoles, en soutenant au travers de subventions ou d'instruments financiers spécifiques (dépendant des régions) les investissements matériels et immatériels liés aux projets.
Aide en faveur d'investissements pour la production et la première transformation	<i>FranceAgriMer</i>	Le dispositif vise à soutenir l'acquisition de matériels de production et première transformation de plantes à parfum, aromatiques et médicinales (PPAM). Ces aides sont accordées aux producteurs ayant élaboré un plan stratégique pour la modernisation de leurs exploitations. Les aides sont plafonnées à 30 000 euros sur 3 ans et dans une limite de 40% tous financements publics confondus.
P3A « Modernisation des serres et des équipements dans les secteurs maraîchers et horticole »	<i>FranceAgriMer</i>	Le dispositif P3A consiste en un appel à projets conduit dans le cadre des Investissements d'avenir, action « Projets agricoles et agroalimentaires d'avenir (P3A) ». 20 M€ sont consacrés à cet appel à projets. Les aides versées prennent la forme de subventions, représentant au maximum 20% du montant total des investissements éligibles (compris entre 50 000 € et 3 M€), majoré de 5% pour les jeunes agriculteurs ou « nouveaux installés ».
P3A « Reconquête de la compétitivité des outils d'abattage et de découpe »	<i>Etat-FranceAgriMer</i>	En complément du dispositif précédent, cet appel à projets dispose d'une enveloppe de 50 M€. Ce dispositif vise à soutenir l'innovation et la mise en place de nouveaux procédés dans le domaine de l'abattage-découpe de viandes, toutes filières animales confondues (bovine, ovine, porcine, volailles, etc.). Les aides versées prennent la forme de subventions avec retours pour l'Etat, représentant au maximum 30% du montant total des investissements éligibles (d'un montant supérieur à 1 M€). Ces aides sont plafonnées à 3M€ par projet et 10 M€ par groupe d'entreprises.
Plan d'aides destinées aux entreprises d'abattage d'animaux de boucherie	<i>FranceAgriMer</i>	Le dispositif vise à financer les projets d'entreprises visant à l'amélioration et la modernisation des outils d'abattage / découpe. Il peut s'agir d'aides aux investissements matériels de compétitivité et d'aides à l'acquisition d'actifs, pouvant être cumulées dans la limite d'un plafond d'aides de 300 000 € par projet et 700 000 € par entreprise ou groupe d'entreprises.
Dispositifs régionaux		

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
ALIMENTAIRE	CRIF	Le dispositif ALIMENTAIRE s'adresse aux industries du secteur de la première transformation de produits agricoles fortement liées à l'amont agricole (meunerie, abattage, collecte et conditionnement, etc.). Il vise à soutenir les investissements liés à la modernisation, à l'amélioration de la qualité des produits et le recours à l'innovation. L'aide est calculée sur la base de 30% du montant HT des investissements éligibles, sous réserve de majoration selon certains critères et dans un plafond de 100 000€ par porteur de projet et par an et 200 000€ sur 7 ans (respectivement 200 000€ et 300 000€ si majoré).
QUALITAIRE	CRIF	Le dispositif vise à encourager les démarches de qualité, d'innovation et de développement durable dans les entreprises franciliennes du secteur de l'alimentation. Les bénéficiaires sont les exploitations agricoles et TPE/PME de l'agro-alimentaire. L'aide est plafonnée à 1 dossier par an et par entreprise. Le plafond de la subvention est de 40 000€ par entreprise sur une période de 3 ans.
PM'up	CRIF	L'appel à projets PM'up n'est pas spécifique au secteur agroalimentaire mais vise globalement à sélectionner des PME et PMI franciliennes répondant aux priorités du développement économique régional fixé par la Région et de les accompagner pendant 3 ans dans leur phase de développement. Les PME lauréates bénéficient d'une subvention pouvant atteindre 250 000 € sur l'ensemble de leur plan de développement et d'un suivi par un conseiller de la Région.

2.1.4.2 Défaillances de marché

Plusieurs types de défaillances de marché ont été identifiés également sur ce segment à partir des entretiens réalisés :

Contexte local

Le prix du foncier, plus élevé en Île-de-France que dans les régions limitrophes, **est un frein à l'implantation des entreprises de 1^{ère} transformation sur le territoire francilien**, au détriment des autres régions à proximité, plus attractives (Centre, Normandie, Picardie, Champagne-Ardenne).

Périmètre

Les porteurs de projets de création ou développement d'industries de première transformation sont souvent exclus des dispositifs d'aides et accèdent donc plus difficilement au financement bancaire. En effet, les acteurs rencontrés ont constaté une réticence plus marquée des banques à soutenir des projets dans les cas de faibles apports personnels, souvent conditionnés par le fait d'être propriétaire foncier.

Volumétrie

Les **investissements nécessaires sont généralement importants** (bâtiments, équipements, ressources humaines) – estimés par le CRIF à plus d'1 M€ par projet – et les régimes de subventions existants ne sont pas suffisamment dimensionnés pour soutenir les grands projets. Aussi, les porteurs recourent de plus en plus à des financements bancaires. Or, les établissements bancaires exigent de plus en plus de garanties, eu égard aux montants demandés.

Modalités d'intervention

Dans le cadre de la plupart des dispositifs, **le déblocage des fonds intervient trop tardivement et oblige les agriculteurs à avancer la totalité des montants initiaux.**

2.1.4.3 Attentes et besoins exprimés par les acteurs du secteur

La conduite de l'étude a permis, à l'occasion des entretiens et des réunions de travail, de faire émerger les besoins suivants :

- **Intervenir dès la phase d'amorçage des projets ;**
- Agir sur les **fonds propres** des porteurs de projets ;
- **Bénéficier d'un différé de remboursement** pour alléger le poids de l'endettement pour les nouveaux exploitants/porteurs de projets ;
- **Faciliter l'accession au foncier** pour permettre le développement des entreprises, la construction de nouveaux bâtiments et lever un verrou majeur au développement des entreprises de 1ère transformation
- Maintenir et renforcer la bonification des aides / dispositifs **en faveur de l'agriculture biologique ;**
- **Favoriser la mutualisation des moyens de commercialisation**, en particulier pour financer et accompagner les projets qui visent à créer des zones de stockage et de préparation de commandes mutualisés et centralisés ;
- **Rendre éligibles aux futurs dispositifs les exploitants conventionnels** souhaitant développer des projets de première transformation.

2.2. Transition énergétique

2.2.1 Volet « Rénovation énergétique »

2.2.1.1 Contexte local et données clés

> Les enjeux de la rénovation énergétique des bâtiments en Île-de-France

Avec une population de 11 898 502 habitants, la région Île-de-France affiche une densité urbaine très élevée, de 990,5 habitant / km², ainsi qu'une croissance démographique positive, de 0,5% entre 2007 et 2012⁹. L'habitat francilien comptait 5,5 millions de logements en 2012, dont 90,8% de résidences principales. Par ailleurs, 47,5% des ménages sont propriétaires de leur résidence principale.

L'analyse de la répartition de la consommation par secteur démontre qu'en 2009, le bâtiment (résidentiel et tertiaire) était le principal consommateur d'énergie et représentait 60% de la consommation francilienne ainsi que 50% des émissions régionales de GES. A l'horizon 2020, 91% des consommations énergétiques annuelles proviendront de bâtiments existants aujourd'hui, renforçant ainsi la nécessité d'agir sur la rénovation énergétique des bâtiments.

Pour autant, les enjeux sont distincts selon le type de logements :

	Données clés	Enjeux
Logements individuels privés	- 1,4 millions de logements - 50% des logements en grande couronne	➤ Très fortes disparités de consommation entre les logements, nécessitant de conduire des diagnostics détaillés et à grande échelle
Logements collectifs privés	- 2,8 millions de logements	➤ Difficulté de faire converger les copropriétaires sur la nécessité d'engager des travaux
Logements HLM	- 1,2 millions de logements	➤ Des bailleurs sociaux habitués à conduire ce type de travaux en tant que MOA ➤ Une rénovation du parc public qui peut « tirer » la rénovation du reste du parc de logements

> Une dynamique de rénovation à accélérer si on veut atteindre les objectifs politiques

Lancé en mars 2013, le PREH vise à rénover 500 000 logements par an à horizon 2017, dont 125 000 pour l'Île-de-France, afin de réduire les consommations énergétiques de 38% à horizon 2020. Les résultats de la mise en œuvre du PREH pour l'année 2014 sont les suivants¹⁰:

- 1 549 éco-PTZ attribués ;
- 4 427 aides versées via le programme Habiter Mieux ;
- 13 copropriétés accompagnées par la SEM Energies Posit'IF (représentant 1 572 logements) ;
- 50 M€ mobilisés en 2014, dont 5M€ du Conseil Régional ;
- 80% de propriétaires occupants très modestes aidés ;
- Gain énergétique moyen de 41% dans ces logements.

⁹ Données INSEE, 2012.

¹⁰ Préfecture de la Région d'Île-de-France, CRIF, ADEME, *Le PREH en Île-de-France : Bilan 2014 de la mise en œuvre du Plan de Rénovation Énergétique de l'Habitat en Île-de-France*, 2014.

Ces résultats restent encore relativement modestes quant aux objectifs pour l'Île-de-France, et très centrés sur les ménages modestes et/ou très modestes. Le défi est désormais d'accélérer la dynamique de rénovation et de l'élargir aux autres catégories de propriétaires.

2.2.1.2 Identification des cibles

Au travers du volet « Rénovation énergétique », l'objectif poursuivi par la Région est de massifier la rénovation énergétique des bâtiments en copropriété et de lutter contre la précarité énergétique, en complément de l'action de l'Anah. Eu égard à cet objectif, la Région a identifié les cibles suivantes :

Cibles prioritaires	Copropriétés (logements privés) et syndic
Cibles secondaires	Collectivités locales
Cibles indirectes	Auditeurs énergétiques, bureaux d'études, professionnels du bâtiment

2.2.1.3 Principaux dispositifs existants

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
Dispositifs nationaux		
Crédit d'impôt Transition Énergétique (CITE)	<i>Etat</i>	Dispositif dédié aux travaux d'économies d'énergie et aux équipements d'énergies renouvelables (équipements de chauffage, matériaux d'isolation, appareil de régulation de chauffage, équipements utilisant des énergies renouvelables, pompes à chaleur, chaudières à micro-cogénération gaz)
Eco-prêt à taux 0 (Eco-PTZ)	<i>Etat</i>	Bénéficiaires : particuliers, propriétaires occupants ou bailleurs, copropriétés (avec allègement des procédures pour débloquer les financements). Les travaux qui ouvrent droit à l'éco PTZ doivent : 1. Soit constituer un bouquet de travaux : la combinaison d'au moins deux catégories de travaux éligibles parmi des catégories spécifiques (isolation toiture, isolation murs extérieurs, remplacement des portes, fenêtres et portes-fenêtres extérieures...) 2. soit permettre d'atteindre une "performance énergétique globale" minimale du logement calculée par un bureau d'études thermiques.
Fonds d'aide aux Travaux de Rénovation (FART)	<i>Anah</i>	Prime rénovation énergétique de 1 350 euros : dans le cadre du Plan de Rénovation Énergétique de l'Habitat, l'Etat met en place une prime pour aider les ménages aux revenus moyens à financer des travaux de rénovation énergétique de leur logement.
Tiers-financement	<i>Sociétés de tiers financement</i>	Les sociétés de tiers-financement ont désormais le droit de faire de l'avance du financement des travaux aux familles.
Programme « démonstrateurs et plateformes technologiques en énergies renouvelables et décarbonnées et chimie verte »	<i>ADEME</i>	Lancement d'un nouvel AMI "énergie renouvelable" dans le cadre de ce programme, qui rassemble, parmi les 10 thématiques couvertes, des sujets tels que l'hybridation pour la production de chaleur pour les bâtiments, le solaire voltaïque, le solaire thermique, l'éolien, le froid renouvelable.
Dispositifs régionaux		
Système de portage technique et financier par la SEM EP	<i>SEM EP</i>	Aides indirectes assurées par la SEM auprès des bureaux d'études et opérateurs.
Partenariat avec l'Anah	<i>CRIF / Anah</i>	Versement d'aides directes aux ménages, en complément des aides Anah relevant du programme « Habiter Mieux ».
Partenariat avec l'ADEME	<i>CRIF / ADEME</i>	Versement d'aides aux syndicats de copropriétés, en complément des aides versées par l'ADEME.
AMI expérimental pour la mise en place d'un prêt collectif régional bonifié	<i>CRIF</i>	Partenariat avec des établissements bancaires pour des prêts destinés aux syndicats de copropriété réalisant une rénovation thermique.

2.2.1.4 Défaillances de marché

Plusieurs types de défaillances de marché ont été identifiés à partir des entretiens réalisés:

Maturité du marché	Eu égard au faible nombre d'opérations de travaux constatées et à la difficulté pour les banques de garantir des prêts, le marché de la rénovation énergétique des copropriétés peut être considéré comme encore peu mature . A titre illustratif, seules 13 copropriétés ont été accompagnées par la SEM Energies Posit'IF en 2014, pour 112 audits énergétiques financés par an entre 2013 et 2015 ¹¹ .
Volumétrie	Les subventions existantes aujourd'hui sont à ce stade insuffisantes pour mobiliser des collectifs de propriétaires , notamment au regard du montant des travaux (30 000 euros en moyenne / logement pour atteindre 40% d'économies d'énergie). Cela explique le faible nombre de projets de rénovation énergétique en Île-de-France aujourd'hui (quelque dizaines d'opérations par an accompagnées par la SEM EP (Cf. supra).
Phasage	Le versement de certaines aides est subordonné à la transmission des factures des travaux et ne sont donc débloquées qu'à l'issue de ceux-ci (ex. subvention des audits énergétiques de la Région et l'ADEME), il faut donc mobiliser en amont le montant total du projet. D'autre part, le décalage entre le temps de maturation des projets en copropriété et la volatilité des aides dont un facteur d'immobilisme . Aussi, il est nécessaire de mener en parallèle l'étude technique et le montage du plan de financement, afin d'accélérer l'enclenchement des opérations de travaux.
Périmètre	Certaines aides présentent des effets de seuil : dans le cadre des aides de l'Anah, les ménages situés juste au-dessus du seuil des ménages modestes ne peuvent prétendre à aucune aide alors qu'ils n'ont pas les ressources nécessaires pour prendre en charge l'intégralité des travaux.

Par ailleurs, plusieurs difficultés identifiées auprès des copropriétés, empêchant la massification des projets de rénovation, ont été identifiées :

- Nécessité de **mener en parallèle l'étude technique et le montage du plan de financement**. Il faut accompagner les copropriétés sur ces deux volets pour accélérer l'enclenchement des opérations (travaux) ;
- Une **faible majorité au sein de la copropriété** peut entraîner des conflits entre propriétaires et ralentir la conduite des projets ;
- Les jeunes propriétaires ne se projettent pas à long terme dans leur logement et sont donc **plus sensibles au coût engendré par les travaux de rénovation** ;
- Les copropriétaires sont **réticents à payer des études avant d'avoir voté les travaux**, de peur que ces études de mènent à rien ;
- Les **coûts de transaction sont trop élevés** pour inciter les petites copropriétés à s'investir dans des travaux de rénovation énergétique ;
- Les syndicats n'ont pas toujours les moyens de réaliser l'accompagnement nécessaire des copropriétaires pour les convaincre de la nécessité de faire les travaux.

¹¹ Données CRIF, ADEME, Préfecture de la région d'Île-de-France, 2014.

2.2.1.5 Attentes et besoins exprimés par les acteurs du secteur

La conduite de l'étude a permis, à l'occasion des entretiens et des réunions de travail, de faire émerger les besoins suivants :

- **Intervenir le plus en amont possible** pour accompagner les porteurs de projet dès la phase d'expertise, afin de gagner en **légitimité** et assurer la réalisation des projets ;
- **Garantir la pérennité des aides (pour un minimum de 5 ans)**, afin d'être en phase avec les processus de maturation de projets au sein des copropriétés ;
- Permettre le **préfinancement des opérations**, afin de convaincre plus facilement les copropriétaires ;
- Mettre en place un système de **caution** auprès des institutions bancaires, pour rassurer les banques et conforter les dossiers des copropriétaires.

2.2.2 Volet « *Energies renouvelables* »

2.2.2.1 Contexte local et données clés

> Une consommation énergétique importante et encore largement basée sur les énergies fossiles

La production d'énergies renouvelables sur le territoire francilien provient de différentes sources : récupération de chaleur et production d'électricité à partir des unités d'incinération des ordures ménagères, bois-énergie, biogaz, géothermie, solaires, éolien, hydraulique, etc. La géothermie est la principale source d'énergies renouvelable et représente 30% de la production actuelle.

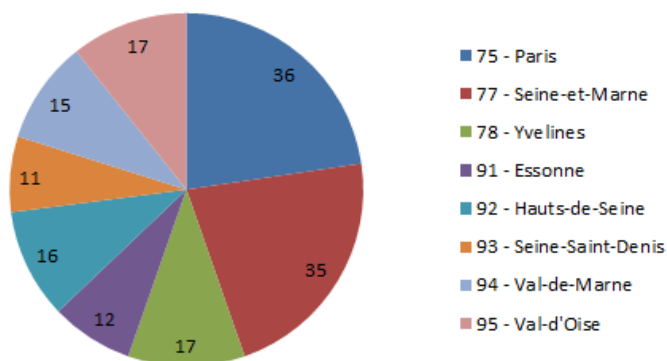
Le Tableau de bord de l'énergie en Île-de-France donne **quelques données clés relatives à la consommation énergétique francilienne et la part des énergies renouvelables**¹² :

- Une consommation finale d'énergie de 303 TWh en 2009, soit une augmentation de la consommation de 24% depuis 1990 ;
- 70% de cette consommation issue des énergies fossiles ;
- 1 560 GWh de chaleur produite sont issus de sources d'énergies renouvelables (hors incinération) ;
- Une facture énergétique régionale de 17,9 Mds€, soit 990€/habitant.

En particulier, la production d'électricité issue de sources d'énergies renouvelables est de 271 GW en Île-de-France¹³, à partir de **159 installations de production réparties sur le territoire francilien**, principalement situées à Paris et en Seine-et-Marne, comme le montre la figure ci-après. La majorité de cette électricité provient des usines d'incinération des ordures ménagères (UIOM), des unités de productions de biogaz et du photovoltaïque.

¹² CRIF, ARENE, ADEME, *Tableau de bord de l'énergie en Île-de-France*, édition 2014 (consommations finales 2009 et production d'énergies renouvelables 2012).

¹³ RTE, Schéma régional de raccordement au réseau des énergies renouvelables de la région Île-de-France, 2015.



Répartition des installations de production d'ENR par département (source : RTE)

> Un défi : le soutien à la production et à l'utilisation d'énergies renouvelables

Pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés dans le SRCAE (notamment le « 3x20 »), la Région ambitionne de soutenir davantage **la production et l'utilisation des énergies renouvelables**, en développant un mix énergétique susceptible de créer un effet d'entraînement.

L'analyse de l'écart entre l'évolution des niveaux de productions et les objectifs du SRCAE montre **des disparités pour le moment importantes, en fonction des sources d'énergies renouvelables**. Ainsi :

- Pour le **solaire thermique**, il s'agit de multiplier par 4 la surface installée pour atteindre les objectifs fixés par le SRCAE qui sont de l'ordre de 200 000 m² (1 751 installations aujourd'hui, produisant 18,8 GWh)
- Pour la **géothermie profonde**, multiplier par 2 la production actuelle (1 175 GWh Vs. près de 2 250 GWh à horizon 2020)
- Pour le **bois-énergie**, multiplier par 8 la production des chaufferies domestiques et des chaufferies sur réseaux de chaleur pour atteindre les objectifs de 2 200 GWh
- Pour l'**éolien**, multiplier par 32 la puissance cumulée en éolien actuelle (9MW en 2012 Vs. 290 en 2020)
- Pour le **solaire photovoltaïque**, multiplier par 32 la production actuelle (66MW)

2.2.2.2 Identification des cibles

Au travers du volet « Energies renouvelables », la Région vise le développement et l'exploitation d'installations produisant de l'énergie renouvelable à partir de trois sources / procédés :

- La géothermie profonde ;
- Le bois-énergie.

Ces dernières années, la Région a financé en moyenne 15 projets de développement d'unités de production d'énergies renouvelables par an¹⁴, principalement dans la valorisation de la biomasse et la géothermie. L'ambition affirmée de la Région est d'accroître significativement son soutien en accompagnant 20 à 25 projets chaque année.

Eu égard à cet objectif, la Région a identifié les cibles suivantes :

Cibles prioritaires	Opérateurs énergétiques, Syndicats et SEM spécialisées dans la gestion et l'exploitation de réseaux.
----------------------------	--

¹⁴ Données CRIF

2.2.2.3 Principaux dispositifs existants

Dispositifs recensés	Financeurs	Description
Dispositif national		
Fonds Chaleur	ADEME	Géré par l'ADEME, ce dispositif a pour objectif de soutenir le développement par des entreprises et des collectivités de la production de chaleur à partir de sources renouvelables (biomasse principalement). Dans le cadre du Fonds Chaleur, un 6ème appel à projets BCIAT (Biomasse, Chaleur, Industrie, Agriculture, Tertiaire) a été lancé. Son objectif est de soutenir la réalisation d'installations industrielles assurant une production énergétique annuelle supérieure à 1000 tonnes équivalent pétrole à partir de biomasse.
Dispositifs régionaux		
Appel à candidatures	CRIF	La Région finance actuellement 4 à 5 projets par an pour un montant total de 8 millions d'euros maximum (2M€/projet max.) A noter : l'appel à candidatures est différent d'un appel à projets qui soumet les projets à une sélection, comme c'est le cas pour le Bois-Energie où le choix de la solution doit être étudié pour vérifier que le bois-énergie est bien la plus pertinente. Au contraire, pour la géothermie qui est géolocalisée, c'est toujours de fait la solution la plus pertinente puisqu'elle exploite le sous-sol. Les candidatures sont donc davantage rassemblées au fil du temps que sélectionnées.
Appel à projets pour le développement d'unités de méthanisation en Ile-de-France	CRIF	Dans le cadre de la stratégie de développement de la méthanisation votée début 2014, la Région vise à faire émerger des projets de méthanisation sur le territoire francilien. Le dispositif doit permettre l'émergence d'installations de catégories différentes selon ce qu'elles valorisent (produits issus des activités agricoles, biodéchets variés, boues de stations d'épuration urbaines). La stratégie comprend trois axes : 1. soutien technique et financier, 2. élaboration d'une grille d'analyse, 3. déploiement d'une animation territoriale dédiée à la méthanisation et son essor.

2.2.2.4 Défaillances de marché

Plusieurs types de défaillances de marché ont été identifiés lors des entretiens et de l'atelier collectif :

Volumétrie

Le coût des projets ENR est généralement très élevé et se chiffre en plusieurs voire dizaines de millions d'euros pour un projet global (construction de l'infrastructure, raccordement aux réseaux, adaptation des infrastructures existantes, etc.).

En effet, le montant moyen d'investissements sur un projet d'unité de production d'ENR est de 15 millions d'euros, pour un montant moyen de subventions reçues de 933 665 euros¹⁵. Le volume de ces subventions, qui représente en moyenne 6% des investissements, reste limité et est un frein au développement des unités.

Les subventions ne sont pas assimilées à des fonds propres par les banques. Or, celles-ci conditionnent fortement leurs prêts aux fonds propres disponibles.

Phasage

La notification de l'octroi des subventions est jugée trop tardive (entre 1 et 3 ans) et a pour conséquence de contraindre l'avancement des projets et de compromettre le plan de financement, qui est fortement dépendant du subventionnement.

La question du portage est très sensible. Il est essentiel pour les acteurs d'obtenir les fonds nécessaires (ou la notification des subventions) le plus en amont possible pour assurer la mise en œuvre du projet.

¹⁵ Données CRIF.

Périmètre

Les procédures d'obtention de fonds issus du FEDER sont perçues comme très complexes par les porteurs de projets et peuvent donc les décourager dans leur sollicitation.

Les garanties exigées par les organismes bancaires sont difficiles à obtenir, en particulier dans un contexte financier tendu pour les collectivités qui ne peuvent plus se porter caution.

De même, la garantie publique pourrait permettre de diminuer le risque du projet pour les banques et s'accompagnerait de taux d'intérêt plus bas. En conséquence, un coût du financement moins élevé augmenterait également la rentabilité du projet pour les porteurs.

2.2.2.5 Attentes et besoins exprimés par les acteurs du secteur

La conduite de l'étude a permis, à l'occasion des entretiens et des réunions de travail, de faire émerger les besoins suivants :

- **Réduire le délai d'obtention des subventions** afin d'assurer, consolider le montage du plan de financement, réduire la charge financière pesant sur le porteur et *in fine* assurer l'amorçage effectif du projet ;
- **Bien intégrer dans le plan de financement la question de l'exploitation des infrastructures** au-delà de la phase de construction et donc obtenir des systèmes d'aides prenant en compte l'intégralité du projet ;
- **Faciliter l'octroi de prêts bancaires par une meilleure accessibilité à des systèmes de garanties** (avec des plafonds de garantie plus élevés), lesquels permettraient aussi d'obtenir des taux d'intérêts plus faibles. Cela constitue donc un intérêt pour les porteurs et surtout pour les utilisateurs finaux. La mise en place de système de garantie doit être pensée en complémentarité avec les dispositifs existant actuellement ;
- **Bénéficier de systèmes de prêts avec des taux d'intérêt faible** et incluant un différé de remboursement d'au moins 2 ans au regard des sommes engagées et donc du montant des remboursements.

3. Orientations stratégiques retenues par la Région Ile-de-France

Eu égard aux analyses précédentes, les orientations stratégiques définies initialement par la Région Île-de-France s'inscrivent dans une double temporalité :

- **Plusieurs outils d'ingénierie financière à déployer pour l'exercice 2016.** Conçus comme des expérimentations, ils visent à la fois à répondre aux défaillances de marché constatées mais également à repositionner une partie des subventions versées par la Région sur des outils d'ingénierie financière à plus fort levier et impact dans une perspective de massification des projets. La subvention continuerait à irriguer le territoire mais sur des projets à forte exemplarité.
- Dans une perspective de moyens, **les travaux conduits devraient permettre d'engager un programme de réflexion pour élargir la palette d'outils si les premières expérimentations conduites s'avèrent concluantes.** Ce programme de réflexion résulte de toutes les propositions discutées au cours de l'étude et qui méritent d'être approfondies dans une perspective plus ambitieuse de positionnement de la Région comme accélérateur de projets.

En synthèse, les instruments financiers suivants ont été identifiés par la Région Île-de-France, par secteur :

Agriculture	Aide à l'installation	> Fond de garantie > Avances remboursables
	Soutien aux entreprises de première transformation	
Transition énergétique	Volet « Rénovation énergétique »	> Fond de garantie
	Volet « Energies renouvelables »	> Fond de garantie > Avances remboursables

3.1. Agriculture

Face aux défaillances de marché et aux attentes exprimées par les différents organismes (cf. *supra*), **la Région souhaite mettre en place deux types d'instruments.** Ces deux instruments viseraient à la fois **l'appui aux nouvelles implantations tant pour des projets agricoles que des projets de 1^{ère} transformation.**

> La création d'un fonds de garantie

Celui-ci viserait à **réduire le risque pour les établissements bancaires en augmentant les garanties sur fonds propres.** L'instrument comporte deux avantages majeurs :

- En fonction des montants engagés par la région dans le fonds de garantie, l'effet levier sur l'octroi de prêts bancaires peut être conséquent ;
- En réduisant le risque pour les établissements bancaires, l'instrument peut jouer à la baisse sur le taux d'intérêt exigé et finalement obtenu.

L'instrument suppose néanmoins que le taux de casse des projets soit maîtrisé et leur rentabilité avérée.

> Octrois d'avances remboursables / prêts avec différé d'amortissement

Cet instrument doit permettre **de combler les besoins de trésorerie des porteurs dans les premières années de mise en œuvre des projets.** Si l'effet levier est considérable lorsque les montants prêtés sont limités et les

prêts de court terme, ce type d'instrument vise principalement des projets générant des retours sur investissements rapides.

3.2. Transition énergétique

3.2.1 Volet « Rénovation énergétique »

Face aux défis auxquels la Région fait face en matière de rénovation énergétique des logements et aux attentes recensées à l'occasion de l'étude (cf. *supra*), la réponse à la difficulté du cautionnement est jugée prioritaire par la Région. En effet, il est apparu comme déterminant de **mettre en place un système de caution auprès des institutions bancaires** afin de rassurer les établissements bancaires et conforter les dossiers des propriétaires qui souhaiteraient engager des travaux de rénovation de la performance énergétique de leurs logements.

> La création d'un fonds de garantie pour faire du cautionnement de projets

C'est sur le volet cautionnement que la défaillance de marché est la plus forte. La loi impose aux syndicats de copropriété de se lier à une société de caution lors d'un projet d'investissement et les sociétés de caution favorables pour s'engager dans de tels projets sont aujourd'hui peu nombreuses. La création d'un tel outil lèverait notamment le dernier obstacle au fonctionnement en tiers financement de la SEM Energie Posit'IF.

3.2.2 Volet « Energies renouvelables »

La construction d'un outil financier dédié aux énergies renouvelables s'inscrit dans un enjeu plus large porté par la Région Ile-de-France qui consiste à **massifier le recours aux énergies renouvelables** en trouvant des leviers d'actions autres que les subventions actuellement mises en place. En conséquence, les outils plébiscités sont les suivants :

> La création d'un fonds de garantie

Ce fonds devrait permettre **de réduire les montants en fonds propres exigés par les banques** avec un double objectif opérationnel : accélérer les projets et libérer des fonds propres pour éventuellement permettre aux porteurs d'activer plus de projets. Un tel dispositif peut, en fonction du volume de la garantie et du taux de casse constaté, avoir un effet levier très important.

> L'octroi d'avances remboursables

Face à la problématique de trésorerie, il est essentiel **de couvrir les besoins en fonds de roulement entre les premiers investissements et la génération des premières recettes**. Si le projet aboutit, l'avance est remboursée par le déblocage des fonds. *A contrario*, si le projet n'aboutit pas, l'avance est perdue pour la Région.

Néanmoins, un tel outil présente un risque élevé d'autant qu'il risque de faire émerger des effets d'aubaine. C'est pourquoi il serait pertinent de le coupler au fonds de garantie pour disposer d'une visibilité quant à la faisabilité du projet.

4. Spécification des outils

Dans cette quatrième partie sont d'abord explicités les principes généraux du fonctionnement des fonds de garantie et des avances remboursables. Bien que le fonctionnement de chaque outil financier soit spécifique à un secteur donné, cette description générale permet de **s'accorder sur une définition commune et d'identifier les principaux paramètres à fixer pour atteindre les objectifs définis.**

Après la présentation des hypothèses retenues pour calibrer les outils, cette quatrième partie reprend un exercice concret de modélisation des outils financiers avant de poursuivre avec les modèles d'opérationnalisation envisagés suite à la discussion avec une série de partenaires financiers potentiels.

4.1 Description des outils

4.1.1 Politique du fonds de garantie

La mise en place de la politique générale du fonds de garantie **permet de définir les principales caractéristiques du fonds en fonction des cibles visées, du risque accepté et du rendement attendu** sous la contrainte d'un montant alloué.

En fonction de la politique choisie, des paramètres tels que les critères de définition des cibles visées (ex : zone géographique, secteur d'activité, stade de développement, chiffre d'affaires, nombre d'employés, impacts économiques, environnementaux ou sociétaux, etc.), les montants minimum et maximum des garanties octroyées, les taux de couverture, les commissions appliquées, les partenaires stratégiques du fonds – notamment les institutions financières – les durées de garantie, les types de garantie, la sinistralité acceptée et le nombre maximum de dossiers par an devront être fixés.

4.1.2 Demande et types de garantie

La garantie peut être demandée **par la banque qui joue ainsi le rôle d'intermédiaire entre son client, le demandeur de crédit, et le fonds, pourvoyeur de garantie.** Elle peut à l'inverse être demandée **par le demandeur de crédit qui utilise alors ce préaccord pour consulter les banques** afin d'obtenir un prêt plus facilement.

Par ailleurs, la garantie peut être octroyée de façon automatique si des conditions fixées au préalable sont respectées par le demandeur. A l'inverse, les garanties peuvent être octroyées après analyse personnalisée du dossier.

Enfin, **différents types de garanties existent.** En cas de sinistre, une garantie supplétive n'interviendra qu'après que les garanties du bénéficiaire du crédit aient été actionnées et à condition que celles-ci soient insuffisantes. A l'inverse, il est possible que le fonds de garantie intervienne en premier lieu dès apparition d'un sinistre, avant d'éventuellement se retourner contre le bénéficiaire du crédit.

4.1.3 Taux de couverture

Les crédits bancaires ne sont pas couverts à 100% par le fonds de garantie de façon à ce que **le bénéficiaire de la garantie ou la banque prenne une partie du risque du crédit à son compte.**

Le taux de couverture du crédit bancaire peut varier en fonction des besoins du marché, du risque du crédit et de la politique générale du fonds de garantie. Les risques peuvent provenir du bénéficiaire du crédit, notamment en fonction de son secteur, de son stade de développement, de sa situation financière ou de ses garanties propres. Ils peuvent également provenir des caractéristiques même du crédit octroyé par l'institution financière partenaire : type de crédit (ex : crédit de caisse vs crédit d'investissement), conditions du crédit (ex : long terme Vs. court terme) ou montant.

4.1.4 Frais de fonctionnement

Le budget est à répartir entre les investissements – soit les garanties octroyées – et les frais de fonctionnement.

Au niveau des frais de fonctionnement, la commission européenne recommande un pourcentage maximum du montant alloué de 5%. Le fonctionnement se répartit principalement en trois types de frais : les frais de personnel, les frais informatiques et les autres frais de fonctionnement.

Frais de personnel	- Equipe front office : contact avec le demandeur de garantie, contact avec les banques, analyse des dossiers, défense des dossiers devant l'organe de décision, communication - Equipe back office : vérification des conditions, libération de la garantie, suivi des dossiers, comptabilité, aspects juridiques, gestion générale du fonds - Organe de décision : décision d'octroi des garanties sur base des dossiers
Frais informatiques	- Logiciel comptable : logiciel permettant la gestion d'un fonds de garantie - Intranet : échange et sauvegarde des données au sein du fonds - Site internet
Autres frais de fonctionnement	- Locaux, charges, etc.

► Benchmark : le Fonds bruxellois de Garantie

Le Fonds bruxellois de Garantie sous-traite sa gestion par appel d'offre tous les trois ans. Le contrat de sous-traitance reprend tous les frais de fonctionnement à l'exception de la rémunération des membres de l'organe de décision qui sont rémunérés par jetons de présence.

Le dernier appel d'offre, datant de mars 2013, a été octroyé aux conditions suivantes :

- 265.000 EUR TVAC par an pour le lot front office, en ce y compris les frais informatiques et de fonctionnement, à indexer chaque année
- 265.000 EUR TVAC par an pour le lot back office, en ce y compris les frais informatiques et de fonctionnement, à indexer chaque année

En 2014, ce fonds a octroyé 287 garanties pour un montant de 8,3 millions euros.

4.1.5 Taille du fonds, revenus et sinistralité

Le montant total alloué au fonds (allocation initiale + autres sources de financement) diminué des frais de fonctionnement constitue **le montant total qui peut être octroyé pour des garanties**.

Au fur et à mesure de l'activité viennent s'ajouter les revenus du fonds, essentiellement les commissions sur les garanties octroyées ainsi que les placements financiers des fonds inutilisés. *A contrario*, la taille du fonds est impactée négativement par les sinistres.

Les commissions peuvent être perçues up-front ou de façon périodique. Elles peuvent en outre être payées par les bénéficiaires de crédit, par la banque ou, plus généralement, par une combinaison des deux.

4.1.6 Aides de minimis

L'article 108, paragraphe 3, du TFUE (ancien article 88, paragraphe 3, du traité instituant la Communauté européenne) énonce l'obligation de notification des aides d'État à la Commission européenne afin d'établir leur compatibilité avec le marché commun selon les critères de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE (ancien article 87, paragraphe 1, du traité CE). Certaines catégories d'aides peuvent néanmoins être exemptées de l'obligation de notification en vertu du règlement (CE) n° 994/98.

La règle *de minimis* a ainsi été mise en œuvre **afin d'exempter les subventions de faible montant**. Elle établit **un plafond au-dessous duquel l'aide ne relève pas du champ d'application de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE et donc n'est pas soumise à la procédure de notification de l'article 108, paragraphe 3, du TFUE**.

Les aides accordées sur une période de trois exercices fiscaux et n'excédant pas un plafond de 200 000 euros **ne sont pas considérées comme des aides d'État** au sens de l'article 107, paragraphe 1, du TFUE. Un plafond particulier de 100 000 euros s'applique pour le secteur du transport routier¹⁶.

Dans le cas des régimes de garanties, un équivalent-subvention doit être calculé. Ce mode de calcul de l'équivalent-subvention vise à faire en sorte que même à moyen et à long terme, le montant total de l'aide accordée au titre du régime soit égal au capital injecté par les autorités publiques pour couvrir le déficit du régime.

Pour résumer, il y a lieu de calculer, pour chaque classe de risque, la différence entre a) le montant garanti non encore remboursé, multiplié par le facteur de risque de la classe de risque considérée (le «risque» étant la probabilité d'une défaillance, après inclusion des coûts administratifs et des coûts de capital), qui représente la prime du marché, et b) toute prime versée, soit : **(montant garanti x risque) – prime versée**¹⁷.

Les garanties publiques peuvent avoir la forme de :

- **Garanties directes** ;
- **Co-garanties** (deux garants publics garantissent le même prêt ou le même crédit-bail avec le même rang dans l'ordre des créances ou avec un rang différent dans l'ordre des créances) ;
- **Contre-garanties** accordées par un garant public à un autre garant public de premier rang.

La durée de la garantie correspond à la durée de remboursement du prêt sous-jacent. Les garanties non limitées dans le temps sont exclues.

Concernant le secteur agricole, une réglementation de minimis particulière existe¹⁸ qui mentionne les plafonds suivants :

¹⁶ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=URISERV:I26121>

¹⁷ http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/compilation/g_15_01_14_fr.pdf

¹⁸ RÈGLEMENT (UE) No 1408/2013 DE LA COMMISSION du 18 décembre 2013

Il s'agit « de porter le montant maximal de l'aide octroyée à une entreprise unique sur une période de trois années à 15 000 EUR ». Concernant la garantie : « Lorsque la garantie n'excède pas 80 % du prêt sous-jacent, que le montant garanti n'excède pas 112 500 EUR et que la durée de la garantie n'excède pas cinq ans, la garantie peut être considérée comme ayant un équivalent-subvention brut ne dépassant pas le plafond de minimis. Il en va de même lorsque la garantie n'excède pas 80 % du prêt sous-jacent, que le montant garanti n'excède pas 56 250 EUR et que la durée de la garantie n'excède pas dix ans ».

4.1.7 Définition des avances remboursables et prêt avec franchise

Une avance remboursable est un prêt dont le remboursement est directement soumis à la réalisation de conditions identifiées préalablement. Dans certains cas, l'avance remboursable peut se combiner avec un taux d'intérêt de 0%, ce qui constitue un avantage supplémentaire pour le bénéficiaire.

Ceci-dit, les avances remboursables ne sont pas considérées comme des instruments financiers, au titre des articles 66 et suivants du règlement 1303/2013 de l'UE sur les formes de soutien qui les distinguent clairement. Ce point a été confirmé dans une guidance (EGESIF_15_0005-01 15/04/2015).

Il est ainsi proposé de mettre en place une offre de prêt avec une franchise (période d'un crédit au cours de laquelle un emprunteur ne paye pas tout ou partie des intérêts et ne rembourse pas non plus le capital), outil financier au sens des instruments financements de l'UE et qui répond identiquement aux problèmes de trésorerie de fonds propres visés ici. La différence entre les deux outils est la conditionnalité du remboursement (pour des raisons de non-commercialisation, entre autres) de l'avance remboursable.

4.2 Cadrage des instruments : données et hypothèses pour approcher les marchés

La présente section modélise les différents instruments financiers envisagés par la Région Ile-de-France. Pour se faire, il convient au préalable, de déterminer une série de paramètres tels que le nombre de projets attendus par an, les montants moyens à financer, le taux de casse attendu pour les projets couverts etc.

Certaines de ces informations sont inconnues ou détenues uniquement par certains cercles d'expertise dont les acteurs bancaires. Nous avons contacté plusieurs d'entre eux concernant notamment les taux de casse et les montants de prêt dans les différents secteurs visés par les outils (installation agricole, projet de première transformation agroalimentaire, biomasse-bois/méthanisation etc., rénovation de logement collectif). Force est de constater que leur propriétaire sont peu enclins à partager ces informations. Nous sommes toutefois parvenus à obtenir des estimations qui méritent d'être confirmées, lors du lancement de l'appel à manifestation d'intérêt à destination des organismes financiers.

En parallèle des démarches vis-à-vis du secteur financier, des données issues de la Région elle-même ont été mobilisées pour approcher les paramètres et retenir des hypothèses crédibles.

Ci-après sont repris par secteur, les paramètres retenus et leur justification.

4.2.1 Agriculture – fonds de garantie

Cible	L'ensemble des exploitants agricoles de la Région dont le revenu ne dépasse pas un certain montant et qui souhaitent garantir des investissements relatifs au lancement et au développement de son exploitation s'ils s'inscrivent en accord avec les priorités régionales (filieres fragilisées, agriculture biologique, démarches environnementales, installation hors cadre familial, ...) Le revenu plafond et les critères de priorité restent à être précisés.
Nombre de projets	Le nombre d'installés par an en Île-de-France est de 48¹⁹. On considère que le nombre d'installés de plus de 40 ans représente un tiers des installés (soit 16 projets par an). Ne disposant pas d'information concernant la part des nouveaux installés de plus de 50 ans, l'hypothèse de 100% des +40 ans est prise pour approcher cette cible. Soit 16 par an. Les données disponibles ne permettent pas d'approcher le nombre de moins de 40 ans installés non-aidés (INA) en Île-de-France qui le renterait dans les conditions de l'aide. Nous retenons une proportion d'1/3 des installés. Ainsi, un équivalent de deux-tiers du nombre d'installation actuelles est retenu comme hypothèse (30 projets). Le nombre de projets de première transformation est estimé à 10 par an par la Région (hypothèse haute). Hypothèse retenue : 40 projets par an (30+10)
Montants moyens	Les montants d'investissement moyens suivant sont constatés en 2015 par la SIAGI Elevage de vaches laitières : 100K€ Elevage de volailles : 190K€ Culture céréales, légumineuses ... : 175K€ Elevage porcins : 300K€

¹⁹ Données CRIF, moyenne 2005-2009.

	Culture et élevage associés : 320K€ Hypothèse retenue : 150.000€ (montant moyen par dossier)
Durée de la garantie	15 années (durée moyenne d'amortissement des investissements ²⁰)
Taux de sinistralité	7% ²¹

4.2.2 Agriculture – prêt avec franchise

Cible	Le prêt s’adresse aux installés non-aidés au titre de la dotation aux jeunes agriculteurs (DJA). Les deux principaux critères excluant certains nouveaux agriculteurs de la DJA sont l’âge (sous 40ans) et le niveau de formation requis. Concernant l’âge, il est proposé de relever le plafond et d’adresser l’outil aux moins de 50 ans (cf. dispositif Cap Installation de la Région Centre et évaluation ATREA). Le maintien d’un plafond semble toutefois utile compte-tenu des temps d’amortissement nécessaire dans ce domaine. Concernant le niveau de formation, il pourrait être assoupli : niveau 4 avec 3 ans d’expérience valorisable. Les outils ne retiennent que les projets viables économiquement selon une étude économique à 5 ans. La fourchette EBE/UTAF (excédent brut d’exploitation par unité de travail annuel familial) doit encore être fixée.												
Nombre de projets	Hypothèse retenue : 30 projets (cf. détail dans nombre de projets garantis)												
Montants moyens – Aide à l’installation	L’idée avec de prêt est d’offrir aux exclus des aides DJA et ATREA la possibilité de bénéficier d’un prêt d’un montant équivalent. Notons que ces montants DJA ont été jugés trop faibles lors des entretiens et atelier de la phase 1. Néanmoins, ce sont les montants qui sont repris et utilisés dans la suite (modélisation) : <table><tr><td colspan="2">montant moyen 2011-2014</td><td>minima-maxima</td></tr><tr><td>dja</td><td>€ 14.207,35</td><td>entre 8000 et 17000</td></tr><tr><td>atrea</td><td>6.724 €</td><td>entre 3000 et 12000</td></tr><tr><td>total</td><td>€ 20.931,14</td><td></td></tr></table> Montant Atrea Volet 2 et DJA octroyé entre 2011 et 2014. Source : Région Ile de France, Rapport final d’évaluation, Cabinet Gressard Consult, mars 2014 et tableaux des aides octroyées par la Région entre 2011 et 2014 Hypothèse retenue : 21.000€	montant moyen 2011-2014		minima-maxima	dja	€ 14.207,35	entre 8000 et 17000	atrea	6.724 €	entre 3000 et 12000	total	€ 20.931,14	
montant moyen 2011-2014		minima-maxima											
dja	€ 14.207,35	entre 8000 et 17000											
atrea	6.724 €	entre 3000 et 12000											
total	€ 20.931,14												
Taux de sinistralité	7% ²²												
Durée	Franchise de deux années et durée de remboursement de 5 ans												

4.2.3 Energie renouvelable – prêt avec franchise

Cible	Cible visée actuellement par le subside
Typologie de projets	Hypothèse retenue: répartition existante au sein du subside régional (Cf. infra.)
Montants du prêt	Hypothèse retenue: équivalent des montants de subsides accordés par la Région (cadre bleu ci-dessous) soit 933.665€ sans s'y substituer.
Nombre de projets par an	En 2013 et 2014, 15 projets ont été subsidiés. Dans une optique de massification, il est proposé, pour calibrer l'outil, de considérer un nombre de projets

²⁰ Information issue d'un entretien auprès d'une institution bancaire.

²¹ Taux de sinistre retenu par la SIAGI

²² Sinistre retenu par SIAGI

	supplémentaires (X1.5 par rapport au nombre actuel), soit 23 projets.					
	Analyse des projets subsidiés par la Région Ile de France en Energie renouvelable - 2013-2014					
	Type de projets	Nombre de projets par an	Proportion	Montant moyen de subside	Montant de subside minimum	Montant de subside maximum
	Biomasse bois	4	28%	698.500	418.532	1.000.000
	Biomasse bois - extension	1,5	10%	513.252	102.424	802.840
	Biomasse méthanisation	1	7%	456.572	150.000	763.143
	Géothermie	7	48%	1.189.001	325.855	2.120.865
	Géothermie - extension	1	7%	1.194.680	389.360	2.000.000
	TOTAL	14,5	100%	933.665		
	Source : Région Ile de France.					
Taux de sinistralité	Compte tenu du montage juridique des projets, le taux de casse est quasi nul. Nous retenons 1%.					
Durée	7 ans (franchise de deux ans et 5 années de remboursement)					

4.2.4 Energie renouvelable – fonds de garantie

Cible	Idem prêt différé																																																
Montants	Hypothèse retenue : montant d'investissement des projets analysés selon les proportions constatées au niveau du subside, hors méthanisation : 15.470.000€ <table><tr><td colspan="3">Montant d'investissement - Energie renouvelable</td></tr><tr><td>Type de projets</td><td>nombre de projets analysés</td><td>Montant moyen d'investissement (€)</td></tr><tr><td>bois réseaux</td><td>5</td><td>15.233.054</td></tr><tr><td>géothermie</td><td>7</td><td>20.174.546</td></tr><tr><td>géothermie - extension</td><td>3</td><td>3.007.885</td></tr><tr><td>total</td><td>15</td><td>15.094.050</td></tr></table> Source : Dossier de projets subsidiés 2014 Notons que les dossiers de subvention complet analysés dans le cadre de cette étude ne comprenant pas de projet de méthanisation, la moyenne ne tient donc pas compte des montant propre à ces projets. Par ailleurs, on peut également interroger la représentativité de l'échantillon disponible, d'où l'intérêt de conserver une flexibilité dans la redéfinition de l'outil chemin faisant.	Montant d'investissement - Energie renouvelable			Type de projets	nombre de projets analysés	Montant moyen d'investissement (€)	bois réseaux	5	15.233.054	géothermie	7	20.174.546	géothermie - extension	3	3.007.885	total	15	15.094.050																														
Montant d'investissement - Energie renouvelable																																																	
Type de projets	nombre de projets analysés	Montant moyen d'investissement (€)																																															
bois réseaux	5	15.233.054																																															
géothermie	7	20.174.546																																															
géothermie - extension	3	3.007.885																																															
total	15	15.094.050																																															
Nombre de projets par an	En 2013 et 2014, 15 projets ont été subsidiés. Dans une optique de massification, il est proposé, pour calibrer l'outil, de considérer un nombre de projets supplémentaires (X1.5 par rapport au nombre actuel), soit 23 projets. <table><tr><td colspan="6">Analyse des projets subsidiés par la Région Ile de rance en Energie renouvelable - 2013-2014</td></tr><tr><td>Type de projets</td><td>Nombre de projets par an</td><td>Proportion</td><td>Montant moyen de subside</td><td>Montant de subside minimum</td><td>Montant de subside maximum</td></tr><tr><td>Biomasse bois</td><td>4</td><td>28%</td><td>698.500</td><td>418.532</td><td>1.000.000</td></tr><tr><td>Biomasse bois - extension</td><td>1,5</td><td>10%</td><td>513.252</td><td>102.424</td><td>802.840</td></tr><tr><td>Biomasse méthanisation</td><td>1</td><td>7%</td><td>456.572</td><td>150.000</td><td>763.143</td></tr><tr><td>Géothermie</td><td>7</td><td>48%</td><td>1.189.001</td><td>325.855</td><td>2.120.865</td></tr><tr><td>Géothermie - extension</td><td>1</td><td>7%</td><td>1.194.680</td><td>389.360</td><td>2.000.000</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>14,5</td><td>100%</td><td>933.665</td><td></td><td></td></tr></table> Source : Région Ile de France.	Analyse des projets subsidiés par la Région Ile de rance en Energie renouvelable - 2013-2014						Type de projets	Nombre de projets par an	Proportion	Montant moyen de subside	Montant de subside minimum	Montant de subside maximum	Biomasse bois	4	28%	698.500	418.532	1.000.000	Biomasse bois - extension	1,5	10%	513.252	102.424	802.840	Biomasse méthanisation	1	7%	456.572	150.000	763.143	Géothermie	7	48%	1.189.001	325.855	2.120.865	Géothermie - extension	1	7%	1.194.680	389.360	2.000.000	TOTAL	14,5	100%	933.665		
Analyse des projets subsidiés par la Région Ile de rance en Energie renouvelable - 2013-2014																																																	
Type de projets	Nombre de projets par an	Proportion	Montant moyen de subside	Montant de subside minimum	Montant de subside maximum																																												
Biomasse bois	4	28%	698.500	418.532	1.000.000																																												
Biomasse bois - extension	1,5	10%	513.252	102.424	802.840																																												
Biomasse méthanisation	1	7%	456.572	150.000	763.143																																												
Géothermie	7	48%	1.189.001	325.855	2.120.865																																												
Géothermie - extension	1	7%	1.194.680	389.360	2.000.000																																												
TOTAL	14,5	100%	933.665																																														
Taux de sinistralité	Compte tenu du montage juridique des projets, le taux de casse est quasi nul. Nous retenons 1%.																																																
Durée	24 ans (durée moyenne de crédit constatée, divisée en 20 ans de remboursement et 4 ans de franchise) ²³ .																																																

4.2.5 Rénovation énergétique des logements collectifs – fonds de garantie

Cible	- Cibles prioritaires: Copropriétés (logements privés) et syndics
--------------	---

²³ Estimation effectuée à partir des données reçues de la part du CRIF.

	- Cible secondaire : Collectivités locales - Cibles indirectes: Auditeurs énergétiques, bureaux d'étude, professionnels du bâtiment												
Nombre de projets	Le tableau ci-dessous reprend le nombre d'audit financé par an entre 2013 et 2015 ainsi que le nombre de copropriétés qui pourrait être renouvelées annuellement à terme. Une gradation est à prévoir : - 20 projets en année 1 - 40 projets en année 2 - 60 projets en année 3 - 80 en année 4 - 100 par an par la suite. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Données</th><th>Hypothèses retenues</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>112</td><td>nombre d'audit financé par an 2013-2015 (bonne période à prendre en considération)</td></tr> <tr> <td>100</td><td>nombre de copro renouvelée/an en mode croissière horizon 2020 (mail mme Fahmi)</td></tr> </tbody> </table> <i>Source : Région IDF</i> Le nombre moyen de logement par copropriété est de 100 logements selon les informations disponibles reprises –ci-dessous. <table border="1"> <tbody> <tr> <td>60</td><td>fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audit 2013-2015</td></tr> <tr> <td>90</td><td>fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audi 2013-2015</td></tr> <tr> <td>151</td><td>fourchette nombre moyen de logements/copro sur aide MOE 2015</td></tr> </tbody> </table> <i>Source : Région IDF</i> En comptant 6 années d'engagement : 400 projets seront financés (20 en année 1, 40 en année 2 etc). A raison de 100 logements par projet, la programmation devrait permettre la rénovation de 40.000 logements soit 5714 logements/an en moyenne	Données	Hypothèses retenues	112	nombre d'audit financé par an 2013-2015 (bonne période à prendre en considération)	100	nombre de copro renouvelée/an en mode croissière horizon 2020 (mail mme Fahmi)	60	fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audit 2013-2015	90	fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audi 2013-2015	151	fourchette nombre moyen de logements/copro sur aide MOE 2015
Données	Hypothèses retenues												
112	nombre d'audit financé par an 2013-2015 (bonne période à prendre en considération)												
100	nombre de copro renouvelée/an en mode croissière horizon 2020 (mail mme Fahmi)												
60	fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audit 2013-2015												
90	fourchette basse nombre moyen de logement/copro sur audi 2013-2015												
151	fourchette nombre moyen de logements/copro sur aide MOE 2015												
Montants des travaux	Résultats phase 1: 30.000€ pour atteindre +/-40% d'économie d'énergie Hypothèse retenue: 30.000€/logement Le taux de couverture de la garantie est de 100%												
Taux de sinistralité	0.1%/an des encours en vie des prêts garantis (entretien CDC). Dans le cas des sociétés de cautionnement, notons que les frais de gestions varient entre 0.15 à 0.2% / an des encours en vie des prêts garantis. Hypothèse retenue : 0.1%/an des encours (soit 0.5% d'un emprunt global sur 10 ans avec 3% d'intérêt et 1.05% pour la gestion)												
Durée	Selon les résultats de la phase 1 de l'étude, la durée des prêts reste à débattre, certains estimant nécessaire d'étaler ces prêts sur 20 ans (durée comparable à un investissement immobilier), d'autres estimant 3 à 5 ans être une durée raisonnable: - Intérêt pour les prêts à taux zéro collectifs ou prêts à taux zéro, sur 10 ans afin que les coûts liées à la rénovation soit les plus lissés possibles - Calquer la durée du prêt sur celui-ci de l'emprunt immobilier pour lisser au maximum les coûts (SEM EP) Hypothèse retenue: 10 ans												

4.3 Modélisation des cinq instruments

Sur base des données récoltées, une première modélisation a été réalisée pour cinq outils : un fonds de garantie (1) et un système d'avances récupérables (2) pour le secteur de l'agriculture, un fonds de garantie (3) et un système d'avances récupérables (4) pour le secteur de l'énergie renouvelable ainsi qu'un fonds de garantie (5) pour le secteur de la rénovation énergétique.

4.3.1 Modélisation d'un fonds de garantie dans le secteur de l'Agriculture

4.3.1.1 Hypothèses et paramètres principaux

Sur base des données reçues et des hypothèses retenues au point 3, la modélisation d'un fonds de garantie dans le secteur de l'agriculture a été construite pour pouvoir varier en fonction de plusieurs paramètres modifiables. Ces paramètres modifiables sont repris dans des cases orange ci-dessous.

Nombre de dossiers par an	40
<i>Nombre d'installés de plus de 40 ans</i>	30
<i>proportion céréalier</i>	20,00%
<i>proportion maraicher</i>	40,00%
<i>proportion éleveur</i>	40,00%
<i>Projets de 1ère transformation</i>	10
<i>proportion céréalier</i>	20,00%
<i>proportion maraicher</i>	40,00%
<i>proportion éleveur</i>	40,00%
<i>(source : interview)</i>	
Montant moyen du crédit par dossier	150.000
<i>Elevage de vaches laitières</i>	100.000
<i>Elevage de volailles</i>	190.000
<i>Culture céréales, légumineuses ...</i>	175.000
<i>Elevage porcins</i>	300.000
<i>Culture et élevage associés</i>	320.000
<i>(source : interview)</i>	
Taux de sinistralité moyen	7%
<i>(hypothèse à valider)</i>	
Taux de couverture moyen	70,00%
<i>Taux de couverture maximum</i>	80,00%
<i>Taux de couverture minimum</i>	60,00%
<i>(source interview)</i>	
Durée moyenne du crédit (années)	15
<i>matériel</i>	5 à 7 ans
<i>foncier</i>	15 à 25 ans
<i>financement bailing</i>	3 à 6 ans
<i>atelier</i>	10 à 15 ans
<i>(source interview)</i>	
Commission perçue par le fonds	1,00%
<i>(source interview)</i>	
Respect de minimis (max 15.000 EUR)	13.996,50 €

4.3.1.2 Nombre potentiels de projets garantis en fonction d'un montant alloué

Sur base de ces paramètres, une première modélisation a été effectuée afin de déterminer le nombre de projets qui pouvaient être garantis en fonction d'un budget dédié préalablement au fonds de garantie. Cette modélisation est synthétisée ci-dessous. Les paramètres contenus dans les cellules orange sont des hypothèses supplémentaires à celles qui ont été posées au point 4.4.1.1.

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	5.000.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	0 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	5.000.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	250.000 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>5,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	4.750.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>95,00%</i>
(/) Taux de sinistralité	7,00%
(=) Capacité d'engagement	67.857.143 €
(/) Taux de couverture moyen	70,00%
Effet levier par rapport aux crédits bancaires	96.938.776 €
(/) Montant moyen par projet	150.000,00 €
Nombre total de projets garantis vu le montant alloué	646
Durée du fonds (en années)	16,16
Montant total potentiel de commission (upfront, sur montant crédit)	969.388 €
Commissions perçues par le fonds par an	60.000 €
Coût de la garantie par projet	7.737 €

La modélisation ci-dessus prend l'hypothèse d'un montant de 5 M€ alloué initialement au fonds de garantie qui ne bénéficierait d'aucune autre source de financement. Ce montant de 5 M€ est fixé arbitrairement dans une logique où on cherche le résultat offert par ce montant.

Après l'utilisation de 5% de ces fonds pour **les frais de fonctionnement**, soit 250 k€, le budget du fonds restant disponible pour l'octroi de garanties s'élèverait à 4,75 M€.

En prenant l'hypothèse que l'entièreté de ces fonds pourrait être utilisée pour couvrir la sinistralité des crédits bancaires associés, la division du budget du fonds (4,75 M€) par le taux de sinistralité estimé (5%) donne la **capacité réelle d'engagement** du fonds, soit 68 M€.

Par ailleurs, étant donné que le fonds de garantie ne couvre qu'une partie du prêt, **l'effet levier par rapport aux crédits bancaires** s'obtient en divisant la capacité d'engagement du fonds (65 M€) par le taux de couverture moyen (70%), soit 97 M€.

En considérant un besoin de **crédit bancaire moyen** de 150 k€, le fonds permettrait le financement de 640 projets. Vu le nombre de projets identifiés par an (40), la durée potentielle de ce fonds serait donc de 16 ans avec un coût par projet de 7.700€.

Le coût par projet serait en réalité moindre grâce aux revenus du fonds provenant des **commissions**. En supposant une commission de 1% et l'utilisation de 100% des fonds pour les garanties (sans possibilité de placements financiers en parallèle), ces commissions permettraient d'engendrer 1 M€ sur 16 ans, soit 60 k€ supplémentaires par an.

Le tableau ci-dessous reprend les résultats obtenus avec un montant de 200k€.

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	200.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	0 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	200.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	10.000 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>5,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	190.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>95,00%</i>
(/) Taux de sinistralité	7,00%
(=) Capacité d'engagement	2.714.286 €
(/) Taux de couverture moyen	70,00%
Effet levier par rapport aux crédits bancaires	3.877.551 €
(/) Montant moyen par projet	150.000,00 €
Nombre total de projets garantis vu le montant alloué	26
Durée du fonds (en années)	0,65
Montant total potentiel de commission (upfront, sur montant crédit)	38.776 €
Commissions perçues par le fonds par an	60.000 €
Coût de la garantie par projet	7.737 €

Un montant de 200 k€ placé dans un fonds permet de lever 2.7 M€ auprès des banques et revient à soutenir 26 projets selon les montants retenus.

Par ailleurs, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur les frais de fonctionnement liés à la gestion d'un fonds aussi limité. Aussi, nous avons conservé l'hypothèse de frais de fonctionnement équivalents à 5% du montant alloué à l'outil. **Dans cette hypothèse, eu égard à la taille très limitée du fonds, la question de l'internalisation de sa gestion au sein du CRIF devra être posée.**

4.3.1.3 Montant nécessaire à allouer en fonction de la demande du secteur

A l'inverse de la méthode précédente qui permet d'évaluer le nombre de projets finançables en fonction d'un montant alloué, la modélisation ci-dessous permet **d'évaluer le financement annuel nécessaire pour répondre à la demande du secteur**. Elle peut s'avérer notamment utile pour évaluer le budget nécessaire qui doit être attribué au fonds en phase de démarrage lorsque le nombre de projets n'est pas encore trop élevé.

Nombre moyen de projets par an	40
(*) Montant moyen du crédit par projet	150.000 €
(=) Montant total du financement nécessaire par an	6.000.000 €
(*) Taux de couverture moyen	70,00%
(=) Besoin d'engagement	4.200.000 €
(*) Taux de sinistralité	7,00%
(=) Budget à allouer au fonds de garantie par an pour les investissements	294.000 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	15.474 €
(=) Budget total annuel à allouer au fonds de garantie	309.474 €
Nombre d'années d'engagement (FEADER 2013-2020)	5
Budget total FEADER 2013-2020 à prévoir	1.547.368 €
Taux de commission	1,00%
Total des commissions annuelles	60.000 €
Total des commissions sur la programmation	300.000 €
Résultats/Indicateurs	
Coût de la garantie par projet (hors commission du fonds)	7.737 €
Nombre de projets supplémentaires réalisables grâce aux commissions	39
Nombre total de projets garantis en réinvestissant la commission	239

La multiplication du nombre moyen de projets dans le secteur de l'agriculture par an (40) par le montant moyen du crédit par projet (150 k€) donne le **montant total du financement qui devrait être octroyé à l'outil annuellement** (6 M€).

Etant donné que le fonds ne couvre qu'une partie du prêt, le **besoin d'engagement du fonds** ne s'élèverait quant à lui qu'à 4.2 M€, soit le montant total du financement (6 M€) multiplié par le taux de couverture (70%).

En tenant compte du même taux de sinistralité qu'au point précédent (7%), 294 k€ seraient suffisants pour couvrir au final ce montant. En ajoutant les frais de fonctionnement (5% du budget global), le **budget qui devrait être alloué au fonds de garantie** pour couvrir ces 40 projets en un an s'élèverait finalement à 309 k€.

En supposant que le fonds exerce son activité durant 5 ans, un montant total de **1.5 M€ devrait lui être dédié**. Vu les hypothèses similaires, le coût par projet garanti serait identique (7.7k€).

De nouveau, le coût par projet serait en réalité moindre grâce aux revenus du fonds provenant des commissions. En supposant une **commission** de 1% et l'utilisation de 100% des fonds pour les garanties (sans possibilité de placements financiers en parallèle), ces commissions permettraient d'engendrer 60 k€ par an.

4.3.2 Modélisation d'un prêt avec franchise dans le secteur de l'Agriculture

4.3.2.1 Hypothèses et paramètres principaux

Ci-dessous sont présentées les principales hypothèses utilisées pour la modélisation du prêt avec franchise dans le secteur de l'agriculture.

Données - Paramètres principaux		
1	Nombre de dossiers par an	30
	Nombre d'installés de plus de 40 ans	30
	Projets de 1ère transformation	10
	(source : IDF)	
2	Montant moyen de l'avance remboursable	21 000 €
	+ de 40 ans : DJA + ATREA moyen	21 000 €
	1ère transformation : pas d'info	?
	(source : IDF)	
3	Taux de sinistralité moyen	7%
	(hypothèse à valider)	
4	Durée moyenne du crédit (années)	7
	Franchise (années)	2
	Durée (années)	5
	(source : Phase 1 étude)	
5	Taux d'intérêt	0%
	(hypothèse à valider)	

4.3.2.2 Nombre potentiels de projets financés en fonction du budget alloué

Le tableau identifie les montants FEADER à allouer à un outil de prêt pour répondre à l'ensemble de la demande et des projets tels que déterminés à la section « Cadrage des instruments : données et hypothèses pour approcher les marchés ». Ce montant est de 3.3M€. Le coût de la sinistralité pour le premier cycle est de 157 k€.

	Nombre moyen de projets par an	30
(*)	Montant moyen du crédit par projet	21 000 €
(=)	Montant total du financement annuel nécessaire	630 000 €
(+)	Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	33 158 €
(=)	Montant budget annuel	663 158 €
(*)	Nombre d'années d'engagement (FEADER 2013-2020)	5
(=)	Budget total FEADER 2013-2020 à prévoir	3 315 789 €
	Sinistralité par cycle d'investissement	220 500 €
(+)	Frais de fonctionnement par cycle	165 789 €
(=)	Diminution du fonds après le premier cycle	386 289 €
Résultats/Indicateurs		
	Nombre de projets financés durant le cycle 1	150
	Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	2 575 €
	Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	22 105 €
	Budget à réinvestir en fin de cycle 1	2 929 500 €
	Nombre de projets financés en 5 cycles	594
	Solde du budget après 5 cycles	1 784 924 €

Le tableau ci-dessous montre la diminution des montants alloués à l'outil compte-tenu des frais de fonctionnement lié à la gestion administrative de l'outil et de la sinistralité attendue.

	<u>cycle 1</u>	<u>cycle 2</u>	<u>cycle 3</u>	<u>cycle 4</u>	<u>cycle 5</u>
Budget initial du cycle	3 315 789 €	2 929 500 €	2 588 213 €	2 286 686 €	2 020 287 €
Perte du cycle	386 289 €	341 287 €	301 527 €	266 399 €	235 363 €
Budget à la fin du cycle (solde)	2 929 500 €	2 588 213 €	2 286 686 €	2 020 287 €	1 784 924 €
Evaluation du nombre de projets par cycle	150	133	117	103	91
Evaluation du nombre de projets après 5 cycles	594				

A montant égal, un système de subside parvient à aider 150 projets quand le prêt permet d'alimenter des cycles successifs et **finance ainsi 594 projets en 5 cycles**.

Comme le montre le tableau ci-dessous, si maintenant on réduit la taille de l'outil à un fonds de 200k€ (hypothèse de travail), cela permet de soutenir 9 projets lors d'un premier cycle. Au bout de 5 cycles, 37 projets sont financés. Le fonctionnement lié à un outil de cette ampleur limitée n'a pas été évalué dans le cadre de la présente étude. Il nous paraît plus pertinent pour un montant aussi réduit d'abonder un fonds déjà existant.

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	200.000,00 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	0,00 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	200.000,00 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	10.000,00 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>5,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	190.000,00 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>95,00%</i>
(/) Montant moyen par projet	21.000,00 €
(=) Evaluation du nombre de projets pouvant être soutenus	9
Sinistralité par cycle d'investissement	9.500,00 €
(+) Frais de fonctionnement du premier cycle	10.000,00 €
(=) Diminution du fonds après le premier cycle	19.500 €
Résultats/Indicateurs	
Nombre de projets financés durant le cycle 1	9
Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	2.155 €
Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	22.105 €
Budget à réinvestir en fin de cycle 1	180.500 €
Nombre de projets financés en 5 cycles	37
Solde du budget après 5 cycles	119.747 €

4.3.3 Modélisation d'un fonds de garantie dans le secteur de l'Energie renouvelable

4.3.3.1 Hypothèses et paramètres principaux

Nombre de dossiers par an	23
<i>nombre de dossier annuel x1,5</i>	
<i>bois énergie</i>	28%
<i>géothermie</i>	48%
<i>méthanisation</i>	7%
<i>bois énergie - extension (HYP: 15% montant de base)</i>	10%
<i>géothermie - extension</i>	7%
<i>(source : données IDF)</i>	
Montant moyen du crédit par dossier	14.938.548 €
<i>bois énergie</i>	15.230.000
<i>géothermie</i>	19.000.000
<i>méthanisation</i>	non éligibilité
<i>bois énergie - extension (HYP: 15% montant de base)</i>	2.284.500
<i>géothermie - extension</i>	4.000.000
<i>(source : données IDF)</i>	
Taux de sinistralité moyen	1,00%
<i>(hypothèse à valider)</i>	
Taux de couverture moyen	60,00%
<i>Taux de couverture maximum</i>	70,00%
<i>Taux de couverture minimum</i>	50,00%
<i>(source : interview)</i>	
Durée moyenne du crédit (années)	24
<i>(hypothèse à valider)</i>	
Commission perçue par le fonds	1,00%
<i>(hypothèse à valider)</i>	

4.3.3.2 Nombre potentiels de projets garantis en fonction du montant alloué

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	32.000.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	0 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	32.000.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	1.600.000 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>5,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	30.400.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>95,00%</i>
(/) Taux de sinistralité	1,00%
(=) Capacité d'engagement	3.040.000.000 €
(/) Taux de couverture moyen	60,00%
(=) Effet levier par rapport aux crédits bancaires	5.066.666.667 €
(/) Montant moyen par projet	14.938.548 €
Nombre total de projets garantis vu le montant alloué	339
Durée du fonds (en années)	15,07
Montant total potentiel de commission (upfront, sur montant crédit)	50.666.667 €
Commissions perçues par le fonds par an	3.361.173 €
Coût de la garantie par projet	94.349 €

La modélisation ci-dessus prend l'hypothèse de travail d'un montant de 32 M€ alloué initialement au fonds de garantie qui ne bénéficierait d'aucune autre source de financement. Après l'utilisation de 5% de ces fonds pour son fonctionnement, soit 1,6 M€, le budget du fonds restant disponible pour l'octroi de garanties s'élèverait à 30,4 M€.

Vu le très faible taux de sinistralité pris en compte (1%), ces 30,4 M€ permettraient d'obtenir une capacité d'engagement très élevée (3 040 M€). En multipliant ce dernier montant par le taux de couverture (60%), l'effet levier total par rapport aux crédits bancaires s'élèverait à 5 066 M€.

En considérant un besoin dans le secteur visé d'un crédit bancaire moyen de 15 M€, le fonds permettrait le financement de 339 projets. Vu le nombre de projets identifiés par an (23), le budget permettrait au fonds de réaliser de nouveaux investissements pendant une durée de 15 ans. En divisant les 32 M€ initiaux par le nombre de projets financés (23), on obtient un coût de la garantie par projet de 94 k€.

Le coût par projet serait en réalité moindre grâce aux revenus du fonds provenant des commissions. En supposant une commission de 1% et l'utilisation de 100% des fonds pour les garanties (sans possibilité de placements financiers en parallèle), ces commissions permettraient d'engendrer 3,3 M€ par an.

*

Si on produit le calcul du montant du fonds à partir du nombre de projets réalistes par an (soit 23/an), on arrive à un budget de 10 850 104€ à allouer sur la programmation FEDER pour 5 ans (voir tableau ci-dessous).

Nombre moyen de projets par an	23
(*) Montant moyen du crédit par projet	14 938 548 €
(=) Montant total du financement nécessaire par an	343 586 613 €
(*) Taux de couverture moyen	60,00%
(=) Besoin d'engagement	206 151 967,74 €
(*) Taux de sinistralité	1,00%
(=) Budget à allouer au fonds de garantie par an pour les investissements	2 061 519,68 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	108 501 €
(=) Budget total annuel à allouer au fonds de garantie	2 170 020,71 €
Nombre d'années d'engagement (FEDER 2013-2020)	5
Budget total FEDER 2013-2020 à prévoir	10 850 104 €
Taux de commission	1,00%
Total des commissions annuelles	3 435 866 €
Total des commissions sur la programmation	17 179 331 €
Résultats/Indicateurs	
Coût de la garantie par projet (hors commission du fonds)	94 349 €
Nombre de projets supplémentaires réalisables grâce aux commissions	182,08
Nombre total de projets garantis en réinvestissant la commission	297,08

4.3.3.3 Non respect de la réglementation de minimis et autre cadre d'exemption

Compte-tenu de la réglementation de minimis sur les aides d'état, les fonds de garantie ne peuvent pas garantir des montants de crédit excédant 2,5 M€ sous peine de devoir notifier l'aide à la Commission pour autorisation. La modélisation ci-dessus est donc irrecevable au point de vue de l'exonération de demande qu'offre le régime de de minimis.

Ceci dit, l'état français s'est doté d'un régime spécifique, favorable à la protection de l'environnement « Régime cadre exempté de notification N° SA.40405 relatif aux aides à la protection de l'environnement pour la période 2014-2020 » qui offre des équivalents de subsides nets bien plus élevés que de minimis pour une série d'aides, dont la garantie, devant inciter les entreprises à réduire la pollution résultant de leurs activités.

Parmi les aides recevables, «Les aides à l'investissement en faveur de l'installation de réseaux de chaleur et de froid efficaces ».

Une notification individuelle est obligatoire pour les aides dont l'ESB excède 20 M€ par entreprise et par projet d'investissement. Un ESB d'un tel niveau permet de garantir les projets visés. « Les services de l'Etat, des collectivités locales ainsi que des établissements et autres organismes compétents » sont invités à accorder des aides dans le cadre de ce régime. Notons que ce régime est applicable jusqu'à fin 2020. La Région est donc qualifiée pour accorder ce type d'aide.

Les coûts admissibles pour ces projets sont les suivants : les coûts supplémentaires nécessaires à la construction, à l'extension ou à la rénovation d'une ou de plusieurs unités de production afin que celles-ci puissent constituer un réseau de chaleur et de froid efficace, par comparaison avec une installation de production conventionnelle. L'investissement fait partie intégrante du réseau de chaleur et de froid efficace.

Nous n'avons pas trouvé d'exclusion entre ce régime et les instruments financiers, ainsi, ce régime pourrait être utilisé pour relever les plafonds de garantie à hauteur des coûts admissibles évoqués ci-dessus (donc

uniquement sur le différentiel de coût entre un projet conventionnel et un projet efficace au plan environnemental). Pour autant, l'utilisation de ce régime ne permettra pas de garantir l'ensemble des projets et ne répond pas entièrement au besoin identifié.

4.3.4 Modélisation de prêts avec franchise dans le secteur de l'Energie renouvelable

4.3.4.1 Hypothèses et paramètres principaux

Nombre de dossiers par an	23
<i>nombre de dossier annuel x1,5</i>	
<i>bois énergie</i>	28%
<i>géothermie</i>	48%
<i>méthanisation</i>	7%
<i>bois énergie - extension (HYP: 15% montant de base)</i>	10%
<i>géothermie - extension</i>	7%
<i>(source : données IDF)</i>	
Montant moyen de l'avance remboursable	933.665,00 €
<i>(hypothèse : montant subsidy)</i>	
Taux de sinistralité moyen	5%
<i>(hypothèse à valider)</i>	
Durée moyenne du crédit (années)	7
<i>Franchise (années)</i>	2
<i>Durée (années)</i>	5
<i>(source : Phase 1 étude)</i>	
Taux d'intérêt	0%
<i>(hypothèse à valider)</i>	

Le taux d'intérêt lié à ce type d'outil pour des projets d'ampleur mais peu risqué envisagé ici est inconnu. Il fera l'objet de la mise en concurrence.

4.3.4.2 Nombre potentiels de projets financés en fonction du montant alloué

Sur base des paramètres fixés au point précédent, une modélisation a été effectuée afin de savoir le nombre de projets qui pouvaient bénéficier de prêt en fonction d'un budget global initial.

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	32.000.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	0 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	32.000.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	1.600.000 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>5,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	30.400.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>95,00%</i>
(/) Montant moyen par projet	933.665,00 €
(=) Evaluation du nombre de projets pouvant être soutenus	33
Sinistralité par cycle d'investissement	1.520.000 €
(+) Frais de fonctionnement du premier cycle	1.600.000 €
(=) Diminution du fonds après le premier cycle	3.120.000 €
Résultats/Indicateurs	
Nombre de projets financés durant le cycle 1	33
Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	95.824 €
Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	982.805 €
Budget à réinvestir en fin de cycle 1	28.880.000 €
Nombre de projets financés en 5 cycles	134
Solde du budget après 5 cycles	19.159.582 €

Un budget de 32 M€ a été ajouté comme hypothèse dans les cellules de couleur orange. En gardant 5% du budget global (1,5 M€) pour les frais de fonctionnement, il resterait 30,4 M€ utilisables pour les prêts avec franchise.

Avec un montant moyen de 934 k€ alloué par projet, **ce budget permettrait de financer 33 projets**, c'est-à-dire moins de deux années de projets (selon l'hypothèse retenue de 23 projets par an). Du coup, pour financer 5 années d'exercice, il faudrait abonder ce fonds avec des partenariats pour atteindre un fonds de 110 M€ (voir tableau ci-dessous).

Montant nécessaire à allouer en fonction de la demande

Nombre moyen de projets par an	23
(*) Montant moyen du crédit par projet	933 665 €
(=) Montant total du financement annuel nécessaire	21 007 463 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an (5% budget global)	1 105 656 €
(=) Montant budget annuel	22 113 118 €
(*) Nombre d'années d'engagement (FEDER 2013-2020)	5
(=) Budget total FEDER 2013-2020 à prévoir	110 565 592 €
Sinistralité par cycle d'investissement *	5 251 866 €
(+) Frais de fonctionnement par cycle	5 528 280 €
(=) Diminution du fonds après le premier cycle	10 780 145 €

Résultats/Indicateurs

Nombre de projets financés durant le cycle 1	113
Dépense moyenne par projet (fonctionnement + sinistralité)	95 824 €
Budget nécessaire par projet (budget total/nombre de projets)	982 805 €
Budget à réinvestir en fin de cycle 1	99 785 447 €
Nombre de projets financés en 5 cycles	463
Solde du budget après 5 cycles	66 199 704 €

4.3.5 Modélisation d'un fonds de cautionnement dans le secteur de la Rénovation Energétique

4.3.5.1 Hypothèses et paramètres principaux

Nombre de logements par an	5.714
Nombre de copropriétés	100
Nombre de logement moyen par copropriété	100
<i>(source : IDF)</i>	
Montant moyen du crédit par dossier	30.000,00 €
<i>(source : Phase 1 étude)</i>	
Taux de sinistralité moyen	0,5%
<i>(source : entretiens)</i>	
Taux de couverture moyen	100,00%
<i>(source : interview)</i>	
Durée moyenne du crédit (années)	10
<i>(source : Phase 1 étude)</i>	

Les hypothèses reprises ci-dessus ont été fixées en tenant compte d'un temps de mise en place de l'outil (4 années durant lesquelles le nombre de projets acceptés augmente : 20 projets en année 1, 40 en année 2, 60 en année 3, 80 en année 4). En rythme de croisière, le fonds pourrait garantir 100 copropriétés comprenant en moyenne 100 logements chaque année, à partir de l'année 5. Pour chacun de ces logements, un crédit de 30 k€ serait nécessaire pour la rénovation énergétique. Durant ces 6 premières années, il pourrait garantir les prêts liés à la rénovation de 5714 logements en moyenne annuelle. C'est ce dernier chiffre qui est retenu.

Le taux de couverture moyen a été évalué à 100% et la durée moyenne du crédit à 10 ans.

Le tableau ci-dessous identifie le montant FEDER à mobiliser pour fonder cette activité de cautionnement.

Nombre moyen de projets par an	5.714
(*) Montant moyen du crédit par projet	30.000 €
(=) Montant total du financement nécessaire par an	171.428.571 €
(*) Taux de couverture moyen	100,00%
(=) Besoin d'engagement	171.428.571 €
(*) Taux de sinistralité	0,50%
(=) Budget à allouer au fonds de garantie par an pour les investissements	857.143 €
(+) Budget à allouer aux frais de fonctionnement par an	42.857 €
(=) Budget total annuel à allouer au fonds de garantie	900.000 €
Nombre d'années d'engagement (FEADER 2013-2020)	6
Budget total FEADER 2013-2020 à prévoir	5.400.000 €
Résultats/Indicateurs	
Coût de la garantie par projet (hors commission du fonds)	158 €

Pour financer des crédits de 30.000 € pour 5714 logements, le besoin total de financement en provenance des institutions financières (banques), s'élèverait à 171 M€. Vu la couverture de 100% des crédits et un taux de sinistralité de 0.5%, le besoin d'engagement annuel moyen serait de 875k€ et donc 5.4M€ pour 6 années, incluant les frais de fonctionnement.

D'après les informations reçues en entretien, des frais de gestion équivalent à 1% suffisent aux sociétés de cautionnement pour financer leur fonctionnement. Dans le cas présent, nous avons compté un taux de 5%, compte tenu du faible volume d'activité et des impositions en reporting liées au FEDER. Le facteur limitant ici étant le nombre de projets réalistes et non le montant.

Le coût public d'une telle caution revient à 158€/logement. Ce coût devrait dans l'idéal, une fois le système mûr, être récupéré au travers d'une commission.

4.4 Modèles possibles d'opérationnalisation

Pour aborder ce point, il a été choisi d'aller à la rencontre d'une série d'acteurs déterminer en accord avec la Maîtrise d'ouvrage. Ci-après sont repris les principaux enseignements tirés de ces entretiens.

Rappelons que les propositions reprises ci-après l'ont été au cours de réunions techniques visant tout d'abord à valider les approches retenues par la Région auprès de porteur de projet potentiel. Elles n'engagent en rien les institutions rencontrées ni la Région elle-même.

4.4.1 Île de France Active - secteur d'action : agriculture

4.4.1.1 Brève présentation

La mission d'**Île-de-France Active** est de permettre aux **demandeurs d'emploi** souhaitant créer leur entreprise ainsi qu'aux entreprises solidaires d'accéder au crédit bancaire. Elle compte parmi ses membres Afile 77 (Seine-et-Marne), Essonne Active, Garances (Seine-Saint Denis), Hauts de Seine Initiative, Initiative 95 (Val d'Oise), Paris Initiative Entreprise, Val-de-Marne Actif pour l'Initiative et Yvelines Actives. Pour l'année 2014, Île-de-France Active a accompagné et financé 806 projets permettant de créer ou de consolider 3.832 emplois pour une mobilisation de 27,7 millions euros en concours financiers.

Île-de-France Active est membre du **réseau France Active**. Ce réseau associatif, créé en 1988, accompagne d'une part les entrepreneurs sociaux qui créent ou consolident des emplois, d'autre part les personnes en difficulté d'emploi qui souhaitent créer leur entreprise. France Active leur propose un accompagnement et des financements solidaires qui leur permettent de viabiliser leur projet et d'accéder aux circuits bancaires et financiers. Pour cela, France Active s'appuie sur un réseau de **41 structures de proximité présentes dans toute la France et appelées Fonds territoriaux**.

Le modèle de France Active repose sur **deux outils financiers : les garanties d'emprunts bancaires et les prêts solidaires**. Outils auxquels s'ajoute une prime pour les créateurs de moins de 26 ans (Cap'Jeunes). L'objectif de ces outils est d'assurer aux créateurs un accès au financement bancaire dans de bonnes conditions, à un taux d'intérêt normal et en limitant les cautions personnelles. Pour atteindre cet objectif, un **accompagnement personnalisé** des créateurs – notamment au niveau financier – est nécessaire tout au long de la phase de lancement²⁴.

4.4.1.2 Evaluation du partenariat potentiel suite aux entretiens effectués

Les garanties octroyées par France Active couvrent des prêts allant de 5.000 à 100.000 euros pour les créateurs d'entreprises et jusqu'à 250.000 euros pour les associations et entreprises solidaires. Les secteurs de la rénovation énergétique et des énergies renouvelables nécessitent des financements trop importants pour envisager un partenariat. Parmi les trois secteurs ciblés, seul celui de l'agriculture pourrait donc engendrer une collaboration.

Vu les montants élevés et les contraintes de gestion inhérents à la programmation FEADER, une collaboration sur la base d'un fond alimenté uniquement par des crédits Région serait plus réaliste et est dans tous les cas fortement privilégiée par les interlocuteurs.

²⁴ Île-de-France Active, rapport d'activité 2014.

L'activité d'Île-de-France Active devrait allouer une partie significative du financement obtenu à la sensibilisation, à la prospection, à la pédagogie bancaire et à l'accompagnement des projets financés. A titre d'information, le temps moyen à consacrer pour chaque dossier est évalué à 15 heures.

Afin de ne pas limiter le champ d'action engendré par le nouveau financement, de diversifier le risque et de maximiser l'impact du nouvel outil financier, il est par ailleurs recommandé d'élargir au maximum le champ d'application de celui-ci.

Un partenariat possible est modélisé ci-dessous :

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	500.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	500.000 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	1.000.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	125.000 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>25,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	875.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>87,50%</i>
(/) Taux de sinistralité	5,00%
(=) Capacité d'engagement	17.500.000 €
(/) Taux de couverture moyen	70,00%
Effet levier par rapport aux crédits bancaires	25.000.000 €
(/) Montant moyen par projet	100.000,00 €
Nombre total de projets garantis vu le montant alloué	250

Il permettrait de financer et d'accompagner 250 projets. Notons les 25% requis en frais de fonctionnement.

4.4.2 SIAGI - secteur d'action : agriculture

4.4.2.1 Brève présentation

La SIAGI est une société de caution mutuelle créée en 1966 par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Elle est agréée par l'ACPR en qualité de société de financement. Elle apporte sa garantie aux établissements bancaires présents à son capital, facilitant l'accès au crédit des petites entreprises. Les garanties données par la SIAGI visent les financements d'investissements octroyés par les banques aux petites entreprises de l'artisanat, du commerce, des services de proximité et aux exploitations agricoles. Experte de la garantie des crédits d'investissements, elle contribue ainsi au financement de la création, de la transmission et de la croissance des petites entreprises et propose une gamme de garanties adaptées à leurs besoins.

Organisée en réseau, elle est présente à travers ses directions et antennes régionales. **La SIAGI assure la gestion de 21 fonds de garantie dotés par 13 collectivités territoriales.** A partir de 2000, ces collectivités territoriales, dans le cadre de leurs interventions économiques, ont souhaité optimiser les ressources allouées aux entreprises en utilisant le levier du fonds de garantie de crédit en remplacement des systèmes de subventions.

Le capital social de la SIAGI est détenu par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (52,64%). Le Directeur de la Direction Générale des Entreprises (DGE) siège au Conseil d'administration en

qualité de Commissaire du Gouvernement. Depuis l'augmentation de capital de 2011, les fonds propres se montent à 25 millions euros (au 31/12/2014).

Au 31/12/2014, **l'encours de garanties données s'élève à 802 millions euros**. La contrepartie financière des engagements donnés par la SIAGI est représentée par le fonds mutuel de garantie qu'elle gère. Celui-ci est alimenté exclusivement par les versements des entreprises garanties. La trésorerie du fonds s'élève à 107 millions euros²⁵.

4.4.2.2 Evaluation du partenariat potentiel suite aux entretiens effectués

La SIAGI a une expérience de collaboration avec différents partenaires. En 1999, SOFARIS (devenue BPI France) et la SIAGI ont passé une convention permettant de rehausser le niveau de garantie offert aux banques. Ce partenariat est toujours en cours. Des dispositifs de co-garantie sont utilisés pour augmenter la capacité d'intervention de la SIAGI. Depuis 2006, dans le cadre du programme MAP puis CIP de l'Union Européenne, la SIAGI bénéficie de la contre-garantie du FEI, filiale de la BEI. Cette contre-garantie permet à la SIAGI d'offrir aux banques un niveau de garantie élevé en contrepartie d'une absence de cautionnement personnel demandé au chef d'entreprise.

Plusieurs aspects doivent être abordés préalablement au partenariat. En particulier:

- Intervenants: contributeurs du fonds de garantie, gestionnaire, organismes prêteurs associés
- Cibles: critères d'éligibilité, nature des investissements, nature des projets éligibles, limites par entreprise, limites collectives
- Caractéristiques de la garantie: quotité donnée aux banques, prix, répartition entre le fonds et la SIAGI, indemnisation, incidence de la réglementation concernant les aides d'état
- Processus: sourcing des projets, communication entre les entreprises, les banques, la SIAGI et la Région, étude des projets, processus de décision, reporting
- Détermination de la contribution: volumes prévisionnels de crédits à garantir, répartition de la quotité entre les garants, taux de perte prévisible
- Cadre juridique: rédaction d'une convention entre les partenaires, sort des produits financiers, modalités d'octroi de la garantie du fonds, modalités d'information aux contributeurs, restitution des dotations versées en cas de cessation du fonds

4.4.2.3 Tentative de modélisation du partenariat

Des hypothèses identiques à celles utilisées au point 4.4.1. pour le secteur de l'agriculture sont reprises (taux de casse, montant moyen des projets etc.). Un co-financement SIAGI/Région (FEADER) à hauteur d'1M€ est modélisé, aucun budget n'est prévu pour les frais de fonctionnement conformément à la proposition.

²⁵ SIAGI, rapport d'activité 2014.

(+) Montant alloué par la Région IDF au nouvel outil financier	1.000.000 €
(+) Autres sources de financement du nouvel outil financier	1.000.000 €
(=) Budget total du nouvel outil financier	2.000.000 €
(-) Budget alloué aux frais de fonctionnement	0 €
<i>% Budget alloué aux frais de fonctionnement</i>	<i>0,00%</i>
(=) Budget du nouvel outil financier alloué aux investissements	2.000.000 €
<i>% Budget alloué aux investissements</i>	<i>100,00%</i>
(/) Taux de sinistralité	7,00%
(=) Capacité d'engagement	28.571.429 €
(/) Taux de couverture moyen	70,00%
Effet levier par rapport aux crédits bancaires	40.816.327 €
(/) Montant moyen par projet	150.000,00 €
Nombre total de projets garantis vu le montant alloué	272

Lors de l'entrevue, la mise en place d'un fonds alimenté dans des proportions égales par le CRIF et la SIAGI elle-même a été abordée. Dans le tableau ci-dessus, une modélisation avec un apport d'1 M€ de la part de chacun de ces partenaires a donc été effectuée.

La gestion de ce nouveau fonds de garantie de 2 M€, pourrait se faire, toujours selon cette entrevue, par l'équipe de la SIAGI existante ce qui engendrerait des frais de fonctionnement nuls.

En supposant un taux de sinistralité de 7% et un taux de couverture de 70% comme précédemment, l'effet levier par rapport aux crédits bancaires s'élèverait à 40.8 M€.

Si l'hypothèse d'un montant moyen par projet de 150k K€ est prise, ce partenariat avec la SIAGI pourrait potentiellement financer 272 projets.

Au niveau des commissions, la SIAGI mutualise généralement ces revenus entre ses différents clients, tous secteurs et régions confondus. La convention initiale devrait donc définir la répartition des revenus des commissions entre les deux partenaires.

4.4.3 Le Groupe Caisse des Dépôts – secteurs d'action : Rénovation énergétique et énergie renouvelable

4.4.3.1 Brève présentation

Le Groupe Caisse des Dépôts est un investisseur de long-terme au service de l'intérêt général et du développement économique. Il exerce ses activités dans quatre domaines : les services bancaires, les retraites et la solidarité, le fonds d'épargne ainsi que l'investissement de développement local.

A la veille de son bicentenaire, la Caisse des Dépôts s'est fixé un nouveau cap : être un acteur majeur de l'économie de la transition dans les secteurs de l'écologie et de l'énergie, du numérique et dans l'accompagnement des transitions démographiques et territoriales.

Le groupe compte 117 000 collaborateurs répartis dans 60 pays. Il appuie son action sur 25 directions régionales et peut mobiliser 29,8 milliards euros de fonds propres consolidés. Acteur de référence au service de

l'intérêt général pour accompagner les politiques publiques, gestionnaire de confiance, investisseur, prêteur, opérateur, le Groupe est un interlocuteur privilégié des acteurs locaux.

Les 18 filiales du Groupe reprises ci-dessous interviennent en appui de l'Établissement public dans les domaines suivants : financement des entreprises, immobilier, ingénierie, transports, tourisme et loisirs, assurance de personnes, environnement et numérique²⁶.

- | | | |
|------------------------------|-------------------------|----------------------|
| 1. Bpifrance | 7. CDC Biodiversit. | 13. Egis |
| 2. Qualium Investissement | 8. Exterimmo | 14. Scet |
| 3. Novethic | 9. Société Forestière | 15. France Brevets |
| 4. CDC International Capital | 10. Compagnie des Alpes | 16. CDC Fast |
| 5. Icade | 11. CNP Assurances | 17. Informatique CDC |
| 6. Groupe SNI | 12. Transdev | 18. CDC Arkhinéo |

4.4.3.2 Evaluation du partenariat potentiel suite aux entretiens effectués

Rénovation énergétique

N'ayant aucune activité de cautionnement de prêts particuliers, la CDC n'a aucune vision du risque de perte ultime associée à de tels produits. Elle ne dispose par ailleurs pas des métiers ni des outils nécessaires à ce type de services (back office, middle office). Il n'est pas envisageable à court terme de les voir prendre en gestion un tel fonds de garantie.

La CDC pourrait par contre agir comme fiduciaire, intermédiaire entre la Région et la ou les sociétés de caution. A ce titre, la CDC pourrait recevoir les montants en dépôt et répondre à la couverture en première demande de la société de caution, c'est-à-dire, libérer les montants au fur et à mesure que la société de caution doit les mobiliser le cas échéant. La fiducie permet de transférer des fonds chez un tiers tout en gardant la propriété ce qui sécurise le montage proposé.

Energies renouvelables

La CDC propose des fonds qui sont actuellement peu mobilisés (prêts à des conditions favorables sous conditions) et s'interroge sur le manque réel en fonds propres dans la mesure où elle intervient sur ce point et constate que les acteurs du marché ne sont pas prêts à ouvrir leur capital, ce qui d'ailleurs a également été constaté lors de la consultation de ces derniers. Le problème serait plutôt diagnostiqué comme une problématique de rendement des projets (bankabilité des projets qui rebutent les banques et les obligent à augmenter leur taux).

Pour y répondre, à l'instar de ce que fait la BEI sur les très grands projets, un outil de dette subordonnée pourrait être privilégié pour venir compléter les fonds propres et rassurer les banques qui seraient ainsi incitées à octroyer de meilleurs taux. Le prêt subordonné a l'avantage de pouvoir sélectionner le risque qu'il cherche à couvrir. Il pourrait ainsi se positionner sur la phase la plus risquée du projet (travaux) puis diminuer ensuite sa couverture, les montants pouvant ainsi être réinvestis sans attendre un cycle complet de financement (25-30 ans) en l'espèce. Les prêts subordonnés sont donc des créances de dernier rang qui ne sont remboursables qu'après le remboursement des créanciers privilégiés et des créanciers ordinaires.

Dans un tel cas de figure, la CDC pourrait intervenir de plusieurs façons :

- Soit comme co-investisseur d'un fonds (géré par la Région ou un autre gestionnaire) destiné à faire de la dette subordonnée sur de tels projets. On s'accorderait sur la nature des projets à soutenir par convention.

²⁶ Groupe Caisse des Dépôts, Panorama du Groupe 2015.

- Soit comme gérant d'un fonds (gestion déléguée) dans lequel la Région investirait et ou la CdC abonderait. L'avantage dans ce second cas serait de mutualiser les frais de gestion.

5. Conclusions

5.1 Limites de l'étude

Les résultats de cette étude, en particulier pour la partie de modélisation des outils, comportent une série de limites qu'il convient de garder à l'esprit :

- Concernant les hypothèses retenues tout d'abord. Les taux de sinistralité pour la Rénovation énergétique par exemple, n'ont pas été strictement validés par des acteurs bancaires mais approchés avec l'aide de la Région et de la CDC. De même, les commissions retenues sont hypothétiques, les coûts de fonctionnement correspondent à ce que les fonds structurels acceptent mais pourraient se révéler insuffisants. Les montants moyens utilisés pour calibrer la taille des fonds sont, dans le cas de énergies renouvelables, représentatifs de 15 projets subsidiés par la Région et donc peu représentatifs. Les montants pris pour l'agriculture utilisent des proportions amenées par un acteur bancaire sur des projets soutenus par ladite banque, peut-être différents de la cible visée ici. Enfin, pour des besoins évidents de simplification, l'approche globalise la réalité des différents secteurs qui est bien plus complexe et multiple (ex : la méthanisation industrielle est différente d'un projet de méthanisation agricole lui-même différents d'autres projets de biomasse).
- Les modèles présentés sont simplifiés en l'absence d'un modèle défini d'opérationnalisation, avec un acteur identifié qui pourrait amener son expertise de gestion de fonds ou de prêt. Ils sont ainsi à considérer comme une base de discussion, représentative de la volonté et de l'ambition régionale. Ce faisant, ils sont amenés à évoluer.

5.2 Conclusions

Nous proposons de conclure, eu égard aux apprentissages issus de nos travaux, secteurs par secteurs.

Agriculture

Prêt avec franchise :

- **Réponse aux défaillances** : cet outil vient combler une défaillance de marché en facilitant le démarrage d'activité chez les personnes ne bénéficiant pas de la DJA.
- **Montants** : les montants proposés pourraient être revus à la hausse si la Région le souhaite, et varier en fonction de l'intérêt des projets déposés.
- **Effet levier** : il est difficile de démontrer l'effet-levier d'un tel outil sur l'accès à d'autres financements, il joue probablement davantage sur la création et la pérennisation de projet.
- **Accompagnement** : Compte-tenu de l'importance de l'accompagnement, souligné par tous les acteurs rencontrés, pour ce type de projet, il serait sans doute nécessaire de prévoir outre les frais de fonctionnements acceptables, un subside alloué à la gestion de l'outil.
- **Mise en œuvre** : Les rencontres menées n'ont pas permis de valider la faisabilité d'un tel outil ou d'aborder des modalités partenariales crédibles. En ce sens, une sélection en deux temps avec appel à manifestation d'intérêt en première phase semble utile.

- **Opportunité dans le cadre des IF** : compte-tenu du nombre faible de projets et des montants associés également bas, il sera peut-être difficile d'attirer un opérateur dans le développement d'une offre nouvelle de prêt. Les obligations de reporting liées à l'usage de fonds européens pourraient toutefois être un frein. Pour augmenter l'intérêt d'un opérateur, il serait pertinent de s'associer avec une autre région afin d'augmenter les volumes.
- **Notre recommandation** : Cet outil est pertinent. Il répond à une attente du marché et mérite sans doute que les montants envisagés en première hypothèse (similaire à ceux de la DJA) soient revus à la hausse. Le principal frein tient au fait de pouvoir trouver un opérateur.

Fonds de garantie:

- **Réponse aux défaillances** : la garantie publique est mentionnée comme un des leviers principaux d'accès aux financements privés.
- **Effet levier** : l'effet levier lié à la garantie est élevé. Par ailleurs, le taux de casse annoncé est faible (7%) et garanti un bon retour des financements publics. Un second effet levier, dans le co-financement des garanties chez un opérateur dont c'est déjà le métier est aussi possible.
- **Mise en œuvre** : la mise en œuvre d'outils de garantie au travers des fonds structurels peut se faire au travers de fonds de fonds pour compter comme outils financiers. La Région dépose en gestion les montants FEDER au sein d'un fonds existant et passe par le gestionnaire de ce fonds pour la libération des garanties.
- **Opportunité dans le cadre des IF** : l'activité de garantie existe et pourrait facilement s'adapter aux objectifs de la Région en termes de cible et de montant. A noter toutefois que les opérateurs de fonds de garantie ont tout intérêt à garder leurs produits les plus simples, lisibles et ouverts possible ce qui est contradictoire avec la proposition d'un produit spécifique pour la Région.
- **Notre recommandation** : L'outil est pertinent. Des opérateurs ont manifesté leur intérêt. Il serait opportun de leur laisser une marge de manœuvre dans la définition des publics cibles et des commissionnements.

*

Energies renouvelables

Prêt avec franchise

- **Défaillance** : Au vu de l'analyse des bilans d'opérations transmis par la Région Île-de-France, il apparaît que le subside actuel est souvent nécessaire à un bouclage des opérations pour assurer une rentabilité au projet. Le remplacement du subside par un prêt est donc peu conseillé. S'il s'agit, comme c'est d'ailleurs le cas, d'aider les sociétés porteuses des projets à un moment où les besoins de trésorerie sont prégnants, le prêt tel que proposé semble répondre à une défaillance effective sans poser de problème spécifique.
- **Effet levier** : l'effet levier principal d'un tel outil ne se mesure pas tant sur le niveau des flux financiers additionnels qui seront mobilisés mais bien sur le nombre de projets créés. Cet effet n'a pas pu être mesuré. Autrement dit, on ne sait pas estimer combien de projets supplémentaires ce dispositif pourra générer.
- **Mise en œuvre** : les entretiens réalisés n'ont pas permis d'identifier un opérateur intéressé. **Notons qu'une solution de prêt subordonné est envisagée par la CDC, sur le modèle d'un dispositif de la BEI pour le financement de grands projets (voir entretien joint).** Un tel outil de dette subordonnée permet de venir compléter les fonds propres tout en rassurant les banques. Cet outil a l'avantage de sélectionner le risque qu'il cherche à couvrir. Il pourrait ainsi se positionner sur la phase la plus risquée du projet (travaux) puis diminuer ensuite sa

couverture, les montants pouvant ainsi être réinvestis sans attendre un cycle complet de financement (25-30 ans) en l'espèce.

- **Opportunité dans le cadre des IF** : compte-tenu des montants nécessaires (et probablement sous évalués ici puisque greffés sur les montants des subsides), les montants FEDER disponibles parviennent à soutenir le flux de projets d'une année et demie.
- **Notre recommandation** : Sauf à contracter un partenariat important (type BEI), il semble peu opportun d'engager l'ensemble des démarches de monitoring et de mise en place pour un temps d'activité si court, même si la recyclabilité des fonds est élevée. Compte tenu en outre du volume de subvention qui ne peut être diminué, le montage de cet outil supplémentaire semble apporter une faible plus-value. Il pourrait être envisagé de monter un outil de dette subordonnée sous réserve de contracter un accord avec un opérateur.

Fonds de garantie

- **Réponse à la défaillance** : Soulignons que la BPI a largement plaidé en défaveur de ce fonds pour une question de montant mais surtout d'objectif poursuivi, c'est-à-dire, alléger les fonds propres requis par les banques pour créditer les projets. Selon l'acteur bancaire, il convient de répondre à une problématique de fonds propre par un outil de fonds propre, une prise de participation. De plus, limiter l'apport en fonds propre des sociétés revient aussi à limiter leur risque, et partant, leur engagement responsable dans le projet, ce qui est jugé peu souhaitable vu les montants en jeu et l'intérêt général poursuivi.
- **De minimis** : En outre, le fonds de garantie est problématique au regard de la règle *de minimis* qui plafonne les montants de garantie à 2M€ de crédit. Ainsi, pour les projets concernés qui requièrent des montants d'investissement moyen de 15M€, la garantie de moins de 14% des investissements ne semble pas pertinente ou suffisante. La possibilité de recourir au régime d'Etat évoqué dans le texte pourrait permettre de revoir à la hausse ces plafonds pour les coûts liés à l'efficacité énergétique.
- **Effet levier** : dans ce cas également, l'effet levier ne se calcule pas tant sur les financements additionnels levés, il n'y a pas de preuve quant à leur manque, mais bien sur une diminution des fonds propres et l'obtention de condition de financement plus avantageuse et partant la massification des projets. Or comme explicité ci-avant, à garantir ce type d'investissement, il y a un risque à décredibiliser les porteurs de projet et de créer un effet contraire auprès des banques. Par ailleurs, l'effet levier sur le nombre de projet n'est pas chiffrable.
- **Mise en œuvre** : les opérateurs rencontrés ont systématiquement critiqués l'outil et ne souhaite aucunement intervenir dans un tel outil.
- **Notre recommandation** : compte-tenu de la limitation de minimis, du manque d'intérêt palpable des opérateurs potentiels pour cet outil et de l'absence de certitude quant à l'effet levier réel de l'outil, il semble peu opportun de poursuivre sa mise en œuvre.

*

Rénovation énergétique

Fonds de cautionnement

- **Réponse à la défaillance** : lutte bien contre la position monopolistique des sociétés de caution qui se traduit dans des propositions de cautionnement trop coûteuses et décourageantes pour les copropriétés.

- **Effet levier** : l'outil permettrait d'accélérer la rénovation énergétique de plus de 7000 logements par an en débloquent l'accès aux prêts pour la rénovation énergétique desdits logements.
- **Mise en œuvre** : un AMI, qui présente plus de souplesse qu'un appel d'offres en ce que l'on peut davantage considérer les termes comme une obligation de résultats plutôt que de moyens, est nécessaire pour mobiliser les sociétés de caution et fixer avec celles qui en accepteront le principe les règles d'octroi des cautions dans les conditions que souhaitent fixer la Région et en fonction des contraintes métiers auxquelles seules ont accès les sociétés de caution.
 La Région place son fonds de caution auprès de plusieurs sociétés de caution partenaires. Ainsi, les montants FEDER sont donnés en gestion et cantonnés à l'actif de cette société, en quasi fonds propre, pour être mis en caution des prêts supplémentaires que la Région souhaite soutenir (inclut notamment ceux de la SEM mais pas seulement).
 Notons la possibilité d'inclure à ce système une société fiduciaire, intermédiaire entre la Région et la ou les sociétés de caution. De cette façon, cette société pourrait recevoir les montants en dépôt et répondre à la couverture en première demande de la société de caution, c'est-à-dire, libérer les montants au fur et à mesure que la société de caution doit les mobiliser le cas échéant. La fiducie permet de transférer des fonds chez un tiers tout en en gardant la propriété ce qui sécurise le montage proposé.
- **Opportunité dans le cadre des IF** : il y a une forte opportunité à agir compte tenu de l'effet levier considérable et un manque avéré. De plus, il y a un momentum au regard de l'offre en tiers-financement qui se profile auprès de la SEM Energies positif. Reste à vérifier si les avantages offerts seront perçus comme suffisants pour convaincre les sociétés de caution.
- **Notre recommandation** : lancer un AMI pour mobiliser les opérateurs financiers et commencer à discuter, en toute transparence, des règles et des critères d'octroi de la caution. L'enjeu étant de casser l'oligopole actuellement actif sur ce marché encore trop fermé.

Annexe 1 - Benchmark

Benchmark Rénovation énergétique

Instrument financier	Rénovation énergétique des bâtiments publics de l'Etat fédéral belge
Objectif(s)	
Objectif	Participer à la réduction de la consommation d'énergie de l'Etat belge avec comme objectif une réduction de 22% de CO2 à partir de 2014 au travers de la rénovation du parc immobilier de l'Etat.
Type d'intervention	Préfinancement des travaux, délégation de maîtrise d'ouvrage pour la mise en œuvre de Contrats de performance énergétique avec des opérateurs techniques (Dalkia, Siemens etc), audit technique.
Caractéristiques	Fedesco est une société anonyme de droit public. Les contrats de performance énergétiques reprennent des garanties d'économies d'énergie suite à investissement (en général 30 à 40%) avec un système de bonus-malus et la maintenance et l'exploitation avec garantie totale (pièce et main d'œuvre). Le risque de résultat est ainsi reporté sur l'opérateur technique.
Les bénéficiaires	
Secteur	Tout bâtiment de l'Etat fédéral (ministère, palais de justice...)
Taille	Les premiers contrats (utile pour rôder le modèle) ont été passés sur un bâtiment. L'idéal est de viser un minimum 2Mo€ de consommation énergétique par an et par bâtiment. Sous ce seuil, les coûts de mise en place (inventaires techniques etc.) sont trop élevés.
Autres caractéristiques	-Rénovation en standard moyen sans interruption d'occupation (30 à 40% d'économie d'énergie). Au-delà de ces standards, les économies ne parviennent pas à rembourser l'investissement. -Le secteur des bâtiments publics est considéré comme « facile » car on a rarement plus de 2-3 propriétaires par bâtiment, souvent un seul, et des volumes importants de superficie chauffée. -Le retour d'expérience indique que l'économie d'énergie actualisée couvre l'investissement mais jamais l'entièreté du contrat de maintenance et d'exploitation (qui est porté au frais de fonctionnement annuel des propriétaires et/ou occupants).
Paramètres de l'instrument	
Montant	-Capacité d'investissement 6.5Mo€ pour un endettement autorisé de 100Mo€. La SA n'est pas déconsolidée et pèse donc directement sur la dette d'Etat. -Dans les faits, les investissements réalisés jusqu'ici ont toujours été préfinancés jusqu'à la réception définitive des travaux puis remboursés directement par le client (la Régie des bâtiments).
Intérêt	/
Durée	Les Contrats de performance énergétique sont signés pour une durée de 10 ou 15 ans.
Cofinancement	-Le projet est d'ouvrir le capital à des partenaires privés (banques) sans que ce soit réalisé à ce stade. Il fallait, dans un premier temps, rôder le modèle de Contrat de performance énergétique. -Le client final étant l'Etat, les défauts de paiement sont très peu probable et le risque en impayé inexistant. Une attention doit également être portée à la sélection de l'opérateur technique, il faut s'assurer de sa capacité financière à tenir ses engagements en

	garantie totale sur une durée longue. La réunion de ces deux facteurs doit permettre de rassurer les investisseurs (dans le cas d'un fond) ou d'obtenir des taux d'intérêt très bas.
Partenaires	
Co-investisseurs	/
Régie foncière	Client principal, qui porte la propriété de l'ensemble des bâtiments de l'Etat belge (équivalent France Domaine)
Evaluation	
Points d'attention	- avant de définir un modèle financier, il faut définir un modèle opérationnel (ici le contrat de performance énergétique) efficace - avant de définir un modèle financier, il faut avoir une vue précise sur les projets que l'on souhaite soutenir (taille, volume, standard, garantie totale, etc.). Dans le cas de l'ESCO, on parle de 1400 bâtiments et 75Mo€ en facture énergétique et eau annuelle. - difficulté de trouver des opérateurs (maintenance et exploitation) partant pour s'engager au-delà de 10-15 ans car il n'y a pas suffisamment de recul que pour garantir les économies d'énergie. Le marché n'est pas suffisamment mature pour cela. - s'il y a plusieurs propriétaires, alors mobiliser et motiver pour faire l'investissement peut être un processus intensif.

Sources:

Entretien avec Christophe Madam – directeur de Fedesco

Débats parlementaires – Chambres, 5^e session de la 53^e législature - <http://www.lachambre.be/FLWB/PDF/53/3096/53K3096025.pdf>

Site internet - www.fedesco.be

Instrument financier	Renovation of apartment buildings by KredEx in Estonia
Objectif(s)	
Objectif	Supporting the <i>large-scale</i> renovation of apartment buildings to improve energy efficiency by 20 to 30% in apartment buildings
Type d'intervention	Combination of loans and grants - June 2009 to June 2014
Caractéristiques	Grant of up to 50% for energy audit and project preparations. Renovation loan only for works described in the energy audit at better conditions than commercial ones (lower interest rates). Based on market gap that grant amounts of existing schemes were not sufficient and money was only given after renovation works were completed.
Les bénéficiaires	
Secteur	Associations of private apartment owners (NGOs).
Taille	Buildings financed had to be multi-apartment with at least 3 apartments
Autres caractéristiques	Propose energy efficiency project saving at least 20% of energy consumption for buildings smaller than 2.000 m ² , or 30% otherwise. Project had to concern the entire apartment block and thus needed to be approved by at least half of the apartment owners in the building.
Paramètres de l'instrument	
Basic grant	50% of the cost for energy audit (compulsory) and of costs for project preparation in accordance with the results of the energy audit (advice, consultancy, coaching, engineers, architects, etc.)
Loan	Maturity of loans up to 20 years Fixed interest rate, of maximum 4,4%, for 10 years

Additional grant	Incentive for achieving higher energy efficiency: an additional grant could be obtained, determined as a percentage of the total eligible costs of the construction works depending on the level of energy efficiency achieved. Energy saving of 20% to 30% → extra grant of 15% of costs Energy saving of at least 40% → extra grant of 25% of costs Energy saving of at least 50% → extra grant of 35% of costs
Soft support	Coaching given by KredEx during planning stages, in particular: Advice to the general assembly of apartment blocks.
Partenaires	
Co-investors	The 17,7 million ERDF was supplemented with: - Loan from Estonian state treasury - Loan from Council of Europe Development Bank - Other budget from KredEx To arrive at approximately 72 million Euro that was entirely spent in loans (about 100% absorption rate).
2 private banks	Two private banks were chosen by an open procurement procedure. The banks interact directly with the (potential) final beneficiaries and approve the loans to apartment blocks without intervention from KredEx The banks carry the risk of insolvency
Autres éléments	
Marketing activities	Instrument was promoted through nationwide campaign: TVads, billboards on apartment blocks, seminars, cooperation with the Union of Apartments' Associations
Evaluation	
Challenges	Main challenge was to get a majority vote in the general assembly of the apartment blocks associations. When banks promote financial products, the internal agreement to opt for this instrument was very time-consuming and difficult to achieve. The soft support measures were put in place to overcome this challenge. The objective advice and support of KredEx showed to be very important.
Main success factors	-Instruments addressed a need with a sense of urgency perceived by both public authorities and end users -Combination of grant and loan + soft support -Clear guidelines for banks and end users making the system very transparent and user-friendly
Résultats	
Total amount of loans paid: €72 million and average loan sum just over €110.000 In addition to the €72 million of loans to the final beneficiaries, these final beneficiaries invested in these same projects even €27,6 million more that could be covered by grants from other state sources. The total leverage of the €17,7 million ERDF in the end is thus very high: More than 5,5 times as much funds were spent in the energy efficiency compared to the initial ERDF investment (99,6/17,7). A total of 619 apartment buildings are renovated containing a little more than 22.600 apartments. Average interest rate was 3,94 % and average measured energy savings were 40,15%.	

Sources:

Spatial Foresight, EIB assignment for ESI Funds awareness raising on financial instruments via dedicated factsheets and case studies, Estonia.

Triin Reinsalu, Head of Housing and Energy Efficiency Division, KredEx, Tallinn.

Benchmark Agriculture

Instrument financier	Fonds régional de garantie pour l'agriculture Auvergne
Objectif(s)	
Objectif	Le fonds est destiné à faciliter la gestion de trésorerie des exploitants et à assurer un effet de levier en permettant de débloquer jusqu'à 18 mio € de crédits nouveaux en 4 ans
Type d'intervention	Garanties
Caractéristiques des concours garantis	Crédits à moyen et long terme amortissables et remboursables jusqu'à 2.000.000€ Crédit à court terme: jusqu'à 50.000€
Les bénéficiaires	
Secteur	Les exploitants agricoles ou futurs exploitants agricoles, quelle que soit leur forme juridique, à titre principal ou secondaire, exerçant leur activité dans le secteur de l'élevage Les CUMA, réseaux des coopératives d'utilisation de matériel agricole)
Taille	Chiffre d'affaires jusqu'à 20 millions d'EURO Les entreprises agricoles sont éligibles à la co-garantie Oséo/SIAGI à l'exclusion des entreprises réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 750.000€ ne relevant pas l'exploitation forestière
Autres caractéristiques	Le siège des exploitants doit se situer en Auvergne et ils doivent être immatriculés à la MSA. Pour les opérations de création, transmission-reprise (totale ou partielle) ou investissement au cours des cinq premières années de l'installation i.e. adaptation et modernisation de l'exploitation ou pour les crédits court terme
Paramètres de l'instrument	
Montant	Garantir les emprunts et de porter le taux de garantie à 70% (c.à.d. 35%SIAGI et 35% Fonds Régional) pour les crédits court terme et 80% pour les opérations de création, transmission-reprise ou développement contre 35% en moyenne standard par la SIAGI seule, sans aucune garantie personnelle de l'emprunteur ou de ses proches. Plafond de garantie donnée par la SIAGI seule: 500.000€, majoration possible jusqu'à 900.000€ avec certains co-garants comme ce fonds de garantie pour l'agriculture
Intérêt	Intérêt pour le prêt est le taux usuel fixé par la banque
Durée	La garantie de la SIAGI est accordée : - Soit pour la durée du crédit garanti, avec un maximum de 12 ans portée à 15 ans pour les prêts MTS JA (prêts moyen terme spéciaux Jeunes Agriculteurs). - Soit pour une durée inférieure à la durée du crédit garanti. - Possibilité de modulation d'échéance
Participation financière à porter par l'entreprise = coût pour l'agriculteur	La participation financière est exprimée en pourcentage du montant du crédit, est payable en une seule fois au moment de la mise en place du crédit et peut être financée. Cette participation varie selon les paramètres suivants : - La quotité de garantie donnée - La maturité professionnelle Ce coût est intégré au plan de financement de l'agriculteur
Exemple de participation financière	Pour un emprunt de 100 000 euros lié à un projet de développement pour un client de maturité classé en M1*, garanti à 70% (35% de la SIAGI, 35% fonds régional), le coût global s'élève à 3 010 euros.

	*M1 : Exploitant agricole existant depuis au moins 1 an dans la même activité et ayant publié au moins un bilan de 12 mois ou locataire gérant depuis 3 ans au moins reprenant l'exploitation louée et ayant publié au moins 2 bilans de 12 mois chacun.
Sûretés à assurer par l'entreprise	Sûretés réelles sur l'actif financé Sûretés personnelles: quand elles sont requises, elles sont limitées en durée et/ou en montant - Délégation d'assurance décès invalidité
Partenaires	
Banques privées	La banque est en principe, le seul interlocuteur de l'entreprise.
SIAGI	SIAGI (= Société interprofessionnelle artisanale de garantie d'investissements) est une société de caution mutuelle créée par les Chambres de Métiers dont l'objet est d'améliorer par la délivrance de garantie l'accès des petites entreprises au crédit bancaire.
Sélection/approbation	
SIAGI	L'instruction est réalisée par la SIAGI sur proposition de l'établissement bancaire sollicité pour l'obtention du prêt. La SIAGI détermine le coût de la garantie supporté par l'emprunteur en fonction de la maturité professionnelle de celui ci et la quotité de risque délivrée. Le montant du coût est à régler en une seule fois lors du déblocage des fonds.
Evaluation	
Avantages	
Désavantages	
Expérience	
Autres éléments	
Le Fonds Régional de Garantie pour l'Agriculture est un fonds totalement inédit en France lors de sa mise en place en 2010 (à cette ampleur) qui permet de faciliter l'accès aux prêts de trésorerie et d'investissement. Jusqu'alors, les fonds de certaines Régions étaient limités à l'installation des agriculteurs. Il a permis de soutenir depuis sa création 51 porteurs de projets, pour un montant total de prêts accordés de 4,45 millions d'euros (période 201-2014).	

Sources:

http://www.auvergne.fr/sites/default/files/la_region_au_plus_pres_des_agriculteurs.pdf

<http://www.auvergne.fr/content/fonds-regional-de-garantie-pour-l-agriculture>

http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/SIAGI_AGRICULTURE_-_DECEMBRE_2012_vf_cle44541c.pdf

Annexe 2 - Compte-rendu des entretiens

Ile de France Active

Date	27/10/2015
IDFA	Olivier JACQUIER Chargé de Développement Territorial
Région IDF	Marine AUGÉ
CEIS	Alexandre GUILLO Walid BEN YOUSSEF
Idea Consult	Julien JACQUET

> Présentation Ile de France Active (IDFA)

La mission d'Île-de-France Active est de permettre aux demandeurs d'emploi souhaitant créer leur entreprise ainsi que pour les entreprises solidaires d'accéder au crédit bancaire. Elle compte parmi ses membres Afile 77 (Seine-et-Marne), Essonne Active, Garances (Seine-Saint Denis), Hauts de Seine Initiative, Initiactive 95 (Val d'Oise), Paris Initiative Entreprise, Val-de-Marne Actif pour l'Initiative et Yvelines Actives. Pour l'année 2014, Île-de-France Active a accompagné et financé 806 projets permettant de créer ou de consolider 3.832 emplois pour une mobilisation de 27,7 millions euros en concours financiers.

Île-de-France Active est membre du réseau France Active. Ce réseau associatif, créé en 1988, accompagne d'une part les entrepreneurs sociaux qui créent ou consolident des emplois, d'autre part les personnes en difficulté d'emploi qui souhaitent créer leur entreprise. France Active leur propose un accompagnement et des financements solidaires qui leur permettent de viabiliser leur projet et d'accéder aux circuits bancaires et financiers. Pour cela, France Active s'appuie sur un réseau de 41 structures de proximité présentes dans toute la France et appelées Fonds territoriaux.

Le modèle de France Active repose sur deux outils financiers : les garanties d'emprunts bancaires et les prêts solidaires. Outils auxquels s'ajoute une prime pour les créateurs de moins de 26 ans (Cap'Jeunes). L'objectif de ces outils est d'assurer aux créateurs un accès au financement bancaire dans de bonnes conditions, à un taux d'intérêt normal et en limitant les cautions personnelles. Pour atteindre cet objectif, un accompagnement personnalisé des créateurs – notamment au niveau financier – est nécessaire tout au long de la phase de lancement

Vocations IDFA :

- lutte contre le chômage structurel par la création d'entreprises (TPE)
- favorisation de l'économie solidaire (sociale, environnementale, culturelle)

> Partenariat Envisageable

Le montant moyen des projets de IDFA s'élève à 100.000 EUR.

Concernant les trois secteurs visés – Energie renouvelable, Rénovation énergétique et Agriculture – seul le dernier pourrait faire l'objet d'une collaboration entre la Région IDF et IDFA. Les deux premiers nécessitent en effet des montants d'investissement trop importants par rapport à ce que IDFA peut apporter.

La région IDF compterait de 60 à 80 installations agricoles dont :

- 50% DJA
- 50% hors DJA

Spécificités du financement du secteur de l'agriculture :

- investissement principalement en foncier, construction, terrains. Hors, les garanties s'octroient généralement hors foncier !
- besoin identifié pour crédits avec durée relativement longue
- risque provient essentiellement de la saisonnalité et de la longueur du cycle d'exploitation
- taux de sinistralité des financements dans le secteur sont assez faibles
- financement nécessaire pour du matériel d'occasion
- un exploitant peut faire face simultanément à de nombreux prêts (hangar, tracteur, etc.)

En plus des besoins pour le financement en tant que tel, IDFA nécessite du financement pour :

- la prospection
- la sensibilisation (communication, pédagogie bancaire)
- les frais de fonctionnement pour un suivi important vu les cibles visées. En pratique, besoin initial de 15h par dossier + suivi dégressif avec un partenariat envisageable avec autres organismes (ex : Abiosol, Champs du possible)

Nécessité de coupler un fonds de garantie avec des avances récupérables pour répondre aux différents besoins :

- garantie de crédit bancaire pour l'achat de machines e.g.
- avance récupérable pour les montants plus petits et plus risqués t.q. l'achat de ruches

Points d'attention :

- problématique de minimis
- cadre juridique du partenariat
- augmenter au maximum le champ d'application de l'outil (ex : conversion bio, agri-tourisme) afin de couvrir au mieux les frais fixes importants pour la gestion des dossiers

Vu le contexte dans lequel évolue IDFA, un financement avec le budget propre de la Région est plus réaliste que le FEADER. Avec appel d'offre, des objectifs et un reporting régulier.

Montant du partenariat possible : 500 k EUR dont ¼ pour le suivi des dossiers.

Siagi

Date	27/10/2015
CDC	Brigitte MARTINELLI, Directrice de Région Paris Ile de France
Région IDF	Marine AUGÉ
CEIS	Alexandre GUILLO
Idea Consult	Julien JACQUET

> Présentation SIAGI

La SIAGI est une société de caution mutuelle créée en 1966 par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat. Elle est agréée par l'ACPR en qualité de société de financement. Elle apporte sa garantie aux établissements bancaires présents à son capital, facilitant l'accès au crédit des petites entreprises. Les garanties données par la SIAGI visent les financements d'investissements octroyés par les banques aux petites entreprises de l'artisanat, du commerce, des services de proximité et aux exploitations agricoles. Experte de la garantie des crédits d'investissements, elle contribue ainsi au financement de la création, de la transmission et de la croissance des petites entreprises et propose une gamme de garanties adaptées à leurs besoins.

Organisée en réseau, elle est présente à travers ses directions et antennes régionales. La SIAGI assure la gestion de 21 fonds de garantie dotés par 13 collectivités territoriales. A partir de 2000, ces collectivités territoriales, dans le cadre de leurs interventions économiques, ont souhaité optimiser les ressources allouées aux entreprises en utilisant le levier du fonds de garantie de crédit en remplacement des systèmes de subventions.

Le capital social de la SIAGI est détenu par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (52,64%). Le Directeur de la Direction Générale des Entreprises (DGE) siège au Conseil d'administration en qualité de Commissaire du Gouvernement. Depuis l'augmentation de capital de 2011, les fonds propres se montent à 25 millions euros (au 31/12/2014).

Au 31/12/2014, l'encours de garanties données s'élève à 802 millions euros. La contrepartie financière des engagements donnés par la SIAGI est représentée par le fonds mutuel de garantie qu'elle gère. Celui-ci est alimenté exclusivement par les versements des entreprises garanties. La trésorerie du fonds s'élève à 107 millions euros.

> Partenariat à envisager

Un financement régional permettrait notamment à la SIAGI d'augmenter la couverture des prêts (30% actuellement → 60/70% en fonction du montant du financement). Difficile à dire le nombre de dossiers supplémentaires réalisés en plus, chercher les données auprès des banques.

Fonctionnement SIAGI :

- Collaboration systématique avec un banquier
- petite structure (86 personnes)
- pas de formulaire type
- analyse économique, de l'adéquation entre l'entrepreneur et son projet, au cas par cas, pas de formulaire type
- large latitude par rapport aux cibles : ni secteur ni profil automatiquement exclu
- Existence d'un fonds de garantie de la SIAGI en collaboration avec la Région IDF

Le secteur de l'agriculture représentera min 10% de l'activité de la SIAGI à pd 2016.

Données de SIAGI pour 2015

Au 30/09/2015 (9 mois), pour le secteur de l'agriculture :

- entre 450 et 500 demandes de garanties
- +/- 250 garanties octroyées (taux d'acceptation = +/- 55%)
- montant total = 23 M euros
- montant moyen par dossier : entre 90 et 100.000 euros
- 0 dossiers en IDF (gros fief pour les céréaliers mais pas de besoin de la garantie de la SIAGI vu la taille des exploitations)
- conventions cadres fraîchement revues avec acteurs bancaires importants mais pas encore suffisamment de recul

Cibles potentielles IDF : 1ère transformation, abattoirs, laiteries, etc.

Exemple type

Montant alloué par la Région IDF/FEADER 1 M EUR

(+)	<u>Montant alloué par la SIAGI</u>	<u>1 M EUR</u>
(=)	Montant alloué total	2 M EUR

Taux de casse	5%
Engagement (Montant alloué/Taux de casse)	40 M EUR
Taux de couverture du crédit	70%
Effet levier par rapport aux crédits bancaires	57 M EUR

En supposant un taux de sinistralité de 5% et un taux de couverture de 70%, l'effet levier par rapport aux crédits bancaires d'un montant de 2 M EUR alloué de façon égale par la SIAGI et la Région IDF (ou le FEADER) s'élèverait à 57 M€.

L'équipe de la SIAGI en IDF est composée de 14 personnes (5 commerciaux + 9 analystes/administratifs). Cette équipe serait suffisante pour la gestion de ce nouveau fonds de garantie de 2 M€ ce qui engendrerait des frais de fonctionnement nul

Au niveau des commissions, la SIAGI mutualise ses revenus entre ses différents clients, tous secteurs et régions confondus. Ces commissions sont entièrement payées par le bénéficiaire du crédit, flat, upfront, en une fois. Le montant de la commission est quasiment toujours intégré dans le montant du prêt octroyé.

Bénéficiaires de la SIAGI pour le secteur de l'agriculture

- exploitant agricole occupant moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 M EUR
- secteurs agriculture : production animale, culture, horticulture, entretien d'espaces verts, vitiviniculture, aqua-pisciculture, pêche, exploitation forestière, sylviculture, travaux agricoles, tourisme vert
- forme juridique entreprise individuelle ou société (GAEC, EARL, SCEA, GFA, SARL, ...)

Points d'attention

- Différents dispositifs devraient être couplés (avances remboursables, prêts, garanties, etc.)

- Réglementation de minimis (dont la responsabilité incombe au porteur de projet, SIAGI ne peut vérifier toutes les aides obtenues)
- Mécanismes de co-garantie vs contre-garantie

BPI

Date 18/11/2015
 BPI Mickael VAILLANT, Wilfrid TAKACS, Stéphane HAYEZ
 Idea Consult Hélène GUERARD, Julien JACQUET
 (conference call)

> Positionnement BPI

Opérateur des outils de financement dans la programmation 2014 – 2020. Pas de mise en place d'outil de financement pour une cible sectorielle spécifique mais positionnement plus généraliste, avec certaines conditions (ex : entreprises de plus de trois ans, conditions liées à la législation sur les aides d'Etat, etc.).

Selon l'expérience de BPI, les fonds de garantie sectoriels devraient être évités pour empêcher concentration du risque ainsi que restriction de l'activité du fonds.

Outils actuels de BPI liés aux fonds FEDER

- Prêt FEDER innovation (prêt à taux 0)
 Déjà en application (ex : Région Rhône alpes)
 Montant : 100k EUR à 1 M EUR
 Ex. d'application : entreprise qui veut développer une technologie innovante dans le secteur des énergies renouvelables
- Garantie régionale pour les PME
 Pas de secteur spécifique même si certaines exclusions ou limitation dans certains secteurs (ex d'exclusion : secteur des transports, secteur agricole)
 Garantie gratuite qui relève du régime de minimis

Expérience comme opérateur d'outils de financement avec la Région

- Banque publique
- Déjà présents sur programmation 2007-2013
- Pas besoin de mise en concurrence (officieusement, encore à valider)
- Expérience de fonds de garantie
- Acteur important dans le financement des projets d'énergie renouvelable en France

Cibles et secteurs privilégiés par BPI

- Entreprises avec < 2.000 employés
- Pas de tiers financement
- Plafond BPI toute aide confondue : 1,5 M EUR

> Partenariat envisageable

Concernant les trois secteurs visés par l'étude ex-ante en question :

Agriculture : pas d'outils pour l'installation des jeunes agriculteurs

- Rénovation énergétique : BPI n'offre pas de cautionnement
- Energie renouvelable : secteur possible mais de nouveau, volonté de ne pas faire de ciblage sectoriel pour permettre diversification du risque et nombre minimum de projets par fonds.

En particulier sur la garantie dans le cas des ENR :

- BPI déconsidère une solution visant à donner des garanties publiques sur des projets d'une telle ampleur.
- En effet, des fonds propres importants sont la base d'un bon projet car ils permettent d'engager fortement le porteur du projet ce qui est essentiel dans ce secteur technique et industriel et dont le savoir-faire est indispensable au bon déroulement du projet. Il y a une logique de portage de risque dans de gros projet d'infrastructure comme ceux-là sans lequel les banques ne suivront pas. On risquerait donc d'aggraver la situation.
- Une garantie sur de tels montants s'inscrit en faux des réglementations des aides d'Etat et des règles de concurrence.
- S'il y a des besoins en fonds propres, mieux vaut apporter une vraie solution de fonds propres et pas couvrir de la dette avec fonds de garantie. Un fonds de participation public-privé pourrait être une bonne solution.

Vu enjeux IDF, acteurs identifiés, enveloppe limitée, effet levier demandé, problématiques des aides d'état, et besoin de fonds propres, le partenaire naturel à envisager dans le groupe est la CDC.

Dans tous les cas, BPI ne fournit pas de documents généralistes pour une collaboration FEDER, l'offre doit être faite sur mesure après négociation directement entre les Directeur régionaux BPI et la Région IDF, sans intermédiaires.

CDC

Date	08/02/2016
CDC	Ivan Chetaille Expert projets investissements Transition énergétique et écologique Pierre MENET, Instruments Financiers Financements Européens et Partenariaux Direction des Investissements et du Développement Local Département Innovation et Développement Hervé GICQUEL Directeur territorial prêt et investissement
Région IDF	Rand FAHMI Cyril BRUN Stéphane Labonne Frédéric Lagrange
CEIS	Walid Benyoussef
Idea Consult	Hélène Guérard

A titre de préambule, soulignons que les discussions reprises ci-après portent sur des propositions techniques qui n'ont aucunement été validée au niveau de la hiérarchie de la banque et constituent un apport à l'étude « ex-ante » menée par les cabinets CEIS –IDEA pour le compte de la région dans le cadre de sa gestion de fonds FEDER.

> Rénovation énergétique des copropriétés privées

SYNTHESES DES ENJEUX

Il y a une volonté régionale à massifier la rénovation énergétique du parc d'appartements privés qui reste trop lente alors qu'elle représente un enjeu majeur quant à la transition énergétique de la Région. Pour inciter et faciliter cette rénovation, plusieurs chaînons sont activés dont l'accompagnement et le soutien aux copropriétés au travers d'un outil de tiers-financement développé par la SEM Energies positif et la mise en place d'un éco-prêt collectif. Un des freins constatés concernant cette offre financière est le coût du cautionnement. Un objectif de la Région consiste à le faire baisser. Une offre de marché existe. Mais elle reste restreinte, s'est structurée comme un oligopole autour de quelques acteurs, et pratique des prix de garantie trop élevés, ce qui constitue un frein à l'activation des projets de rénovation de copropriétés.

L'outil envisagé par la Région est donc un outil de caution qui puisse être mobilisé par tous les acteurs du marché ; la SEM Energies Positif ainsi que les banques privées.

SOUHAITS DE LA REGION

Les contreparties pour la Région attendues par la mise en place d'un outil de caution sont :

- De permettre aux sociétés de caution d'augmenter l'encours des prêts et donc d'augmenter le chiffre d'affaires des travaux de rénovation énergétique sur la Région
- D'obliger les sociétés de caution à diminuer leur rémunération sur la caution en échange d'une non immobilisation de fonds propres

DIAGNOSTIC ET HYPOTHESES RETENUES

Dans le cadre de la mise au point de l'outil de tiers-financement, la CDC a été conviée à un échange avec des sociétés de caution et peut ainsi réagir sur les hypothèses reprises dans la modélisation ex ante que nous proposons:

- Le taux de couverture d'une caution est obligatoirement de 100% tel que la loi Warsmann le stipule
- Le taux de perte ultime (sinistralité) se chiffre à 10 points de base d'après les professionnels du secteur soit 0.1%/an des encours en vie des prêts garantis
- Les coûts de gestion oscillent entre 0.15 à 0.2% / an des encours en vie des prêts garantis

Il est à noter également qu'il est apparu lors de cette réunion que la SEM et les acteurs du marché se sont révélés disposés de la même méthodologie d'appréciation du risque.

PROPOSITION DE MONTAGE

Plusieurs scénarios de montage d'un outil de caution régional sont possibles :

- La Région décide de créer et de gérer un fonds de caution en propre ce qui implique de développer les compétences métiers en interne
- La Région crée le fonds de caution mais fait appel à un seul gestionnaire pour déployer son outil de caution sur le territoire. Ce gestionnaire qui devra disposer des compétences nécessaires opérationnelle et des processus sera certainement une société de caution existante
- La Région place son fonds de caution auprès de plusieurs sociétés de caution partenaires, fonds qui vient alors se substituer en tout ou partie aux fonds propres des dites sociétés de caution. Les montants FEDER sont donnés en gestion et cantonnés à l'actif de cette société, en quasi fonds propre, pour être mis en caution des prêts supplémentaires que la Région souhaite soutenir (inclut notamment ceux de la SEM mais pas seulement). En contrepartie, celles redéployent leur offre de caution en tenant compte des exigences de la Région telles qu'évoquée

La Région souhaite se positionner sur le 3ème scénario car le premier est intenable en termes de délais de mise en œuvre et que le second risque de ne pas être suffisamment offensif sur le marché de la caution. Dans le

3ème scénario, plus le nombre de sociétés de caution souhaitant être partenaires sera élevé, plus la Région peut espérer démultiplier son intervention.

LE ROLE POTENTIEL DE LA CDC

N'ayant aucune activité de cautionnement de prêts particuliers, elle n'a donc aucune vision du risque de perte ultime associée à de tels produits. Elle ne dispose par ailleurs pas des métiers ni des outils nécessaires à ce type de services (back office, middle office). Il n'est pas envisageable à court terme de les voir prendre en gestion un tel fonds de garantie.

Même si la loi de transition énergétique semble indiquer que la CdC devra jouer un rôle de caution au niveau national, aucune consigne concrète en la matière n'est encore redescendue aux équipes. La discussion avec la Région s'inscrit donc dans une démarche expérimentale qui elle est tout à fait conforme aux objectifs de la CdC. Par conséquent, il ne faut pas compter sur la collusion de calendrier entre une réflexion nationale et une volonté régionale. Ce qui permet de faire prévaloir le calendrier régional serré de la mise en route des instruments financiers.

La CDC pourrait par contre agir comme fiduciaire, intermédiaire entre la Région et la ou les sociétés de caution. A ce titre, la CDC pourrait recevoir les montants en dépôt et répondre à la couverture en première demande de la société de caution, c'est-à-dire, libérer les montants au fur et à mesure que la société de caution doit les mobiliser le cas échéant. La fiducie permet de transférer des fonds chez un tiers tout en en gardant la propriété ce qui sécurise le montage proposé.

MISE EN OEUVRE

Un AMI, qui présente plus de souplesse qu'un appel d'offres en ce que l'on peut davantage considérer les termes comme une obligation de résultats plutôt que de moyens, est nécessaire pour mobiliser les sociétés de caution et fixer avec celles qui en accepteront le principe les règles d'octroi des cautions dans les conditions que souhaitent fixer la Région et en fonction des contraintes métiers auxquelles seules ont accès les sociétés de caution.

La démarche permettrait de retenir tout ou partie des candidats pour répartir, par l'intermédiaire de la CdC, les fonds propres nécessaires à la fluidification du marché. Il serait en outre demandé d'aller commercialiser ces offres de caution, meilleur marché, auprès de tous les acteurs bancaires.

En outre, si un tel dispositif devait être mis en œuvre, la CdC pourrait abonder aux fonds libérés par la Région dans le cadre d'une démarche expérimentale. On pourrait même envisager d'exposer de façon séquentielle les différents fonds abondés (en premier le FEDER, en deuxième la Région, en troisième la CdC).

Enfin pour contrôler les niveaux de risques pris, la baisse des coûts de cautionnement et l'augmentation effective de l'encours de crédit, il convient de construire une gouvernance ad-hoc qui crée les conditions de l'incitation poursuivie par cet outil.

L'appétence des sociétés de caution pour cet AMI reste la clé du succès du futur outil de caution.

La question de l'appétence pour un tel produit se pose. A ce stade voici les avantages et inconvénients identifiés pour les sociétés de caution en vue d'essayer de prédire si elles répondront à l'AMI.

Inconvénients :

- L'immixtion de la puissance publique dans une offre de caution peut être considérée comme une menace pour l'oligopole des sociétés de caution tant en termes de rémunération qu'en termes de fonctionnement et de modalités d'instruction des dossiers de cautionnement de ces sociétés (qui sont pour l'instant quasi exclusivement des filiales de banques hormis le crédit logement).

Avantages pour les sociétés de caution:

- permet de dégonfler le bilan des sociétés de caution en n'immobilisant pas leur fonds propres tout en augmentant leur offre de service (demande de leurs actionnaires)
- permet d'opérer des fonds sans mobiliser de fonds propre : ce qui produit pour eux un rendement élevé.

Au vu du principal inconvénient, la Région n'est pas à l'abri d'un résultat de l'AMI insatisfaisant voire infructueux.

> **Energie renouvelable**

De la même façon que pour la rénovation énergétique, la Région souhaite augmenter le nombre de projets de production d'énergie renouvelable (principalement réseaux de géothermie et énergie-bois). Suite à l'analyse des défaillances de marché et du fait que le l'option initiale d'un fonds de garantie n'est plus à retenir en raison du faible niveau de garantie permis par la règle des minimis, un outil de garantie couplé à un outil de prêt différé semble plébiscité.

Cet outil aurait pour objectif d'apporter des solutions en fonds propres et en trésorerie qui permettraient aux entreprises de démultiplier le nombre de projets qu'elles entreprennent.

REACTIONS

La discussion s'est centrée sur les projets nécessitant des niveaux d'investissements élevés, du type réseaux de chaleur.

Non éligible dans ce programme du FEDER, la méthanisation est un sujet qu'il faudra approcher différemment.

La CDC rappelle qu'elle propose des fonds qui sont actuellement peu mobilisés (prêts à des conditions favorables sous conditions) et s'interroge sur le manque réel en fonds propre dans la mesure où elle intervient sur ce point et constate que les acteurs du marché ne sont pas prêts à ouvrir leur capital, ce qui d'ailleurs a également été constaté lors de la consultation de ces derniers.

Le problème est plutôt diagnostiqué comme une problématique de rendement des projets (bankabilité des projets qui rebute les banques et les obligent à augmenter leur taux).

Pour y répondre, à l'instar ce que fait la BEI sur les très grands projets, un outil de dette subordonnée pourrait être privilégié pour venir compléter les fonds propres et rassurer les banques qui seraient ainsi incitées à octroyer de meilleurs taux.

Le prêt subordonné a l'avantage de pouvoir sélectionner le risque qu'il cherche à couvrir. Il pourrait ainsi se positionner sur la phase la plus risquée du projet (travaux) puis diminuer ensuite sa couverture, les montants pouvant ainsi être réinvestis sans attendre un cycle complet de financement (25-30 ans) en l'espèce. Les prêts subordonnés sont donc des créances de dernier rang qui ne sont remboursables qu'après le remboursement des créanciers privilégiés et des créanciers ordinaires.

Exemple pour un projet de 20 M€

- Apport en fonds propre : 40%
- Dette : 60% dont 20% de cette dette peut être subordonnée (12%) aux risques les plus élevés.

LE ROLE POTENTIEL DE LA CDC

Dans un tel cas de figure, la CDC pourrait intervenir de plusieurs façons :

- Soit comme co-investisseur d'un fonds (géré par la Région ou un autre gestionnaire) destiné à faire de la dette subordonnée sur de tels projets. On s'accorderait sur la nature des projets à soutenir par convention.
- Soit comme gérant d'un fonds (gestion déléguée) dans lequel la Région investirait et ou la CdC abonderait. L'avantage dans ce second cas serait de mutualiser les frais de gestion.

Notons qu'un appel d'offre est sans doute nécessaire pour attribuer la gestion du fonds dans la seconde option.

Dans ce type de dispositif, il est également impératif de pouvoir définir précisément, la nature et le niveau du risque que l'on souhaite couvrir.