



Evaluer l'opportunité de développer des instruments financiers en Provence-Alpes-Côte d'Azur

Etude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux
instruments financiers du Programme Opérationnel
FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020

Volet « Financement des PME »

Rapport final

Juin 2017

Mentions légales

Ce rapport a été rédigé par PwC EU Services, sur la base des lignes directrices élaborées par la Banque Européenne d'Investissement (BEI). Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles de son (ses) auteur(s), et ne correspondent pas nécessairement à celles de la BEI.

Le contenu de ce rapport, ainsi que les opinions qu'il contient, sont actualisés à la date de publication indiquée en couverture, et peuvent changer sans préavis. Les opinions exprimées dans ce rapport peuvent différer des vues énoncées dans d'autres documents, y compris d'autres travaux de recherche publiés par la BEI. La BEI ne peut pas être tenue pour responsable de l'utilisation de l'information contenue dans ce rapport par une personne autre que la BEI. Ce rapport a été préparé exclusivement pour l'Autorité de Gestion. Rien dans le présent rapport ne constitue un conseil d'investissement, un conseil légal ou un conseil fiscal pour l'Autorité de Gestion (ou pour toute autre personne), et ne saurait être invoqué en tant que conseil. Tout conseil professionnel spécifique doit être demandé de manière séparée avant de définir une action qui se fonderait sur le présent rapport.

Le contenu de ce rapport est, *inter alia*, fondé sur les conditions actuelles de marché. Par conséquent, tout changement des conditions de marché peut avoir des répercussions sur son contenu.

Rapport intermédiaire v.01		
Conception	BEI	
Rédaction	PwC EU Services	Mars 2017
Revue	BEI	Mars 2017
Soumission du rapport à l'Autorité de Gestion	BEI	17 mars 2017
Rapport final provisoire v.01		
Rédaction	PwC EU Services	Avril 2017
Revue	BEI	Avril 2017
Soumission du rapport à l'Autorité de Gestion	BEI	25 avril 2017
Rapport final v.01		
Rédaction	PwC EU Services	Mai 2017
Revue	BEI	Mai-Juin 2017
Soumission du rapport à l'Autorité de Gestion	BEI	1 ^{er} juin 2017
NOTES		

Table des matières

Table des matières	1
Table des figures	3
Table des tableaux	5
Table des encadrés	7
Acronymes.....	8
Préambule	11
Synthèse de l'étude	13
Contexte et cadre de l'étude	13
Environnement de marché en région PACA	13
Instruments financiers proposés sur base des défaillances de marché identifiées	19
Recommandations transversales au regard du contexte régional	24
Options et propositions de mise en œuvre et de gouvernance des instruments financiers	24
Prochaines étapes	25
1 Introduction.....	29
1.1 Objectifs et cadres de l'étude.....	29
1.2 Cadre réglementaire des Fonds ESI	29
2 Méthodologie de l'étude	31
2.1 Analyse documentaire	31
2.2 Entretiens avec les acteurs du financement.....	31
2.3 Analyse des données	31
3 Environnement de marché	33
4 Analyse de l'offre de financement	36
4.1 Instruments financiers à disposition des PME.....	36
4.2 Financement bancaire	71
4.3 Principales subventions disponibles à l'échelle régionale	73
4.4 Financement participatif.....	82
4.5 Fonds obligataires.....	89
4.6 Quantification de l'offre de financement pour des PME en région PACA	92
5 Analyse de la demande de financement	103
5.1 Méthodologie d'analyse quantitative de la demande de financement	103
5.2 Estimation de la demande de financement potentielle des PME en PACA	104
6 Défaillances de marché et recommandations	111

6.1	Précision méthodologique	111
6.2	Défaillances de marché par type de produit financier	113
6.3	Défaillances de marché en fonction du stade de développement de la PME	115
6.4	Recommandations	118
7	Proposition de stratégie d'investissement	127
7.1	Instruments financiers proposés	127
7.2	Modalités de mise en œuvre des instruments financiers proposés au regard de la réglementation européenne.....	154
7.3	Options et propositions de gouvernance pour les instruments financiers utilisant des Fonds ESI au sein de la région PACA en 2014-2020	156
7.4	Prochaines étapes pour la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude	168
	Annexe 1 – Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013	171
	Annexe 2 – Environnement de marché.....	173
	PME régionales.....	173
	Innovation et internationalisation en PACA	175
	Cadre stratégique de la Région en matière de développement des PME	178
	Annexe 3 – Priorités de la Région en matière de soutien aux PME dans le cadre des Fonds ESI.....	188
	Champs d'intervention des instruments financiers prévus dans le PO FEDER-FSE.....	188
	Annexe 4 – Entretiens avec les acteurs du financement en région PACA.....	190
	Annexe 5 – Bibliographie.....	191

Table des figures

Figure 1 : Principe de triangulation.....	32
Figure 2 : Besoins de financement en fonds propres en fonction du stade de développement de l'entreprise	38
Figure 3 : Montants investis par les acteurs du capital-investissement (capital-innovation + capital-développement + capital-transmission) de plusieurs pays européens en 2015 (flux annuel) et en M€	39
Figure 4 : Distribution des montants investis par les acteurs du capital-investissement français, en 2015, en nombre d'entreprises (toutes tailles d'entreprises confondues) et en montants investis (M€).....	40
Figure 5 : Montants investis en fonds propres en 2015 dans les différentes régions françaises, hors Ile-de-France, en M€	41
Figure 6 : Nombre d'entreprises bénéficiaires d'investissement en fonds propres en 2015 dans les différentes régions françaises, hors Ile-de-France.....	41
Figure 7 : Evolution des financements en fonds propres en PACA (axe de gauche) et en France (axe de droite) entre 2009 et 2015, en M€	43
Figure 8 : Synthèse des instruments financiers intervenant en fonds propres existants en PACA	49
Figure 9 : Entreprises en portefeuille en capital-innovation dans les différentes régions françaises au 31/12/2014, en nombre d'entreprises	54
Figure 10 : Entreprises en portefeuille en capital-développement dans les différentes régions françaises au 31/12/2014, en nombre d'entreprises	56
Figure 11 : Entreprises en portefeuille en capital-transmission dans les différentes régions françaises au 31/12/2014, en nombre d'entreprises	57
Figure 12 : Activités de prêts de Bpifrance en PACA	61
Figure 13 : Données sur le portefeuille de prêts octroyés aux PME soutenues par l'initiative JEREMIE en PACA	66
Figure 14 : Positionnement des instruments financiers existants soutenus par la Région en PACA	68
Figure 15 : Montant des nouveaux prêts accordés aux entreprises résidentes en France entre 2009 et 2015 (en Md€)	71
Figure 16 : Positionnement des subventions existantes soutenues par la Région en PACA	80
Figure 17 : Evolution des volumes collectés au cours des trois dernières années selon le type d'investissement	85
Figure 18 : Répartition des fonds collectés en 2015 par type d'investissement et par type de bénéficiaires	85
Figure 19 : Répartition des prêts aux entreprises en fonction du secteur d'activité (hors prêts non rémunérés et obligations).....	86
Figure 20 : Répartition des investissements en capital en fonction du secteur d'activité	86
Figure 21 : Evolution de la part des crédits bancaires et des obligations dans le total des dettes des entreprises selon leur taille.....	91
Figure 22 : Montant estimé de l'offre de financement (par type de produit et pour chaque région, en M€).....	97

Figure 23 : Montants moyens demandés par les TPE (par type de prêt, en euros)	104
Figure 24 : Montants moyens demandés par les PME (par type de prêt, en euros).....	105
Figure 25 : Estimation de la demande de financement pour les TPE en région PACA (par type de prêt, en euros)	106
Figure 26 : Estimation de la demande de financement pour les PME en région PACA (par type de prêt, en euros)	106
Figure 27 : Estimation de la demande potentielle de prêts des TPE et PME en PACA (par type de prêts, en M€).....	108
Figure 28 : Cartographie des besoins insuffisamment couverts et des défaillances de marché identifiées quant à l'accès au financement des PME en région PACA.....	119
Figure 29 : Positionnement des instruments financiers proposés par rapport au stade de développement des PME et du contexte de la région PACA.....	127
Figure 30 : Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dans le contexte de la région PACA.....	131
Figure 31 : Ventilation du portefeuille de l'instrument de garantie JEREMIE en PACA par catégorie de risque	138
Figure 32 : Instrument de co-financement destiné aux PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement dans le contexte de la région PACA.....	141
Figure 33 : Instrument de co-financement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission dans le contexte de la région PACA.....	148
Figure 34 : Options de gouvernance possibles pour la gestion d'instruments financiers dans le cadre des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020.....	157
Figure 35 : Option 2.a: Gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés.....	163
Figure 36 : Proposition de gouvernance 1 – Gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI	165
Figure 37 : Proposition de gouvernance 2 – Gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion	166

Table des tableaux

Tableau 1 : Territoire de PACA en quelques chiffres	33
Tableau 2 : Financement en fonds propres sur la période 2009-2015 en PACA et en France, pour toutes les tailles d'entreprise et tous les acteurs français.....	42
Tableau 3 : Activité de PACA Investissement entre 2011 et 2016.....	44
Tableau 4 : Prévisionnel de l'activité de PACA Investissement à 5 ans.....	44
Tableau 5 : Liste non-exhaustive de fonds d'investissement privés opérant en PACA.....	46
Tableau 6 : Synthèse des constats sur le financement en fonds propres en PACA	59
Tableau 7 : Données d'activité du FRG entre 2014 et 2016	64
Tableau 8 : Volume d'intervention de Bpifrance en garantie, entre 2014 et 2016.....	64
Tableau 9 : Caractéristiques des instruments financiers existants soutenus par la Région en PACA	69
Tableau 10 : Montants des nouveaux prêts accordés aux entreprises résidentes en France (Md€)	72
Tableau 11 : Panorama des subventions régionales existantes en PACA.....	74
Tableau 12 : Exemples de plateformes françaises de financement participatif octroyant des prêts.....	83
Tableau 13 : Exemples de plateformes françaises de financement participatif apportant du financement en fonds propres.....	84
Tableau 14 : Typologie d'entreprises pour chacune des régions étudiées (en nombre et en pourcentage)	94
Tableau 15 : Principaux secteurs d'activité par nombre d'entreprises en pourcentage, par région.....	94
Tableau 16 : Offre totale de financement en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées (estimée par type de produit, en M€).....	95
Tableau 17 : Montants moyens de l'offre de financement par PME (estimée par type de produit, en euros)	96
Tableau 18 : Montants des nouveaux prêts octroyés aux entreprises en France (en Md€).....	96
Tableau 19 : Montants moyens de l'offre de financement par PME ajustés pour l'année 2016 (en euros).....	96
Tableau 20 : Montant estimé de l'offre de financement (par type de produit et pour chaque région, en M€).....	97
Tableau 21 : Calcul du pourcentage des nouveaux prêts sur les encours (France).....	98
Tableau 22 : Répartition de l'offre totale de financement par type de prêts	99
Tableau 23 : Montants estimés de l'offre de financement en PACA en 2016 (par type de produit, en M€)	99
Tableau 24 : Comparaison des deux approches suivies pour le calcul des montants estimés de l'offre de financement en PACA pour l'année 2016 (par type de produit, en M€).....	100
Tableau 25 : Fourchette d'estimation de l'offre de financement en PACA pour l'année 2017 (en M€)	100
Tableau 26 : Impact de la distinction TPE/PME dans l'estimation de l'offre de financement en PACA	101

Tableau 27 : Demande de financement moyen en région PACA (par taille de PME et type de produit).....	106
Tableau 28 : Pourcentage des PME ayant recours à des prêts bancaires (par type de prêts)	107
Tableau 29 : Nombre de PME (1-249 salariés) susceptibles de demander un financement en fonds propres en région PACA.....	109
Tableau 30 : Demande potentielle de financement en fonds propres par l'ensemble des PME en PACA en 2017 (en M€).....	109
Tableau 31 : Estimation de la demande de financement potentielle en PACA en 2017	110
Tableau 32 : Défaillances de financement estimées par type de produit financier en PACA en 2017	113
Tableau 33 : Défaillance de financement estimée pour les prêts à court-terme (crédits de trésorerie) pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA.....	113
Tableau 34 : Défaillance de financement estimée pour les prêts à moyen/long-terme (crédits d'investissement) pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA.....	114
Tableau 35 : Défaillance de financement pour le financement en fonds propres pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA	114
Tableau 36 : Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	131
Tableau 37 : Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement.....	141
Tableau 38 : Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission.....	149
Tableau 39 : Avantages et inconvénients des trois options de gouvernance possibles selon la réglementation européenne	158
Tableau 40 : Principaux avantages et principales limites de l'Option de gouvernance 2.a	164
Tableau 41 : Présentation des différents pôles et clusters et leur lien avec les filières stratégiques	176
Tableau 42 : Correspondance entre les filières stratégiques régionales et les OIR	181
Tableau 43 : Localisation des projets par OIR	182
Tableau 44 : Les DAS de PACA	185
Tableau 45 : Objectifs de marchés spécifiques des DAS de PACA	186

Table des encadrés

Encadré 1 : Chiffres clés du capital-innovation en région PACA	54
Encadré 2 : Chiffres clés du capital-développement en région PACA	56
Encadré 3 : Chiffres clés du capital-transmission en région PACA	57
Encadré 4 : Présentation succincte du dispositif NACRE.....	62
Encadré 5 : Données clés du dispositif JEREMIE en PACA (novembre 2012 – juin 2016)	65
Encadré 6 : Cadre législatif du financement participatif.....	86
Encadré 7 : Méthodologie appliquée pour estimer la demande de financement	103
Encadré 8 : Initiative PME.....	155

Acronymes

AIFM	« <i>Alternative Investment Fund Management</i> »
AFIC	Association Française des Investisseurs pour la Croissance
APRF	Appel à Projet de Recherche Finalisée
ARDAN	Actions Régionales pour le Développement d'Activités Nouvelles
ARII	Agence Régionale pour l'Innovation et l'Internationalisation des entreprises
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CDC	Caisse des Dépôts et des Consignations
CDT	Contrats Développement Transmission
CE	Commission Européenne
CEDRE	Contrat pour l'Emploi et le Développement Responsable des Entreprises
CICE	Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi
CIR	Crédit d'Impôt Recherche
CSC	Cadre Stratégique Commun
DAS	Domaine d'Activité Stratégique
ETI	Entreprise de Taille Intermédiaire
FAG	France Active Garantie
FEDER	Fonds Européen de Développement Régional
FEI	Fonds Européen d'Investissement
FEIS	Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques
FGIF	Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes
FIER	Fonds d'Investissement pour les Entreprises de la Région
FISO	Fonds d'Innovation Sociale
FNA	Fonds National d'Amorçage
Fonds ESI	Fonds Structurels et d'Investissement Européens
FRI	Fonds Régional d'Innovation
FRG	Fonds Régional de Garantie
FSE	Fonds Social Européen
FUI	Fonds Unique Interministériel
GE	Grande Entreprise
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
LBO	« <i>Leverage Buy-Out</i> »
NACRE	Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise

OIR	Opération(s) d'Intérêt Régional
ORFEA	Opération Régionale en Faveur des Entreprises Artisanales
ORFEC	Opération Régionale en Faveur des Entreprises du Commerce
OS	Objectif(s) Spécifique(s)
OT	Objectif(s) Thématique(s)
PACA	Provence-Alpes-Côte d'Azur
PFIL	Plateformes d'Initiatives Locales
PI	Priorité(s) d'Investissement
PME	Petite(s) et Moyenne(s) Entreprise(s)
PMI	Petite(s) et Moyenne(s) Industrie(s)
PO	Programme Opérationnel
PRI	Partenariat Régional d'Innovation
PRIDES	Pôle Régional d'Innovation et de Développement Economique Solidaire
PRME	Prime Régionale au Maintien de l'Emploi
PRTE	Prêt Régional à la Transition Energétique
R&D	Recherche et Développement
R&I	Recherche et Innovation
RE	Réseau Entreprendre
RPDC	Règlement Portant Dispositions Communes
RSE	Responsabilité Sociétale des Entreprises
SRDEII	Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation
SRI	Schéma Régional d'Innovation
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
TPE	Très Petite(s) Entreprise(s)
UE	Union Européenne
UIMM	Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie

Préambule

Le présent rapport constitue le rapport final du volet « Financement des PME » (Petites et Moyennes Entreprises) de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers du Programme Opérationnel FEDER¹-FSE² Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA).

L'objectif de ce rapport est de présenter l'ensemble de l'analyse menée dans le cadre de la présente étude, ainsi qu'une proposition de stratégie d'investissement. Ce rapport est ainsi structuré en deux parties.

La première partie restitue l'analyse de marché conduite en PACA. Il détaille les analyses de l'offre et de la demande de financement sur le territoire, aussi bien sous leurs aspects qualitatifs que quantitatifs, et présente les défaillances de financement, les conclusions et les recommandations de l'étude. Cette partie est organisée comme suit :

- Le Chapitre 1 présente les enjeux et le contexte de l'étude ;
- Le Chapitre 2 présente la méthodologie de l'étude ;
- Le Chapitre 3 fournit une description de l'environnement de marché en PACA, autrement dit des principales caractéristiques du tissu économique du territoire ;
- Le Chapitre 4 présente et analyse les différentes solutions de financement existantes en PACA ;
- Le Chapitre 5 présente l'analyse de la demande de financement émanant des PME en PACA ; et enfin
- Le Chapitre 6 présente les défaillances de marché et les recommandations de l'analyse de marché.

La seconde partie du rapport présente une proposition de stratégie d'investissement, à laquelle sont associées des modalités de mise en œuvre ainsi que des propositions de gouvernance (Chapitre 7). Cette proposition de stratégie d'investissement inclut les discussions qui ont eu lieu lors d'ateliers de travail avec la Région en mars 2017.

Précisions lexicales

Dans le cadre de ce rapport, il convient de noter que le terme de « PME » désigne les entreprises **de moins de 250 salariés** et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 M€ ou le bilan inférieur à 43 M€³. Au sein des PME, les micro-entreprises ou « TPE » concernent les entreprises entre 0 et 9 salariés.

¹ Fonds Européen de Développement Régional.

² Fonds Social Européen.

³ Commission Européenne, Recommandation de la Commission concernant la définition de la micro, petite et moyennes entreprises, 6 mai 2003.

Synthèse de l'étude

Contexte et cadre de l'étude

La présente étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers du Programme Opérationnel (PO) régional FEDER⁴-FSE⁵ vise à analyser l'offre et la demande de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME)⁶ en région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) et, sur cette base, à proposer une stratégie d'investissement pour des instruments financiers dédiés. En tant qu'Autorité de Gestion de certains Fonds Structurels et d'Investissement Européens (Fonds ESI) pour la période de programmation 2014-2020, la Région PACA (la Région) percevra plus de 433 M€ au titre du PO régional FEDER-FSE.

Parmi les modalités d'exécution prévues dans le PO FEDER-FSE, les instruments financiers jouent un rôle accru dans la programmation 2014-2020. Alors que les instruments financiers ont mobilisé 19,7 M€ des fonds FEDER pendant la période de programmation 2007-2013, la Région prévoit de mobiliser une partie des 284 M€ disponibles au titre du FEDER pour ses instruments financiers lors de la période de programmation 2014-2020.

Conformément au Règlement n°1303/2013 portant Dispositions Communes relatives aux Fonds ESI du 17 décembre 2013 (RPDC), le recours aux instruments financiers doit se faire sur la base d'une évaluation *ex-ante* permettant d'identifier les besoins de financement des acteurs régionaux sur les secteurs visés et ainsi de définir une stratégie d'investissement pour les instruments financiers financés avec le soutien de Fonds ESI. **La présente étude s'inscrit ainsi en soutien de l'évaluation *ex-ante* requise par la réglementation européenne⁷.**

Environnement de marché en région PACA

La région PACA est un territoire dynamique, dont l'économie se base principalement sur le secteur tertiaire avec des activités économiques allant du tourisme, aux services aux entreprises et à la personne. Les activités du secteur industriel, bien que moins présentes qu'au niveau national, sont le second moteur économique de la région PACA. En termes macroéconomiques, le Produit Intérieur Brut (PIB) régional est estimé à 152 Md€, ce qui représente 7,3 % de la richesse nationale avec un taux de croissance de 6,3 % entre 2010 et 2013.

Le nombre d'entreprises en PACA s'établissait en 2014 à 462 972. Parmi celles-ci, environ 445 381 étaient des PME, soit la quasi-totalité d'entre elles.

La démographie des PME régionales est, comme au niveau national, très largement dominée par les micro-entreprises⁸, qui représentent 95,8 % du nombre total de PME sur le territoire, dont 77 % n'ont aucun salarié. Viennent ensuite les petites entreprises⁹ et les entreprises de taille moyenne¹⁰, représentant respectivement 3,7 % et 0,7 % du total en 2014. Cette présence plus

⁴ Fonds Européen de Développement Régional.

⁵ Fonds Social Européen.

⁶ Entreprises de 0 à 249 salariés.

⁷ La présente étude a été réalisée au moyen d'une analyse documentaire, d'entretiens avec les acteurs de l'offre et de la demande de financement pour les PME et enfin d'ateliers de travail avec la Région PACA.

⁸ Entreprises de 0 à 9 salariés.

⁹ Entreprises de 10 à 49 salariés.

¹⁰ Entreprises de 50 à 249 salariés.

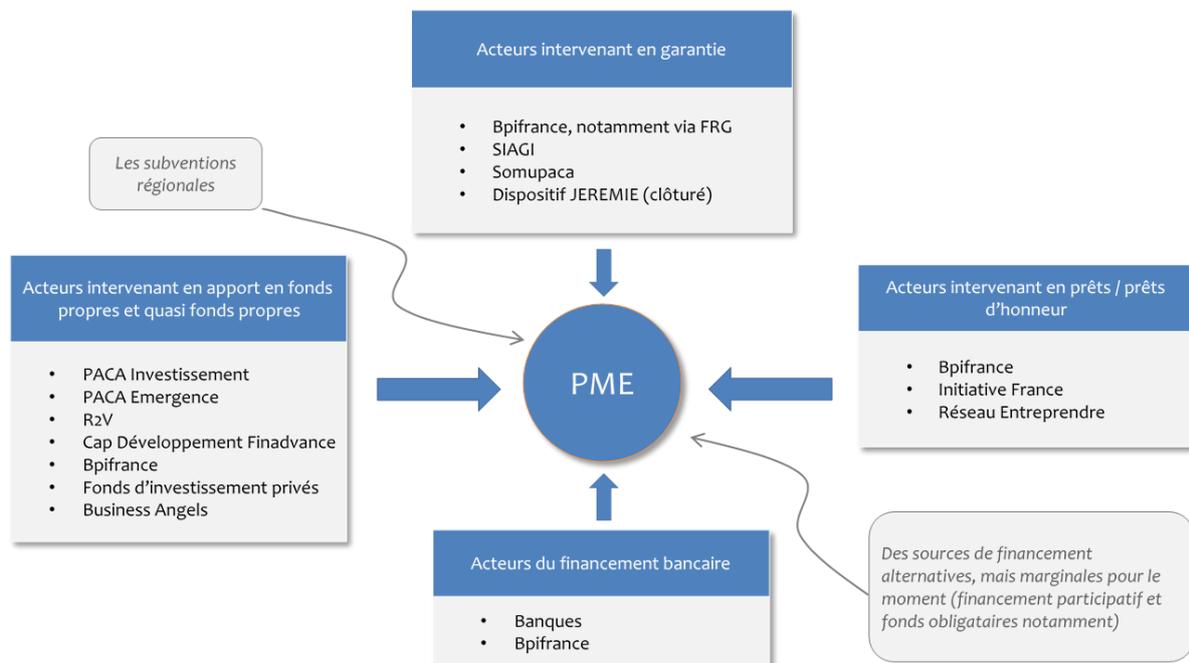
marquée de micro-entreprises et de PME s'explique notamment par l'importance des économies présentielle et servicielle au niveau régional, caractérisées par l'existence de petites structures dans les secteurs en lien avec le tourisme et les besoins de la population locale (artisanat, hôtellerie et restauration) et les activités de services.

Dans le cadre de l'élaboration de son Schéma de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII), la région PACA a confirmé les filières ou segments spécifiques considérés comme stratégiques (principaux moteurs de l'économie régionale et consistant les avantages comparatifs de la région). La région s'est ainsi positionnée sur la « *silver economy* », les activités dédiées au tourisme, à la culture et l'art de vivre, les énergies du futur, les industries maritimes et de logistique, l'aéronautique, le naval, le spatial et la défense, la santé, les « *biotech* » et les sciences de la vie, l'agriculture-agroalimentaire et les technologies transversales.

Ecosystème des acteurs du financement opérant en PACA

Concernant l'offre de financement, de nombreux acteurs proposent des produits financiers à destination des PME en région PACA sous forme de fonds propres, de garanties ou de prêts bancaires¹¹. A côté de ces produits « classiques », les subventions régionales permettent un ciblage sur certains besoins spécifiques parfois difficilement couverts par le marché. Par ailleurs, des solutions moins répandues ont connu un développement rapide au cours des dernières années, à savoir le financement participatif (comme par exemple le « *crowdfunding* ») et les fonds obligataires dans le financement des PME. Cependant, ce type de financement reste actuellement marginal ; ne s'adressant qu'à certains types de PME seulement, alors que les instruments financiers classiques et les subventions constituent les deux principales formes de soutien aux PME en région PACA.

Ecosystème des acteurs de l'offre de financement



¹¹ L'offre de financement correspondant à la microfinance est analysée dans le volet « Fonds Social Européen » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* en région PACA.

Le **financement bancaire** représente les produits de financement les plus utilisés par les PME. Il s'agit de produits généralistes, couvrant un très large champ de besoins et de bénéficiaires avec parfois des produits spécifiques pour certaines catégories, comme les Très Petites Entreprises (TPE)¹². En région PACA, le financement bancaire constitue un élément structurant du financement des PME en couvrant la grande majorité des acteurs, sans toutefois couvrir tous les besoins de financement.

En parallèle du financement bancaire, le **financement en fonds propres** est un élément central du renforcement/développement de l'ensemble des PME régionales, qu'il s'agisse de PME innovantes, de PME en phase d'amorçage, de PME en développement, ou de PME opérant dans les secteurs traditionnels de l'économie régionale.

En plus de ces produits financiers proposés par des acteurs privés, les **subventions** sont la principale forme de soutien public aux PME aujourd'hui en région PACA. Elles permettent à la Région d'apporter un soutien ciblé sur les champs qu'elle définit comme prioritaires et pour lesquels la nature et la maturité des projets ne permettent pas aux porteurs de projets de rembourser les aides obtenues. En ce sens, la logique même des subventions doit être considérée comme complémentaire de celle des instruments financiers.

En effet, en plus des subventions, la Région participe à l'octroi de financement aux PME *via* des **instruments financiers**. Ces instruments financiers sont variés et interviennent à des stades différents de développement des PME. Ils sont principalement des instruments de co-investissement dans le capital des PME, des instruments de prêts (y compris des prêts d'honneur) et des produits de garantie.

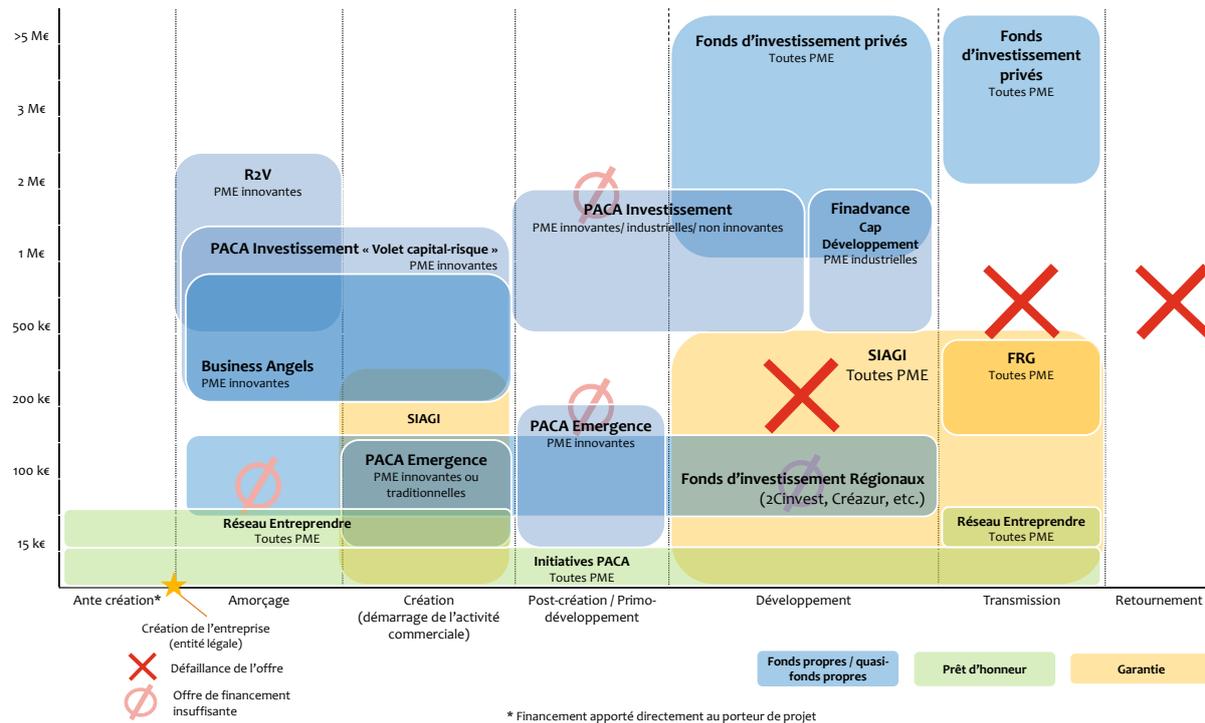
Malgré l'existence d'un large éventail d'acteurs en région PACA et l'octroi de financements diversifiés aux PME, des défaillances de marché ont pu être observées et des défaillances de financement ont été estimées et analysés.

Principaux enseignements sur les instruments financiers existants et défaillances de marché identifiées

Le schéma ci-après reprend les principaux instruments financiers mis à disposition des PME en région PACA, ainsi que les zones d'offres de financement insuffisantes ou défaillantes.

¹² Autrement appelées micro-entreprises ; entreprises de 0 à 9 salariés.

Positionnement des principaux instruments financiers existants en région PACA et défaillances de l'offre actuelle



Les principales défaillances de financement sont reprises ci-dessous.

Financement de l'amorçage peu ou non-innovant

- Le financement de l'amorçage peu ou non-innovant apparaît insuffisamment couvert en PACA. Des solutions existent via des fonds d'investissement régionaux, des prêts d'honneur et/ou des subventions. Toutefois, ces dernières présentent des capacités d'intervention limitées par rapport au potentiel de projets concernés par ce segment en région PACA ;
- Cette insuffisance de financement sur la phase d'amorçage est d'autant plus préjudiciable qu'elle est de nature à freiner le développement de ces PME (par exemple du fait d'une structure financière faible qui limite leurs possibilités d'endettement) ; enfin
- Les besoins sur le financement de l'amorçage des PME peu ou non-innovantes sont d'abord des besoins en fonds propres ou quasi-fonds propres qui s'expliquent par le faible niveau de maturité des projets concernés. Or ces besoins se révèlent insuffisamment couverts pour ce type de PME en région PACA.

Financement de la post-crétion et du primo-développement

- Malgré l'existence d'acteurs sur ce segment intervenant notamment en fonds propres, des besoins insuffisamment couverts ont pu être identifiés pour deux catégories de PME, à savoir : (i) les PME non-innovantes pour des tickets d'investissement faibles, soit environ inférieurs à 500 k€ et (ii) les PME innovantes sur des tickets d'investissement élevés.

Financement du développement pour des montants relativement faibles

- Le segment du capital-développement est relativement bien couvert sur les tickets supérieurs à 500 k€ ;
- En revanche, une défaillance de l'offre de financement semble exister sur les tickets inférieurs, se situant entre 200 k€ et 500 k€, sur lesquels les acteurs privés ne vont pas, et qui ne sont pas couverts par un acteur régional important, PACA Investissement.

Au-delà des problématiques spécifiques présentées ci-dessus, des enjeux transversaux à l'ensemble des PME peuvent également être identifiés. Il s'agit principalement des **problématiques d'information des PME** sur les dispositifs de financement existants **et d'accompagnement/conseil** de ces PME dans leurs démarches de financement.

Synthèse de l'offre et de la demande de financement

Offre de financement

La quantification de l'offre de financement existante pour les PME en région PACA est calculée sur base de plusieurs sources d'information. La combinaison de ces sources permet d'estimer la couverture complète du marché. A ce stade, deux approches ont été utilisées et croisées pour cette estimation :

- La première approche se fonde sur les montants moyens de l'offre de financement par PME et par type de produit estimés dans les études *ex-ante* réalisées dans des régions géographiquement proches et similaires à la région PACA (à savoir : Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) ; et
- La seconde consiste à estimer l'offre de financement sur base du montant total des encours de prêts aux entreprises en PACA, en utilisant des paramètres estimés au niveau national pour calculer le montant de nouveaux prêts octroyés aux PME en région PACA.

Les deux approches conduisent à des résultats très similaires. Ainsi, l'estimation finale de l'offre de financement combine ces deux approches afin d'établir une fourchette d'estimation de l'offre de financement existante. Ainsi, l'estimation de l'offre de financement en Région PACA pour 2017 se structure comme présentée dans le tableau suivant.

Fourchette d'estimation de l'offre de financement en région PACA pour 2017 en M€

	Fourchette d'estimation de l'offre de financement en région PACA pour 2017 en M€
Prêts à court-terme	946 – 1 074
Prêts à moyen/long-terme	3 340 – 3 831
Crédit-bail	567 – 647
Financement en fonds propres	345
Total	5 197 – 5 896

Demande de financement

La méthodologie proposée pour quantifier la demande de financement des PME en région PACA se fonde sur la segmentation des données disponibles et l'analyse des résultats obtenus lors de l'évaluation des besoins potentiels de financement des PME dans les régions voisines déjà mentionnées. En effet, des relations directes peuvent être établies entre les régions pour les raisons suivantes :

- Les problématiques liées à l'accès au financement, que ce soit sous forme de prêts, de garantie ou de financement en fonds propres, présente des similitudes au sein de ces régions ;
- La structure de la population des PME des quatre régions est similaire ; et enfin
- De nombreuses entreprises exercent leur activité économique dans plusieurs régions, contribuant au développement des interconnexions entre les différents marchés.

Suite à l'analyse des montants moyens demandés par les PME dans les régions voisines, le besoin par type de produit financier est estimé en fonction du pourcentage moyen des entreprises qui demandent du financement sous forme de crédit de trésorerie (prêts à court-terme) et de crédit d'investissement (prêts à moyen/long-terme) au niveau national. Ainsi, la demande potentielle de financement a pu être estimée.

Le tableau suivant présente la demande estimée pour 2017.

Fourchette d'estimation de la demande de financement en région PACA pour 2017 en M€

	Fourchette d'estimation de la demande de financement en région PACA pour 2017 en M€
Prêts à court-terme	2 304 – 2 547
Prêts à moyen/long-terme	4 361 – 4 820
Financement en fonds propres	468 – 1 136
Total	7 133 – 8 503

Défaillances de marché estimées

La méthode pour calculer les défaillances de financement consiste à soustraire l'offre totale estimée de la demande totale estimée pour chacun des produits financiers. Le tableau ci-dessous synthétise l'estimation totale agrégée pour tous les produits financiers analysés.

Défaillances de marché estimées en région PACA pour 2017 en M€

	Défaillances de marché estimées en région PACA pour 2017 en M€
Prêts à court-terme	1 230 – 1 601
Prêts à moyen/long-terme	530 – 1 480
Financement en fonds propres	123 – 791
Total	1 883 – 3 872

Défaillance de marché pour les prêts à court-terme

Les TPE ont généralement tendance à privilégier le crédit bancaire à court-terme pour financer leurs activités par rapport aux autres types de financement, y compris les fonds propres. Cependant, les TPE font face à des difficultés d'accès au crédit à court-terme plus aiguës que celles rencontrées par les autres PME.

C'est pourquoi, malgré la présence de nombreux acteurs proposant des prêts à court-terme en région PACA, les défaillances de financement pour ce type de prêts restent très élevées. Cette défaillance tient notamment aux garanties et autres formes de couverture du risque de crédit qu'exigent les intermédiaires financiers pour octroyer des prêts à court-terme aux TPE et autres PME. Une autre raison pourrait être l'importance des procédures administratives exigées par les banques, qui découragerait la demande pour ce type de prêts, notamment lorsque les montants demandés sont faibles, étant donné la possibilité de se financer à travers d'autres sources (comme les quasi-fonds propres ou les prêts d'honneur dans certains cas).

Défaillance de marché pour les prêts à moyen/long-terme

La défaillance de financement sous forme de prêts à moyen/long-terme en région PACA est estimée entre 530 et 1 480 millions d'euros pour l'année 2017. Dans ce contexte, la mise en place d'un instrument financier permettant de faciliter l'accès aux prêts bancaires à moyen/long-terme, tant pour les TPE que pour les autres PME, semblerait pertinente. En particulier, la mise en place d'un instrument de garantie, avec un volant d'interventions assez large, pourrait permettre de résoudre partiellement cette défaillance de marché.

Défaillance de marché pour le financement en fonds propres

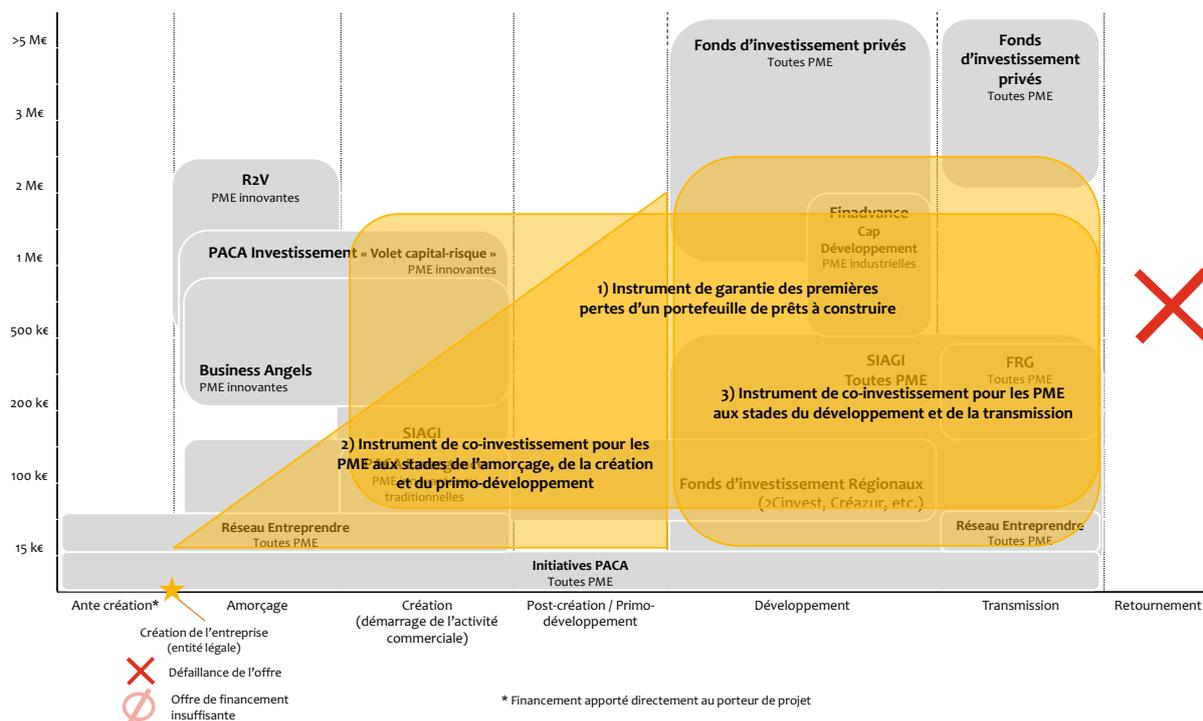
De nombreux acteurs participent à l'octroi de financements en fonds propres et quasi-fonds propres en région PACA. Pour autant, la défaillance de financement en fonds propres et quasi-fonds propres reste très élevée sur le territoire. Ainsi, la mise en place d'un ou plusieurs instruments financiers permettant de couvrir les besoins de financement en fonds propres, que ce soit à travers l'investissement en fonds propres, quasi-fonds propres et/ou prêts participatifs, semblerait pertinente.

Instruments financiers proposés sur base des défaillances de marché identifiées

Trois instruments financiers pourraient être envisagés, afin de répondre aux défaillances de marché qui ont été identifiées au travers de l'analyse du marché et des entretiens effectués avec des acteurs clés du financement en région PACA.

Le schéma ci-après présente le positionnement de ces trois instruments financiers au regard (i) de l'offre de financement existante – incluant les instruments financiers existants – et (ii) des défaillances de marché identifiées.

Instruments financiers proposés



1. Un **instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire** : il s'agirait d'un instrument financier pour soutenir des PME depuis leur création jusqu'au stade de la transmission en réduisant le risque de crédit d'intermédiaires financiers devant être sélectionnés ; et ce tout en finançant les PME à des conditions préférentielles (garantie peu chère voire gratuite, réduction des garanties personnelles exigées, réduction du taux d'intérêt et rallongement des maturités et période de grâce notamment). Cet instrument permettrait d'augmenter la capacité de prise de risque de ces intermédiaires financiers et ainsi renforcer l'octroi de crédit aux PME à travers une garantie gratuite des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire, avec un montant de prêts maximum de 1,5 Me, en fonction des dispositions du Règlement de *minimis*.

Principales caractéristiques de l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire

Montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie nationale	30 M€ en provenance de l'Objectif Thématique 3 (comprenant les Fonds ESI et la contrepartie nationale)
Effet de levier escompté	De x3 à x8
Montant de financement en faveur des PME ciblées	Entre 90 M€ et 240 M€
Montant de chaque prêt individuel	Entre 0 € et 1,5 M€ (le montant maximum est à définir <i>ex-ante</i> mais ne peut pas aller au-delà de 1,5 M€)
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	Le nombre de PME pouvant être soutenues par l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dépend du profil de risque du portefeuille qui lui-même dépend du taux plafond qu'il s'agit de définir <i>ex-ante</i> . Ce taux plafond résulte de l'analyse de risque <i>ex-ante</i> que devra conduire la Région avant de mettre en place l'instrument financier. A titre d'exemple, un instrument de garantie disposant de 30 M€, avec un effet de levier escompté entre x3 et x8, et un prêt moyen compris entre 60 k€ et 100 k€ (ce qui est généralement observé pour ce type d'instrument de garantie de portefeuille) ¹³ , permet d'octroyer entre 900 et 4 000 prêts, soit financer environ autant de PME.
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	Toutes les PME de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (amorçage, création, développement, transmission), sauf exceptions ¹⁴ .

2. **Un instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement** : il s'agirait d'un instrument financier – articulé sous la forme d'un fonds de co-investissement en capital-risque apportant du financement en fonds propres et/ou quasi-fonds propres –, avec des tickets qui pourraient atteindre 2 M€ ; un montant qu'il s'agira de définir plus précisément lors de l'appel d'offres ou de l'appel à manifestations d'intérêt au regard du montant final de l'instrument financier et du besoin de granularité du portefeuille de montants octroyés aux PME. Aux stades de l'amorçage et de la création, cet instrument financier permettrait de compléter et de renforcer l'action des Business Angels et des Fonds R2V et PACA Investissement (« volet capital-risque »). Au stade du primo-développement, cet instrument financier permettrait de renforcer la couverture des besoins de financement en haut-de-bilan, en particulier pour des entreprises innovantes à forte croissance. Afin de structurer cet instrument, deux options pourraient être envisagées : (i) l'élargissement du périmètre d'action d'instruments existants, ou (ii) la création d'un nouveau fonds qui pourrait compléter l'action des instruments financiers existants.

¹³ Le montant de prêt moyen de 197 k€ sur JEREMIE PACA lors de la période de programmation 2007-2013 est un peu exceptionnel, car l'intermédiaire financier a stratégiquement utilisé l'instrument de garantie pour couvrir son risque de crédit sur des prêts importants. Il est préférable d'utiliser des éléments plus prudents pour faire des prévisions.

¹⁴ Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des secteurs exclus par la règle du *de minimis*.

Principales caractéristiques de l'instrument de co-investissement pour les PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement

Montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie nationale	30 M€ en provenance de l'Objectif Thématique 3 (comprenant les Fonds ESI et la contrepartie nationale)
Effet de levier escompté	<p>Le degré d'intervention de l'instrument financier dépendra de la phase de développement de la PME (voir l'Article 21 du Règlement Général d'Exemption par Catégorie ; RGEC)¹⁵.</p> <p>Pour ce type d'instrument financier le régime d'aides d'Etat du RGEC (ici l'Article 21) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.</p>
Montant de financement en faveur des PME ciblées	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • Des phases de développement ciblées par l'instrument (potentiellement en phase d'amorçage, de création et de primo-développement).
Montant de chaque ticket individuel	Le montant maximum du ticket d'intervention sera de 2 M€
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	<p>En considérant (i) le volume du fonds de co-investissement (30 M€), (ii) la prise en compte des frais de gestion d'un tel instrument financier et (iii) un ticket d'intervention maximum de 2 M€, entre 10 et 15 PME peuvent être financées par ce fonds de co-investissement.</p> <p>Ce nombre peut fortement varier au regard des phases de développement des PME financées. En effet, le RGEC permet par exemple une utilisation jusqu'à 90 % de fonds d'origine publique pour 10 % de fonds d'origine privée pour les PME en amorçage. Ceci influence directement le niveau des ressources du fonds de co-investissement public pouvant être utilisées ; et donc le nombre de PME pouvant être financées.</p> <p>Il est également à noter qu'un tel fonds de co-investissement peut décider de ré-investir dans une PME après quelques années. Ceci est synonyme de succès pour la PME et pour le fonds de co-investissement, mais réduit automatiquement le nombre de PME financées.</p> <p>Ce nombre de PME pouvant être financées est donc indicatif.</p>
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<p>Toutes les PME de tous les secteurs pendant leurs phases d'amorçage, de création et de primo-développement, sauf exceptions¹⁶.</p> <p>Une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») pourrait être portée sur des cibles particulières, telles que les jeunes PME innovantes dans certains segments à fort potentiel de croissance. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier lors de la sélection de ce dernier. Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de PME financées par le fonds de co-investissement mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter le fonds à co-investir dans des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.</p>

¹⁵ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du Traité.

¹⁶ Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des entreprises exclues par la règle du *de minimis*.

3. **Un instrument de co-investissement destiné aux PME aux stades du développement et de la transmission** : cet instrument viendrait en soutien des PME à travers un renforcement des fonds propres (augmentation de capital) et/ou à travers des quasi-fonds propres (obligations convertibles et/ou prêts participatifs). Cet instrument s'adresserait à toutes les PME, que ce soient des entreprises traditionnelles ou innovantes, avec une fourchette de tickets très large (*a priori* jusqu'à 2 M€ mais ce montant est à discuter lors de la sélection de l'intermédiaire financier). Ce besoin de financement pourrait éventuellement être couvert par l'élargissement du périmètre d'action d'instruments financiers existants, avec éventuellement une augmentation du montant des tickets d'investissement, ou par la mise en œuvre de nouveaux instruments financiers.

Principales caractéristiques de l'instrument de co-investissement pour les PME aux stades du développement et de la transmission

Montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie nationale	Environ 25 M€ en provenance de l'Objectif Thématique 3 (comprenant les Fonds ESI et la contrepartie nationale)
Effet de levier escompté	Le degré d'intervention de l'instrument financier dépendra de la phase de développement de la PME (voir l'Article 21 du Règlement Général d'Exemption par Catégorie ; RGEC) ¹⁷ . Pour ce type d'instrument financier le régime d'aides d'Etat du RGEC (ici l'Article 21) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.
Montant de financement en faveur des PME ciblées	A définir au regard : <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • Des phases de développement ciblées par l'instrument (potentiellement développement et transmission).
Montant de chaque ticket individuel	Le montant maximum du ticket d'intervention sera de 2 M€
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	En considérant (i) le volume du fonds de co-investissement (25 M€), (ii) la prise en compte des frais de gestion d'un tel instrument financier et (iii) un ticket d'intervention maximum de 2 M€, entre 8 et 12 PME peuvent être financées par ce fonds de co-investissement. Il est également à noter qu'un tel fonds de co-investissement peut décider de ré-investir dans une PME après quelques années. Ceci est synonyme de succès pour la PME et pour le fonds de co-investissement, mais réduit automatiquement le nombre de PME financées. Ce nombre de PME pouvant être financées est donc indicatif.
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	Toutes les PME de tous les secteurs pendant leurs phases de développement et de transmission, sauf exceptions ¹⁸ . Une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») pourrait être portée sur des cibles particulières, selon les priorités fixées par la Région. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier lors de la sélection de ce dernier. Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de PME financées par le fonds de co-investissement mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter le fonds à co-investir dans des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.

¹⁷ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du Traité.

¹⁸ Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et des entreprises exclues par la règle du *de minimis*.

Etant donné les besoins de financement non-couverts identifiés au cours de l'analyse, la spécialisation des acteurs par stade et par type de transaction (capital-développement d'un côté et capital-transmission de l'autre), et les besoins spécifiques d'accompagnement des cédants et des nouveaux dirigeants dans les opérations de transition, il pourrait être pertinent de décliner ce troisième instrument. Le cas échéant, il pourrait être envisagé de mettre en place deux instruments financiers distincts, l'un dédié au capital-développement, et l'autre au capital-transmission. Enfin, vu la nécessité d'assurer une taille critique à l'instrument financier, et afin de garantir la viabilité de ce dernier, une option serait de focaliser l'instrument sur l'un ou l'autre volet, en prenant en compte notamment le contexte de marché ainsi que les expériences et les expertises spécifiques du (des) intermédiaire(s) financier(s) qui pourrait(aient) mettre en œuvre l'instrument.

Recommandations transversales au regard du contexte régional

Au-delà des recommandations en matière d'instruments financiers, des recommandations transversales sur l'utilisation d'instruments financiers sont également proposées au regard du contexte régional et afin d'améliorer l'efficacité et l'impact des instruments financiers existants et/ou futurs. Ces recommandations transversales sont :

- Améliorer l'information des PME quant à l'existence, le périmètre et les modalités de mise en œuvre des instruments financiers, en insistant notamment sur les bénéfices et les opportunités offerts par ces instruments financiers.
- Développer l'accompagnement des PME (et en particulier des TPE) comme levier de réussite de leur projet de financement.

Options et propositions de mise en œuvre et de gouvernance des instruments financiers

Au regard des instruments financiers proposés, la modalité de mise en œuvre la plus appropriée en région PACA serait la mise en place d'un Fonds-de-Fonds (à la différence d'une gestion séparée de chacun des instruments financiers proposés). Trois modes de gouvernance différents seraient dès lors possibles pour assurer la mise en place du Fonds-de-Fonds et des instruments financiers proposés. Ces trois propositions de gouvernance sont :

- La **gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI**, comme proposé à l'Article 38(4)(b) du RPDC (Proposition de gouvernance 1) ;
- La **gestion du Fonds-de-Fonds par l'Autorité de Gestion ou par un opérateur dédié sous contrôle exclusif de la Région** (Proposition de gouvernance 2) ; et
- La **sélection d'un gestionnaire externe public ou privé pour le Fonds-de-Fonds**, et la mise en œuvre d'un plan d'action pour aboutir, à moyen-terme, à la création d'un Fonds-de-Fonds sous la tutelle exclusive de l'Autorité de Gestion (Proposition de gouvernance 3).

Une première possibilité pour l'Autorité de Gestion serait de mandater le Groupe BEI (et plus particulièrement le Fonds Européen d'Investissement, FEI) pour gérer un Fonds-de-Fonds pour le compte de la Région. Cette modalité de gestion permettrait notamment de consolider les bons résultats mis en place dans le cadre de l'instrument de garantie JEREMIE mise en œuvre lors de la période de programmation 2007-2013, et de développer de nouvelles relations sur la gestion

d'instruments de haut-de-bilan, avec également la possibilité de faire effet de levier sur le plan Juncker.

Dans le cadre de la création d'un Fonds-de-Fonds en charge de la gestion des instruments financiers en région PACA, une deuxième option possible serait que l'Autorité de Gestion puisse gérer le Fonds-de-Fonds directement avec ses propres compétences, ou à travers la création d'un opérateur dédié sous contrôle exclusif de la Région. Cet opérateur serait ainsi sous la tutelle exclusive de l'Autorité de Gestion. L'opérateur du Fonds-de-Fonds se coordonnerait dès lors avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant.

Une dernière possibilité serait de sélectionner un opérateur régional (ou national) par le biais d'un appel d'offres afin de gérer le Fonds-de-Fonds. Ce mandataire aurait à conduire les mêmes activités que le Groupe BEI (Proposition de gouvernance 1) ou celles de la Région ou de l'opérateur dédié sous tutelle de la Région (Proposition de gouvernance 2) mais aurait été sélectionné au préalable. Il deviendrait l'entité responsable de la gestion du Fond-de-Fonds, toujours sous la supervision de l'Autorité de Gestion. Il se coordonnerait alors avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant.

Prochaines étapes

Afin de faciliter la mise en œuvre de la stratégie d'investissement proposée dans la présente étude, les possibles prochaines étapes de l'Autorité de Gestion pour la mise en œuvre des instruments financiers proposés sont ainsi :

- (1) La prise en compte des conclusions de l'évaluation *ex-ante* par la Région pour définir / réajuster sa stratégie de financement en faveur des PME en région PACA ; impliquant notamment le choix des instruments financiers finaux et un mode de gouvernance, la publication de la synthèse de l'évaluation *ex-ante* dans les trois mois suivant sa finalisation et une communication auprès des acteurs du financement des PME ; puis
- (2) La mise en œuvre des décisions relatives à la stratégie de financement des PME ; impliquant notamment le lancement des instruments financiers choisis et la mise en œuvre du mode de gouvernance retenu.

Partie 1 – Analyse de marché en Provence-Alpes-Côte d'Azur

1 Introduction

1.1 Objectifs et cadres de l'étude

En tant qu'Autorité de Gestion de certains Fonds Structurels et d'Investissement Européens (Fonds ESI) pour la période de programmation 2014-2020, la Région PACA, ci-après la Région, percevra plus de 433 M€ au titre du Programme Opérationnel (PO) Régional FEDER-FSE.

Parmi les modalités d'exécution prévues dans le PO FEDER-FSE, les instruments financiers jouent un rôle accru dans la programmation 2014-2020. Alors que les instruments financiers ont mobilisé 19,7 M€ des fonds FEDER pendant la période de programmation 2007-2013, la Région prévoit de mobiliser une partie des 284 M€ disponibles au titre du FEDER pour ses instruments financiers lors de la période de programmation 2014-2020.

Dans ce contexte, et alors que la loi NOTRe¹⁹ a renforcé le statut de chef de file des Régions dans le domaine du développement économique, la Région PACA souhaite analyser la pertinence de mobiliser des instruments financiers financés via les fonds FEDER et FSE afin de répondre aux défaillances de marché qui auront été identifiées.

Conformément à l'Article 37 (2) du Règlement n°1303/2013 portant Dispositions Communes relatives aux Fonds ESI (RPDC)²⁰, la Région a engagé la mise à jour de l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers réalisée en 2014. La Banque Européenne d'Investissement (BEI) a été mandatée par la Région pour réaliser cette étude portant sur le volet « Financement des PME ». Deux autres volets distincts seront également étudiés : « Efficience énergétique et énergies renouvelables » et « Fonds Social Européen ».

Aussi, cette étude doit permettre d'établir l'« existence de défaillances de marché ou de situations d'investissement non optimales »²¹. Elle s'attache donc à identifier, analyser et, si possible, quantifier les défaillances de marché, les situations d'investissement non-optimales et les besoins d'investissement non-couverts des PME en PACA.

Sur la base de l'analyse des défaillances de marché et des situations d'investissement non-optimales, une stratégie d'investissement sera proposée à la Région. Cette stratégie comprend une description des instruments financiers et des produits financiers associés, le ou les champs sectoriels d'intervention de chaque instrument et de chaque produit, les conséquences de ces propositions en matière d'aides d'Etat et enfin les modalités de gouvernance et de mise en œuvre de ces instruments.

1.2 Cadre réglementaire des Fonds ESI

La réglementation européenne définit les instruments financiers comme étant les mesures de soutien financier prises par l'Union et financées sur le budget comme alternative pour réaliser un

¹⁹ Loi n°2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République (loi NOTRe).

²⁰ Règlement n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant Dispositions Communes (RPDC) relatives aux Fonds européens de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, portant dispositions générales applicables au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, et abrogeant le Règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil.

²¹ Voir RPDC, 17 décembre 2013 (détaillé à l'Annexe 1).

ou plusieurs objectifs politiques spécifiques de l'Union. Ces instruments peuvent prendre la forme de participations, de quasi-participations, de prêts ou de garanties, ou d'autres instruments de partage des risques, et peuvent, le cas échéant, être associés à des subventions.²²

Les dispositions communes adoptées le 17 décembre 2013 définissent les règles applicables aux Fonds ESI, ainsi qu'aux instruments financiers abordés dans ce cadre. Certaines évolutions ont été introduites par rapport à la programmation 2007-2013. Elles apportent :

- *Une plus grande flexibilité* accordée aux Autorités de Gestion (Etats Membres et Régions) dans le choix des secteurs, des bénéficiaires et des types de projets à privilégier. Les Etats Membres ou Régions peuvent ainsi utiliser les instruments financiers pour tous les Objectifs Thématiques (OT) couverts par les PO et pour tous les Fonds ;
- *Une meilleure gestion financière* avec une définition plus précise des usages et réinvestissements possibles des intérêts ou retours sur investissement générés par les instruments financiers ;
- *Un nouveau cadre réglementaire unique* pour tous les Fonds, permettant une meilleure synergie entre les instruments financiers et d'autres types d'aides comme les subventions. Cet ensemble de règles comprend :
 - Une nouvelle série d'options pour l'exécution et la mise en œuvre des Fonds. Les Autorités de Gestion auront le choix d'utiliser les Fonds à travers des instruments financiers au niveau européen, national ou bien des instruments financiers se composant uniquement de prêts ou de garanties ;
 - Une évaluation *ex-ante* sur laquelle sera basée l'élaboration des instruments financiers dans le cadre des PO²³ ; et
 - Un contrôle de l'utilisation des ressources plus clair avec la rationalisation des procédures d'information sur l'état d'avancement entre la Commission et les Autorités de Gestion (avec l'émission de rapports d'activité relatifs aux instruments financiers).

Les instruments financiers deviennent ainsi des outils clés pour la mise en œuvre des politiques du Cadre Stratégique Commun (CSC), ainsi que de la stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive ; en élargissant le principe de subsidiarité et en accordant une plus grande importance aux Autorités de Gestion, ce qui renforcera les instruments financiers en tant que catalyseurs d'autres investissements publics et privés.

²² Article 2 du règlement n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant Dispositions Communes (RPDC)

²³ Ce qui est l'objectif principal de la présente étude.

2 Méthodologie de l'étude

La méthodologie de la présente étude s'articule autour de trois outils complémentaires de collecte d'informations afin de couvrir l'ensemble des champs et sujets d'analyse. Il s'agit :

- D'une analyse documentaire, incluant l'ensemble des documents stratégiques régionaux et des études déjà réalisées sur les différents champs d'analyse couverts par l'étude ;
- D'une analyse de données quantitatives ; et
- D'entretiens avec les acteurs jouant un rôle clé dans le financement des PME en PACA. Dans ce cadre, trois groupes de parties prenantes ont été définis : (i) les institutions financières et autres représentants de l'offre de financement, (ii) les décideurs publics, et (iii) les représentants de la demande de financement.

2.1 Analyse documentaire

L'analyse documentaire a pour objet de collecter les informations existantes sur le financement des PME en PACA, afin d'identifier et d'analyser :

- Les informations sur l'environnement macroéconomique en PACA ;
- Les priorités de l'Autorité de Gestion pour la période de programmation 2014-2020, ainsi que les stratégies régionales en rapport avec le champ de l'étude ;
- Les informations sur les instruments financiers existants, ainsi que sur les autres sources de financement des PME (subventions, financement participatif et fonds obligataire notamment) ; ainsi que
- Les études existantes sur le financement des PME en PACA ou au niveau national.

La liste des documents utilisés dans le cadre de cette étude est apportée en Annexe 5.

L'analyse des données quantitatives est explicitée tout au long de la présente étude dans les différentes sections correspondantes.

2.2 Entretiens avec les acteurs du financement

Une vingtaine d'entretiens avec les acteurs du financement ont été conduits afin de compléter l'analyse documentaire. Trois groupes d'acteurs ont été définis afin de couvrir toutes les dimensions de l'accès au financement des PME dans la région :

- Des institutions financières et des représentants de l'offre de financement (banques et fonds d'investissement notamment) ;
- Des décideurs publics ; et
- Des représentants de la demande de financement.

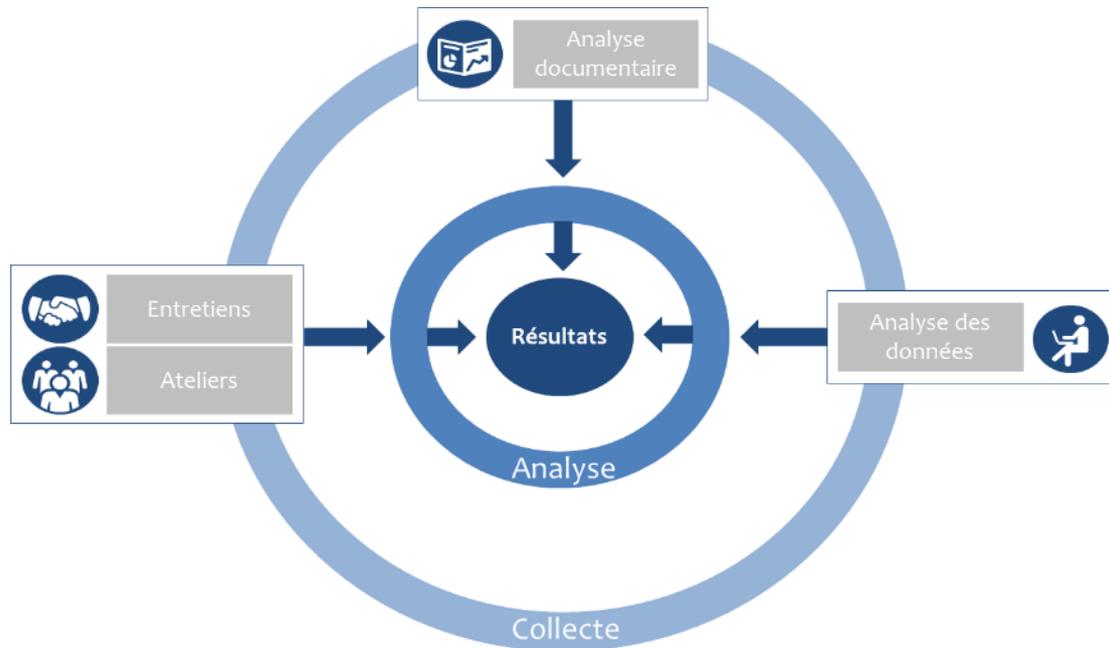
La liste des entretiens conduits pour la présente étude est apportée en Annexe 4.

2.3 Analyse des données

Toutes les données et informations collectées lors de l'analyse documentaire et des entretiens ont été croisées et mises en perspective afin de valider les résultats de l'étude. La méthodologie utilisée se fonde sur le principe de triangulation qui assure que chaque résultat de l'étude,

présenté dans le présent rapport, est soutenu par des éléments apportés par chacune des trois sources d'information utilisées. Ce principe de triangulation est illustré par le graphique ci-dessous.

Figure 1 : Principe de triangulation



Source : Analyse PwC, 2017.

Les approches mises en œuvre pour les analyses quantitatives sont détaillées dans les sections correspondantes.

3 Environnement de marché

Ce chapitre présente les caractéristiques clés du tissu économique en région PACA et recouvre les champs de la présente étude, à savoir les PME du territoire et l'innovation. Une présentation plus substantielle de l'environnement de marché est apportée en Annexe 2.

Le tableau ci-dessous donne une vue d'ensemble des principaux indicateurs macroéconomiques en PACA. Les données utilisées proviennent de l'appareil statistique français.

Tableau 1 : Territoire de PACA en quelques chiffres

Indicateur	Chiffres et taux en PACA	Source
Produit Intérieur Brut (PIB)	152 Md€ en 2013 (7,3 % du PIB de la France métropolitaine) 5 ^e place en France métropolitaine	INSEE ²⁴ , 2016
Taux de croissance du PIB	Croissance de 6,3 % du PIB entre 2010 et 2013 7 ^e place en France métropolitaine	INSEE, 2016
PIB par habitant	30,6 k€ contre 27,6 k€ pour la France de province 3 ^e place en France métropolitaine	INSEE, 2016
Croissance du PIB	Croissance de 5,2 % entre 2010 et 2013 du PIB/hab., la région se classe 3 ^e derrière les Pays-de-la-Loire et l'Occitanie	INSEE, 2016
Population	4 989 435 habitants en 2015, soit 7,8 % de la population métropolitaine 7 ^e place en France métropolitaine	INSEE, 2016
Taux de chômage	11,4 % au 1 ^{er} trimestre 2016 contre 9,9 % pour la France	INSEE, 2016
Nombre de PME	Environ 445 381	INSEE, 2014

Principaux moteurs économiques régionaux

La région PACA est un territoire dynamique, dont le principal moteur économique est le secteur tertiaire, avec des activités liées au tourisme, aux services aux entreprises et à la personne. L'activité industrielle est le second moteur économique de ce territoire, malgré le fait qu'elle soit moins présente qu'au niveau national. L'industrie en PACA est à la fois diversifiée et bien positionnée sur de nombreux secteurs qu'ils soient traditionnels (agro-alimentaire, raffinage et pétrochimie) ou émergents (le numérique avec les activités de micro-électronique, les énergies renouvelables et les « *clean tech* », les biotechnologies, la mobilité intelligente, la gestion des risques ou encore l'« *experience industry* » autour du tourisme ou de la culture). L'industrie régionale est également de plus en plus imbriquée avec les activités de services. Enfin, le secteur de la construction est légèrement plus développé qu'au niveau national, profitant de l'activité touristique et résidentielle.

Le PIB régional, estimé à 152 Md€, représente 7,3 % de la richesse nationale et a bénéficié d'un taux de croissance de 6,3 % entre 2010 et 2013. Relativement important, ce taux est toutefois

²⁴ Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques.

moins élevé que celui d'autres régions présentes près de l'Atlantique et dans le Sud-Ouest. La région dispose d'une démographie moins dynamique et d'une attractivité légèrement moindre par rapport à ces territoires, en raison de contraintes spécifiques (coût de l'immobilier élevé et difficulté pour se loger notamment).

Les grandes filières économiques

Dans le cadre de l'élaboration de son Schéma de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII), la région PACA s'est positionnée sur les filières ou segments et niches spécifiques stratégiques, qui sont les principaux moteurs de l'économie régionale et où la région dispose d'avantages comparatifs. Sept domaines clés ont ainsi été définis, plus un autre qui concerne les technologies transversales clés (« *Key Enabling Technologies* » (KET), selon la définition européenne). Ce dernier est essentiel pour le développement économique régional, dans la mesure où ces technologies transversales irriguent et alimentent l'innovation dans les autres filières stratégiques régionales. La région s'est ainsi positionnée sur :

- **La silver economy** : cette filière regroupe les activités liées à l'e-santé, le bâtiment intelligent et les services à la personne. La filière regroupe près de 44 000 entreprises pour environ 220 000 emplois pour le cœur de la filière.
- **Les activités dédiées au tourisme, à la culture et l'art de vivre** : cela concerne les industries créatives, les activités liées au littoral et à la montagne et celles dites « *Naturetech* » (produits cosmétiques et gastronomique naturels de qualité et à forte valeur ajoutée). La filière regroupe près de 26 000 entreprises (dont 1 000 pour les activités créatives et numériques) pour environ 120 000 emplois (dont 3 000 pour les industries créatives et numériques) ;
- **Les énergies du futur** : cette filière concerne les entreprises liées aux énergies renouvelables, à la gestion de l'eau, des déchets et à la rénovation énergétique des bâtiments. La filière regroupe environ 6 500 établissements pour près de 55 000 emplois, selon un croisement entre les chiffres d'EDF (Electricité De France) et de l'INSEE.
- **Les industries maritimes et de logistique** : elles comprennent les activités de transport et de logistique ainsi que les infrastructures intelligentes et les activités de nautisme. La filière regroupe près de 8 000 établissements pour environ 85 000 salariés dont un millier d'établissements spécialisés dans les activités de nautisme (représentant 3 000 emplois).
- **L'aéronautique, le naval, le spatial et la défense** : la région s'est positionnée sur des niches spécifiques, notamment les hélicoptères, les dirigeables, les satellites, les drones et sur les activités liées à la défense navale. La filière est constituée d'environ 190 entreprises (dont une dizaine de grandes firmes), représentant environ 50 000 salariés.
- **La santé, les biotech et les sciences de la vie** : il s'agit des activités en lien avec l'immunologie-oncologie, les neurosciences, les maladies infectieuses et orphelines et les services à la personne. La filière regroupe environ 300 entreprises (dont 70 en biotechnologies) pour environ 10 000 emplois directs et indirects.
- **L'agriculture-agroalimentaire** : la filière concerne les activités, d'une part, dites « *Naturetech* » en lien avec la filière de la silver economy et celles liées au tourisme, à la culture, à l'art-de-vivre et, d'autre part, des activités dédiées à la nutrition-santé et l'alimentation méditerranéenne. La filière est forte de près de 27 000 établissements (dont 20 000 exploitations agricoles) pour environ 71 000 emplois (dont près de 34 000 dans les

exploitations agricoles, 27 000 dans les industries agroalimentaires et 10 000 pour la parfumerie-cosmétique).

- **Les technologies transversales** : qui comprennent à la fois le numérique (les télécommunications, la microélectronique et le numérique notamment), la chimie-matériaux (et notamment la chimie verte) et l'optique-photonique (incluant notamment la « *green* » photonique, l'observation et la sécurité). Ces domaines recouvrent ainsi près de 12 500 établissements pour environ 71 000 salariés.

4 Analyse de l'offre de financement

Ce chapitre présente le panorama des différentes formes de soutien aux PME sur le territoire. Il se concentre, d'une part, sur les trois principales formes de soutien que sont les instruments financiers²⁵ – qui constituent le champ de la présente étude –, le financement bancaire et les subventions. Le nombre et les montants en jeu font des subventions un moyen privilégié de la politique régionale de soutien aux PME et aux filières. D'autre part, il s'intéresse à des solutions moins répandues mais qui ont connu un développement rapide au cours des dernières années, à savoir le financement participatif (aussi appelé « *crowdfunding* ») et les fonds obligataires dans le financement des PME.

Ce chapitre se concentre sur les principaux instruments, qui représentent la grande majorité des solutions de financement offertes aux PME en PACA.

4.1 Instruments financiers à disposition des PME

Les instruments financiers présentent des caractéristiques communes comme l'effet levier qu'ils sont en mesure de générer sur le financement privé ou encore le recyclage des fonds qu'ils permettent. Néanmoins, ils portent sur des produits financiers différents, principalement les investissements en capital, les prêts (y compris les prêts d'honneur) et les produits de garantie. Cette section présente les principaux instruments financiers en PACA selon le produit financier qu'ils proposent.

4.1.1 Financement en fonds propres en PACA

L'analyse du financement en fonds propres en PACA est ici présentée aussi bien sous son angle quantitatif, *via* le volume de fonds propres investis en PACA, que qualitatif, *via* une analyse de l'écosystème d'acteurs opérant en PACA.

Définitions et segments de marché

Les interventions en fonds propres consistent pour un investisseur (la société de capital investissement) à placer une partie de ses capitaux propres ou sous gestion dans une société, et à entrer, de ce fait, au capital de cette société. En contrepartie de son risque d'investissement et de l'immobilisation de son capital sur une longue période (coût d'opportunité), il attend un rendement sur le capital investi, généralement supérieur à celui du marché des actions cotées, compte tenu de la non-liquidité de son investissement pendant parfois plusieurs années.

²⁵ Les instruments financiers doivent être entendus comme des instruments soutenus par des initiatives publiques et/ou financés en partie par des institutions publiques et permettant un effet de levier sur les financements d'origine privée qui viennent compléter les ressources financières de ces instruments. En cela, ils diffèrent des produits financiers qui sont les produits proposés et accordés par les institutions financières et les apporteurs de financement aux PME (et qui eux ne mobilisent pas systématiquement des financements d'origine publique).

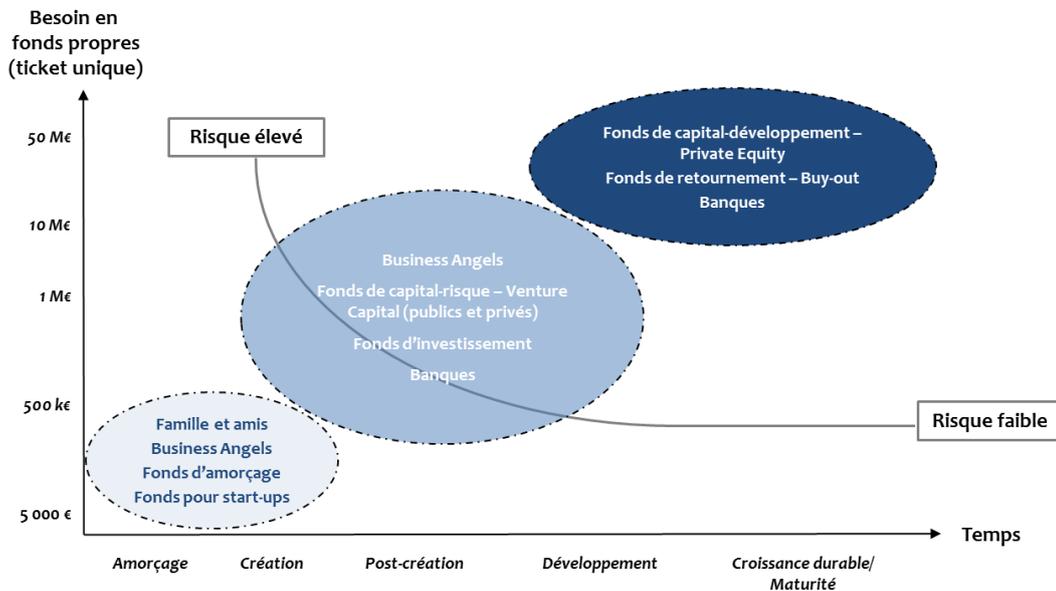
L'Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC) distingue plusieurs types d'interventions en fonds propres en fonction du stade de développement de l'entreprise soutenue²⁶ :

- Le **capital-innovation** s'adresse aux entreprises en phase de création ou de démarrage de leur activité. Le financement est destiné au premier développement du produit et à sa première commercialisation. Le capital-innovation recouvre trois stades de vie des entreprises :
 - *L'amorçage* : première phase du financement de la création d'entreprise, les fonds propres sont alloués à la recherche, l'évaluation et le développement d'un concept initial avant la phase de création. Cette phase concerne principalement les entreprises à fort contenu technologique. L'amorçage peut être financé par des proches, des produits de microfinance, des prêts d'honneur, des fonds d'amorçage, ou par des Business Angels ;
 - *La création* : l'entreprise est au tout début de son activité. Le financement est destiné au démarrage de l'activité commerciale et industrielle ;
 - *La post-crétation* : elle correspond à un stade de croissance de l'activité commerciale et industrielle de l'entreprise précédant l'atteinte de la rentabilité.
- Le **capital-développement** s'adresse à des entreprises ayant atteint leur seuil de rentabilité. Les fonds apportés peuvent par exemple permettre d'accroître les capacités de production de l'entreprise, ou de développer de nouveaux produits et/ou marchés. Ce financement est le plus souvent proposé par des fonds dédiés au capital-développement, et parfois par des fonds de capital-risque spécialisés dans le financement tardif en capital-innovation (« *later stage Venture Capital funds* ») ;
- Le **capital-transmission** s'adresse à des personnes (équipe de dirigeants venant de la société ou de l'extérieur) souhaitant acquérir une entreprise existante non cotée, aidés par des investisseurs en capital accompagnés d'investisseurs financiers. Ce type de financement recourt à la création d'une société holding qui s'endette pour racheter l'entreprise cible ;
- Le **capital-retournement** s'adresse à des entreprises en difficultés pour lesquelles des perspectives de croissance sont identifiées.

A chaque segment correspond le plus souvent des niveaux de risques et des montants d'intervention différents. Le graphique ci-dessous présente les types de financement en fonds propres possibles en fonction du stade de développement de l'entreprise et de ses besoins.

²⁶ Un glossaire du capital-investissement est disponible sur le site de l'AFIC, ici : www.afic.asso.fr.

Figure 2 : Besoins de financement en fonds propres en fonction du stade de développement de l'entreprise



Source: North East Access to Finance, Analyse PwC, 2016.

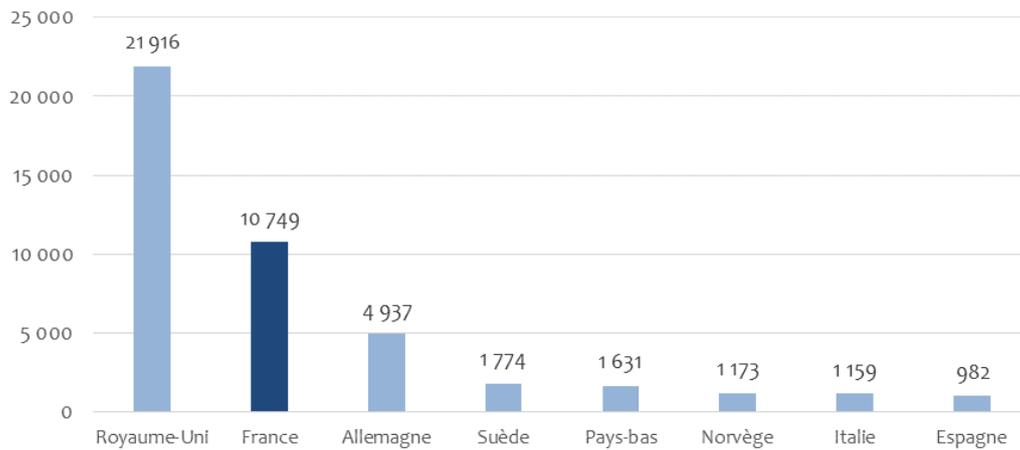
Volume de financement en fonds propres

L'analyse quantitative de l'offre en fonds propres en PACA repose sur les données de l'AFIC²⁷. Les données présentées ici au niveau national et régional font référence à toutes les tailles d'entreprises, y compris les ETI et les Grandes Entreprises. En effet, aucune segmentation des données selon la taille des entreprises n'est disponible. Cependant, cet élément n'affectera pas substantiellement l'analyse. Les ETI et les Grandes Entreprises ne représentent qu'environ un quart des investissements en France, le reste se faisant dans les PME. Cette part est encore plus faible en PACA puisque selon l'AFIC, à fin 2014, les PME représentaient 74 % des entreprises en portefeuilles.

La France est un marché mature en matière de capital-investissement, le second marché le plus important d'Europe, derrière le Royaume-Uni, si l'on considère les montants investis par les acteurs du capital-investissement de chaque pays.

²⁷ Le capital-investissement en Provence-Alpes-Côte d'Azur, AFIC Etudes, 2016.

Figure 3 : Montants investis par les acteurs du capital-investissement (capital-innovation + capital-développement + capital-transmission) de plusieurs pays européens en 2015 (flux annuel) et en M€²⁸



Source : AFIC, 2016.

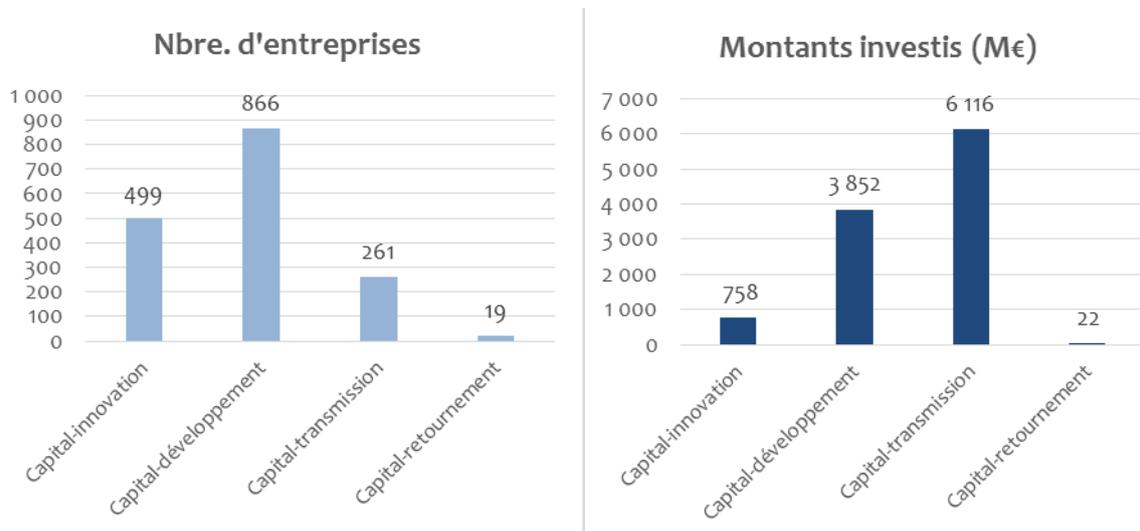
La France apparaît en 1^{re} position pour le seul capital-innovation et en 2^e position pour le capital-développement, ces deux activités ayant augmenté entre 2014 et 2015, respectivement de +21 % et de +47 %. La France se distingue également par des tickets moyens parmi les plus élevés en Europe. Si la France reste un marché important, son niveau de compétitivité et d'attractivité est pourtant en-deçà de nombreux pays européens. Selon l'indice créé par l'IESE Business School, l'université de Navarre et en coopération avec l'EMLyon Business School²⁹, la France est classée 21^e sur 118 pays en 2016 quant à son attractivité en matière de capital-risque et de capital-développement. Les deux principaux freins identifiés sont le manque de flexibilité du marché du travail, une préoccupation importante pour les investisseurs, ainsi que l'instabilité fiscale. Au sein des pays européens, la France se classe 9^e derrière le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Danemark, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas, l'Irlande et la Belgique.

La distribution des investissements des acteurs français du capital-investissement se présente comme indiqué dans les graphiques suivants.

²⁸ Les montants indiqués se réfèrent à l'ensemble des investissements réalisés par les acteurs du capital-investissement de chaque pays. Les investissements réalisés par ces acteurs à l'étranger, autrement dit en dehors de leur pays d'origine (d'installation), sont comptabilisés dans le pays d'origine de l'investisseur. Cela explique que le montant indiqué pour la France en 2015 soit différent de celui présenté dans le Tableau 2, ce dernier ne considérant que les montants investis par les acteurs du capital-investissement français en France.

²⁹ Cet indice, mis à jour annuellement, a pour but de déterminer l'attractivité de chaque pays en matière de financement en capital-risque et en capital-développement. Il détermine l'attractivité de chaque pays pour un investisseur institutionnel potentiel sur un ensemble de paramètres socio-économiques divisé en six catégories : l'activité économique, l'ampleur du marché des capitaux, le régime fiscal, la protection des investisseurs et la gouvernance d'entreprises, l'environnement social et enfin, les opportunités entrepreneuriales.

Figure 4 : Distribution des montants investis par les acteurs du capital-investissement français, en 2015, en nombre d'entreprises (toutes tailles d'entreprises confondues) et en montants investis (M€)³⁰



Source : AFIC, 2016.

Les principaux bénéficiaires de ces investissements en France sont les petites entreprises ou les entreprises de taille moyenne : 57 % des entreprises en portefeuille fin 2014 étaient des petites entreprises ou des entreprises de taille moyenne, devant les ETI (24 %), les micro-entreprises (17 %) et les Grandes Entreprises (2 %).

Au sein du marché français, les régions les plus avancées en matière de capital-investissement sont l'Ile-de-France – de très loin la 1^{re} région en la matière –, Auvergne-Rhône-Alpes, Pays-de-la-Loire, Occitanie et PACA. Si l'on considère le nombre d'entreprises en portefeuille fin 2014, PACA se situe dans la moyenne nationale, hormis sur le capital-innovation où elle figure parmi les régions les plus avancées. Elle figure en effet en :

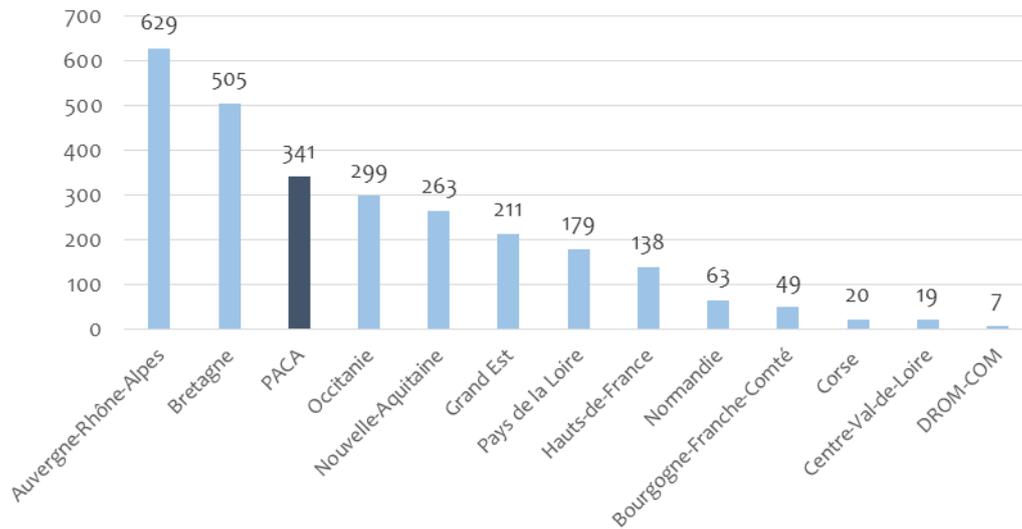
- 4^e position pour le capital-innovation ;
- 7^e position pour le capital-développement ; et en
- 8^e position pour le capital-transmission.

Le financement en fonds propres s'est toutefois révélé très dynamique en PACA en 2015, la région figurant en 4^e position pour les montants investis en 2015, avec 341 M€ et en 3^e position en nombre d'entreprises bénéficiaires avec 134 entreprises.

Afin d'assurer la visibilité des deux graphiques ci-dessous, la région Ile-de-France n'y figure pas. En effet, les montants investis et le nombre d'entreprises bénéficiaires pour l'Ile-de-France sont très importants en comparaison des autres régions, ce qui aurait eu pour effet de distordre les graphiques. En 2015, 4 366 M€ ont été investis en Ile-de-France dans 609 entreprises.

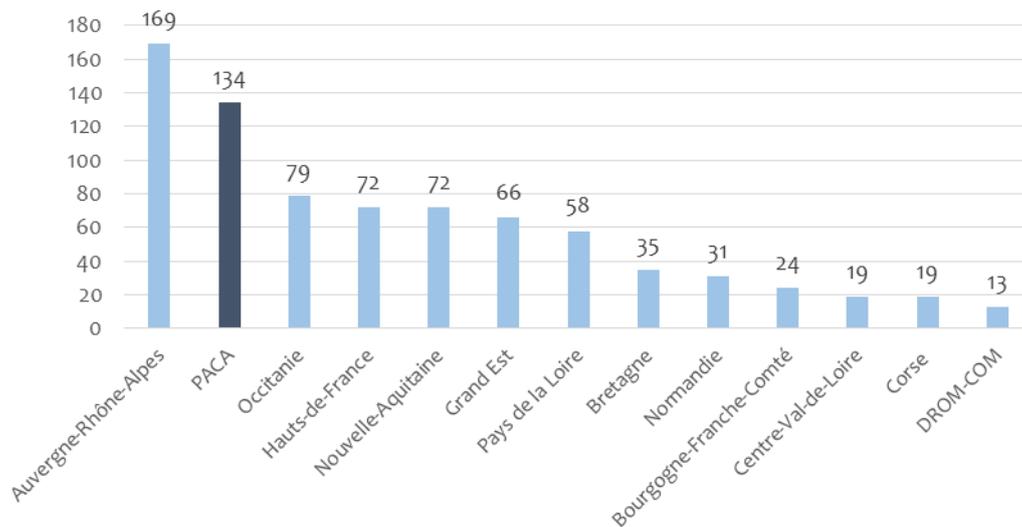
³⁰ Les montants indiqués font référence à l'ensemble des investissements réalisés (ainsi que les bénéficiaires de ces investissements) par les acteurs du capital-investissement français. Les investissements réalisés par ces acteurs à l'étranger sont également comptabilisés mais sont minoritaires. Ceci explique ainsi que les montants indiqués soient différents de ceux présentés dans le Tableau 2, ce dernier ne considérant que les montants investis (et leur bénéficiaires) par les acteurs du capital-investissement français en France.

Figure 5 : Montants investis en fonds propres en 2015 dans les différentes régions françaises, hors Ile-de-France, en M€



Source : AFIC, 2016.

Figure 6 : Nombre d'entreprises bénéficiaires d'investissement en fonds propres en 2015 dans les différentes régions françaises, hors Ile-de-France



Source : AFIC, 2016.

Le volume d'activité du financement en fonds propres en PACA au cours des dernières années est présenté dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Financement en fonds propres sur la période 2009-2015 en PACA et en France, pour toutes les tailles d'entreprise et tous les acteurs français

		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PACA	Montants investis (M€)	190	157	353	173	214	347	341
	Nbr. d'entr. bénéficiaires	72	72	74	64	71	109	134
	Ticket moyen (M€)	2,6	2,2	4,8	2,7	3	3,2	2,5
France	Montants investis (M€)	3 098	5 576	7 804	4 964	5 315	6 396	7 089
	Nbr. d'entr. bénéficiaires	1 262	1 452	1 489	1 334	1 342	1 417	1 392
	Ticket moyen (M€)	2,5	3,8	5,2	3,7	4	4,5	5,1
% de PACA dans total France	Montants investis	6 %	3 %	5 %	3 %	4 %	5 %	5 %
	Nbr. d'entr. bénéficiaires	6 %	5 %	5 %	5 %	5 %	8 %	10 %

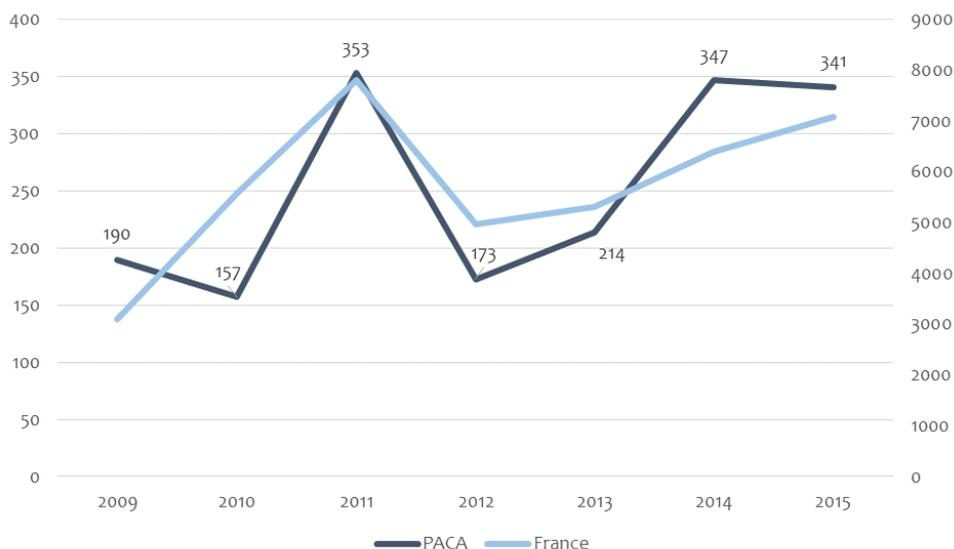
Source : AFIC, 2016.

Le financement en fonds propres en PACA a connu des fluctuations marquées entre 2009 et 2015. Il a été divisé par deux entre 2011 – son pic sur la période – et 2012, passant de 353 M€ à 173 M€. Il a ensuite augmenté jusqu'à presque retrouver son niveau de 2011 en 2014 et 2015. Globalement, ses évolutions reflètent les évolutions du financement en fonds propres en France sur la même période comme présenté dans le graphique ci-dessous.

La diminution observée en 2012 pourrait s'expliquer par l'incertitude fiscale liée à l'élection présidentielle et à un phénomène de report des investissements. Depuis, les montants investis en fonds propres ont crû, même si PACA enregistre une légère baisse de 1,7 % entre 2014 et 2015, alors qu'au niveau national il peut être observé une augmentation de 10,8 % sur la même période. Aussi, la dynamique du financement en fonds propres a été légèrement plus faible en PACA qu'au niveau national. Le poids de PACA dans le total national est ainsi passé de 6 % en 2009 à 5 % en 2014 et 2015 en montants investis. En revanche, la situation est inverse si l'on considère le nombre d'entreprises bénéficiaires ; le poids de PACA dans le total national est en effet passé de 6 % en 2009 à 10 % en 2015.

Le ticket d'investissement moyen a lui aussi connu des fluctuations pour se situer entre 2 M€ et 4 M€ sur la période. PACA se caractérise par un ticket moyen plus faible que la moyenne nationale.

Figure 7 : Evolution des financements en fonds propres en PACA (axe de gauche) et en France (axe de droite) entre 2009 et 2015, en M€



Source : AFIC, 2016.

Ecosystème d'acteurs en PACA

La région PACA est à la fois dotée d'instruments régionaux ou abondés par la Région et d'acteurs privés opérant *via* des fonds d'investissements privés ou des Business Angels.

Les instruments régionaux ou abondés par la Région

Ils se positionnent principalement sur les phases d'amorçage, de création et de développement. Il s'agit de PACA Investissement, PACA Emergence³¹, de R2V et de Cap Développement Finadvance.

PACA Investissement

PACA Investissement est une Société par Actions Simplifiée créé en 2009 par la Région et dotée initialement de 19,45 M€ dont la moitié *via* des crédits FEDER. La Région en est l'unique actionnaire alors que sa gestion a été confiée à Turenne Capital. A partir de 2017, une nouvelle stratégie d'investissement sera mise en œuvre. Elle sera dotée de 54 M€.

PACA Investissement a vocation à accompagner le développement de PME en PACA en coinvestissant *en pari passu* dans des PME régionales (prise de participation essentiellement). Dans le cadre de sa première stratégie entre 2011 et 2016, PACA Investissement se concentrait sur les entreprises innovantes³² en phase de démarrage / amorçage ou d'expansion. Le montant de

³¹ Bien qu'il intervienne d'abord sous forme de prêts participatifs, PACA Emergence est analysé dans cette section car il répond à des problématiques de fonds propres ou quasi-fonds propres au même titre que les instruments n'intervenant que sous forme de fonds propres.

³² Cette notion d'innovation est définie par la Région « au sens de l'innovation technologique, de l'innovation de services et d'usages, de l'innovation managériale et sociétale ». Ainsi, « les PME cibles peuvent être issues des secteurs d'activité relevant des priorités de la Stratégie Régionale d'innovation en termes de filières ou de domaines d'activités stratégiques, les technologies clés génériques et en synergie avec la démarche PRIDES, définie dans la Stratégie Régionale d'Innovation ».

ses interventions était compris entre 150 k€ et 1,5 M€. Sur l'exercice 2011-2016, PACA Investissement a traité 365 dossiers débouchant sur 48 investissements et 22 réinvestissements, pour un montant total de 20,1 M€. Sur cette période, le ticket d'intervention moyen a été de 420 k€. 40 % des entreprises financées sont actives dans le domaine des Technologies de l'information et de la communication, 20 % dans le secteur environnemental.

A partir de 2017, PACA Investissement mettra en œuvre sa nouvelle stratégie d'investissement. Cette stratégie repose sur trois volets :

- Un volet capital-risque doté de 21 M€ et dédié aux PME en amorçage et en création ;
- Un volet capital-développement innovant et internationalisation doté de 12,5 M€ et dédié aux PME innovantes en expansion et en développement ;
- Un volet capital-développement industriel doté de 15 M€ et dédié aux PME industrielles en expansion et en développement.

Les deux tableaux ci-dessous présentent l'activité passée de PACA Investissement ainsi que son activité prévisionnelle dans le cadre de sa nouvelle stratégie d'investissement.

Tableau 3 : Activité de PACA Investissement entre 2011 et 2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Nbr. D'investissements	5	9	8	12	9	5	48
Nbr. de réinvestissements			1	6	9	6	22
Montants investis	1,3 M€	3,4 M€	3,3 M€	4,2 M€	4,6 M€	2,9 M€	20,1 M€

Source : PACA Investissement, 2016.

Tableau 4 : Prévisionnel de l'activité de PACA Investissement à 5 ans

		2017	2018	2019	2020	2021
Volet 1 Capital risque	Nombre de PME	8	10	10	11	11
	Montants investis	3,5 M€	4 M€	4,5 M€	4,5 M€	4,5 M€
Volet 2 Capital développement innovant	Nombre de PME	4	4	5	6	6
	Montants investis	2 M€	2,5 M€	2,5 M€	2,5 M€	3 M€
Volet 1 Capital développement industriel	Nombre de PME	2	3	4	5	6
	Montants investis	2 M€	2,5 M€	3 M€	3,5 M€	4 M€
Total	Nombre de PME	14	17	19	22	23
	Montants investis	7,5 M€	9 M€	10 M€	10,5 M€	11,5 M€

Source : PACA Investissement, 2016.

La nouvelle stratégie de PACA Investissement acte donc une montée en charge de l'instrument avec un doublement de son activité et une extension de son périmètre. Le très faible recul sur la mise en œuvre ne permet pas d'analyser la façon dont ces deux changements s'opèreront.

PACA Emergence

PACA Emergence, créé en 2014 par la Région PACA, est un fonds géré par ACG Management. Doté initialement d'un capital de 11 M€, le fonds intervient prioritairement par des prêts participatifs au taux de rémunération de 5 % sur une durée de 5 ans (avec possibilité d'un différé d'amortissement du capital de 1 an pour les entreprises de moins de 18 mois). Il s'agit d'un prêt sans garantie. Plus exceptionnellement, le fonds peut intervenir par souscription d'actions au capital de l'entreprise, soit à l'occasion de la création de l'entreprise, soit à l'occasion d'une augmentation de capital ; la participation de PACA Emergence au Capital de l'entreprise sera toujours minoritaire. Un autre moyen d'investissement exceptionnel est la souscription d'obligations convertibles.

Le ticket moyen d'intervention de PACA Emergence se situe dans une fourchette pouvant aller de 15 k€ à 200 k€ (avec un maximum 150 k€ pour les entreprises de moins de 18 mois).

PACA Emergence vise des TPE et PME en création (moins de 18 mois d'existence) et en primo développement (plus de 18 mois d'existence). Les critères d'éligibilité sont larges, l'entreprise devant employer moins de 50 salariés et réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 10 M€.

Les secteurs éligibles sont également diversifiés. Il s'agit respectivement :

- Pour les entreprises en création, des secteurs : production industrielle ou artisanale, services à l'industrie, négoce de gros à l'exception de la grande distribution, logistique (CA transport < 50 % CA total), hôtels-restaurants (hors chaînes) en zone de massif, agences de voyages réceptives, sociétés prestataires de services de loisirs touristiques (sportifs, mixant culture et tourisme et parcs à thèmes à vocation locale), TPE du tourisme, entreprises relevant de l'innovation technologique et/ou ses applications, de l'innovation de services et/ou d'usages.
- Pour les entreprises en primo-développement : entreprises (prioritairement industrielles ou de service à l'industrie) présentant un potentiel innovant valorisable ou créateur de richesses et d'emplois relevant de l'innovation technologique et/ou de ses applications, de l'innovation de service et/ou d'usage, de l'innovation managériale ou sociétale, ou des entreprises relevant des secteurs d'activité fonctions des priorités de la Stratégie Régionale d'innovation.

Entre 2014 et 2016, PACA Emergence a enregistré 268 projets dont 87 ont reçu un avis favorable. 71 projets retenus ont vu leurs financements décaissés par PACA Emergence, et 13 projets étaient en cours de mise en place au 1^{er} octobre 2016.

Disposant de 4,8 M€ non alloués au 1^{er} janvier 2017, PACA Emergence voit cette réserve augmentée par la Région à hauteur de 3 M€ au travers de son budget 2017. Les ressources de PACA Emergence pour l'exercice 2017 sont conséquemment portés à 6,7 M€, avec pour objectif de traiter au moins 50 dossiers de financements sur cette année.

En complément de PACA Investissement et de PACA Emergence, la Région abonde également l'instrument R2V et Cap Développement Finavance, brièvement décrits ci-après.

Lancé en janvier 2014, **R2V** est un fond interrégional d'amorçage porté par les sociétés de gestion Rhône-Alpes Création et ACG Management destiné à soutenir la création de jeunes entreprises innovantes à très fort potentiel dans les secteurs technologiques en PACA et en Rhône-Alpes. R2V a pour objectif d'investir dans des startups pour permettre de consolider leurs fonds propres afin d'atteindre le stade de la preuve industrielle et commerciale. Il est financé par des

actionnaires privés et publics, dont Bpifrance, via le Fonds National d'Amorçage (FNA), les Régions Rhône-Alpes et PACA, accompagnées par le groupe des Caisses d'Épargne, BNP Paribas, Une Rivière Un Territoire (EDF), l'UIMM (Union des Industries et Métiers de la Métallurgie) et plusieurs family offices. Doté de 30 M€ dont 3 M€ abondés par la Région PACA en 2017, R2V présente des critères d'éligibilité relativement restrictifs puisque les entreprises bénéficiaires doivent disposer d'un contrat collaboratif avec un laboratoire et surtout présenter des projets innovants à l'intersection de deux domaines de recherche minimum : la santé, l'alimentation, les TIC, l'énergie, l'hydraulique, l'environnement et les nanotechnologies. Fin 2016, R2V avait investi dans 9 projets dont 4 en région PACA pour un montant total sur les deux régions de 5,3 M€.

La Région abonde également le **FCPI Cap Développement Finadvance** qui intervient en capital-développement sur des PME en forte croissance sur des tickets compris entre 500 k€ et 2 M€. Lancé en 2014 et doté de 20 M€, Cap Développement Finadvance a financé quatre dossiers en PACA.

Les acteurs privés : fonds d'investissement et Business Angels

Les différents instruments régionaux ou abondés par la Région opèrent sur un marché dominé par les acteurs privés, les fonds d'investissement privés et les Business Angels. Le tableau ci-dessous présente une liste non-exhaustive de fonds d'investissement privés opérant en PACA.

Tableau 5 : Liste non-exhaustive de fonds d'investissement privés opérant en PACA

Fonds	Cible d'intervention	Phase de développement de l'entreprise	Tickets d'intervention	Chiffres clés ³³
Midi Capital	PME, notamment dans les secteurs de la santé, de la distribution, du digital et médias, et des smart industries	Création Développement Transmission	Ticket moyen : 1,5 M€	80 PME en portefeuille sur les 3 régions (Occitanie, Nouvelle-Aquitaine et PACA), dont plus de 25 % en PACA.
Tertium	Entreprises, notamment dans les secteurs du tourisme, de la distribution et de l'industrie	Développement Transmission	Entre 800 k€ et 2,5 M€	7 entreprises en portefeuille (février 2017) 20 M€ investis en PACA
ACG Management	PME non cotées	Création Développement Transmission	Entre 0,5 M€ et 4 M€ pour le capital-crédation Entre 0,5 M€ et 4 M€ pour le capital-développement	En 2016 : environ 50 En 2016 : 118.8M€ en portefeuille d'investissements en PACA
Sofimac Partners	Tous secteurs	Développement Innovation Retournement	Entre 150 k€ et 5 M€	n.a.
SofiPACA	Tous secteurs	Développement Transmission Recomposition d'actionariat	Jusqu'à 2 M€	n.a.

³³ Données issues des sites internet de chaque entité.

Source : Midi Capital, Tertium, ACG Management, Sofimac Partners, SofiPACA, 2016.

A côté des fonds d'investissement privés les Business Angels participent également pleinement du financement des PME. Les Business Angels sont souvent d'actuels ou d'anciens dirigeants qui procurent des conseils et un soutien financier aux entreprises innovantes, généralement dans leur domaine d'expertise. Ils investissent principalement au début de la vie des entreprises, en phase d'amorçage. Au 31 décembre 2014, il y avait 4 442 Business Angels répertoriés en France qui ont financé 305 entreprises pour un montant total de 36,5 M€ (soit une baisse de 11 % comparé au montant total investi en 2013). En 2015, l'investissement par les Business Angels en France a augmenté de 13 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 41,2 M€³⁴.

La majorité des interventions des Business Angels se situe entre 100 k€ et 500 k€ (plus de 60 % du total des montants investis en France en 2015) avec un tour de table moyen par entreprise de 143 k€. Avec de tels montants investis, les Business Angels acquièrent habituellement une participation minoritaire dans l'entreprise. En 2015, leurs investissements ont permis en moyenne une levée de fonds atteignant trois fois le montant initial apporté (du fait de l'effet de levier) et ont permis de créer ou maintenir près de 3 000 emplois³⁵.

La région PACA concentre 12 % des business Angels français³⁶. Ils sont au nombre de 230 rassemblés au sein de sept réseaux :

- **Alumni Business Angels** – Aix-en-Provence : une association loi 1901, créée en septembre 2006, réunissant une cinquantaine d'investisseurs. Au 1^{er} février 2017, son portefeuille comprend une participation au capital de 13 entreprises, notamment dans le secteur des nouvelles technologies, du médical et biomédical. L'association se spécialise sur le volet développement des entreprises.
- **Arts et Métiers Business Angels** – Section régionale PACA – Marseille : La délégation PACA de l'association Arts et Métiers Business Angels, domiciliée au sein de l'école des Arts et l'École des Arts et Métiers d'Aix en Provence, a été créée en 2010. Elle offre aux entreprises à fort potentiel des services d'investissement en capital, mais également un conseil en ressources humaines et en droit des affaires aux structures soutenues. Directement en lien avec des créateurs d'entreprises situés sur son campus, l'association a financé 6 structures depuis sa création en 2010, dont 5 en PACA et 1 en Languedoc-Roussillon.
- **Grand Delta Angels** – Avignon : créé en décembre 2007, c'est un réseau associatif de près d'une quarantaine d'investisseurs individuels qui participent à la création d'entreprises. Le réseau est actuellement engagé de façon substantielle dans cinq projets entrepreneuriaux (dans les secteurs de la distribution, de la culture et de l'environnement). En parallèle, Grand Delta Angels organise de nombreux événements et ateliers autour de l'entrepreneuriat et des moyens de financement à destination des créateurs d'entreprise.
- **Angels' Bay Invest** – Sophia Antipolis : regroupement des associations Méditerranée investissements et Sophia Business Angels, Angels' Bay Invest (ABI) a été fondé en 2016. Combinant le poids de SBA (50 M€ investis sur 80 projets depuis 2003) et les réseaux transnationaux de MI, la nouvelle association profite de son implantation sur le technopôle de Sophia-Antipolis. Centré sur la sélection, l'investissement et l'accompagnement des start-ups

³⁴ France Angels, L'investissement des Business Angels en 2015, 2016.

³⁵ France Angels, L'investissement des Business Angels en 2015, 2016.

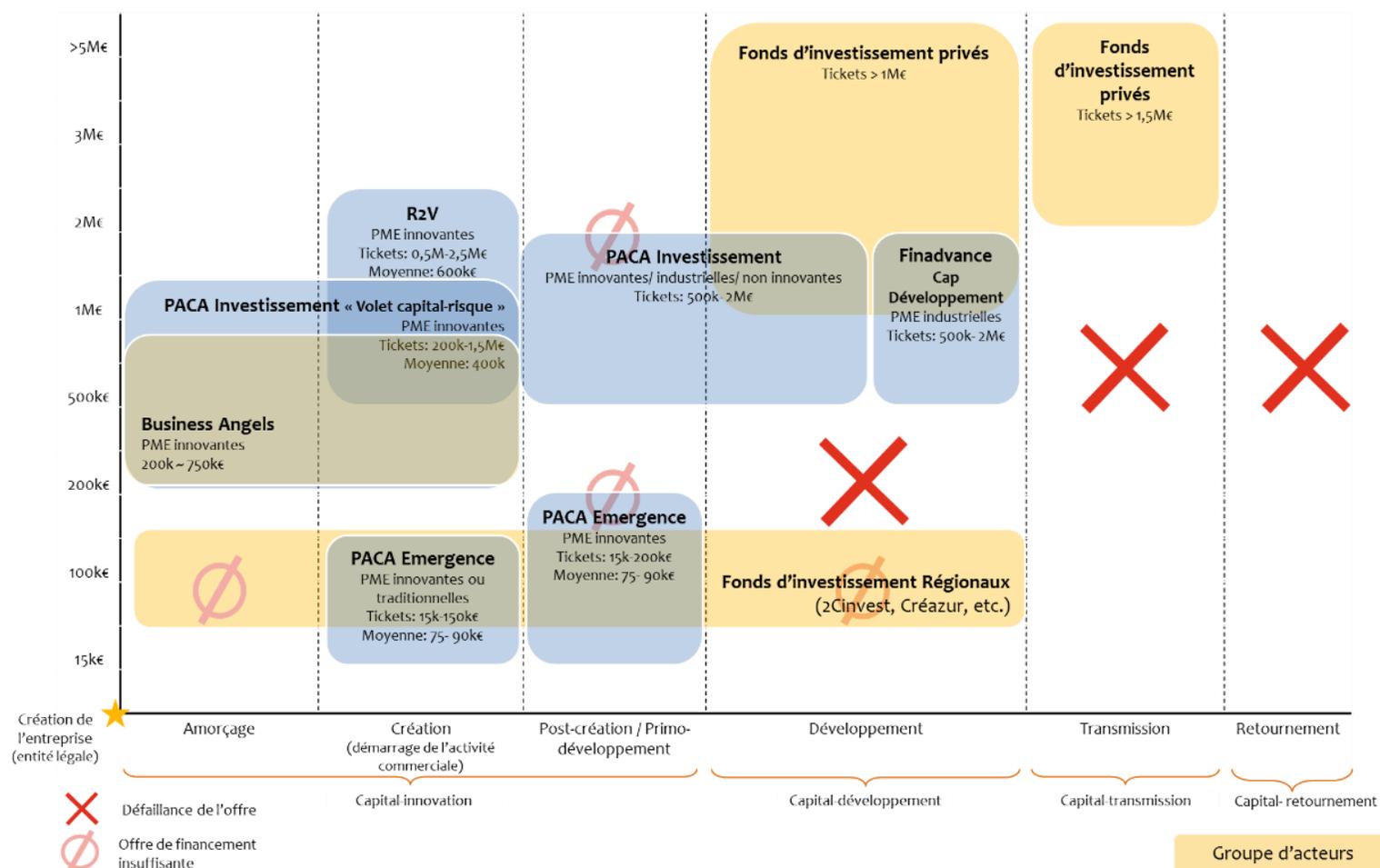
³⁶ France Angels, L'investissement des Business Angels en 2015, 2016.

toutes justes issues des pépinières et incubateurs, ABI se concentre sur la création, l'amorçage et le développement d'entreprises.

- **Provence Business Angels (PBA)** – Marseille : créée en 2008, PBA est une association loi 1901 sans but lucratif, concentrant ses activités sur l'amorçage et le développement de jeunes entreprises (tours de table entre 200 k€ et 1 M€) ainsi que dans des projets de reprise par l'apport de fonds privés. Composée de 55 membres, l'association a financé 27 projets depuis sa création en 2008, pour un total de 4 M€. Se concentrant sur les nouvelles technologies, PBA effectue deux tiers de ses investissements sur des projets liés au numérique. Sur l'année 2015, ces investissements représentaient 1,2 M€ sur huit projets, soit un ticket moyen de 225 k€ ayant permis de générer un effet de levier de 7,7 M€.
- **Var Business Angels (VBA)** – Toulon : créé en janvier 2007, le réseau Varois VBA est une association d'investisseurs sur des projets de proximité et à fort potentiel. Grâce à des tours de table de 200 k€ à 500 k€, VBA soutient les projets et entreprises varois dans leur amorçage, mais également dans leur développement technologique et international. VBA soutient majoritairement des projets liés aux hautes-technologies : knowledge management, technologies vertes, e-commerce ou pharmaceutique.

Au moins un Business Angels en PACA sur deux a investi en 2016, en participant souvent à des tours de table avec d'autres acteurs régionaux. Les sept réseaux de Business Angels ont investi 2,7 M€ en 2016, montant relativement limité au vu des besoins de financement des PME, notamment au stade de l'amorçage (cf. quantification de l'offre).

L'écosystème d'acteurs offrant du financement en fonds propres est donc relativement éclaté, notamment aux niveaux des acteurs privés. Le graphique ci-dessous présente la façon dont les différents acteurs de l'écosystème régional du financement en fonds propres se positionnent, se complètent ou se chevauchent et couvrent les différents créneaux du financement en fonds propres. En d'autres termes, il positionne ces acteurs au regard de leurs tickets d'intervention et du stade de développement des entreprises dans lesquelles ils investissent. Son objectif est de mettre en évidence les complémentarités ou les lacunes en matière de financement en fonds propres. Au-delà des lacunes correspondant à des espaces non couverts, des besoins ont pu être identifiés sur des créneaux déjà couverts pouvant traduire une problématique de volume de fonds disponibles, de critères d'éligibilité ou de lisibilité des instruments.

Figure 8 : Synthèse des instruments financiers intervenant en fonds propres existants en PACA³⁷

Source : Analyse PwC, 2017.

³⁷ Les segments de vie de l'entreprise utilisés dans le graphique sont repris du glossaire du capital-investissement de l'AFIC. Le segment précédant la création de l'entreprise (segment de l'ante-crétion) ne figure pas dans ce glossaire, ni dans ce graphique car les investisseurs en fonds propres ne peuvent investir qu'une fois l'entité légale créée. Les acteurs du financement intervenant sur le segment de l'ante-crétion sont présentés en Section 4.1.2 et dans le graphique de synthèse des instruments financiers en Section 4.1.4.

Dans les sections suivantes une analyse par segment est réalisée. Il convient toutefois de noter que le périmètre de chacun d'entre eux peut être plus ou moins clairement défini et bénéficier d'acceptions relativement différentes selon les acteurs. Les définitions de l'AFIC sont également utilisées ici comme référence.

Le financement en fonds propres de l'amorçage

Le financement de l'amorçage correspond au financement des activités préalables à la mise sur le marché des produits ou services de l'entreprise. Selon la nature plus ou moins innovante de ces produits ou services, le temps, les activités et les moyens qui y sont dévolus sont variables. Pour les entreprises innovantes – les premières concernées par cette phase – l'amorçage inclue la recherche, l'évaluation et le développement du procédé innovant et exige d'y consacrer des ressources importantes (financières, humaines et en temps). Parmi les entreprises innovantes, certaines portent des projets de rupture technologique qui peuvent exiger plusieurs millions d'euros d'investissement et plusieurs années d'amorçage, parfois jusqu'à 15 ans comme dans les biotechnologies.

Les PME plus traditionnelles ou moins innovantes connaissent également une phase d'amorçage, généralement plus courtes et exigeant moins d'investissements, mais avec toutefois des besoins pour financer le développement des produits / services.

Ce segment est traditionnellement couvert par les acteurs publics du fait des risques importants que prennent les investisseurs à ce stade. Les acteurs publics viennent en complément des apports des créateurs et / ou de leurs proches (« *love money* »). PACA Investissement, que ce soit dans sa première ou deuxième version, se positionne sur le capital amorçage. Il y a fait 34 investissements pour un montant de 11,6 M€³⁸, au 27 mai 2016. Son ticket moyen sur le capital amorçage est de 300 k€. La règle de *pari passu* (investissement 1 pour 1 avec les investisseurs privés) qu'applique PACA investissement a pu être un obstacle pour financer certains projets, notamment sur la phase d'amorçage où les difficultés pour mobiliser des investisseurs privés sont plus grandes. Ce point a été pris en compte dans la nouvelle stratégie de PACA investissement 2.0. Désormais, et sur le volet capital risque seulement, l'investissement privé pourra être limité à un minimum de 30 %, et donc à une intervention maximale de 70% de la part de PACA Investissement. Le spectre des co-investisseurs possibles s'est en outre élargi. Même si la mise en œuvre de ces principes est trop récente pour pouvoir juger de leur efficacité, ils semblent néanmoins apporter une réponse adaptée.

PACA Investissement intervient sur ces phases avec des Business Angels régionaux et des fonds d'investissement de dimension régionale comme 2Cinvest, Caap création, Créazur ou encore la SCR Provençale et Corse. Les 7 réseaux de Business Angels en PACA ont investis 2,7 M€ en 2016 dont une majorité sur les phases d'amorçage et de création, et principalement au sein d'entreprises innovantes. Bpifrance intervient également sur ce segment *via* le Fonds National d'Amorçage (investissements indirects) ou en direct dans des entreprises en amorçage. Aucune

³⁸ Rapport d'exécution PACA Investissement, 27 mai 2016.

donnée spécifique aux investissements en fonds propres de Bpifrance au stade de l'amorçage n'a été rendue disponible³⁹.

Au-delà des outils de financement en fonds propres, le segment de l'amorçage est également une cible privilégiée des dispositifs de subventions publiques, en particulier au niveau régional. Ces subventions visent notamment les entreprises innovantes (PRI et FRI par exemple⁴⁰).

Cet écosystème semble couvrir efficacement les besoins des entreprises innovantes, cible privilégiée des acteurs existants que ce soit PACA Investissement ou les réseaux de Business Angels. L'enjeu semble ici relever du maintien de la capacité d'action des différents instruments et de leur coordination.

En revanche, le financement en fonds propres de l'amorçage d'entreprises moins innovantes apparaît insuffisamment couvert en PACA. Certains fonds d'investissement régionaux spécialisés sur les petits tickets comme 2Cinvest, Caap Création ou encore Créazur peuvent se positionner sur ce segment. PACA Emergence est également statutairement autorisé à financer l'amorçage de TPE régionales peu innovantes mais se concentre pour le moment sur ses deux autres segments (création et premier développement). PACA Emergence exprime d'ailleurs l'opportunité de davantage financer la phase d'amorçage. Le prêt participatif apparaît en outre comme un produit pertinent pour ce type d'entreprise puisqu'il permet de lever les craintes liées à l'ouverture du capital. En revanche, le taux d'intérêt pratiqué (5 %) apparaît trop élevé aux yeux de certains acteurs rencontrés, en particulier dans un contexte de taux d'intérêts bas sur les prêts bancaires – même s'il s'agit de deux produits financiers différents. Il convient également de préciser que la phase d'amorçage (et de création) est également couverte par d'autres instruments financiers, intervenant *via* d'autres produits (prêt d'honneur notamment) et que ces produits peuvent apporter des solutions alternatives aux besoins en fonds propres parfois non couverts pour les TPE traditionnelles (voir Section 4.1.2).

Le financement en fonds propres de la création

Le financement de la création correspond au démarrage de l'activité commerciale de l'entreprise, autrement dit la mise sur le marché. La majorité des acteurs présents sur la phase d'amorçage se positionnent également sur la création, les deux segments se révélant relativement poreux dans les faits. PACA Investissement et PACA Emergence interviennent de manière complémentaire sur ce segment, sur des tickets différents et pour des entreprises innovantes ou plus traditionnelles.

PACA Investissement intervenait déjà dans sa première version sur la création. Dans le cadre de PACA Investissement 2.0, il interviendra toujours dans le cadre du volet « capital-risque ». 21 M€ sont dédiés à ce volet qui comprend également le financement de l'amorçage. La stratégie prévisionnelle d'investissement prévoit 3,5 M€ d'investissement en année 1 puis une augmentation progressive des montants investis par année pour atteindre 4,5 M€ en année 5. Le ticket moyen devrait se situer autour de 400 k€. PACA Emergence intervient également sur la création en finançant à la fois des projets technologiques et des activités plus traditionnelles ou moins innovantes. Il réalise 39 % de ses investissements sur ce segment, soit environ 8 M€⁴¹ entre

³⁹ Tous segments de marché confondus, Bpifrance a investi 33 M€ en 2016 (investissements directs) au sein 7 entreprises contre 20 M€ en 2015 et 28 en 2014.

⁴⁰ Les informations relatives aux subventions, y compris le PRI et le FRI sont apportées en Section 4.3.

⁴¹ Estimations basées sur la part des investissements réalisés sur la phase de création et les montants investis.

2011 et 2016. Les deux outils PACA Investissement et PACA Emergence sont visibles sur ces deux segments et se complètent en proposant des tickets de taille différente. Ils couvrent ainsi, en co-investissement avec les autres investisseurs privés, par exemple les Business Angels, l'essentiel des besoins sur ces segments.

Pour les projets les plus innovants et en rupture technologique, R2V offre une solution de financement, même si ses critères sont très restrictifs, les projets doivent notamment se situer à l'intersection de deux domaines de recherche. L'instrument a été moins dynamique en PACA qu'en Rhône-Alpes, avec un nombre de dossiers moindre (4 dossiers depuis 2014). R2V occupe toutefois un vrai créneau qu'il est important de couvrir du fait du potentiel important des projets de rupture technologique. Pour autant, il est également important que l'instrument en question s'adapte au tissu économique régional afin que les barrières à l'entrée (du fait des critères d'éligibilité) ne soient pas trop importantes.

Ce segment apparaît relativement bien couvert en PACA et aucun besoin non couvert significatif ne ressort de l'analyse. Il convient toutefois de prêter attention à l'avenir de R2V et à l'opportunité de mobiliser du FNA⁴² au sein d'autres instruments.

Le financement en fonds propres de la post-création/primodéveloppement

Le financement de la post-création s'adresse à des entreprises qui ont réussi leur lancement, avec une croissance de l'activité commerciale et industrielle mais sans qu'elles aient atteint leur seuil de rentabilité. Ce stade correspond à des âges de vie de l'entreprise variables en fonction des entreprises voire des secteurs d'activité. Il est notamment lié au caractère plus ou moins innovant de l'entreprise et à la durée nécessaire à la recherche, l'évaluation et au développement du concept initial (phase d'amorçage) puis à sa commercialisation (phase de création). Plus l'entreprise se positionne sur une rupture technologique ou un projet très innovant, plus elle atteindra ce stade d'avancement tardivement. Dans certains secteurs comme les biotechnologies par exemple, les durées de développement, de tests et de mise sur le marché (obtention des autorisations) sont très longues. Ce segment correspond donc à des entreprises ayant réussi leur lancement mais dont les premiers succès peuvent nécessiter de nouveaux investissements et/ou un accroissement de leurs fonds propres pour équilibrer leur structure financière après un endettement important au cours des premières années. Ce segment constitue ainsi un « entre-deux » entre sur la chaîne des acteurs du financement, entre les phases d'amorçage et de création où les acteurs publics tendent à se positionner et la phase de développement où la majorité des fonds d'investissement privés se positionnent.

Dans la région, PACA Investissement et PACA Emergence se positionnent en partie sur cette phase. Dans sa première version, PACA Investissement a réalisé 73 % de ses investissements sur la phase d'expansion correspondant à ce segment. Cela a représenté plus de 15 M€⁴³ entre 2011 et

⁴² Le FNA est une action du Programme d'Investissements d'Avenir initié par l'Etat en décembre 2009. Doté de 650 M€, il réalise des investissements dans des fonds d'amorçage gérés par des équipes de gestion professionnelles et qui réalisent eux-mêmes des investissements dans de jeunes entreprises innovantes en phases d'amorçage et de démarrage. Le FNA ne finance pas directement des entreprises. Les fonds d'amorçage souscrits par le FNA visent prioritairement les entreprises des secteurs technologiques définis par la Stratégie nationale pour la recherche et l'innovation : la santé, l'alimentation et les biotechnologies, les technologies de l'information et de la communication, les nanotechnologies, les écotechnologies.

⁴³ Estimations basées sur la part des investissements réalisés lors de la phase d'expansion et donc sur les montants investis.

2016. La majorité des bénéficiaires ont été des entreprises innovantes. Dans sa nouvelle version, PACA Investissement 2.0 couvre toujours le segment de la post-crétion / expansion dans le cadre des deux volets de capital-développement mais c'est plus nettement ouvert aux entreprises industrielles / non innovantes. Le premier volet est dédié aux entreprises innovantes, le second aux entreprises traditionnelles ou non-innovantes. Le document de présentation de PACA Investissement 2.0 indique en effet que dans le cadre des volets de capital-développement, PACA Investissement pourra investir dans des entreprises en capital-expansion dont la définition suivante est donnée : « Financement fourni pour la croissance de la société qui lui permettra ou non d'atteindre le seuil de rentabilité ou de faire des bénéfices. Le capital peut être utilisé pour financer l'augmentation des capacités de production, pour développer un produit ou un marché ou pour fournir un fonds de roulement ». Le volet « capital développement Innovant et international » sera doté de 12,5 M€ sur 5 ans et le volet « capital développement industriel et non innovant » de 15 M€ sur 5 ans également. Seule une partie de ces montants sera investie en capital-expansion, le reste le sera en capital-développement. Aucune indication sur la part respective des deux n'est donnée dans les documents disponibles. En prenant l'hypothèse que la moitié de chaque volet soit dédiée au financement d'entreprises en expansion, la capacité d'action de PACA Investissement sur l'expansion devrait se maintenir.

PACA Emergence intervient également sur les premiers développements (premières ventes) des entreprises pour le financement du cycle d'exploitation, les investissements marketing et commerciaux, la structuration de l'entreprise, le développement de gamme ou encore le développement de nouveaux produits. Il intervient sur ce segment auprès d'entreprises innovantes principalement à 2 ou 3 ans. Ce segment représente la majorité des investissements de PACA Emergence puisqu'il y a fait 61 % des 6,6 M€ investis au 31/12/2016.

Sur ce segment, PACA Investissement et PACA Emergence se complètent. PACA Investissement intervient sur des tickets plus élevés, entre 500 k€ et 2 M€, même si les opérations en capital-expansion devraient plutôt se situer au bas de la fourchette d'intervention. PACA Emergence se positionne quant à lui sur des tickets plus faibles entre 15 k€ et 200 k€ et avec un ticket moyen prévisionnel de 90 k€⁴⁴.

Des acteurs privés se positionnent également sur ce segment. Dans les faits PACA Investissement et PACA Emergence interviennent en co-investissement avec des investisseurs privés, cela témoigne donc de l'intérêt de certains acteurs privés pour ce segment. Certains fonds d'investissement privés comme ACG Management ou Tertium par exemple se positionnent sur ce segment, ainsi que certains Business Angels.

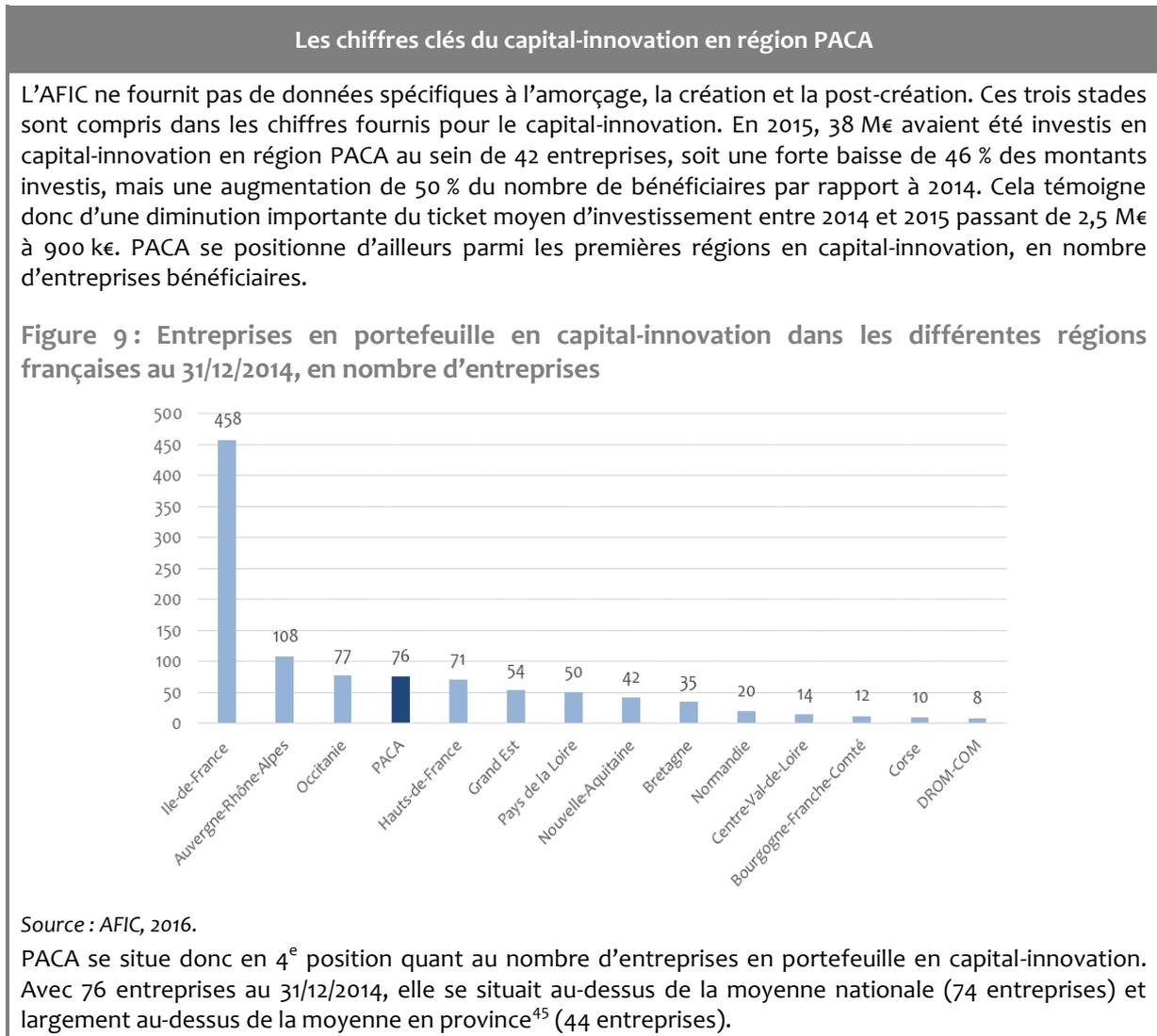
Malgré l'existence d'acteurs sur ce segment, des besoins de financement non couverts ont été identifiés par certains acteurs interrogés. Ces besoins semblent concerner deux catégories de PME :

- Les entreprises non-innovantes pour des tickets d'investissement faibles. PACA Emergence intervenant principalement sur des entreprises innovantes sur ce segment, un besoin semble exister pour des entreprises qui ne le sont pas. PACA Emergence fait d'ailleurs état d'un potentiel de projets à financer en la matière.

⁴⁴ Ticket moyen prévisionnel calculé par le gestionnaire pour les investissements réalisés et à venir.

- Les entreprises innovantes sur des tickets d'intervention élevés : ces entreprises peuvent bénéficier de PACA Investissement lorsque les tickets se situent autour de 1M€, en revanche lorsque ceux-ci augmentent, notamment sur certains secteurs comme les biotechnologies, elles rencontrent plus de difficultés à se financer au niveau régional.

Encadré 1 : Chiffres clés du capital-innovation en région PACA



Le financement en fonds propres du développement

Le segment du capital-développement est traditionnellement occupé par les fonds d'investissements privés, qu'ils soient situés en région ou qu'ils opèrent depuis un siège hors région. Un certain nombre de fonds d'investissements privés opèrent ainsi en région PACA comme Midi Capital, Tertium, ACG Management, Viveris, Sofimac Partners ou Sofipaca⁴⁶. Ces acteurs interviennent principalement sur des tickets d'intervention supérieur à 1,5M€ et pouvant

⁴⁵ Compte tenu du poids de l'Ile-de-France, il est également pertinent de comparer PACA aux autres régions de province.

⁴⁶ Sofipaca est une filiale des Caisses Régionales du Crédit Agricole « Alpes Provence » et « Provence Côte d'Azur », qui investit dans des PME du Sud-Est de la France sur des opérations de capital développement et de capital transmission.

aller jusqu'à 5 ou 10 M€ en fonction des projets. Ce ticket a d'ailleurs tendance à augmenter du fait des économies d'échelles pouvant être générées sur les coûts d'instruction. Ces derniers restent en effet quasiment identiques quels que soient les montants investis alors que la rémunération de l'investisseur est quant à elle liée au montant investi (rémunération sur chaque euro investi). Les fonds d'investissement privés se positionnent donc sur les projets de capital-développement les plus importants et qui sont souvent dans le même temps les plus attractifs. Les entreprises ont alors atteint leur seuil de rentabilité et bénéficient d'un historique d'activité pouvant sécuriser les investisseurs. D'autant que certaines d'entre elles ont déjà pu bénéficier d'investisseurs en capital et sont donc plus familiarisées avec ce type de financement et donc plus enclines à renouveler l'opération. Les fonds d'investissements privés semblent couvrir de manière satisfaisante les besoins en capital-développement supérieur à 1,5 M€ en PACA.

Deux dispositifs créés ou abondés par la Région interviennent également en capital-développement et viennent compléter l'intervention des fonds d'investissements privés sur des tickets d'intervention plus faibles.

Alors qu'il n'intervenait pas en capital-développement dans sa première version, PACA Investissement s'est doté de deux volets dédiés au capital-développement innovant et internationalisation, et au capital développement industriel ou non innovant qui seront opérationnels à partir de 2017, dans le cadre de PACA Investissement 2.0. Le volet capital-développement innovant et internationalisation est doté de 12,5 M€ afin de pouvoir intervenir en co-investissement (à parité avec un investissement privé) sur des tickets de 500k€ à 2 M€. Le volet capital développement industriel ou non est doté de 15 M€ afin de pouvoir intervenir en co-investissement (à parité avec un investissement privé) sur des tickets de 500k€ à 2 M€. Le recul sur l'activité de PACA Investissement 2.0, et notamment sur les deux volets capital-développement ne permet pas de porter un jugement sur la performance de ce positionnement. En revanche, sur la base des conclusions de l'évaluation *ex-ante* de 2014 et de la tendance observée à l'augmentation des tickets d'interventions des fonds d'investissement privés, le positionnement de PACA Investissement 2.0 sur le capital-développement apparaît pertinent pour répondre aux besoins des entreprises innovantes / industrielles / non innovantes en phase de croissance ou en repositionnement (nouveaux produits, nouveaux marchés, renouvellement de l'outil de production, etc.).

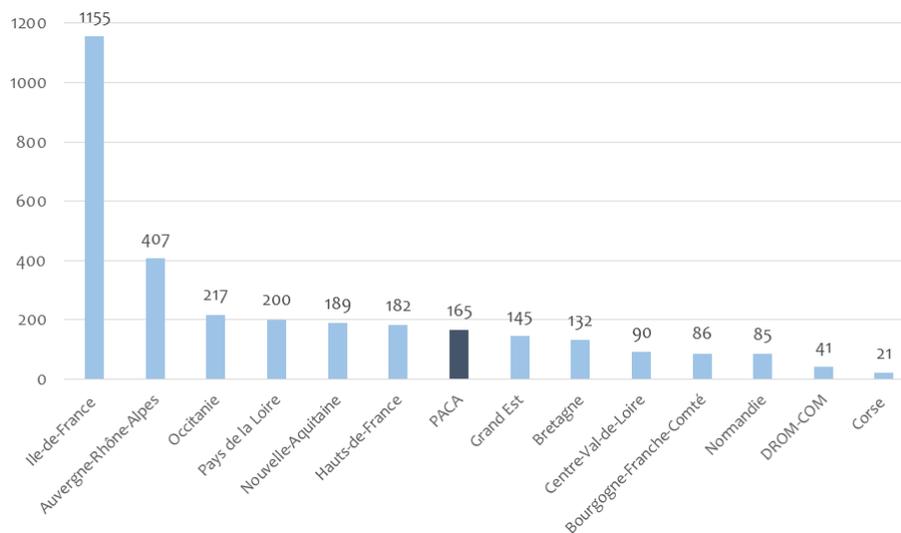
La Région abonde également au sein du FCPI Cap Développement Finavance qui intervient en capital-développement sur des PME en forte croissance sur des tickets d'interventions compris entre 500 k€ et 2 M€, soit sur un positionnement proche de PACA Investissement. Lancé en 2014 et doté de 20 M€, Cap Développement Finavance a financé quatre dossiers en PACA.

Encadré 2 : Chiffres clés du capital-développement en région PACA

Les chiffres clés du capital-développement en région PACA

En 2015, 127 M€ avaient été investis en capital-développement en région PACA au sein de 75 entreprises, soit une augmentation de plus de 11 % des montants investis et de près de 30 % du nombre de bénéficiaires par rapport à 2014. Le ticket moyen d'investissement en 2015 était donc de 1,7 M€. Si les investissements en capital-développement sont en augmentation en PACA, la région se situe dans la moyenne des régions françaises.

Figure 10 : Entreprises en portefeuille en capital-développement dans les différentes régions françaises au 31/12/2014, en nombre d'entreprises



Source : AFIC, 2016

PACA se situe donc en 7^e position quant au nombre d'entreprises en portefeuille en capital-développement. Avec 165 entreprises au 31/12/2014, elle se situait en deçà de la moyenne nationale (222 entreprises) mais au-dessus de la moyenne en province⁴⁷ (150 entreprises).

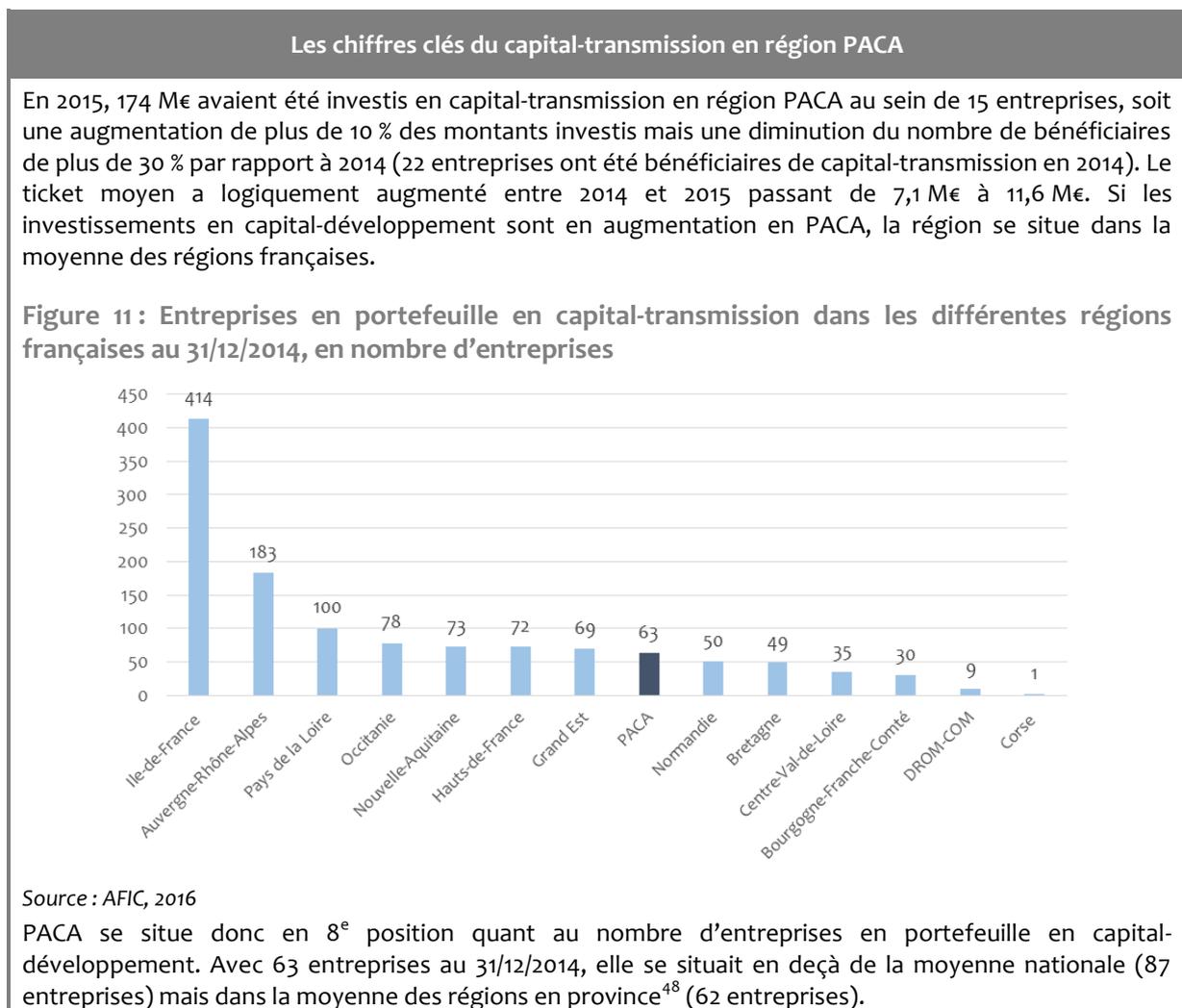
Le segment du capital développement est relativement bien couvert sur les tickets supérieurs à 500 k€ que ce soit par PACA Investissement 2.0 ou par Cap Développement Finavance pour ce qui relève des instruments publics ou bénéficiant d'un soutien de la Région, mais également par les fonds d'investissements privés sur les tickets d'intervention les plus élevés. En revanche, une défaillance de l'offre semble exister sur les tickets inférieurs, se situant entre 200 k€ et 500 k€, sur lesquels les acteurs privés ne vont pas, et qui ne sont pas couverts par PACA Investissement. La règle de parité de l'intervention de PACA investissement rendrait difficile son intervention sur ces créneaux du fait de l'absence d'acteurs privés. Les projets pouvant nécessiter ce type d'intervention sont principalement des entreprises traditionnelles de petites tailles et sur des activités traditionnelles. Les modalités pouvant être envisagées pour répondre à ce besoin sont discutées et approfondies dans la stratégie d'investissement.

⁴⁷ Compte tenu du poids de l'Ile-de-France, il est également pertinent de comparer PACA aux autres régions de province.

Le financement en fonds propres de la reprise/transmission

Le segment de la reprise/transmission est également investi par les fonds d'investissement privés qui y opèrent notamment *via* des opérations de « *Leverage Buy Out* » (LBO). A l'instar de ce qui est observé pour le capital-développement – les acteurs opérant sur le capital-développement intervenant le plus souvent également sur le capital-transmission -, les fonds d'investissements privés se positionnent sur les tickets les plus élevés avec la même tendance à augmenter leur ticket d'intervention. Ils cherchent, en effet, à réaliser des économies d'échelles sur les coûts d'instruction (élevés dans le cadre des transmissions du fait de la complexité des projets) et privilégient les projets portés par des PME de taille plus importante et présentant des perspectives de gains plus élevés. Au contraire du capital-développement, ce sont toutefois les seuls à intervenir sur ce segment. Aucun autre type d'acteur ne se positionne en effet sur le financement en fonds propres de la transmission.

Encadré 3 : Chiffres clés du capital-transmission en région PACA



⁴⁸ Compte tenu du poids de l'Ile-de-France, il est également pertinent de comparer PACA aux autres régions de province.

Il existe donc un « trou dans la raquette » sur les opérations inférieures à 1 ou 2 M€. Ces opérations concernent principalement les plus petites PME, notamment sur les activités traditionnelles. Cet enjeu est d'autant plus fort dans le contexte actuel de vieillissement des chefs d'entreprise. Ces projets en effet ne présentent pas de perspective de retour sur investissement élevé, bien qu'ils représentent la majorité en nombre des entreprises dans cette situation. Ce « trou dans la raquette » correspond à la fois à une carence du marché privé (carence qui n'est toutefois pas spécifique au territoire PACA) mais également à l'absence d'instruments publics ou abondés par le public. Le manque d'investisseurs privés sur ce segment rendant d'autant plus difficile l'intervention d'un instrument public en co-investissement. La question du risque de ces projets pouvant également impliquer une diversification du portefeuille vers des entreprises situées sur d'autres segments de marché.

Cela ne signifie toutefois pas qu'aucune autre forme de financement sur ce segment n'existe. La Région et Bpifrance *via* le FRG d'une part, et Bpifrance *via* les Contrats Développement Transmission (CDT) d'autre part interviennent⁴⁹ sur le financement de la transmission. Cependant, ces outils apportent principalement du financement par la dette, certaines entreprises en reprise/transmission ont également des besoins en haut-de-bilan, en vue notamment de racheter les parts du capital de certains actionnaires existants et désireux de se désengager, et ces besoins ne sont pas couverts pour les opérations les plus faibles.

Le financement en fonds propres du retournement

Le financement du retournement est une activité à part entière et spécifique du capital-investissement. Elle exige en effet des compétences très spécifiques, en d'autres termes une équipe dédiée à ce type d'opération et qui dispose d'une expertise poussée sur les enjeux économiques et financiers liés au retournement mais également sur le volet juridique de ces opérations.

Très peu d'acteurs réalisent des opérations de retournement en France. Se distinguent ainsi quelques acteurs nationaux comme Perseva, et de rares acteurs intervenant en régions comme le fonds « DEFI » en Franche-Comté géré par Invest PME doté de 4,5 M€ auprès d'actionnaires publics et privés, notamment Bpifrance. Ce fonds n'intervient toutefois pas sur les entreprises en procédure collective. Sofimac Partners dispose également depuis 2007 d'un fonds dédié au retournement. Ce fonds couvre plusieurs régions dont PACA et cible des PME de taille importante (au-delà de 20 M€ de chiffre d'affaires) qui ne sont pas encore entrées en procédure de sauvegarde. Sofimac Partners a ainsi réalisé environ 20 dossiers en retournement dont un seul dossier en PACA. Les acteurs intervenant sur ce segment jugent ce type d'intervention nécessaire en région et observent des deal-flow importants et continu. Par exemple, dans la fourchette de PME disposant d'un chiffre d'affaires annuel entre 5 M€ et 20 M€, certains acteurs clés du financement en fonds propres estiment qu'il existe entre 50 et 100 projets de retournement-transmission par an en France. Il s'agit principalement d'entreprises connaissant des difficultés conjoncturelles liées par exemple à des incidents avec leurs clients, des conflits entre personnes au sein de l'entreprise ou encore des problèmes d'actionnariat. L'enjeu est pour ces fonds d'attirer des acteurs privés. Le fonds doit être à majorité privée pour ne pas être qualifié en aide publique tout en pouvant bénéficier du soutien des Régions.

⁴⁹ Ces deux dispositifs seront évoqués en Section 4.1.4.

En dehors de Sofimac Partners, qui n'a réalisé qu'un seul dossier en PACA, et Connect, aucun acteur ne se positionne sur le financement du retournement en PACA, alors que des besoins existent. Une intervention publique dans ce domaine est toutefois relativement complexe du fait des limitations réglementaires strictes sur le financement public des entreprises en difficulté. Une option pourrait être d'abonder un fonds privé existant aux côtés d'actionnaires privés et publics ; tout en veillant aux problématiques d'aides d'Etat et de soutien aux entreprises en difficulté.

Tableau 6 : Synthèse des constats sur le financement en fonds propres en PACA

Segments ⁵⁰	Principaux constats
Amorçage	<ul style="list-style-type: none"> • Une bonne couverture de l'amorçage innovant à condition de maintenir la capacité d'action des différents instruments ; • Le financement en fonds propres de l'amorçage d'entreprises moins innovantes apparaît insuffisamment couvert en PACA.
Création	<ul style="list-style-type: none"> • Une bonne couverture du segment de la création en PACA, à condition de maintenir une intervention sur le créneau de R2V
Post- création / primo- développement	<ul style="list-style-type: none"> • Des besoins identifiés sur les entreprises non-innovantes pour des tickets d'investissement faibles ; • Des besoins identifiés sur les entreprises innovantes sur des tickets d'intervention élevés
Développement	<ul style="list-style-type: none"> • Le segment du capital développement est relativement bien couvert sur les tickets supérieurs à 500 k€ par PACA Investissement 2.0 et les fonds d'investissements privés ; • Une défaillance de marché semble exister sur les tickets inférieurs, se situant entre 200 k€ et 500 k€, sur lesquels les acteurs privés ne vont pas, et qui ne sont pas couverts par PACA Investissement, qui intervient sur des tickets situés entre 500k€ et 2 M€.
Transmission	<ul style="list-style-type: none"> • Une défaillance de marché semble exister sur les opérations inférieures à 1 ou 2 M€. Ces opérations concernent principalement les plus petites PME, notamment sur les activités traditionnelles.
Retournement	<ul style="list-style-type: none"> • Un besoin est identifié sur ce segment mais des contraintes techniques et réglementaires importantes existent.

4.1.2 Financement sous forme de prêts et prêts d'honneur

Les premières sources de financement des PME, en PACA comme au niveau national, sont les prêts octroyés par les différents réseaux bancaires (voir Section 4.2) ou par certains acteurs publics, Bpifrance notamment. Alors que les prêts bancaires ont un caractère généraliste, les prêts offerts par les acteurs publics comme Bpifrance relèvent de produits plus spécifiques ciblant certains types de PME (TPE ou PME innovantes par exemple) et certains besoins (exportation, transmission, digitalisation, etc.). Les prêts qu'ils soient bancaires ou octroyés par Bpifrance s'inscrivent également dans des maturités différentes (court⁵¹, moyen et long-terme⁵²).

⁵⁰ Selon la définition de l'AFIC.

⁵¹ Les prêts à court-terme sont souvent définis comme étant des prêts devant être remboursés sous moins d'un an. Ils sont le plus couramment utilisés dans le but de financer le BFR des entreprises.

⁵² Les prêts à moyen et long-terme ont des maturités supérieures à un an et sont habituellement utilisés pour financer des investissements.

Activité de prêt de Bpifrance

En PACA, Bpifrance intervient principalement *via* des produits de financement de court-terme (avances remboursables notamment) et des prêts.

Le **financement de court-terme** consiste en des solutions de financement de la trésorerie par le biais du rachat de créances détenues par les entreprises sur des clients publics ou de grands donneurs d'ordre privés. 484 M€ d'avances en trésorerie au titre des créances commerciales ont ainsi été accordées en PACA en 2015⁵³, en légère diminution de 2,4 % par rapport à 2014. Ces financements permettent de consolider le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) des entreprises faisant face à des délais de paiement importants ou à des retards de leurs clients. Bpifrance préfinance également le Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi (CICE). En 2015, Bpifrance a préfinancé 235 M€ au titre du Crédit CICE pour 1 117 entreprises, soit 40 % d'augmentation des montants accordés par rapport à l'année précédente. L'intervention de Bpifrance en financement de court-terme ne se limite pas aux PME, mais ces dernières en sont les principaux bénéficiaires.

A côté du financement de la trésorerie, Bpifrance propose également différents **produits de prêts** avec chacun des cibles ou des visées différents. En 2015, Bpifrance a réalisé 574 interventions sous forme de prêts à moyen ou long terme ayant permis la mise en place de 1,4 Md€ de financements en partenariat avec les banques et les organismes de fonds propres, dont 448 M€ pour le seul concours de Bpifrance (+15 % par rapport à l'année précédente). Les prêts regroupent le cofinancement aux côtés des banques de certains investissements pour des entreprises (prêts à moyen et long-terme, crédits-baux mobiliers et immobiliers) ainsi que les prêts de développement. Les prêts de développement (notamment le Prêt Croissance, le Prêt Vert, le Prêt Numérique et le Prêt Export) visent le financement de l'immatériel et le renforcement de la structure financière des entreprises créées depuis plus de trois ans. D'une durée de 7 ans et comportant un différé de 2 ans, ces prêts cherchent à générer un effet de levier important, puisqu'ils interviennent systématiquement de manière concomitante à un prêt bancaire positionné sur l'investissement ou à un apport de fonds propres contribuant au renforcement de la structure financière globale de l'entreprise.

En PACA, Bpifrance propose notamment les **Contrats de Développement Transmission** qui bénéficient depuis 2013 d'une garantie de la Région *via* le Fonds Régional de Garantie (FRG). Il s'agit d'un prêt de 40 k€ à 400 k€ sans garantie ni caution personnelle, d'une durée de 7 ans maximum avec un allègement du remboursement les deux premières années. Il accompagne systématiquement un prêt bancaire d'une durée minimale de 5 ans qui peut bénéficier d'une garantie Bpifrance et représente au maximum 40 % de l'ensemble des prêts mis en place. Les Contrats de développement transmission visent à faciliter le financement de la reprise par crédit bancaire en diminuant la charge de remboursement de la dette d'acquisition sur les deux premières années qui suivent la transmission. L'acquéreur et la cible de la transmission doivent être des PME et ne doivent pas être en difficulté. En 2016, Bpifrance a réalisé 14 contrats de développement transmission pour 4 M€ de prêts distribués. Cette activité est en augmentation sur les trois dernières années : le montant de prêts distribués et le nombre de PME bénéficiaires

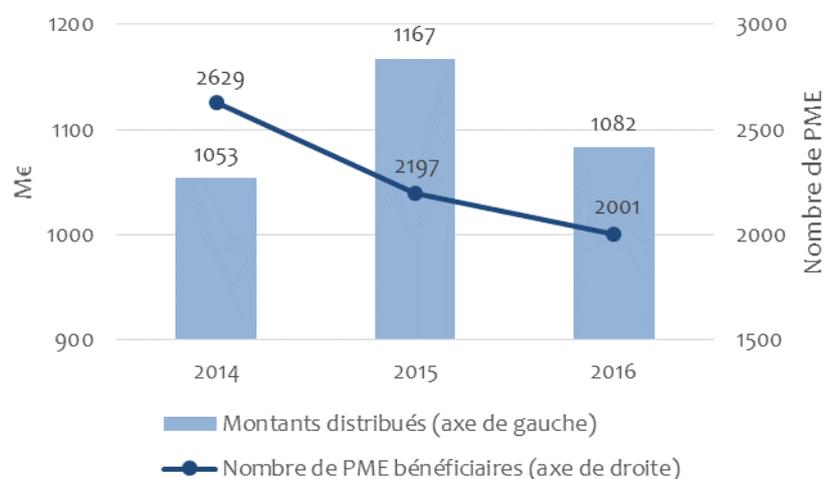
⁵³ Activité 2015 en PACA, Communiqué de presse, Bpifrance.

a doublé entre 2014 et 2016. Cela témoigne à la fois de la pertinence du produit financier proposé et des besoins des PME pour le financement de la reprise / transmission.

Bpifrance propose également des produits dédiés au TPE comme le prêt « croissance TPE ». Ce produit est pour le moment proposé uniquement en région Bretagne et Ile-de-France. Il s'agit de prêt sans garantie compris entre 10 k€ et 50 k€ pour une durée de cinq ans, dont un an de différé en capital. Son taux est préférentiel, grâce à l'aide des Régions (en l'occurrence Bretagne et Ile-de-France).

Dans l'ensemble, les activités de prêt de Bpifrance en PACA ont représenté 1 082 M€ en 2016 (-7,2 % par rapport à l'année précédente) au profit de 2001 PME (-8,9 % par rapport à l'année précédente).

Figure 12 : Activités de prêts de Bpifrance en PACA



Source : Bpifrance, 2016.

Le nombre de PME bénéficiaires des prêts de Bpifrance a nettement diminué entre 2014 et 2016 alors que les montants distribués ont fluctué mais se sont maintenus autour de 1 100 M€. Le montant moyen distribué par PME a ainsi augmenté sur la période passant de 400 k€ à 540 k€.

Bpifrance est un acteur important du financement sous forme de prêt ; son intervention s'inscrit généralement dans la volonté de faire effet levier auprès de financements bancaires.

Financement en prêts d'honneur⁵⁴

A côté des prêts proposés par Bpifrance, les prêts d'honneur offrent des conditions avantageuses à des porteurs de projets pouvant rencontrer certaines difficultés ou se situant sur des phases critiques (la création notamment). Les prêts d'honneur jouent d'ailleurs un rôle important d'effet levier sur le financement bancaire en permettant de renforcer la structure financière de l'entreprise via des fonds qui seront remboursés mais généralement sans taux d'intérêts.

Les principaux acteurs proposant des prêts d'honneur en PACA sont Initiative France et le Réseau Entreprendre⁵⁵. Ces acteurs sont présentés brièvement dans les paragraphes suivants et sont

⁵⁴ Une analyse complémentaire est proposée dans le rapport de l'étude de faisabilité volet « FSE »

analysés de manière plus détaillée dans le cadre du volet « FSE » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la région PACA.

Initiative France est une association Loi 1901 qui fédère 230 Plateformes d'Initiative Locales (PFIL), chacune dotée d'une gouvernance indépendante et d'un budget opérationnel propre. 22 plateformes structurent le territoire PACA et accompagnent les entrepreneurs dans leurs projets de création ou de reprise, de croissance d'entreprise et d'innovation. Elles fournissent des prêts d'honneur financés et gérés au niveau de chaque plateforme sur leurs propres fonds, ainsi que des prêts NACRE⁵⁶ financés par l'Etat. Le montant total des prêts sans intérêts ni garanties accordés aux entrepreneurs de la région a atteint 15,2 M€ en 2014, dont 11,8 M€ de prêts d'honneur Initiative et 3,4 M€ de prêts NACRE⁵⁷.

Encadré 4 : Présentation succincte du dispositif NACRE

Le dispositif NACRE

Le dispositif (NACRE) est un dispositif national dédié à la création ou la reprise d'entreprise. Il permet un accompagnement individualisé et l'octroi d'un prêt à taux zéro. NACRE est un dispositif d'Etat qui permet de bénéficier d'avances personnelles, sans intérêts, de 1 000 € à 8 000 € remboursables dans un délai maximum de cinq ans. Ce prêt permet de consolider les fonds propres de son entreprise. Il doit être couplé avec un prêt bancaire ou solidaire. Le plan de financement des projets individuels de création est plafonné à 75 k€. Les projets de reprise d'entreprise et les projets collectifs ne sont pas concernés par ce plafond. Peuvent notamment bénéficier du parcours NACRE et du prêt à taux zéro les demandeurs d'emploi indemnisés ou non, les bénéficiaires de minima sociaux (RSA⁵⁸, API⁵⁹, etc.), les personnes créant une entreprise au sein d'un quartier prioritaire ou les salariés repreneurs de leur entreprise. Au total en France, depuis 2009, 79 400 entreprises ont été effectivement créées (ou reprises) par des bénéficiaires de NACRE⁶⁰.

Les prêts d'honneur des plateformes d'initiatives ont principalement soutenu des projets de créations d'entreprise (64 % du total des projets financés), devant les projets de reprise (30 % du total) et de développement ou de croissance (6 % du total). Le montant moyen de ces prêts s'élève à 6 400 € et génère en moyenne un effet levier de 8, c'est-à-dire 1 € de prêt d'honneur entraîne en moyenne 8 € de financements bancaires associés.

Le **Réseau Entreprendre** (RE) rassemble des chefs d'entreprise désireux d'aider des entrepreneurs à créer ou relancer leur entreprise. Le réseau regroupe 83 associations régionales autonomes sur l'ensemble du territoire français. Réseau Entreprendre PACA soutien la création et la reprise d'entreprises par l'octroi de prêts d'honneur à la personne sans intérêt ni demande de garantie. Les prêts sont compris entre 15 k€ et 50 k€ pour des montants moyens autour de 25 k€. Ils sont remboursables sur 5 ans avec un différé de 18 mois dans le cas d'une création, et remboursables sur 3 ans avec un différé de 8 mois dans le cadre d'une reprise. Pour être éligible, le projet doit amener à une création/maintien d'au moins trois emplois à 3 ans et être porteur d'une différenciation par rapport au marché.

⁵⁵ Les acteurs intervenant en prêts d'honneur sont davantage analysés dans le volet « FSE » de l'étude.

⁵⁶ Dispositif « Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise ».

⁵⁷ Rapport d'activité 2014, Initiative PACA.

⁵⁸ Revenu de Solidarité Active.

⁵⁹ Allocation de Parent Isolé.

⁶⁰ Dispositif NACRE, Dares Analyses-Dares Indicateurs – juillet 2015, juillet 2015.

En PACA, comme à l'échelle nationale, les prêts d'honneur ciblent principalement la création d'entreprises et pour des montants faibles (6400 € en moyenne pour Initiative PACA et autour de 25 k€ pour le Réseau Entreprendre PACA). Ces prêts jouent un rôle important d'effet levier auprès des banques sur les moments décisifs de création et de reprise/transmission des entreprises, autre segment couvert par ces prêts. Ils complètent ainsi l'offre existante en renforçant la structure financière des entreprises, notamment des TPE. Au-delà de l'octroi de prêts d'honneur, les plateformes Initiatives et le Réseau Entreprendre jouent également un rôle fondamental d'accompagnement des entreprises.

Le panorama du financement sous forme de prêts fait apparaître de nombreux acteurs complémentaires proposant des produits plus ou moins généralistes, à destination de besoins / publics variés et pour des montants allant de moins de 10 k€ (prêts d'honneur notamment) à plusieurs centaines de milliers d'euros pour certains produits bancaires (voir Section 4.2).

4.1.3 Produits de garantie pour les PME

En complément des financements en fonds propres et des prêts, les produits de garantie jouent un rôle indirect mais crucial sur l'accès au financement des PME en réalisant un effet de levier sur les financements privés recherchés. En effet, pour obtenir des financements, une entreprise doit généralement fournir des garanties aux prêteurs, au cas où elle connaîtrait une défaillance dans le remboursement de sa dette. Ces garanties sont donc une sécurité pour le prêteur et une condition pour faciliter l'accès des porteurs de projets au financement. Cela est d'autant plus important pour les projets dit « risqués » pour lesquels les prêteurs souhaiteront couvrir une part importante de leur risque. Au-delà des garanties pouvant être apportées par les porteurs de projets eux-mêmes ou les garanties réelles (nantissement du matériel, du fonds de commerce ou de l'hypothèque), des garanties externes peuvent être apportées par le biais de fonds de garantie. Les fonds de garantie acceptent de supporter le risque d'avoir à régler une partie de la dette en cas de défaillance de celle-ci. En échange de leur garantie, une rémunération en pourcentage du montant de financement garanti est demandée au porteur de projet. Dans le cas de fonds de garantie publics, la garantie apportée peut être gratuite.

Fonds Régional de Garantie et l'activité de garantie de Bpifrance

La Région PACA s'est dotée dès 2010 d'un dispositif de garantie, le **Fonds Régional de Garantie** (FRG), en partenariat avec Bpifrance. Le FRG a été créé pour soutenir la création, le développement et la transmission des très petites, petites et moyennes entreprises. Par l'intermédiaire de ce fonds, la Région se porte garante des prêts contractés par le chef d'entreprise auprès des établissements bancaires et de Bpifrance. La garantie régionale vient compléter la garantie accordée par Bpifrance. Le taux maximum de la garantie cumulée Bpifrance et Région est de 80 % pour les entreprises en création (de moins de trois ans) et 70 % pour les autres. Depuis 2013, le fonds est consacré à la reprise/transmission, la Région garantissant uniquement les contrats développement transmission de Bpifrance.

Tableau 7 : Données d'activité du FRG entre 2014 et 2016

	2014	2015	2016
Montants garantis	3 M€	8 M€	11 M€
Nombre de PME bénéficiaires	7	22	32
Montant moyen garanti	430 k€	360 k€	340 k€

Source : Bpifrance, 2017.

Le FRG est monté en charge entre 2014 et 2016 avec des montants garantis qui ont plus que triplés et avec un nombre de PME bénéficiaires multiplié par plus de 4. Dans le même temps, le ticket moyen a diminué, passant de 430 k€ à 340 k€. Cela confirme un réel besoin des PME sur le financement de la transmission, en même temps qu'un appétit pour ce type de produit financier.

Au-delà du FRG, Bpifrance accorde également des garanties, majoritairement sur les financements accordés par les banques mais également, et de façon croissante, aux financements délivrés par Bpifrance dans son activité de prêteur direct. Les garanties mises en œuvre par Bpifrance reposent sur la mobilisation de fonds publics dédiés en provenance de l'État, des Régions, de l'Union Européenne ou d'autres partenaires. Dans leur ensemble, les garanties Bpifrance n'ont pas vocation à assurer l'entrepreneur contre le risque de défaillance de son entreprise, mais à garantir ses banques pour une partie de leur perte finale éventuelle sur des opérations de crédit précisément identifiées. La garantie ne bénéficie qu'à l'établissement financier. Elle ne peut pas être invoquée par les tiers, notamment par l'emprunteur et ses garants personnels, pour contester tout ou partie de leur dette.

Tableau 8 : Volume d'intervention de Bpifrance en garantie, entre 2014 et 2016

	2014	2015	2016
Montants distribués/garanties en M€	539	571	591
Nombre de PME bénéficiaires	4 858	3 703	3 794
Montant moyen garanti	110 k€	150 k€	160 k€

Source : Bpifrance, 2017.

L'activité de Bpifrance en garantie a également crû entre 2014 et 2016 en montant des garanties (+9,6 %), alors que le nombre de PME bénéficiaires a régressé (-22 %). Les garanties accordées par Bpifrance (en dehors du FRG) ont un champ plus large que celui du FRG limité à la transmission.

Instrument de garantie JEREMIE

Entre novembre 2012 et le 30 juin 2016 (soit sur une période d'activité de 44 mois), la Région a financé le dispositif JEREMIE dont la vocation était d'offrir des garanties aux projets portés par les entreprises issues du secteur du tourisme, de l'industrie et de la construction (pour 90 % d'un portefeuille de prêts à construire) et aux projets liés aux énergies renouvelables, à l'efficacité énergétique, et aux projets innovants portés par les entreprises adhérentes aux PRIDES ou aux Pôles de Compétitivité (pour 10 % de ce portefeuille à construire). Le principe de ce dispositif était de couvrir une partie du risque d'un portefeuille de prêts devant être construit par un intermédiaire financier à hauteur de 80 % (pour chacun des prêts individuellement) et dans la limite d'un taux plafond de 19 % du portefeuille. Son objectif principal était de transférer

l'avantage (octroyé par la garantie à l'intermédiaire financier sélectionné) auprès de la PME ou de l'entrepreneur *via* une réduction significative (i) de son taux d'intérêt et (ii) des garanties personnelles exigées par la banque. Au final, 587 PME ont été financées ; dont 55 en lien avec un PRIDES ou un Pôle de Compétitivité ou ayant investi dans un projet d'énergies renouvelables ou en matière d'efficacité énergétique. Au total, l'instrument financier a octroyé 115,4 M€ de prêts représentant un volume total d'investissement de 146,6 M€. Il est également à noter que la typologie de risques du portefeuille de PME construit s'est avérée élevée par rapport à un portefeuille-type sans cet instrument financier. Enfin, les acteurs financiers ayant mis en œuvre l'instrument estiment que ce dispositif a permis la création de plus de 1 000 emplois dans la région⁶¹.

L'encadré ci-dessous présente les données clés du dispositif JEREMIE en région PACA.

Encadré 5 : Données clés du dispositif JEREMIE en PACA (novembre 2012 – juin 2016)

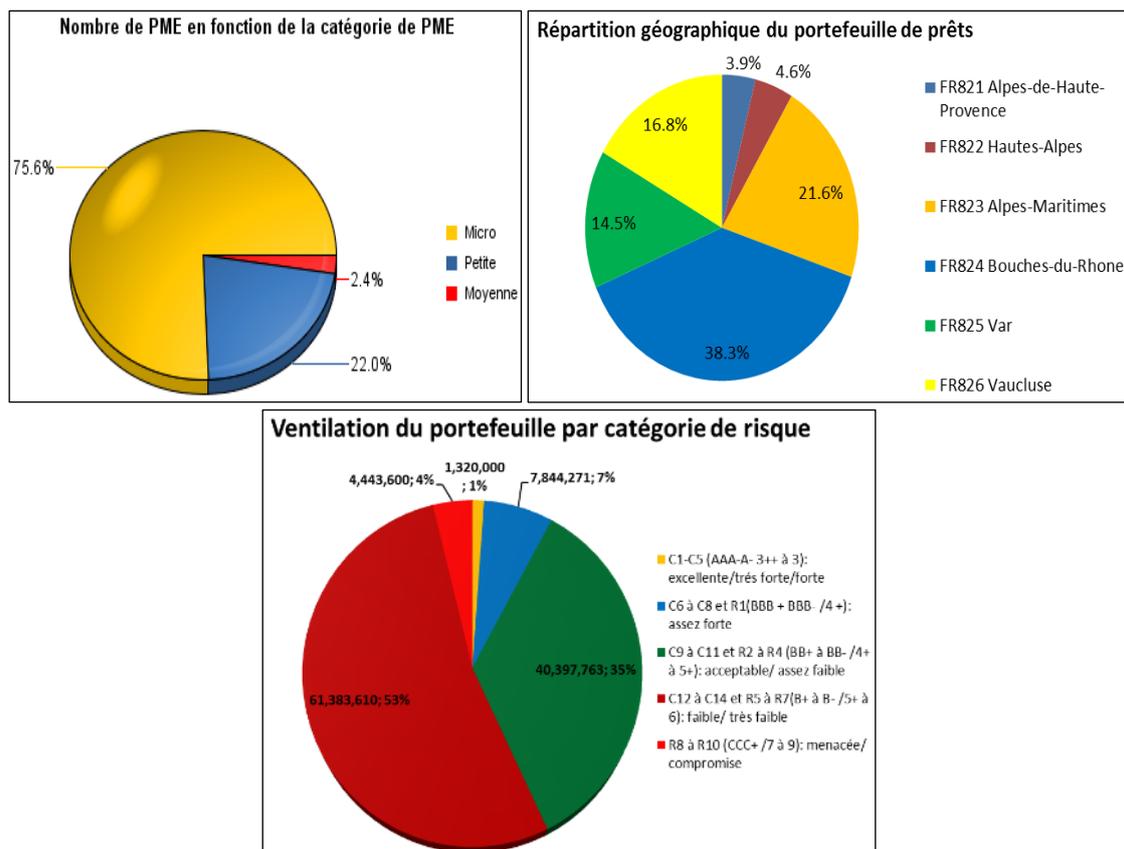
Le dispositif JEREMIE en région PACA lors de la période de programmation 2007-2013
<p>Données clés du dispositif JEREMIE en PACA :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Période d'activité : Novembre 2012 – Juin 2016 (44 mois d'activité) • Type d'instrument financier : garantie des premières pertes d'un portefeuille à construire (avec une quotité garantie pour chaque prêt de 80 % et un taux plafond de 19 % pour l'ensemble du portefeuille à construire) • Montants : 20 M€ gérés en garantie (10 M€ en provenance des fonds FEDER et 10 M€ en provenance des fonds de la Région PACA) • PME cibles : <ul style="list-style-type: none"> – PME disposant d'un projet d'investissement dans les énergies renouvelables et/ou l'efficacité énergétique ; – PME faisant partie d'un des Pôles Régionaux d'Innovation et de Développement Economique Solidaire (PRIDES) ou d'un Pôle de Compétitivité en région PACA ; et – PME faisant partie du secteur industriel, du secteur de la construction (hors promotion immobilière) et/ou du secteur du tourisme (hôtellerie indépendante, hôtellerie de plein air, hébergement en centre de vacances, restauration) ; initialement dans la limite de 50 % du portefeuille de prêts à constituer, puis dans la limite de 90 % • Conditions plus favorables octroyées aux PME : réduction de la garantie personnelle à fournir et taux d'intérêt réduit • Résultats : <ul style="list-style-type: none"> – Un début de mise en œuvre relativement lent en raison de la nécessité d'une montée en compétence de l'intermédiaire financier sélectionné (à l'image des autres initiatives JEREMIE dans l'UE) et d'une difficulté à générer les 50 % du portefeuille sur les projets relatifs aux énergies renouvelables et/ou d'efficacité énergétique ainsi qu'aux projets des PRIDES et/ou Pôles de Compétitivité ; d'où une modification de la répartition du portefeuille pour octroyer 10 % du volume des prêts à ces projets et non plus 50 % – Un portefeuille généré de 115,4 M€ (soit 2,6 M€ par mois) au bénéfice de 587 entreprises comparé à 121,7 M€ attendus, soit un taux de réalisation de 95 % (du fait de la montée en compétence de l'intermédiaire financier et de la modification de la répartition du portefeuille) – Un total de 672 prêts octroyés pour un montant moyen de 197 k€ et une durée moyenne d'environ 6 ans (77 mois) en vue de financer l'investissement et le BFR – Un montant total de 50,2 M€ octroyé à 279 PME en phase de création (moins de trois d'existence)

⁶¹ Région Provence-Alpes Côte d'Azur, Fonds Européen d'Investissement, JEREMIE Provence-Alpes-Côte d'Azur – Rapport de clôture au 30 septembre 2016, 2016.

Le dispositif JEREMIE en région PACA lors de la période de programmation 2007-2013

- Un soutien financier apporté à 55 PME liés aux PRIDES et aux Pôles de Compétitivité, pour 13,4 M€ soit environ 12 % du volume du portefeuille
- Les PME soutenues totalisaient 5 014 employés lors de l'engagement des prêts ; suite à cela, le FEI estime que 1 000 emplois ont pu être créés grâce au dispositif JEREMIE
- Un effet de levier de x5,8 sur la dotation publique (c'est-à-dire sur les fonds FEDER et les fonds Région pris dans leur ensemble)
- Constitution/répartition du portefeuille constitué :
 - 75,6 % de micro-entreprises, 22 % de petites entreprises et 2,4% d'entreprises de taille moyenne
 - 38,3 % du volume total octroyé dans les Bouches-du-Rhône, 21,6 % dans les Alpes-Maritimes, 16,8 % dans le Vaucluse, 14,5 % dans le Var, 4,6 % dans les Hautes Alpes et 3,9 % dans les Alpes de Haute Provence
 - Au 31 décembre 2015, 8 % du volume du portefeuille disposaient d'une notation « forte/assez forte », 35 % d'une notation « acceptable/faible », et 57 % d'une notation « faible/très faible » ou « menacée/compromise » ; indiquant par là même la prise de risque accrue de la banque grâce à l'instrument financier ainsi que l'accès au financement de PME disposant de notations « faibles » rendu possible grâce à l'instrument financier

Figure 13 : Données sur le portefeuille de prêts octroyés aux PME soutenues par l'initiative JEREMIE en PACA



Source : Région PACA, FEI, 2016.

Par ailleurs, au regard de l'initiative JEREMIE en PACA, l'analyse sur le financement en fonds propres conduite dans la présente étude a démontré un besoin de financement non-couvert pour le développement de petites PME sur des tickets inférieurs à 500 k€. S'il faut rappeler que ce besoin porte sur le financement en fonds propres et que les besoins en fonds propres et ceux en

prêts répondent à des logiques différentes, un dispositif de garantie pourrait répondre en partie à la problématique identifiée, en facilitant l'accès au crédit des PME en développement, comme c'était le cas grâce à la garantie des premières pertes dans le cadre du dispositif JEREMIE.

Autres dispositifs de garantie en PACA

Somupaca offre également des garanties aux PME en PACA. Somupaca est une société de garantie coopérative de la région PACA créé en 1985 avec l'objectif de faciliter l'accès aux crédits des entreprises de la région PACA en apportant sa garantie jusqu'à 50 % du montant financé. La Région PACA et plusieurs départements figurent parmi ses sociétaires (Bouches du Rhône, Var, Vaucluse, Alpes-Maritimes, Hautes-Alpes). Somupaca couvre des prêts compris en 30 k€ et 300 k€ pour un montant moyen de 170 k€ et réalise entre 70 et 80 dossiers par an en PACA⁶². Il intervient auprès des PME en création, développement et transmission.

D'autres acteurs proposent des garanties plus ciblées sur des publics en particulier : il s'agit par exemple des fonds de garantie mis en œuvre par ESIA, membre du réseau France Active en PACA (la garantie France Active Garantie (FAG) ou le Fonds de Garantie pour la création, la reprise ou le développement des entreprises à l'Initiative des Femmes (FGIF)) qui visent les créateurs d'entreprises demandeurs d'emploi et/ou femmes, des structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires⁶³. La SIAGI est également active en région PACA et propose des garanties pour différents secteurs.

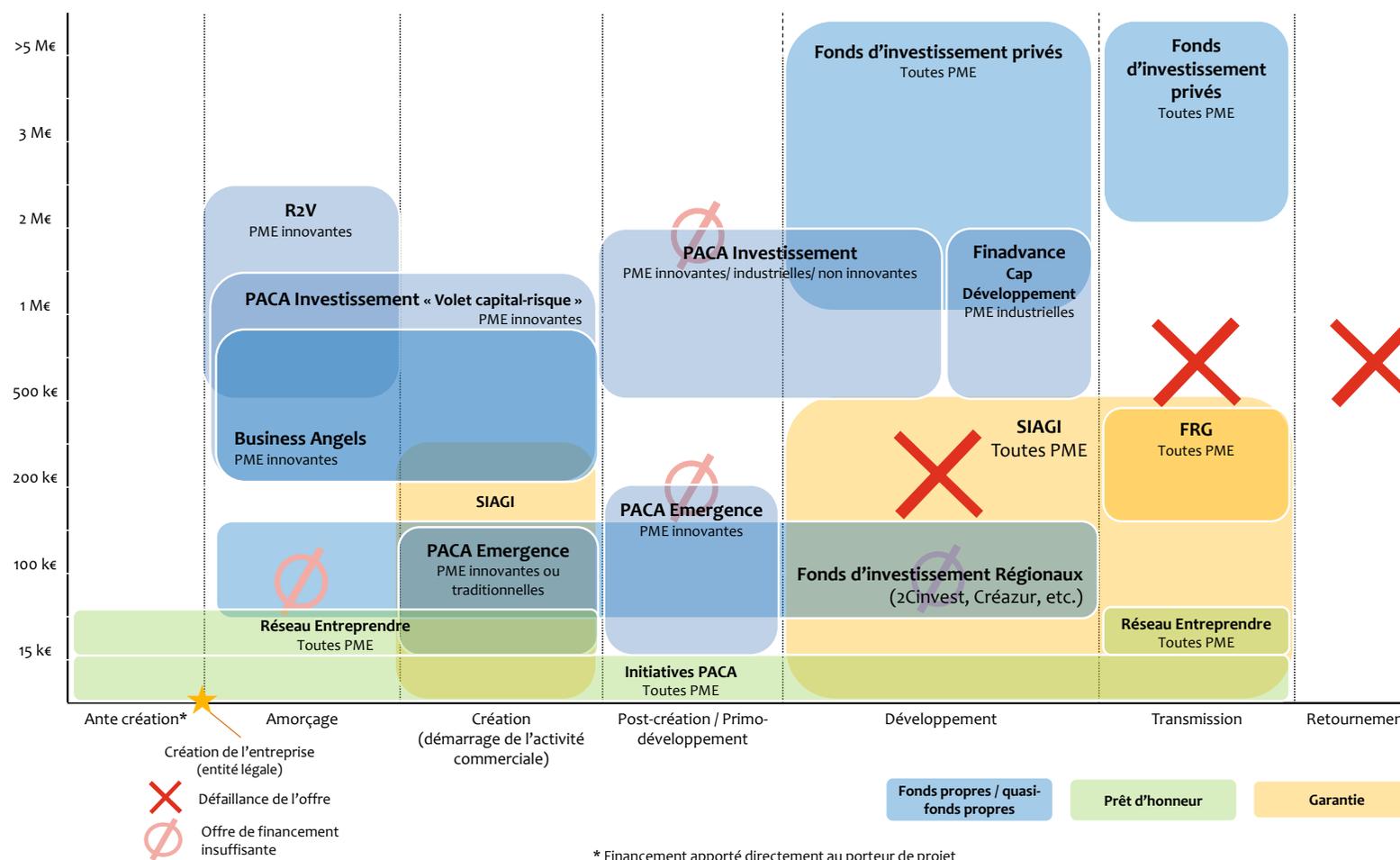
4.1.4 Synthèse des instruments financiers existants en PACA

Les instruments financiers en PACA couvrent donc un éventail large de besoins et de projets. Les principaux types d'instruments financiers existent sur le territoire et sont mis en œuvre par plusieurs acteurs dont le positionnement propre permet de cibler différents besoins. Néanmoins, des problématiques particulières ont pu être mises en évidence pour chaque type d'instrument financier. Ces problématiques concernent des besoins peu ou non couverts et/ou des difficultés liées à certains instruments en particulier.

La présence récurrente de la Région auprès des instruments financiers présentés témoigne de sa volonté de les utiliser comme levier de sa politique économique mais également de son rôle structurant dans cet écosystème. En guise de synthèse, la figure ci-après présente le positionnement des différents instruments financiers existants. Cette figure est complétée par un tableau reprenant les caractéristiques propres à chaque instrument.

⁶² « Mission d'évaluation ex-ante à la mise en place d'instruments financiers financés par les programmes régionaux FEDER, FSE et FEADER de la période 2014-2020 », Rapport Final, Edater, 2014.

⁶³ Les fonds de garanties d'ESIA seront analysés plus en détail dans l'étude ex-ante volet « FSE ».

Figure 14 : Positionnement des instruments financiers existants soutenus par la Région en PACA⁶⁴

Source : Analyse PwC, 2017.

⁶⁴ Les segments de vie de l'entreprise utilisés dans le graphique sont repris du glossaire du capital-investissement de l'AFIC. Le segment de l'ante-crétion a été ajouté pour représenter les prêts d'honneur accordés au porteur en amont de la création de l'entité légale. Il convient de préciser que les segments de l'amorçage et de la création peuvent correspondre au même « moment » pour les entreprises les moins innovantes dont le temps de développement du procédé (lors de l'amorçage) est minime voire inexistant.

Tableau 9 : Caractéristiques des instruments financiers existants soutenus par la Région en PACA

Nom et description du produit	Type de produit	Institution Publique	Source de financement Public	Institution privée	Budget Initial	Intermédiaire Financier	Total Fonds Disponibles	Fonds distribués	Critères d'éligibilité	Objectif -cible du produit	Nombre de PME bénéficiaires	Date de mise en place
Dispositifs intervenant en fonds propres et quasi fonds propres												
PACA Investissement Co-investissement en fonds propres dans des PME innovantes et/ou en expansion industrielles, innovantes ou non innovantes en partenariat avec un co-investisseur (Fonds, BA, SCR, etc).	Fonds propres	Région PACA	Crédits Région + Crédits FEDER	-	19,45M€ dont 50% de fonds FEDER (+6M€ Région début 2015)	Turenne Capital (gestionnaire)	19,45M€ dont 50% de fonds FEDER (+6M€ Région début 2015)	Depuis sa création : 21M€ En 2015: 4,6 M€	PME ayant son siège social ou son établissement principal en région PACA, sur la quasi totalité des secteurs Être en phase de levée de fonds auprès d'investisseurs privés Présenter un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros (ou 50 millions d'euros en zone AFR) Compter moins de 50 salariés (ou 250 salariés en zone AFR)	Cible: PME innovantes et/ou en expansion industrielles, innovantes ou non innovantes en partenariat avec un co-investisseur (Fonds, BA, SCR, etc). Ticket compris entre 150k euros et 1,5M€ Moyens d'interventions : prise de participation au capital ou quasi capital (actions, obligations convertibles, etc)	Depuis sa création: 50 22 réinvestissements	2011 (opérationnel)
PACA Investissement 2.0 Co-investissement en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des PME	Fonds propres	Région PACA	Crédits Région + Crédits FEDER	-	54,2M€ sur 5 ans	Turenne Capital (gestionnaire)	54,2M€ sur 5 ans dont: 21M€ sur le volet capital-risque 12,5M€ sur le volet Capital développement innovant et internationalisation 15M€ sur le volet capital développement industriel ou non innovant	-	PME ayant son siège social ou son établissement principal en région PACA, sur la quasi totalité des secteurs Être en phase de levée de fonds auprès d'investisseurs privés	Obj: Faire effet-levier sur les capitaux-risqueurs et investisseurs régionaux et nationaux, mutualiser les risques, accroître les capacités en fonds propres des entreprises en mutualisant investissements privés et publics. Volet capital-risque (règle d'investissement : jusqu'à 70% maxi de financement public et 30% privé) Cible: PME innovantes en amorçage, création et démantement Ticket d'intervention: 200k€ - 1,5M€ Volet capital-développement innovant et internationalisation Cible: PME innovantes en phase d'expansion et de développement Ticket d'intervention: 500k€ - 2M€ Volet capital-développement industriel Cible: entreprises industrielles ou non innovantes en expansion ou en développement Ticket d'intervention: 500k€ - 2M€	Données d'activité pas encore disponible	2017 (opérationnel)
PACA Emergence PACA EMERGENCE à pour mission de soutenir les petites entreprises régionales innovantes ou traditionnelles avec des prêts participatifs sur les phases de création et de primo-développement	Prêt participatif	Région PACA	Région PACA	-	-	ACG Management t (gestionnaire)	Pour 2017: 14,6M€ (50% destinés à la création, 50% au développement)	Au 30/11/2016: 8,4M€ accordés 6M€ décaissés	Siège social ou établissement principal en PACA Moins de 50 salariés Chiffre d'affaire ou total de bilan qui n'excède pas 10M€ Constituée en société commerciale, SARL, SAS et SA, ou SCOP Insuffisance de fonds propres avérée pour financer le projet Priorité donnée à une démarche RSE	Tickets d'intervention: - pour les entreprises créées depuis moins de 18 mois : ticket compris entre 15k€ et 150k€ - pour les entreprises créées depuis plus de 18 mois : ticket compris entre 15k€ et 200k€	Depuis sa création: 96 prêts décidés 77 prêts décaissés	2014
R2V (Rhône-Alpes Création Viveris Ventures) Fond interrégional d'amorçage porté par les sociétés de gestion Rhône-Alpes Création et ACG Management destiné à soutenir la création de jeunes entreprises innovantes à très fort potentiel dans les secteurs technologiques	Fonds propres	Région Rhône-Alpes Région PACA BpiFrance	Région Rhône-Alpes Région PACA BpiFrance (via le Fonds national d'amorçage)	Caisse d'épargne BNP Paribas UIMM Family offices privés Une Rivière un Territoire Financement (EDF)	30M€	ACG Management (gestionnaire)	30M€ dont 3M€ abondés par la Région en 2017	Total des investissements (sur les deux régions) au 30/10/2016 : 5,329M€	Petites entreprises non cotées (moins de 50 salariés et moins de 250 000 euros de CA) Siège en PACA Moins de 8 ans d'existence Projets innovants et ciblés à l'intersection de 2 domaines de Recherche minimum : la santé, l'alimentation, les TIC, l'énergie, l'hydraulique, l'environnement et les nanotechnologies. Contrat collaboratif avec laboratoire	Obj: Investir dans une quinzaine de startups pour permettre de consolider leurs fonds propres afin d'atteindre le stade de la preuve industrielle et commerciale Ticket d'intervention: 500k - 2,5M€	Portefeuille : 5 investissements en Rhône-Alpes, 4 en PACA au 31/12/2016	2014
FCPI CAP DEVELOPPEMENT Finavance / A Plus Finance	Fonds propres	Région PACA BpiFrance	Région PACA BpiFrance	Caisse d'épargne	-	Finavance (gestion)	20M€	-	-	Ticket d'intervention de 500 à 2M€ Cible PME en forte croissance	5 participations au total dont 4 dossiers en PACA	2014

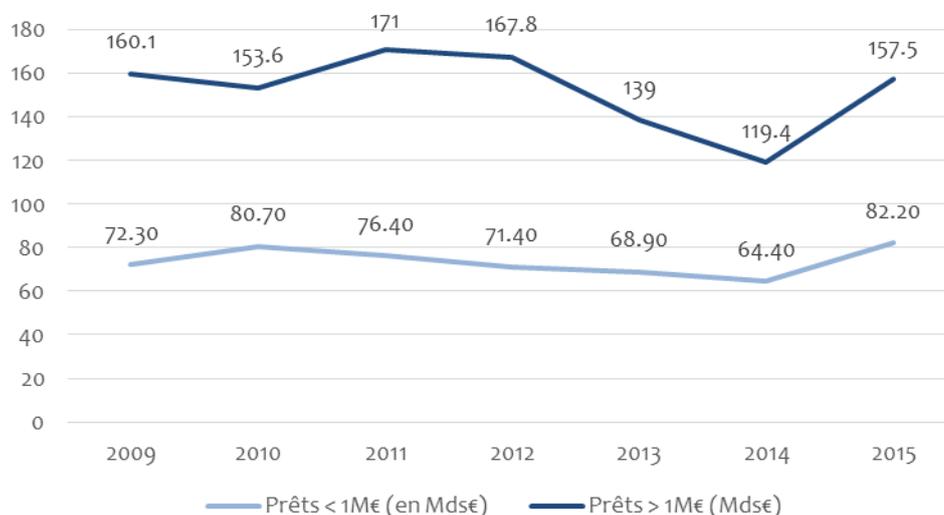
Nom et description du produit	Type de produit	Institution Publique	Source de financement Public	Institution privée	Budget initial	Intermédiaire Financier	Total Fonds Disponibles	Fonds distribués	Critères d'éligibilité	Objectif-cible du produit	Nombre de PME bénéficiaires	Date de mise en place
Dispositifs intervenant en prêts												
Plateformes d'initiatives (Initiative France) Soutient aux initiatives visant à dynamiser le tissu local par la création d'entreprises.	Prêt	Réseau Initiative France Région Collectivités Caisse des dépôts	Collectivités territoriales	Sociétés financières commerciales CCI, entreprises locales etc.			Crédits alloués par la Région PACA (2016) : 750k€ Crédits alloués par la Région PACA (2017) : 2.5M€	15,2 M€ en 2014, dont 11,8 M€ de prêts d'honneur Initiative et 3,4 M€ de prêts Nacre	Prêts sur projet. Sur 15 à 36 mois, pas d'apport personnel requis, pas de secteur exclu. Sont exclues les SCI et les associations.	Projets entrepreneurs, de croissance ou création. Dynamisation du tissu entrepreneurial.	1800 entreprises financées en 2015 soit pres de 4000 emplois.	
Dispositifs intervenant en garantie												
Fonds Régional de Garantie de la Région PACA (FRG PACA) Le Fonds Régional de Garantie a été créé avec Bpifrance pour soutenir la création, le développement et la transmission des très petites, petites et moyennes entreprises. Via ce fonds, la Région se porte garante des prêts contractés par le chef d'entreprise auprès des établissements bancaires et de Bpifrance. La garantie régionale vient compléter la garantie accordée par Bpifrance. Le taux maximum de la garantie cumulée Bpifrance et Région est de 80% pour les entreprises en création (de moins de trois ans) et 70% pour les autres.	Garantie	Région PACA Bpifrance (gestion)	Crédits Région			Bpifrance		11M€ en 2016 contre 8M€ en 2015 et 3M€ en 2014	<u>Secteurs</u> : TPE et PME localisées dans la Région PACA, à l'exclusion : Des activités d'intermédiation financière ; Des activités de promotion et de locations immobilières, à l'exception des SCI finançant des acquisitions immobilières destinées à être louées à une entreprise, elle-même éligible, dont des associés sont titulaires du capital de la SCI ; Des entreprises agricoles réalisant moins de 750k€ de chiffre d'affaires. Depuis 2013 le fonds est consacré à la reprise/transmission.	Les concours garantis peuvent prendre la forme : - de prêts à long et moyen termes y compris de prêts personnels aux dirigeants pour apport de fonds propres et de contrats de développement ; - de crédits-baux mobiliers et immobiliers, de cessions-bails, de locations financières, à l'exclusion de la location simple ; - de cautions bancaires liées à un crédit vendeur. Leur durée doit être supérieure ou égale à deux ans. Pour les contrats de développement innovation, le montant du concours, par entreprise ou groupe d'entreprises est compris entre 300k et 600k maximum. Pour les contrats de développement transmission, le montant du concours, par entreprise ou groupe d'entreprises est compris entre 150k et 400k maximum. La Région garanti donc depuis 2013 uniquement des contrats développement transmission	2000 (création) 32 en 2016 22 en 2015 7 en 2014 2013 (relance)	

4.2 Financement bancaire

Les prêts bancaires représentent les produits de financement les plus utilisés par les PME. Il s'agit généralement de produits généralistes, c'est-à-dire couvrant un très large champ de besoins et de bénéficiaires avec parfois des produits spécifiques pour certaines catégories, comme les TPE. Le financement bancaire semble dans le contexte actuel marqué par une double tendance⁶⁵.

D'une part, les crédits accordés aux entreprises sont en augmentation. À fin décembre 2016, les crédits mobilisés par les PME atteignaient 385 Md€ en France, soit une augmentation de 2,7 % sur un an. Dans le même temps, les crédits mobilisés par les ETI ont également augmenté de 2,7 %, alors que ceux des GE ont augmenté de 10,2 %. L'augmentation de l'encours des crédits mobilisés concerne la majorité des secteurs de l'économie. Elle s'élève sur un an à 6,4 % dans les activités de soutien aux entreprises, à 5,5 % dans l'industrie, à 4,3 % dans le secteur de l'information et de la communication. Seul le secteur de la construction enregistre un recul de 0,4 % des crédits mobilisés. Les nouveaux prêts accordés aux entreprises sont également en augmentation sur la période 2014 – 2015 avec une augmentation de 30,4 % du montant total de nouveaux prêts dont 27,2 % d'augmentation des prêts inférieurs à 1 M€ et un accroissement de 31,9 % des prêts supérieurs à 1 M€. Cette remontée importante des nouveaux prêts entre 2014 et 2015 ne parvient toutefois pas à compenser leur recul entre 2011 (maximum sur la période) et 2014. Le montant total de nouveaux crédits s'établissait ainsi à 239,7 Md€ en 2015 dont 82,2 Md€ pour les nouveaux prêts inférieurs à 1 M€ et 157,5 Md€ pour les nouveaux prêts supérieurs à 1 M€.

Figure 15 : Montant des nouveaux prêts accordés aux entreprises résidentes en France entre 2009 et 2015 (en Md€)⁶⁶



Source : Banque de France, 2016.

Le détail des montants de ces nouveaux prêts est indiqué dans le tableau suivant.

⁶⁵ Les éléments chiffrés sur les volumes de prêts octroyés et les taux d'intérêts sont donnés pour la France. Les éléments chiffrés relevant de la région PACA spécifiquement n'ont pas été rendus disponibles. Néanmoins, les tendances observées au niveau national sont également applicables à la situation de la région.

⁶⁶ Les éléments chiffrés portent sur tous les types de prêts et sur l'ensemble des entreprises (PME, ETI et GE).

Tableau 10 : Montants des nouveaux prêts accordés aux entreprises résidentes en France (Md€)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Prêts < 1M€ (en Md€)	72,3	80,7	76,4	71,4	68,9	64,4	82,2
Evolution année par année	-17,8 %	11,6 %	-5,5 %	-6,4 %	-3,5 %	-6,2 %	27,2 %
Prêts > 1M€ (en Md€)	160,1	153,6	171	167,8	139	119,4	157,5
Evolution année par année	-21,8 %	-4,1 %	11,3 %	-1,8 %	-17,2 %	-14,1 %	31,9 %
Total nouveaux prêts France (en Md€)	232,4	234,3	247,3	239,3	207,7	183,8	239,7
Evolution année par année	-20,6 %	0,8 %	5,5 %	-3,2 %	-13,2 %	-11,5 %	30,4 %

Source : Banque de France, 2016.

D'autre part, les taux d'intérêts proposés aux entreprises restent bas. Le taux d'intérêt moyen des nouveaux crédits continue de baisser, tant pour les crédits d'un montant supérieur à 1 M€ (1,26 % en décembre 2016, après 1,39 % en novembre 2016) que pour les crédits d'un montant inférieur à 1 M€ (1,68 % en décembre 2016, après 1,72 % en novembre 2016). Sur l'année 2016, le taux moyen des crédits inférieurs à 1 M€ a d'ailleurs diminué de 48 points de base sur l'année 2016, ce qui bénéficie notamment aux PME.

L'accès des entreprises au crédit reste également élevé dans l'ensemble. Au quatrième trimestre 2016, l'accès aux crédits de trésorerie des PME est quasi stable : 84 % des PME obtiennent totalement ou en grande partie les financements demandés (contre 83 % au troisième trimestre). L'accès aux crédits d'investissement augmente légèrement : 95 % des PME obtiennent (en totalité ou à plus de 75 %) les crédits souhaités (93 % le trimestre précédent)⁶⁷. L'accès aux crédits de trésorerie des TPE s'améliore à 70 % (contre 68 % le trimestre précédent) mais reste en deçà du niveau de l'ensemble des PME. Ceci témoigne de difficultés persistantes pour les TPE dans l'obtention de prêt. Cela s'observe également pour le financement des investissements. L'obtention de crédits d'investissement progresse aussi : 85 % des TPE ont obtenu en totalité ou en grande partie les financements souhaités (contre 82 % le trimestre précédent).

Les éléments présentés ci-avant témoignent d'un certain dynamisme du financement bancaire dans le contexte actuel. Si ce dynamisme est observé au niveau national, cela semble également caractériser la situation sur le territoire PACA. Le financement bancaire constitue l'élément structurant du financement des PME en couvrant la grande majorité des acteurs et des besoins, cela ne signifie toutefois pas que les prêts bancaires permettent de financer l'ensemble des projets, en particulier pour certains types d'entreprise comme les TPE. Des obstacles peuvent en effet exister, que ce soit au niveau des porteurs de projets (autocensure, manque de ressources internes pour constituer les dossiers, connaissance insuffisante des produits financiers adaptés à leur besoin) ou des acteurs bancaires (notamment le niveau de risque accepté, l'augmentation des cautions demandées ou des autres coûts liés aux prêts et un engagement d'un nombre limité

⁶⁷ Enquête trimestrielle auprès des entreprises sur leur accès au crédit en France, 4^e trimestre 2016, Banque de France.

d'acteurs bancaires sur le financement des PME⁶⁸). Cela justifie l'intervention d'acteurs publics, au premier rang desquels se situe Bpifrance.

4.3 Principales subventions disponibles à l'échelle régionale

Après les instruments financiers, les subventions sont la seconde forme principale de soutien public aux PME. Elles permettent en effet à la Région d'apporter un soutien ciblé sur les champs qu'elle définit comme prioritaires et pour lesquels la nature et la maturité des projets ne permettent pas aux porteurs de projets de rembourser les aides obtenues. En ce sens, la logique même des subventions doit être considérée comme complémentaire de celle des instruments financiers.

Les subventions présentent, en effet, des avantages certains pour les PME, au premier rang desquels l'absence de contrepartie financière exigée de la part du donneur et donc la limitation de la prise de risque pour la PME. Les subventions participent également à la consolidation des entreprises afin de leur donner accès aux prêteurs et aux investisseurs, notamment lors des premiers stades de développement.

4.3.1 Présentation succincte des principales subventions soutenues par la Région PACA

Le tableau ci-après présente les subventions régionales existantes à destination des PME en PACA selon les informations mises à disposition pour la Région PACA.

⁶⁸ Les entretiens menés semblent indiquer que deux acteurs bancaires sont particulièrement actifs avec une stratégie dédiée au financement des PME et une volonté confirmée.

Tableau 11 : Panorama des subventions régionales existantes en PACA

Nom	Type de produit	Institution publique	Source de financement public	Institution privée	Description/objectif du produit	Critères d'éligibilité	Nombre de PME bénéficiaires	Capacité d'intervention (Montant annuel)	Date de mise en place
Opérations Régionales en Faveur des Entreprises Artisanales (ORFEA) - Aide à la commercialisation (ACO) Aide à l'investissement matériel (AIM)	Subvention	Région Chambre des Métiers et de l'Artisanat PACA	Région (80%) Chambre des Métiers et de l'Artisanat PACA (20%)		ORFEA vise à structurer et à dynamiser le développement des entreprises artisanales avec un dispositif intégré, comprenant à la fois des formations collectives, des conseils individualisés dans l'entreprise et des aides directes à l'investissement ou au fonctionnement. La Gamme ORFEA regroupe l'ensemble de ces opérations collectives ciblées: 1) Une évaluation préalable globale et/ou thématique de leur situation, réalisée par un conseiller CMA ; 2) Des échanges d'expérience avec d'autres entreprises artisanales, à l'occasion de formations thématiques courtes et pratiques ; 3) Un accompagnement individualisé réalisé au sein même de l'entreprise par un consultant expert, pour un regard extérieur et une mise en oeuvre personnalisée des méthodes et savoirs acquis en formation ; 4) Une aide financière directe en fin d'opération, qui permet de concrétiser le plan de développement élaboré par le chef d'entreprise avec son consultant (AMI - Aide à la Modernisation par l'Investissement ou ACO - Aide à la Commercialisation, selon le type d'opération et les besoins in-duits).	Entreprises artisanales	Plus de 1500 au 22 octobre 2015	Crédits 2017: 3,1Me	1992
Idéoprojet	Subvention	Région Chambre des Métiers et de l'Artisanat PACA	Région		Financement à hauteur de 80% du coût de l'intervention d'un consultant-expert pour le développement de projet (marché potentiel, financements nécessaires, ressources humaines à mobiliser, planning)	Entreprises pouvant produire trois bilans et : • Disposant d'une certaine capacité de financement pour pouvoir mener à bien son projet • Disposant d'une vision assez claire de son marché. Bénéficiaires: - Chefs d'entreprises artisanales et leurs conjoints ; - Salariés d'une entreprise artisanale..	200 dossiers traités retenus en 2016	à compléter	à compléter
ORFEC: le numérique au service des entrepreneurs commerciaux	Subvention	Région Chambre des Métiers et de l'Artisanat PACA	Région		Numérisation des entreprises artisanales Diagnostic transformation et subvention pour la réaliser			243k€ prévus pour 2017	à compléter
Partenariat Régional d'Innovation (PRI) - Etude de faisabilité (subvention) - Projet de développement (avance remboursable)	Subvention / Avance remboursable	Région BPIFrance			Projets d'innovation au stade de la faisabilité d'un montant minimum de 200k€ Projets de développement ou d'industrialisation, d'un montant minimum de 400k€	PME localisée en PACA. Des cofinancements par les porteurs de projets sont systématiquement recherchés. Les porteurs doivent démontrer une capacité financière suffisante pour assurer le financement du projet présenté dans le cadre d'un plan de financement incluant l'aide reçue au titre de l'action et d'éventuelles levées de fonds complémentaires.		Dotation globale de 20M€ sur la période 2015-2020. 10M€ de crédits mobilisables pour 2017	à compléter

Nom	Type de produit	Institution publique	Source de financement public	Institution privée	Description/objectif du produit	Critères d'éligibilité	Nombre de PME bénéficiaires	Capacité d'intervention (Montant annuel)	Date de mise en place
Fonds unique interministériel (FUI)	Subvention	Etat Région	Etat		Le FUI a pour vocation de soutenir les projets collaboratifs (grandes entreprises, PME, laboratoires) de recherche et développement des Pôles de Compétitivité. Le FUI intervient sur les projets dont le coût total se situe dans la gamme de 1 à 10M€. Le taux des subventions peut varier de 25% à 45% en fonction de la taille de l'entreprise et de la zone d'implantation : • 45% pour les PME dans le zonage de R&D du pôle (voir décret concernant le zonage) • 30% pour les PME hors du zonage de R&D • 25% pour les autres entreprises	Pour obtenir un financement du FUI, il est nécessaire : • que le projet soit labellisé par un pôle de compétitivité • que le consortium rassemble au minimum 2 entreprises et un labo • que l'objet du projet arrive sur le marché au maximum 5 ans après la fin du projet • que les collectivités territoriales concernées cofinancent le projet • que l'assiette éligible ne soit pas déjà financée par d'autres fonds publics • qu'un accord de consortium soit signé entre les	500 projets soutenus en PACA depuis 2005	à compléter	2005
Appel à Projet de Recherche Finalisée (APRF) (volets subventions et avances remboursables)	Subventions (pour laboratoires) et avance remboursable (pour PME)	Région	Région (part subvention) Fonds FEDER Oséo (part avance remboursable)	Oséo (EPIC)		Les projets financés par l'APRF sont des projets nécessairement collaboratifs (minimum 2 entreprises et un labo), labellisés par un PRIDES régional, portés par un acteur implanté en PACA. Les entreprises concernées doivent avoir moins de 2000 salariés et ne pas être détenues majoritairement par un grand groupe. Des partenaires non situés en PACA (le porteur du projet doit par contre l'être impérativement) pourront être acceptés, sans toutefois prétendre à un financement. La durée maximale du projet est fixée à 36 mois.	2010-2014 : Une dizaine de projets annuels soutenus pour un montant de 1M€ d'aides aux entreprises régionales et 0,8M€ aux laboratoires académiques.	à compléter	
PACA Labs	Avance remboursable	Région	Région Fonds FEDER		PACA Labs est un dispositif alimenté par des fonds Région et des fonds FEDER (dans le cadre de la subvention globale gérée par la région PACA). Le montant maximum de l'intervention financière conjointe Région+FEDER correspondra à 80% de l'assiette des coûts éligibles et ne pourra dépasser 240K€ par projet (et 120K€ max de contribution individuelle de la Région ou du FEDER) Les projets pourront intégrer des dépenses de fonctionnement (salaires, prestations, frais de déplacement et de communication, etc.) et des dépenses d'investissement directement liées à l'installation et à la réalisation du projet de développement expérimental. L'intensité de l'aide dépendra de la taille de l'entreprise et du degré de collaboration entre les partenaires : - s'il s'agit d'un développement expérimental individuel, déployé sur un territoire de projet, le taux d'aide sera de 45% pour les petites entreprises, de 35% pour les entreprises moyennes, de 25% pour les grandes entreprises - s'il s'agit d'un développement expérimental impliquant une collaboration entre entreprises ou entreprise-labo, le taux d'aide sera majoré de 15 points par rapport aux valeurs précédentes (respectivement 60%, 50%, 40%)	Le projet doit se situer en phase de développement expérimental, c'est-à-dire que la phase de R&D de cette innovation numérique doit être quasiment finalisée, et que parallèlement cette innovation doit se situer en amont d'une phase de déploiement ou de mise sur le marché. S'il s'agit d'une entreprise (PME ou grand groupe), celle-ci doit être implantée en PACA et s'y livrer à des activités d'innovation s'inscrivant dans le cadre d'un PRIDES.	à compléter	à compléter	2008

Nom	Type de produit	Institution publique	Source de financement public	Institution privée	Description/objectif du produit	Critères d'éligibilité	Nombre de PME bénéficiaires	Capacité d'intervention (Montant annuel)	Date de mise en place
Fonds d'Innovation sociale (FISO)	Avance remboursable	Etat Région BPIFrance (Région)	Etat (2,3M€) Région (6,1M€)		L'aide FISO est un prêt à taux zéro ou une avance remboursable accordé(e) pour favoriser l'émergence de projets socialement innovants présentant des perspectives concrètes de viabilité économique. Le montant des avances remboursables est plafonné à 30k€.	Sont visés les projets qui : - Proposent une réponse innovante à un besoin social pas ou mal satisfait - S'engagent dans une démarche participative avec implication des parties-prenantes - Prennent en compte les enjeux du territoire concerné - S'inscrivent dans un objectif de modèle économique viable - Créent des emplois ou apportent une plus-value sociétale ou environnementale	à compléter	8,4M€ au lancement en 2014.	2014
ARIANE	Subvention et avance remboursable		à compléter		à compléter	à compléter	à compléter	Crédits 2017: 3,750M€	
Prime Régionale au Maintien de l'Emploi (PRME)	Subvention	Région Départements	Région Départements			Cible les PME confrontées à des difficultés conjoncturelles. - Dont le siège social est en PACA - Dont l'effectif est de moins de 500 personnes (au moins 70 % de cet effectif est situé sur le territoire régional). - Dont l'activité est industrielle ou de service à l'industrie. - Qui est à jour de ses obligations fiscales et sociales. - Qui a au moins 5 ans d'existence (ou qui est en mesure de présenter au moins trois bilans). L'intervention de la Région est calculée sur la base de 1,5k € par emploi créé ou maintenu avec un maximum de 200k€	à compléter	Crédits 2017:1,5M€	2015
Appels à projets FEDER	Subvention	à compléter	à compléter			à compléter	à compléter	à compléter	à compléter
Contrat pour l'Emploi et le Développement Responsable des Entreprises (CEDRE)	Subvention		Région	Fonds Esia (gestion)	L'intervention de la Région est calculée sur la base de 1 500 € par emploi créé ou maintenu avec un maximum de 200k€. L'intervention moyenne sur trois ans est de 150k€. L'aide régionale ne pourra dépasser 60 % du coût total du plan de développement soutenu.	Le contrat CEDRE s'adresse aux entreprises de moins de 50 salariés, dont le siège social et les établissements principaux sont situés en PACA. Les entreprises candidates ne devront pas avoir subi de plans sociaux dans les 5 dernières années. Sont particulièrement visées par le dispositif les entreprises qui peuvent présenter au moins 3 bilans.	20 entreprises accompagnées de façon triennale.	Crédits 2017: 1,2M€	2011
Actions Régionales pour le Développement d'activités nouvelles (ARDAN)	Subvention	Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM) Région	Région		Le dispositif Ardan a pour objectif de favoriser l'émergence et le développement d'un projet d'activité nouvelle dans les petites entreprises et dans les associations par l'intégration de nouvelles compétences d'encadrement assurant le pilotage du projet. Le coût pour l'entreprise bénéficiaire est de 5k€ pour les 6 mois de stage. La Région, en tant que partenaire principal, cofinance le dispositif et assure le financement de la rémunération des stagiaires demandeurs d'emploi non indemnisés par Pôle Emploi. Au terme d'un stage de 6 mois : - l'entrepreneur doit avoir développé une nouvelle activité au sein de son entreprise ou de son association. - la personne en recherche d'activité doit avoir piloté efficacement son projet et validé son stage par l'obtention du titre	Dirigeant d'une petite entreprise, d'une TPE, d'une entreprise artisanale ou d'une association en région PACA : - de moins de 50 salariés, - créée depuis plus d'un an, indépendante de groupes nationaux ou internationaux, - financièrement et économiquement saine. ET personnes en recherche d'activité professionnelle, vous avez l'opportunité de mettre en oeuvre un projet de développement dans une petite entreprise, TPE, entreprise artisanale ou association en région PACA.	1000 PME accompagnées depuis 2007	Crédits 2017: 1,2M€	2003 (à échelle nationale) 2007 en PACA

Première priorité budgétaire de la Région PACA en 2016⁶⁹, les aides directes aux entreprises sont des leviers fortement mobilisés. Les autorisations d'engagement du budget régional 2016 pour ces aides ont en effet augmenté de 12 % entre 2015 et 2016. Les subventions à disposition des entreprises de la région PACA couvrent tous les stades de vie de l'entreprise – de l'amorçage à la transmission et au retournement – et se révèlent plus ou moins ciblées.

En termes de capacité d'intervention financière, les dispositifs les plus abondés en crédits régionaux concernent **les entreprises ou projets innovants**. Ils offrent des financements compris entre 10 k€ et 5 M€, et ce pour différents stades de développement.

Les subventions pour les entreprises et/ou projets innovants existants en région PACA sont reprises ci-après :

- **PACA Labs** : Ce dispositif est une avance remboursable et vise à promouvoir et à soutenir l'innovation numérique (produits ou services) en couvrant des gammes de projets en amorçage et en création pour des montants compris entre 15 k€ et 120 k€. Cependant, le montant maximum de l'intervention financière conjointe Région et FEDER peut atteindre 240 k€, avec un plafond à 120 k€ pour la contribution individuelle du projet ;
- Les **Partenariats Régionaux d'Innovation (PRI)** : Ce dispositif permet de mobiliser des fonds régionaux sur des projets d'études de faisabilité ou d'industrialisation, avec des interventions comprises entre 100 k€ et 400 k€ sous forme d'avances remboursables (le financement des études de faisabilité est plafonné à 200 k€). Le premier appel à projets PRI-PACA s'est tenu ouvert jusqu'à épuisement du fonds, en fin d'année 2016, en finançant près de 90 projets d'innovation et d'études de faisabilité en amont de mises sur le marché ;
- Le **Fonds Régional d'Innovation Sociale (FISO PACA)** : Ce dispositif a pour but de financer l'innovation sociale et technologique en finançant, à travers des avances remboursables et/ou des prêts à taux zéro, les entreprises de la phase d'amorçage au développement. Ce dispositif est financé par l'Etat et la Région et est géré par l'Agence Régionale pour l'Innovation et l'Internationalisation des entreprises en PACA avec des tickets pouvant aller jusqu'à 30 k€ ;
- L'**Appel à Projets de Recherche Finalisée (APRF)** : Ce dispositif permet de financer des projets d'innovation collaboratifs associant les entreprises régionales membres des PRIDES et les laboratoires de recherche publics en visant des projets finalisés, étant susceptibles d'avoir des débouchés rapides sur le marché. L'APRF finance, pour les entreprises, les frais de personnel, de matériel, la sous-traitance et les consommables, alors que les acquisitions d'équipements et les frais de personnel non-permanent sont financés pour les laboratoires ;
- Le **Fonds Unique Interministériel (FUI)** : Ce dispositif est l'outil de financement privilégié des projets collaboratifs des pôles de compétitivité, en intervenant sur des projets dont le coût total se situe entre 1 M€ à 10 M€. Le taux d'intervention des subventions peut varier entre 25 % à 45 % selon la taille de l'entreprise et sa zone d'implantation.

⁶⁹ Région PACA, «Adoption du budget 2016 », communiqué de la Région PACA, 8 avril 2016.

Les **subventions accessibles à toutes les entreprises** sont les deuxièmes plus importantes en termes de montants individuels décaissables. Ces subventions, auxquelles sont éligibles les entreprises de tous secteurs présentant une certaine stabilité (présentant ainsi plusieurs exercices financiers et disposant de plus de 20 salariés par exemple), sont comprises entre 3 k€ et 200 k€. Les principales subventions accessibles à toutes les entreprises sont les suivantes :

- Les **Actions Régionales pour le Développement d'Activités Nouvelles (ARDAN)** : Ce dispositif a pour objectif de favoriser l'émergence et le développement des nouvelles activités et/ou de projets d'entreprises à travers l'intégration de nouvelles compétences d'encadrement et/ou de pilotage de projets. Il est ainsi dédié à la création d'activités nouvelles au sein des PME, à leur accès à de nouveaux marchés ou au lancement de nouveaux produits. Depuis 2007, la subvention ARDAN a permis l'accompagnement de plus de 1 000 PME régionales dans leurs projets de développement avec des montants compris entre 3 k€ et 7 k€ en vue de cofinancer la formation qualifiante d'un salarié ;
- Le **Contrat pour l'Emploi et le Développement Responsable des Entreprises (CEDRE)** : Ce dispositif finance le changement d'échelle d'entreprises ayant une démarche de développement durable, à hauteur de 50 k€ par projet (soit 150 k€ sur trois ans) ;
- La **Prime Régionale au Maintien de l'Emploi (PRME)** : Ce dispositif est le plus significatif en termes de montants, avec des interventions individuelles pouvant atteindre 200 k€. Il se focalise sur les phases de transmission et/ou de retournement des entreprises. La subvention PRME vise à soutenir des entreprises en difficultés conjoncturelles, notamment (i) dans le cas de l'abandon par un groupe d'une branche d'activité pouvant s'avérer viable, (ii) pour soutenir un repreneur dans la perspective de maintenir les emplois sur le territoire où l'activité se situe ou (iii) en vue d'aider une entreprise à passer un cap temporaire difficile.

Enfin, les **dispositifs d'aides à l'artisanat** sont concentrés sur trois dispositifs disposant de montants plus faibles (entre 3 000 € et 9 000 €). Finançant notamment l'intervention de consultants ou les salaires nécessaires au développement de projets, les subventions de la Région aux secteurs de l'artisanat représentent un nombre d'interventions cumulées important (par exemple 200 projets pour le seul Idéoprojet en 2016) et sont reprises ci-après :

- **Idéoprojet** : Ce dispositif permet de soutenir une entreprise dans son projet de validation d'idée par le marché, au regard des moyens humains et financiers dont il dispose. Dans ce cadre, il permet à l'entreprise de choisir un consultant-expert qui l'accompagne du stade de la création au développement de l'entreprise, avec la mise sur le marché d'un service ou d'un produit ;
- Les **Opérations Régionales en Faveur des Entreprises Artisanales (ORFEA)** : Ce dispositif permet de soutenir le développement économique des TPE de l'artisanat, notamment à travers l'organisation des formations thématiques courtes et pratiques avec d'autres TPE artisanales, donnant lieu à un partage d'expérience, l'accompagnement individualisé par un consultant-expert au sein de l'entreprise et/ou des aides directes permettant de développer l'activité des entreprises soutenues (avec des aides directes à la modernisation et à la commercialisation par exemple).

Ces différents types de subventions interviennent à des stades de développement divers. Aux stades de l'amorçage et de la création, le dispositif PACA Labs couvre le champ le plus large, avec des avances remboursables allant de 15 k€ à 120 k€. Au stade du primo-développement et du

développement, les montants sont plus élevés. Avec un maximum de 5 M€ par projet potentiellement finançable par le FUI et jusqu'à 400 k€ pour des projets de développement (200 k€ pour des études de faisabilité) au travers du Partenariat Régional d'Innovation (PRI), le stade du développement présente les subventions individuelles les plus élevées en PACA. C'est également le stade présentant le plus de disparités, les opportunités de subvention entre 30 k€ et 200 k€ étant limitées. Seuls l'APRF et le dispositif CEDRE, représentant environ 15 projets annuels, sont mobilisables pour ce type de montant. Les subventions de la Région PACA se focalisent ainsi principalement sur les premiers stades de développement de l'entreprise (innovante ou non) pour des montants assez faibles (moins de 30 k€). Le stade du développement pour des montants importants semble également suffisamment couvert. Ce sont les PME présentes entre ces deux situations qui semblent le moins soutenues par des subventions spécifiques en région PACA.

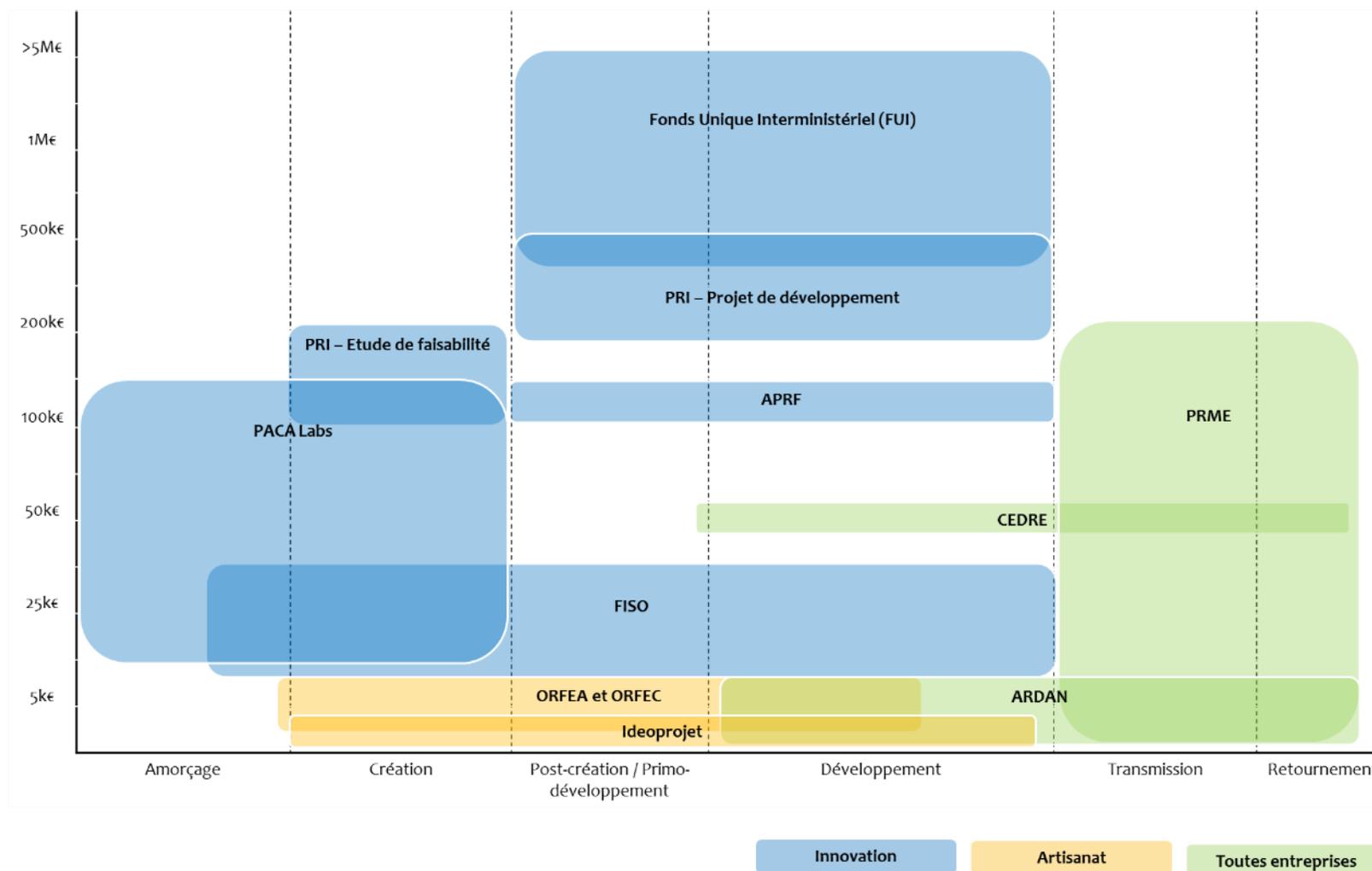
Enfin, la PRME est l'unique dispositif dédié aux PME en situation de retournement et/ou de transmission. Son montant est indexé au nombre d'emplois maintenus, ce qui permet d'en individualiser le financement et d'être perçu par des entreprises de tailles différentes.

4.3.2 Synthèse des subventions existantes soutenues par la Région en PACA

Le graphique ci-après synthétise les principales subventions mises à la disposition des PME en région PACA. Elles présentent les caractéristiques suivantes :

- Les subventions mises à la disposition des PME en PACA se positionnent sur l'ensemble du cycle de vie de l'entreprise, de l'amorçage à la transmission ou au retournement ; et par ailleurs
- Les subventions régionales se positionnent essentiellement sur les entreprises innovantes, de l'amorçage à la création.

Figure 16 : Positionnement des subventions existantes soutenues par la Région en PACA



Source : Analyse PwC, 2017.

4.3.3 Interactions entre subventions et instruments financiers au bénéfice des PME en région PACA

Les subventions revêtent ainsi un rôle important dans le soutien au financement des PME apporté par la Région en PACA. Il serait en ce sens d'un intérêt particulier pour la Région d'**articuler les programmes de subventions avec les futurs instruments financiers** au regard de deux perspectives :

- Faire évoluer la culture des PME en matière de financement. Ces dernières sont accoutumées à l'utilisation de subventions, il s'agirait donc de faire évoluer les PME vers une utilisation plus importante de produits financiers obtenus au travers d'instruments financiers ; et ce dans tous les secteurs d'activité ; et
- Coordonner l'obtention de subventions avec l'utilisation de produits financiers octroyés au travers d'instruments financiers. Ceci permettrait de soutenir l'accompagnement des PME dans la région (aussi bien aux stades de l'amorçage, de la création que du développement) ainsi que les initiatives de tutorat, de renforcement de la capacité managériale des entrepreneurs et les mécanismes de soutien à la montée en compétences des dirigeants d'entreprises.

Par ailleurs, la combinaison de subventions et d'instruments financiers revêt un caractère particulièrement pertinent dans certains cas, tels que (i) le soutien aux projets de production d'énergies renouvelables (voir le volet « *Energies renouvelables et efficacité énergétique* » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante*), (ii) la création de structures entrepreneuriales (lors de la phase d'ante-crédation d'une PME) ou (iii) dans le cadre d'un accompagnement spécifique pour la PME (pour du tutorat ou de l'aide au développement, par exemple à l'international ou en vue d'une croissance interne ou externe). Ces subventions pourraient dès lors avoir pour objectif de permettre l'émergence du projet et/ou l'atteinte d'un certain niveau de rentabilité en vue d'accéder par la suite à des modes de financement obtenus *via* des instruments financiers.

Subventions visant l'accompagnement des PME

Une subvention permet souvent de soutenir le développement d'activités et de sécuriser certaines démarches qui ne sont pas toujours en lien direct avec l'activité propre d'une PME. En cela, elle peut permettre de générer les bases du futur développement de la PME à travers une analyse de son environnement de marché (étude de marché ou de faisabilité), une identification externe de ses besoins (en vue de conquérir de nouveaux marchés par exemple) et/ou en soutenant la gestion comptable, logistique et fiscale de l'entreprise (par du tutorat ou la mise à disposition d'experts).

Ainsi, au-delà de constituer une manne financière en tant que telle, une subvention peut prendre la forme d'un accompagnement (ou autrement dit une assistance technique) pour les PME. L'accompagnement des PME est particulièrement important à trois stades de développement :

- Lors de l'**amorçage** ou la **création** de la PME : Un accompagnement à ce stade permet à la PME de disposer par la suite de bases solides en termes de « *business model* » et de gestion opérationnelle ;

- Lors du **primo-développement** : Un accompagnement à ce stade permet à la PME de disposer d'une « analyse marché » plus approfondie et de compléter ses compétences en matière de gestion (financière, logistique et fiscale notamment) ; et enfin
- Lors de la **transmission** ou la **reprise** de la PME : Dans le cas de la transmission de la PME ou de sa reprise par ses employés, un accompagnement permet aux différents acteurs impliqués de faciliter le transfert de connaissances (principalement entre le vendeur et le repreneur), et ainsi faciliter la réussite du transfert.

Du fait de son importance accrue, l'accompagnement des PME est proposé par de nombreux acteurs. Au-delà des entités spécialisées dans l'accompagnement, comme les accélérateurs et les incubateurs dans le cas de l'accompagnement à l'innovation, des dispositifs d'accompagnement à l'entrepreneuriat pour des secteurs traditionnels existent également. Les banques commerciales, en partenariat avec des entités spécialisées, offrent également ce type de services.

Traditionnellement, les dispositifs de subvention ne faisaient pas appel à des experts en accompagnement. Cependant, de plus en plus de subventions sont conditionnées à un accompagnement obligatoire, notamment en région PACA. Ceci permet un suivi des fonds publics utilisés sous forme de subventions, tout en maximisant les chances de réussite et de pérennité des projets et PME soutenus. A cet égard, certaines subventions en région PACA incluent une composante d'accompagnement, comme par exemple les Opérations Régionales en Faveur des Entreprises Artisanales (ORFEA), qui offrent un accompagnement individualisé réalisé au sein de la PME par un consultant expert.

Au regard de la mise en place d'instruments financiers en région PACA, c'est avant tout les « subventions d'accompagnement » qu'il s'agit d'articuler avec les produits financiers octroyés *via* des instruments financiers. C'est pourquoi, une des recommandations proposées au Chapitre 6 propose le renforcement de l'accompagnement des PME dans le cadre de la mise en œuvre des instruments financiers proposés au Chapitre 7. Si la Région l'estime pertinent, cet accompagnement sous forme de subventions (à des fins d'assistance technique à destination des PME) pourrait ainsi être défini conjointement à la conception et à la mise en œuvre des instruments financiers proposés au Chapitre 7.

4.4 Financement participatif

Le financement participatif s'est progressivement imposé comme une solution de financement pour les créateurs d'entreprises, et propose désormais des produits financiers aux entreprises déjà créées. Le financement participatif consiste en la mise en relation *via* des plateformes sur internet de porteurs de projet à la recherche de financements avec des particuliers désireux de soutenir ces projets. La collecte de fonds peut prendre la forme de prêts (« *crowdlending* »), d'investissements en fonds propres (« *crowdequity* ») ou de dons (« *crowdfunding* »). La décision d'investir ne dépend que de l'appréciation des prêteurs/donateurs et de la capacité des porteurs de projets à les convaincre.

Au niveau international, le financement participatif a connu une croissance très importante au cours des dernières années. Le montant total des sommes collectées au niveau mondial est passé de 380 M€ en 2009 à près de 16,2 Md€ en 2014 et cette croissance ne se tarit pas. Entre 2013 et 2014, les sommes collectées ont augmenté de +167 %. Le marché nord-américain concentre la

majorité de l'activité du financement participatif (58 % du total), soit plus du double de l'Union Européenne (26 %)°.

En France, le financement participatif s'est développé à partir de 2007 avec des sociétés comme MyMajorCompany, Babeldoor, Kisskissbankbank, Ulule et Babyloan. En 2012, les principales plateformes ont créé une association nommée « Association Finance Participative France » qui vise à promouvoir la mise en place d'un cadre législatif pour cette activité. En 2016, un peu plus de 77 plateformes de financement participatif étaient actives en France. Seules les plateformes proposant des prêts ou du financement de haut de bilan doivent être enregistrées auprès de l'Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance (ORIAS), qui enregistrait 57 plateformes en juin 2015 dont :

- 38 soutenant leurs membres sous la forme de prêts ; et
- 19 soutenant leurs membres en investissant dans le capital de l'entreprise.

Les plateformes de dons n'étant pas soumises à l'enregistrement auprès de l'ORIAS, leur dénombrement est plus difficile. Elles seraient une vingtaine aujourd'hui à soutenir leurs membres sous formes de dons ou en réservant des produits avant leur commercialisation⁷¹.

Le tableau ci-dessous présente quatre plateformes parmi les principales plateformes mettant à disposition des prêts.

Tableau 12 : Exemples de plateformes françaises de financement participatif octroyant des prêts

	Cible	Montants	Montant moyen	Autres informations
Prêt d'Union	Prêts aux particuliers	130 M€ en 2015 soit 44% de toute la collecte du financement participatif en France en 2015	8 100 €	La société a levé près de 50 M€ depuis sa création en 2011
Babyloan	Micro-prêt social dans plus de 15 pays	9,4 M€ entre 2009 et 2014	450 €	En partenariat avec les institutions de microfinance
Hellomerci	Projets personnels et entrepreneuriaux avec peu de fonds : <ul style="list-style-type: none"> • Pour une entreprise : de 200€ à 1 500€ ; • Pour un particulier : à partir de 20€. 	1,1 M€ depuis avril 2013	177 €	Prêt sans intérêts
Spear	Coopératives et entreprises solidaires : projets d'entrepreneurs sociaux et de finance solidaire (labellisés par l'association Finansol)	1,4 M€ en 2014	6 000 € – 7 000 €	L'investissement dans les projets se fait sous forme d'épargne auprès de la plateforme

Source : Observatoire des Entrepreneurs, PME Finance, 2014.

⁷⁰ Commission Européenne, *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*, 2016.

⁷¹ Association Finance Participative France, site internet.

Le tableau ci-dessous présente les principales plateformes de financement participatif investissant en fonds propres dans les entreprises (le plus souvent des PME).

Tableau 13 : Exemples de plateformes françaises de financement participatif apportant du financement en fonds propres

	Cible	Montant	Montant moyen	Autres informations
Wiseed	Plateforme généraliste qui investit jusqu'à 100 k€	25 M€ en 2015 soit +320 % par rapport à 2014	2 000 €	Transaction la plus élevée : 1 M€
Anaxago	Start-ups et immobilier (qui représentent 60 % de l'activité)	20 M€ en 2015	250 k€ par projet en 2015	Contribution minimale par investisseur : 1 000 €
Smart Angels	Start-ups, PME	2.6 M€ en 2013 Depuis sa création 3,9 M€	15 k€	Une contribution de 1 000 € par investisseur est requise
Happy Capital	Start-ups, PME	1,5 M€ en 2013 Depuis sa création 1,5 M€	250 €	Investissement minimum de 500 €
Particeep	Fournir des investissements en capital pour la création de plateformes participatives	340 k€ en 2013	1 000 €	Une contribution de 1 200 € à 5 000 € par investisseur est requise
Finance Utile	Investissements dans le capital des PME à potentiel de croissance élevée.			Une contribution de 1,5 k€ par investisseur est requise

Source : Observatoire des Entrepreneurs, PME Finance, 2014.

En France, le financement participatif a connu un développement rapide. Pour la seule année 2015, les plateformes ont financé plus de 18 000 projets pour un montant total de 296 M€, soit une augmentation de 279 % par rapport à 2013. Sur ce montant, les prêts représentaient près de 66 %, les dons et les investissements en fonds propres se partageant équitablement le reste avec 17 % chacun. Les particuliers restent les principaux bénéficiaires du financement participatif (63 % du total en 2015) devant les entreprises (37 %).

Les graphiques ci-dessous présentent l'évolution des volumes collectés au cours des trois dernières années selon le type d'investissement, ainsi que la répartition des fonds collectés en 2015 à travers les plateformes de financement participatif en France.

Figure 17 : Evolution des volumes collectés au cours des trois dernières années selon le type d'investissement

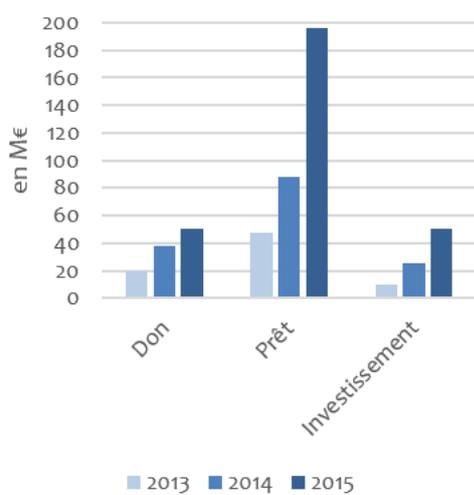
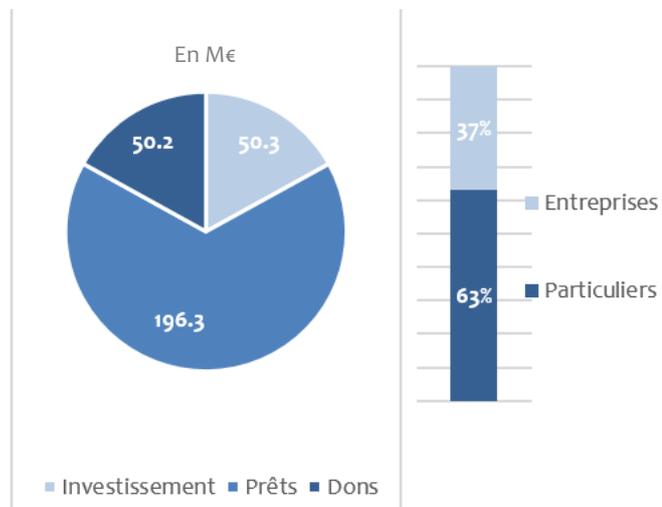


Figure 18 : Répartition des fonds collectés en 2015 par type d'investissement et par type de bénéficiaires



Source : Observatoire des entrepreneurs, Association Finance Participative France, 2015.

Si le financement participatif envers les entreprises bénéficie principalement aux PME, la répartition au sein des différents secteurs de l'économie varie selon le type de financement octroyé. De plus, 10 M€ ont été levés en 2013 et 9 M€ au premier semestre 2014 par les TPE et start-ups *via* le financement participatif d'après la CCI du Var. Cette forme de financement touche donc un large spectre de demandeurs, de l'amorçage à la transmission, d'un projet individuel à une entreprise collective.

Les figures ci-dessous présentent la répartition des prêts aux entreprises en fonction du secteur d'activité et la répartition des investissements en capital également en fonction du secteur d'activité.

Figure 19 : Répartition des prêts aux entreprises en fonction du secteur d'activité (hors prêts non rémunérés et obligations)

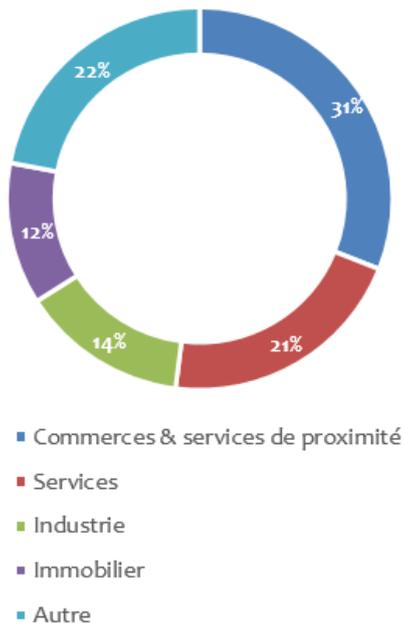
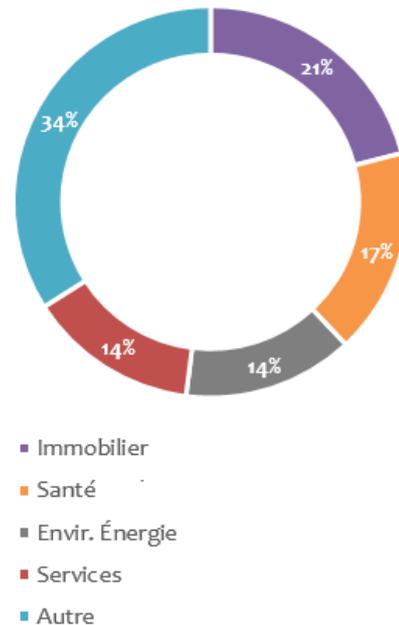


Figure 20 : Répartition des investissements en capital en fonction du secteur d'activité



Source : Observatoire des entrepreneurs, Association Finance Participative France, 2015.

En plus de ces plateformes généralistes, de nombreuses plateformes thématiques se sont développées dans différents secteurs, notamment pour le développement durable, l'immobilier, la santé et la solidarité.

L'intérêt croissant pour le financement participatif en France a incité la CDC à commander une étude examinant son rôle potentiel dans le financement participatif. La réflexion du rôle de la CDC dans le financement participatif porte principalement sur la sécurisation des marges brutes d'autofinancement des plateformes et des dépôts, la restructuration du secteur et la consolidation de certaines plateformes. Elle mène par exemple une expérimentation portant sur un mécanisme de garantie des dépôts dans le cadre d'une augmentation de capital menée sur la plateforme de financement participatif Wiseed.

Encadré 6 : Cadre législatif du financement participatif

Cadre législatif du financement participatif

Le gouvernement français a adopté le 16 septembre 2014 le décret n°2014-1053 en application de l'ordonnance n°2014-559 du 30 mai 2014 et de la loi n°2014-1 du 2 janvier 2014, qui règlemente le financement participatif. Ce décret d'application introduit de nouvelles dispositions et modifie plusieurs dispositions du Code Monétaire et Financier français. Il est entré en vigueur le 1^{er} octobre 2014.

Les principaux changements apportés par le décret n°2014-1053 quant aux prêts (onéreux ou sans intérêts) octroyés par le biais de plateformes de financement participatif sont les suivants :

- Mise en place d'un plafond de 1 M€ pour chaque prêt octroyé par projet ;
- Les contributions individuelles sont limitées à 1 000 €⁷² par projet pour les prêts avec intérêts (qui ne peuvent excéder 7 ans) et 4 000 € pour les prêts sans intérêts afin de diversifier le risque ;

⁷² Lors des 3^e assises du financement participatif qui se sont tenues en mars 2016, la ministre de l'économie avait annoncé un doublement des plafonds pour les prêts rémunérés ainsi qu'un seuil de collecte global par projet relevé

Cadre législatif du financement participatif

- Création du statut d'« Intermédiaire en Financement Participatif » (IFP). Bien que ce statut nécessite l'enregistrement des plateformes, il n'a pas pour objectif d'imposer des exigences en fonds propres comme c'est le cas pour les banques. Les plateformes de financement participatif sont en effet des intermédiaires de financement, et non des prêteurs directs. Les IFP doivent impérativement être des personnes morales, immatriculées auprès du Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) ;
- Plus de transparence et d'obligations d'information envers les apporteurs de fonds concernant les risques, les commissions et les taux d'intérêt.

Les principaux changements apportés par le décret n°2014-1053 aux investissements en fonds propres (actions ordinaires et obligations à taux fixe) sont les suivants :

- Possibilité d'investir dans des Sociétés par Actions Simplifiées ;
- Création du statut de « Conseiller en Investissement Participatif » (CIP), introduisant des obligations d'information et de vérification. Ce statut prend également en compte la qualification des investisseurs, leur inscription à une association professionnelle et une assurance responsabilité reconnue pour le CIP. Le statut CIP est cumulable avec celui d'intermédiaire en financement participatif si l'intermédiaire ne propose pas de service de paiement ;
- Le nouveau statut permet un investissement allant jusqu'à 1 M€ dans le capital d'une même entreprise (le plafond précédent s'élevait à 100 k€). Il n'y a pas de minimum de fonds propres applicables aux plateformes ;
- Simplification des obligations d'information par projet.

En termes de plateforme facilitant les donations, la loi a simplifié les précédentes procédures d'application. Le montant des donations demeure discrétionnaire.

N.B : Les particuliers ayant investis dans ces plateformes de financement participatif peuvent le cas échéant bénéficier d'un certain nombre de réductions fiscales au regard de l'impôt sur le revenu et de l'impôt de solidarité sur la fortune.

Ainsi, si le financement participatif ne constitue pas un instrument financier *stricto sensu*, les décideurs publics sont toutefois en mesure d'en soutenir le développement, à l'image de Bpifrance qui a lancé un moteur de recherche regroupant les projets proposés par les plateformes partenaires : tousnosprojets.fr. Bpifrance n'intervient que comme intermédiaire entre les plateformes de financement participatif et le public. Elle n'apporte pas de financement et ne supporte donc aucun risque. Cette initiative de Bpifrance et l'expérimentation conduite par la CDC avec la plateforme Wiseed illustrent toutefois que le financement participatif associe de manière de plus en plus importante les intérêts d'acteurs aussi bien privés que publics.

L'empreinte du financement participatif à l'échelle de la Région PACA se manifeste de deux façons. Premièrement, par un financement de projets localisés en PACA au travers de plateformes nationales. Deuxièmement, par la promotion du financement participatif à une échelle locale, suite aux succès affichés du modèle national. Ainsi, Provence Booster, créé en 2015, a sélectionné 10 projets en 2 ans et levé près de 60 k€ auprès de donateurs situés dans 10 pays et 4 continents. La plateforme propose des dons conditionnés à des contreparties en nature offertes en cas de démarrage effectif de l'activité (réductions, produits offerts, hommages, etc.).

La CCI du VAR, quant à elle s'est dotée dès 2013 d'une plateforme de *crowdequity* : les investissements participatifs étant des entrées proportionnelles au capital du projet

à 2,5 M€ pour les investissements en capital. Aucune date d'entrée en vigueur du relèvement de ces seuils n'a cependant été communiquée.

entrepreneurial. Nommée *Kiosk to Invest*, cette plateforme a été lancée en partenariat avec la CCI de Caen (Normandie). Destinée à des PME ayant réalisé au moins un chiffre d'affaires et présentant un besoin de financement compris entre 100 k€ et 1 M€.

Le Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) PACA suit également la trajectoire du financement participatif. Lancée 2016 avec le soutien technique de la société Primus Finance, cette plateforme vise également au financement participatif en contrepartie d'une entrée au capital (« *crowdequity* »).

Comme déjà indiqué, l'accès au financement participatif repose en partie sur la capacité des porteurs de projets à convaincre les participants de la plateforme à soutenir leurs projets. Aussi, le niveau de risque des projets, souvent limité pour chaque participant du fait des faibles montants investis, pèse moins dans la décision d'investir que le profil « attrayant » des projets. En ce sens, les projets innovants (innovation technologique mais aussi sociale) sont souvent valorisés dans le cadre d'un financement participatif au-delà même du calcul risque/bénéfice.

Le développement rapide du financement participatif soulève également deux enjeux. Le premier est **la soutenabilité des financements apportés par ces plateformes**. En effet, l'accroissement exponentiel des fonds disponibles par le biais de ces plateformes pose un risque de « bulle », amenant à financer un nombre croissant de projets, sans réelle maîtrise du niveau de risque attaché à chacun d'eux. Si les plateformes ne proposaient pas initialement d'accompagnement réel des projets financés, cette pratique tend à se développer, notamment autour d'initiatives locales. Provence Booster, le MEDEF ou encore les CCI organisent des ateliers et des formations à destination d'entrepreneurs désireux d'accéder au financement participatif. La Chambre des Métiers et de l'Artisanat de PACA a par exemple décidé de développer un accompagnement dédié au financement participatif. Par un travail d'accompagnement du demandeur de fonds et de promotion de sa campagne, réalisée à l'aide d'une plateforme nationale, la Chambre des Métiers a réussi sa première tentative de financement participatif en 2016.

Le second enjeu concerne **l'articulation de cette solution de financement avec les outils classiques** que sont les Business Angels, les dispositifs de prêts d'honneur ou encore la microfinance, dont les cibles peuvent, en partie, recouper celles du financement participatif, qui est par nature ouvert à tout type de projets mais dans la pratique plus adapté à certains d'entre eux.

En matière d'apport de fonds propres, les Business Angels et les plateformes de financement en capital participatif peuvent ainsi se positionner sur des projets similaires, des projets innovants notamment, mais sur des tickets d'intervention différents. Alors que le ticket moyen par projet se situe autour de 4 300 €⁷³ dans le cadre des plateformes de financement participatif, il peut atteindre des centaines, voire le million d'euros pour certains Business Angels. Leur réseau en PACA propose en effet des tickets compris en général entre 50k€ et 500k€. Il n'existe dès lors pas de concurrence substantielle entre les deux solutions qui répondent à des besoins de financement différents.

⁷³ Financement Participatif France, Baromètre du crowdfunding en France, 2015.

En matière de prêts, qu'ils s'agissent des prêts d'honneur ou des micro-prêts, certaines plateformes de financement participatif peuvent prêter des montants équivalents. Cependant, deux éléments les distinguent. D'une part, les acteurs « classiques » des prêts d'honneur ou micro-prêts proposent, en complément de leurs produits financiers, une solution d'accompagnement des porteurs de projet qui est cruciale à la réussite des projets, y compris à leur capacité à mobiliser des financements additionnels. Les plateformes de financement participatif n'offrent pas cet accompagnement. D'autre part, les prêts d'honneur sont généralement attachés à des conditions d'éligibilité et de sélectivité plus ou moins stricts qui en font des dispositifs plus ou moins ciblés s'adressant à des projets considérés comme viables, alors que les plateformes de financement participatif sont généralement ouvertes à tous types de projets sans sélection à l'entrée. Dès lors, des projets n'entrant pas dans les critères d'éligibilité ou de sélectivité pour les prêts d'honneur ou les micro-prêts peuvent essayer de se tourner vers le financement participatif. Une combinaison des deux peut également être observée.

Ainsi, le financement participatif est une solution de financement qui a connu une croissance exponentielle ces dernières années offrant de plus en plus de produits, avec un développement récent de prêts, dons et entrée au capital octroyés grâce à la mise en commun de moyens de particuliers pour financer des entreprises, et en particulier des PME. Cependant, si le spectre d'intervention du financement participatif tend à s'élargir à mesure que les montants investis sur les plateformes augmentent, que la connaissance de ce mécanisme se développe et que le cadre réglementaire se stabilise, il apparaît surtout comme une solution de financement pour des projets de faibles voire très faibles montants ayant un caractère « attractif » pour les contributeurs des plateformes et ce, au-delà même de la seule question d'un retour sur investissement (pour un prêt ou un financement en fonds propres). Les projets financés sont le plus souvent entrepreneuriaux (avec souvent une dimension tournée vers l'action solidaire), innovants ou artistiques. En matière de financement d'entreprise, le financement participatif apparaît donc davantage comme une solution complémentaire ou d'« appoint » par rapport aux circuits classiques tout en présentant certains avantages dont ces derniers ne disposent pas, comme la possibilité de mettre à l'épreuve le projet ou de communiquer directement auprès des personnes qui sont susceptibles d'en être les clients.

4.5 Fonds obligataires

Les fonds obligataires sont une autre solution de financement externe des entreprises, aux côtés des instruments financiers, des subventions et du financement participatif, et dont le développement récent atteste d'un réel intérêt de la part des investisseurs et des entreprises. En investissant dans des obligations d'entreprises non cotées sur les marchés financiers, les investisseurs bénéficient de meilleurs rendements que sur d'autres titres moins risqués, comme les Obligations Assimilables au Trésor (OAT) par exemple, alors que pour les entreprises, ils constituent une source de financement alternative et/ou complémentaire aux prêts octroyés par les banques dont elles dépendent souvent. Ils constituent également une source de financement plus flexible dans la mesure où, selon les contrats, les remboursements sont « appelables » au moment choisi alors qu'un remboursement anticipé d'un crédit bancaire peut être assorti de pénalités.

Les premiers fonds obligataires en France ont été MICADO France 2018 et 2019 ainsi que les fonds NOVO et NOVI (NOVO 1, NOVO 2 et NOVI). Initiés par la CDC, les fonds NOVO (sous la forme de Fonds Communs de Titrisation, FCT) avaient un capital total de 1,015 Mds€ fin 2013, dont 100 M€ provenant de la CDC, de grandes compagnies d'assurance et de fonds de pension. Leur engagement a été permis par la réforme du Code des Assurances de 2013, autorisant les assureurs à investir dans des entreprises non cotées. Dans la continuité des fonds NOVO, et afin de répondre à une réelle demande, la CDC a lancé début 2015 un nouveau Fonds (NOVI) qui cible des entreprises de plus petites tailles dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre 30 M€ et 200 M€ – alors que les fonds NOVO ciblent les entreprises avec un chiffre d'affaires annuel situé entre 60 M€ et 1,4 Mds€. Les fonds NOVO excluent donc de fait de son périmètre d'intervention les PME dont le chiffre d'affaires se limite à 50 M€. En revanche, le fonds NOVI s'ouvre aux PME et souhaite même proposer un véhicule plus large permettant aux entreprises de combiner fonds propres, obligations et éventuellement des prêts.

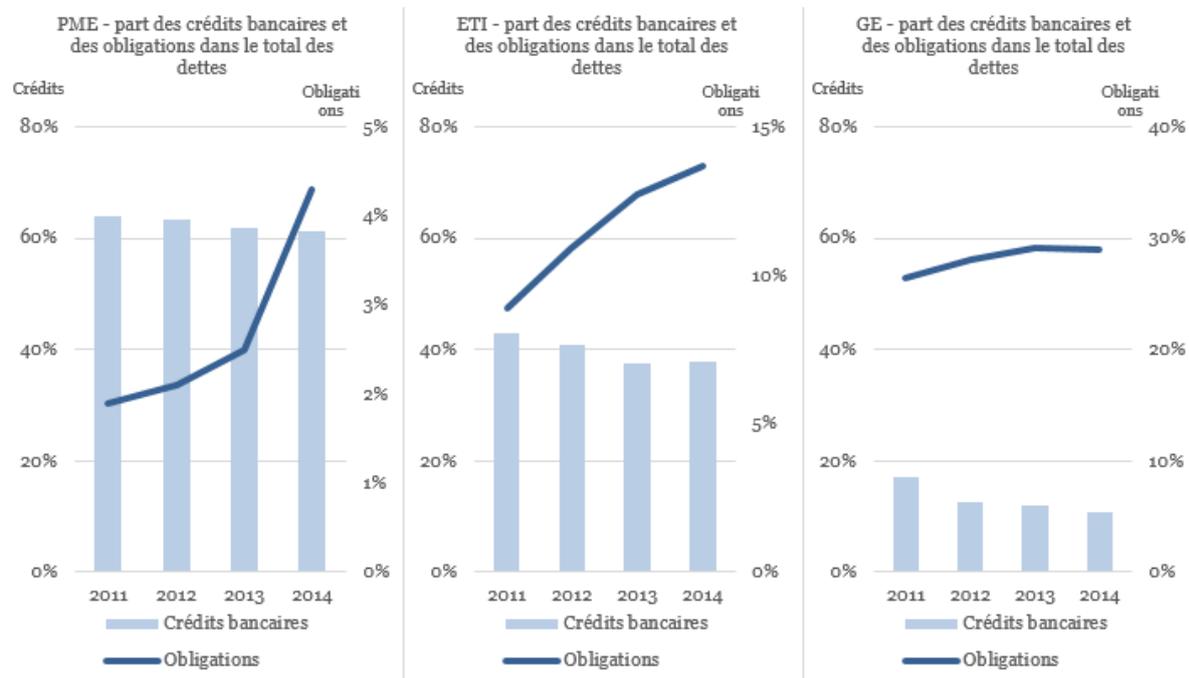
L'élargissement du fonds NOVI aux PME traduit une réelle demande de la part des PME de taille importante pour ce type de financement.

Bpifrance a également participé à l'émergence de plusieurs fonds obligataires en garantissant une partie de l'activité de fonds s'adressant aux PME-ETI. Trois de ces fonds bénéficient d'une garantie partielle de la part de Bpifrance :

- *Avenir PME Obligation* géré par Twenty First Capital. Ce fonds, qui a pour l'instant bénéficié à trois émetteurs, est cogéré avec deux partenaires : Entrepreneur Venture Gestion et A Plus Finance ;
- *FCPR Entrepreneurs & Export*, créé en 2014, est géré par Entrepreneur Venture Capital. Il cible principalement les entreprises avec un chiffre d'affaires annuel inférieur à 250 M€ ; et
- *GIAC Obligations Long Terme* géré par GIAC gestion et Natixis. Ce fonds commun de titrisation mis en place en 2012 gère plus de 80 M€.

La création récente de fonds obligataires a mis en avant une réelle demande de diversification de financement de la part des PME et ETI françaises. En témoigne l'évolution des financements des PME en 2014 ; en termes d'encours, les PME étaient financées à 60 % sous forme de crédit bancaire et à 40 % auprès des marchés (voir graphique ci-dessous). Pour autant, en termes de flux annuels, la part des financements de marché atteignaient 75 %. Les entreprises françaises et notamment les PME et les ETI ne limitent ainsi pas leur financement au crédit bancaire et se tournent de plus en plus vers les marchés aussi bien pour des opérations en fonds propres que pour obtenir de la dette par le biais d'obligations. Cette dynamique est mise en évidence dans les graphiques ci-dessous qui présentent l'évolution de la part des crédits bancaires et des obligations dans le total des dettes des entreprises selon leur taille.

Figure 21 : Evolution de la part des crédits bancaires et des obligations dans le total des dettes des entreprises selon leur taille



Source : Banque de France, webstat, 2015.

Même si le crédit bancaire reste la source de financement principale des PME, la part des obligations dans le total de la dette des PME a plus que doublé depuis 2011, passant de 1,9 % en 2011 à 4,3 % en 2014, soit une augmentation de 126 %. L'augmentation est de 54 % sur la même période pour les ETI. A l'inverse, la part des obligations dans les dettes des GE est pratiquement stable passant de 26 % à 29 %. De plus en plus de PME et d'ETI s'orientent donc vers le marché obligataire.

Cette évolution de la demande sur le marché obligataire des entreprises est intéressante dans la mesure où, sur la même période, il est possible d'observer une diminution de la part des crédits bancaires dans l'encours des dettes, et ce pour tous les types d'entreprises. Cette baisse du crédit n'est pas due à des difficultés particulières de financement auprès des banques puisque selon les analyses de la Banque de France, l'accès au crédit des PME reste élevé : 84 % des PME obtiennent totalement ou en grande partie les crédits demandés (au deuxième trimestre 2016) et concernant les crédits d'investissement 94 % des PME obtiennent (en totalité ou à plus de 75 %) les financements souhaités⁷⁴.

Cet intérêt des PME pour les obligations est cependant à relativiser compte tenu des très faibles volumes de transactions en jeu pour les entreprises non cotées. Ces dernières avaient émis des obligations pour un montant compris entre 2 Mds€ et 3 Mds€ en 2013, alors que le volume moyen d'émission annuel est de 70 Mds€ pour toutes les entreprises confondues.

Ainsi, alors que les fonds obligataires constituent une initiative ingénieuse pour apporter du financement à des entreprises créatrices d'emplois, leur développement récent et les dernières évolutions du cadre législatif rendent difficiles l'évaluation de leur impact à ce jour. Enfin, même

⁷⁴ Banque de France, Enquête trimestrielle auprès d'entreprises sur leur accès au financement bancaire, Site internet.

si la proportion du crédit bancaire diminue de façon globale, ces fonds obligataires doivent faire face au regain de compétitivité des crédits bancaires permis par des taux d'intérêt extrêmement faibles (entre 1,4 % et 1,9 % en 2015).

Les fonds obligataires sont donc avant tout destinés à financer les ETI et les Grandes Entreprises. De plus en plus de PME de taille importante pourraient avoir recours à ce type de financement, notamment lorsqu'elles recherchent des financements de long-terme. Cependant, dans leur configuration actuelle, les fonds obligataires ne s'adressent qu'à une faible part des PME, principalement les plus importantes qui ont le moins de difficultés structurelles à se financer. Ces fonds obligataires ne seront dès lors pas pris en compte dans le cadre de l'analyse quantitative de l'offre de financement. Toutefois, ce type de financement pourrait se révéler pertinent pour des PME de plus petite taille, par exemple dans le cadre de fonds qui leur seraient dédiés⁷⁵.

De plus, étant donné le fait que les entreprises de taille moyenne ne représentent qu'une très faible proportion au sein des PME en PACA, l'activité de ces fonds obligataires ne devrait pas affecter de manière importante les résultats de la présente étude.

4.6 Quantification de l'offre de financement pour des PME en région PACA

L'offre de financement existante en région PACA a été présentée dans les sections précédentes. La présente section complète cette analyse qualitative par une analyse quantitative sur la base d'une estimation chiffrée de l'offre de financement pour :

- Les prêts (incluant les prêts à court, moyen et long-terme, les lignes de crédit et les découverts bancaires) ;
- Le crédit-bail ; et
- Le financement en fonds propres.

Cette analyse permet de disposer d'une estimation chiffrée annuelle qu'il est possible de considérer stable au fil des ans ; en particulier pour l'année 2017.

Cette offre de financement est ensuite comparée à l'estimation de la demande de financement des PME en région PACA ; une estimation elle aussi annuelle et pouvant être considérée comme stable au fil des ans. Ceci permet d'identifier les défaillances de marché et de proposer une stratégie d'investissement articulée autour des principales défaillances de marché et besoins de financement non-couverts des PME.

Les produits de microfinance ne sont pas inclus dans cette analyse ; ils sont traités dans le cadre du volet « FSE » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la région PACA.

4.6.1 Méthodologie utilisée pour calculer l'offre de financement

Les données quantitatives disponibles ne permettent pas une simple addition pour calculer l'offre de financement. La quantification de l'offre de financement existante pour les PME en région PACA est calculée sur base de plusieurs sources d'information. La combinaison de ces sources permet d'estimer l'offre disponible sur le marché.

⁷⁵ Il est à noter que le développement de fonds obligataires pour des PME de petites tailles devrait considérer un périmètre géographique large pour être viable et ainsi disposer d'une demande suffisamment importante et structurée ; un dimensionnement régional pouvant se révéler trop étroit pour un fonds si spécialisé.

A ce stade, deux approches ont été utilisées et croisées pour cette estimation :

- La première approche se fonde sur les montants moyens de l'offre de financement par entreprise et par type de produit estimés dans des études *ex-ante* réalisées dans les régions géographiquement proches et similaires à la région PACA (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) ; aussi
- La seconde consiste à estimer l'offre de financement sur base du montant total des encours de prêts aux entreprises en PACA, en utilisant des paramètres estimés au niveau national pour les calcul des nouveaux prêts aux PME.

4.6.2 Calcul sur base d'études *ex-ante* pour des régions proches de PACA

Comme indiqué précédemment, cette approche s'appuie sur les calculs déjà effectués dans trois régions géographiquement proches de PACA (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon). L'hypothèse considérée ici est que ces régions présentent suffisamment de similitudes en matière de financement des entreprises pour prendre les données disponibles dans ces régions comme base de calcul.

En effet, cette hypothèse se fonde sur les similitudes suivantes :

- **Typologie d'entreprises.** Le tableau ci-dessous présente la typologie d'entreprises en termes de nombres d'entreprises et de pourcentage d'entreprises par taille sur base du nombre de salariés. A première vue, la typologie d'entreprises semble être très similaire pour les trois régions prises comme référence (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon). En effet, le pourcentage de PME (<250 salariés) dans le total des entreprises ne diffère pratiquement pas entre ces quatre régions (99,9 % en PACA, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, et 99,8 % en Rhône Alpes). Dans la même ligne, le ratio TPE/PME ne présente pas de différences significatives entre les quatre régions. Des différences de typologie apparaissent lors de l'analyse du pourcentage d'entreprises avec 0 salarié et celles entre 1 et 9 salariés. Ainsi, la part des entreprises n'ayant pas de salarié en PACA (72,2 %) est plus proche de celle de Midi-Pyrénées (73,3 %) et du Languedoc-Roussillon (74 %) que de celle de Rhône-Alpes (68,6 %). Ainsi, les PME en Rhône-Alpes semblent être plus grosses que celles des autres régions. Ceci s'explique par l'existence d'un environnement de marché plus dynamique en Rhône-Alpes qu'en PACA, malgré le fait qu'en termes de nombre d'entreprises, PACA est plus proche de Rhône-Alpes que de Midi-Pyrénées et de Languedoc-Roussillon. De ce fait, lors des estimations, il est opportun de prendre en compte cette différence au travers d'une pondération des données de chacune des régions auxquelles PACA est comparée (*i.e.* en pondérant davantage les régions qui présentent une typologie d'entreprises plus semblable à celle de PACA ; à savoir Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon).

Tableau 14 : Typologie d'entreprises pour chacune des régions étudiées (en nombre et en pourcentage)

	PACA		Rhône-Alpes		Midi-Pyrénées		Languedoc-Roussillon	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
0 salarié	321 521	72,2	319 407	68,6	179 989	73,3	177 927	74,1
1 à 9 salariés	106 056	23,8	118 033	25,4	54 033	22,0	53 128	22,1
Total TPE	427 577	96,0	437 440	94,0	234 022	95,3	231 055	96,2
10 à 49 salariés	14 274	3,2	22 311	4,8	9 077	3,7	7 304	3,0
50 à 249 salariés	2 948	0,7	4 771	1,0	2 004	0,8	1 513	0,6
Total PME	17 222	3,9	27 082	5,8	11 081	4,5	8 817	3,7
Total TPE+PME	444 799	99,9	464 522	99,8	245 103	99,9	239 872	99,9
plus de 250 salariés	582	0,1	926	0,2	354	0,1	265	0,1
Total toutes entreprises	445 381	-	465 448	-	245 457	-	240 137	-

Source : INSEE, 2014.

- **Composition sectorielle du tissu économique régional.** Au-delà des similarités en ce qui concerne la typologie d'entreprises, l'analyse de la composition sectorielle du tissu économique de chaque région montre une cohérence dans leur structure. Dans le classement des secteurs par nombre d'entreprises, trois secteurs d'activité apparaissent aux premières places dans ces quatre régions, à savoir le « Commerce - réparation d'automobiles et de motocycles », les « activités spécialisées, scientifiques et techniques » et la « Santé humaine et action sociale ». Le tableau ci-dessous présente les six secteurs qui comptent le plus grand nombre de PME (<250 salariés) par région, ainsi que leur pourcentage dans le total des PME de chaque région.

Tableau 15 : Principaux secteurs d'activité par nombre d'entreprises en pourcentage, par région

	PACA		Rhône-Alpes		Midi-Pyrénées		Languedoc-Roussillon	
	Secteur	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1	Commerce - réparation d'automobiles	18,2	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	16,1	Agriculture, sylviculture et pêche	23,5	Agriculture, sylviculture et pêche	17,5
2	Construction	12,9	Agriculture, sylviculture et pêche	11,9	Commerce - réparation d'automobiles	13,7	Commerce - réparation d'automobiles	16,4

PACA		Rhône-Alpes		Midi-Pyrénées		Languedoc-Roussillon		
Secteur	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	
3	Santé humaine et action sociale	11,3	Commerce - réparation d'automobiles	10,6	Construction	11,3	Construction	12,6
4	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	10,0	Autres activités de services	9,7	Santé humaine et action sociale	9,4	Santé humaine et action sociale	9,9
5	Hébergement et restauration	6,6	Activités financières et d'assurance	9,3	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	7,5	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	7,6
6	Agriculture sylviculture et pêche	6,5	Santé humaine et action sociale	6,2	Autres activités de services	5,4	Hébergement et restauration	6,2

Source : INSEE, 2014.

- **Offre de financement proposée.** L'offre de financement moyenne octroyée par PME et par type de produit financier est relativement similaire dans les trois régions utilisées comme référence. Cette offre est présentée dans le tableau ci-dessous. Malgré certaines variations entre les montants moyens pour ces trois régions, ces montants permettent d'établir une fourchette assez précise par type de produit financier ; cette fourchette pouvant être applicable à la région PACA. Par ailleurs, les problématiques liées à l'accès au financement des PME ne diffèrent pas de manière significative d'une région à l'autre. En effet, de nombreuses PME exercent leurs activités dans plusieurs régions, ce qui se traduit par une interconnexion entre ces différents marchés régionaux et par certaines dynamiques territoriales similaires.

Sur la base de ces hypothèses et de ces observations, le montant moyen de financement par entreprise en PACA pourra être estimé. Ce montant moyen pourra être par la suite ajusté en tenant compte de la typologie d'entreprises (i.e. le pourcentage de TPE dans le total des entreprises) dans chaque région, tel que mentionné précédemment.

Dans une **première étape**, les données pour chaque région ont été extraites des résultats des études *ex-ante* réalisées récemment par le Groupe BEI. Ces données ont été extraites des estimations effectuées sur la base des enquêtes en ligne réalisées auprès des PME de chaque région. Ces données sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 16 : Offre totale de financement en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées (estimée par type de produit, en M€)

	Rhône-Alpes (2013)	Languedoc-Roussillon (2013)	Midi-Pyrénées (2016)
Prêts à court-terme	979,1	268,7	530,5
Prêts à moyen/long-terme	3 248,7	1 003,3	1 944,5
Crédit-bail	732,5	217,6	146,8

Source : Groupe BEI, 2013 et 2016.

Dans une **deuxième étape**, le montant moyen de financement par PME a été calculé par type de produit. Pour ce faire, l'offre totale de financement – présentée dans le tableau précédent – a été divisée par le nombre de PME enregistrées dans chaque région. Le tableau suivant présente le montant moyen de l'offre de financement pour chaque type de produit, par entreprise.

Tableau 17 : Montants moyens de l'offre de financement par PME (estimée par type de produit, en euros)

	Rhône-Alpes (2013)	Languedoc-Roussillon (2013)	Midi-Pyrénées (2016)
Prêts à court-terme	2 107,8	1 120,2	2 164,4
Prêts à moyen/long-terme	6 993,6	4 182,6	7 933,4
Crédit-bail	1 576,9	907,2	598,7

Source : Groupe BEI, 2017.

A noter que les données présentées dans le tableau ci-dessus correspondent à des années différentes. En effet, les données obtenues pour Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon correspondent à l'année 2013, alors que celles pour Midi-Pyrénées sont plus récentes (2016).

Dès lors, l'analyse des tendances et dynamiques de marché observées pendant la période 2013-2016 en ce qui concerne l'offre de financement est indispensable afin de prendre en compte l'évolution générale du marché en termes de volume de financement des entreprises sur cette période. Ainsi, afin d'avoir des données comparables, les données pour Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon ont été ajustées sur base de l'évolution du montant total des prêts octroyés en France entre 2013 et 2016.

Tableau 18 : Montants des nouveaux prêts octroyés aux entreprises en France (en Md€)

	2013	2014	2015	2016
Montant total des nouveaux prêts (Md€)	207,7	183,8	239,7	266,0

Source : Banque de France, 2017.

Dans le tableau ci-dessus, il peut être observé que le montant total des nouveaux prêts aux entreprises résidentes en France est passé de 207,7 Md€ en 2013 à 266 Md€ en 2016, soit une augmentation de 28,1 % sur les quatre années. Ainsi, afin d'estimer leur montant en 2016, les montants totaux pour Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon ont été multipliés par un coefficient d'ajustement de 1,28. Les montants moyens d'offre de financement par type de produit ont par la suite été estimés pour la région PACA. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 19 : Montants moyens de l'offre de financement par PME ajustés pour l'année 2016 (en euros)

	Rhône-Alpes	Languedoc-Roussillon	Midi-Pyrénées	Estimation PACA
Prêts à court-terme	2 697,9	1 433,8	2 164,4	2 098,7
Prêts à moyen/long-terme	8 951,9	5 353,8	7 933,4	7413
Crédit-bail	2 018,4	1 161,2	598,7	1 259,4

Il résulte de ce calcul que l'écart entre les montants moyens par entreprise pour chaque type de produit financier dans les différentes régions est limité, notamment pour les prêts à court-terme et les prêts à moyen/long-terme. Ceci confirme l'hypothèse que l'offre de financement ne diffère pas de manière significative entre les régions étudiées et qu'il est possible d'utiliser ces trois régions comme base pour l'estimation de l'offre de financement en PACA.

Ajustement du montant de l'offre de financement par le nombre de PME

Enfin, pour estimer le montant total de l'offre de financement en région PACA, les montants moyens par PME sont multipliés par le nombre total d'entreprises dans la Région. Ces montants, ainsi que les données ajustées pour 2016 pour les quatre régions, sont présentés dans le tableau ci-dessous.

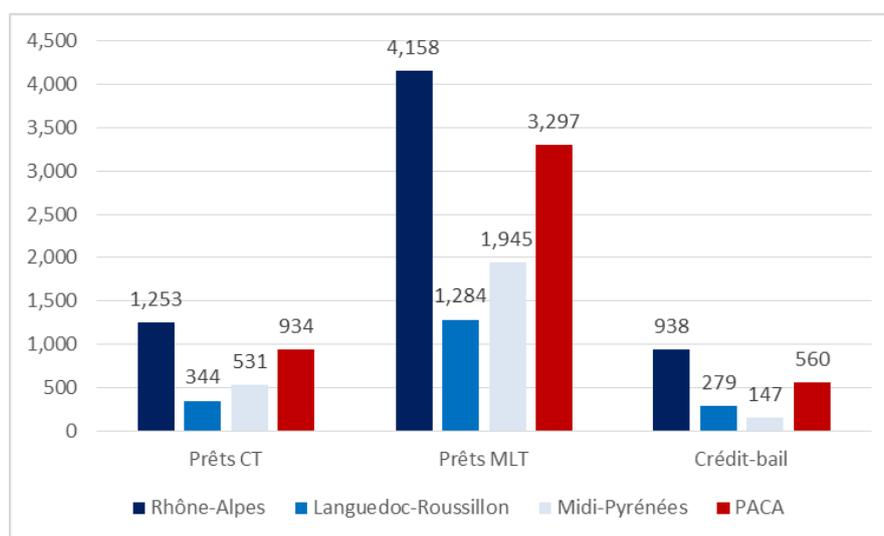
Tableau 20 : Montant estimé de l'offre de financement (par type de produit et pour chaque région, en M€)

	Rhône-Alpes (2016)	Languedoc-Roussillon (2016)	Midi-Pyrénées (2016)	Estimation PACA (2016)
Prêts à court-terme	1 253,2	343,9	530,5	933,5
Prêts à moyen/long-terme	4 158,3	1 284,2	1 944,5	3 297,3
Crédit-bail	937,6	278,5	146,8	560,2
Total	6 392,6	1 921,3	2 632,4	4 820,6

En termes de montants totaux, PACA présente une offre de financement estimée de 4 813 M€, légèrement inférieure à celle estimée en Rhône-Alpes, une région avec un nombre total de PME similaire mais avec une économie plus dynamique en termes de PIB régional.

Ces montants de l'offre de financement sont représentés sous forme graphique dans la figure ci-dessous.

Figure 22 : Montant estimé de l'offre de financement (par type de produit et pour chaque région, en M€)



Source : Analyse PwC, 2017.

4.6.3 Calcul sur base du total des encours de prêts aux entreprises en PACA

Cette seconde approche s'appuie sur plusieurs sources d'information, notamment en utilisant les données de l'AFIC, de Bpifrance et de la Banque de France. Dans le cas où les données n'étaient pas disponibles à un niveau régional, la valeur régionale a été estimée en pondérant la valeur disponible par le nombre d'entreprises. Sur base de ces résultats, l'offre de plusieurs produits financiers a pu être quantifiée, à savoir :

- Les prêts (incluant les prêts à court, moyen et long-terme, les lignes de crédit et les découverts bancaires) ;
- Le crédit-bail ; et
- Le financement en fonds propres.

D'après les données de la Fédération Bancaire Française (FBF), le montant total des encours de crédit aux entreprises (toutes tailles confondues) en PACA était de 36,5 Md€ en 2016⁷⁶. En moyenne, 52 % du montant des prêts en France sont alloués aux PME. L'application du pourcentage des prêts alloués aux PME au total des encours aux entreprises en PACA permet ainsi d'estimer qu'en 2016, le montant total des encours de prêts aux PME en région PACA était d'environ 18,9 Md€.

Encours en PACA (toutes entreprises)	x	Pourcentage des prêts alloués aux PME (moyenne France)	=	Encours en PACA (PME)
36,6 Md€		52 %		18,9 Md€

Par ailleurs, selon la FBF, le montant total des encours de prêts aux entreprises (toutes tailles confondues) en France était de 911 Md€, alors que l'octroi de nouveaux prêts aux entreprises était de 265,6 Md€. Ces données permettent de calculer le pourcentage de nouveaux crédits sur le montant total des encours en 2016.

Tableau 21 : Calcul du pourcentage des nouveaux prêts sur les encours (France)

	Total (en M€)
Total encours de crédit en France en 2016	911 000
Total nouveaux crédits en France en 2016	265 600
Pourcentage des nouveaux crédits sur les encours (France)	29,2 %

Source : Fédération Bancaire Française, 2017.

Ce pourcentage des nouveaux prêts au sein des encours est par la suite multiplié par la totalité des encours en PACA, ce qui permet d'obtenir le montant total des nouveaux prêts aux PME en PACA.

⁷⁶ Fédération Bancaire Française, Financement des entreprises en PACA, 2016
<http://www.fbf.fr/fr/files/87LLES/Financement-entreprises-PACA-092015.pdf>.

Encours en PACA (PME)	x	Pourcentage estimé des nouveaux crédits	=	Nouveaux crédits en PACA (PME)
18,9 Mde		29,2 %		5,5 Mde

Le montant total d'offre de nouveaux prêts aux PME en PACA est donc estimé à environ de 5,5 Mde.

Au vu de la distribution du montant total de l'offre de financement par type de produit financier en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées, la distribution par type de produit paraît similaire dans les différentes régions. Ainsi, une fourchette est clairement identifiée pour chaque type de produits. Le tableau suivant présente le pourcentage de chaque produit financier dans le total de l'offre de prêts, par région.

Tableau 22 : Répartition de l'offre totale de financement par type de prêts

	Rhône-Alpes	Languedoc-Roussillon	Midi-Pyrénées	Estimation PACA
Prêts à court-terme	19,7 %	18,0 %	20,2 %	19,3 %
Prêts à moyen/long-terme	65,5 %	67,4 %	74,2 %	69,0 %
Crédit-bail	14,8 %	14,6 %	5,6 %	11,7 %

Sur cette base, le montant total estimé de l'offre de financement en PACA peut être distribué par type de produit financier.

Tableau 23 : Montants estimés de l'offre de financement en PACA en 2016 (par type de produit, en M€)

	Estimation de l'offre de financement en PACA en 2016 par produit, en M€
Prêts à court-terme	1 059,9
Prêts à moyen/long-terme	3 782,2
Crédit-bail	639
Total	5 481

4.6.4 Synthèse de l'estimation de l'offre de produits financiers pour les PME en PACA

Le tableau suivant présente les deux approches pour l'estimation de l'offre de financement dédiée aux PME en région PACA sur l'année 2016.

Tableau 24 : Comparaison des deux approches suivies pour le calcul des montants estimés de l'offre de financement en PACA pour l'année 2016 (par type de produit, en M€)

	Option 1 : Calcul sur base des études ex-ante d'autres régions	Option 2 : Calcul sur base des encours de prêts aux entreprises
Prêts à court-terme	933,5	1 059,9
Prêts à moyen/long-terme	3 297,3	3 782,2
Crédit-bail	560,2	639
Total	4 791,0	5 481,0

Les deux approches conduisent à des résultats très similaires. Il pourrait dès lors être envisagé de se baser sur ces deux approches afin d'établir une fourchette d'estimation de l'offre de financement existante pour 2017. Ainsi, les données estimées ci-avant pour 2016 en région PACA ont été multipliées par 1,3 % afin de tenir compte de la croissance attendue du PIB de la région PACA pour l'année 2017.

L'estimation finale de l'offre de financement pour l'année 2017 en région PACA pour les quatre produits financiers analysés est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 25 : Fourchette d'estimation de l'offre de financement en PACA pour l'année 2017 (en M€)

	Fourchette d'estimation de l'offre de financement en PACA pour 2017 en M€
Prêts à court-terme	946 – 1 074
Prêts à moyen/long-terme	3 340 – 3 831
Crédit-bail	567 - 647
Financement en fonds propres	345
Total	5 197 – 5 896

Ce tableau tient compte aussi de l'offre de financement en fonds propres, pour laquelle les données sur le capital-investissement de la présentées par l'AFIC⁷⁷ ont été utilisées. L'analyse de l'évolution du financement en fonds propres en PACA depuis 2009 révèle une tendance (taux de croissance cumulatif moyen) à la hausse (+10,2 % en moyenne par an). Après avoir atteint un pic de 353 M€ en 2011, le financement en fonds propres en PACA a connu un fléchissement significatif en 2012, dû au phénomène de report des investissements dans un contexte d'incertitude fiscale accrue au niveau national et de crise de la dette souveraine dans plusieurs pays de l'UE. Une

⁷⁷ Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC), Le capital-investissement, acteur de la croissance dans les Régions en France <http://www.afic.asso.fr/capital-investissement-en-france>.

reprise du marché a été observée depuis 2013, qui s'est traduite par un rebond de l'offre de financement en fonds propres de 173 M€ (point le plus bas en 2012) à 347 M€ en 2014. L'investissement en fonds propres semble se stabiliser à un niveau similaire en 2015 (341 M€). A noter que d'après les données de l'AFIC, la croissance du total des investissements en fonds propres en France entre 2015 et 2016 a été de 15 %⁷⁸.

La croissance des investissements en fonds propres au niveau national, la tendance à la hausse du financement en fonds propres en PACA au cours des dernières années, ainsi que la conjoncture macroéconomique actuelle favorable (croissance attendue du PIB de 1,3 % pour 2017, de 1,4 % pour 2018 et de 1,5 % pour 2019) semblent confirmer l'hypothèse d'une augmentation du niveau des investissements en fonds propres en région PACA en 2017 par rapport au niveau de 2015, dernière année pour laquelle les données de l'AFIC sont disponibles au niveau régional. Pour autant, étant donné que le montant des investissements en fonds propres se trouvait en 2015 au niveau le plus élevé depuis 2011, l'hypothèse d'une stabilisation du niveau d'investissement a été retenue. L'estimation de la croissance du PIB en région PACA pour l'année 2017 (+1,3 %) a également été prise en compte pour l'estimation de l'offre de financement en fonds propres présentés dans le tableau ci-dessus.

Vérification de l'impact de la distinction TPE/PME dans l'estimation de l'offre de financement en PACA pour 2017

Etant donné que, dans les deux approches présentées ci-dessus, les montants moyens de l'offre par produit financier (hors fonds propres) sont calculés en divisant les estimations de l'offre totale par produit financier par le nombre total de PME enregistrées dans la région, l'importance du poids des TPE dans la population totale de PME a été vérifiée. Pour ce faire, le montant total de l'offre a été estimé sur base des montants moyens estimés de l'offre par produit financier, par TPE et par PME, pour les trois régions proches de PACA, appliqués ensuite à la population pertinente de TPE et de PME en région PACA. Le tableau ci-dessous présente les résultats obtenus en termes d'estimation de l'offre totale par type de produit, en faisant ou non la distinction entre TPE et PME dans le calcul des montants moyens par produit financier.

Tableau 26 : Impact de la distinction TPE/PME dans l'estimation de l'offre de financement en PACA

	Sans distinction TPE/PME	Avec distinction TPE/PME	Avec distinction TPE/PME et pondération par le PIB régional
Prêts à court-terme	944	861	914
Prêts à moyen/long-terme	3 335	3 024	3 220
Crédit-bail	345	523	593
Offre totale	4 624	4 408	4 727

⁷⁸ L'AFIC, Activité des acteurs français du capital-investissement en 2016
http://www.afic.asso.fr/dl.php?table=ani_fichiers&nom_file=SLIDESHOW-ACTIVITE-2016-FINAL-VF.pdf&chemin=uploads/_afic

La comparaison présentée dans le tableau ci-dessus indique que le fait de ne pas prendre en compte la répartition entre les TPE et les PME pour le calcul des montants moyens par entreprise n'introduit pas de biais significatif dans l'estimation de l'offre totale par produit financier.

De plus, lorsque les estimations effectuées en distinguant les TPE des autres PME sont pondérées en fonction du PIB régional, le montant obtenu est pratiquement égal à celui estimé par le biais des deux approches détaillées ci-avant et sur base de la population totale des PME régionales, ce qui permet de renforcer le degré de confiance dans l'estimation de l'offre sur base des montants moyens par entreprise.

5 Analyse de la demande de financement

5.1 Méthodologie d'analyse quantitative de la demande de financement

L'absence de données quantitatives précises amène à élaborer une méthodologie spécifique pour estimer la demande de financement des PME en région PACA.

La méthodologie proposée se fonde sur la segmentation des données disponibles et l'analyse des résultats obtenus lors de l'évaluation des besoins potentiels de financement de PME dans trois régions voisines à la région PACA (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon). En effet, des relations directes peuvent être établies entre les quatre régions pour les raisons suivantes :

- Les problématiques liées à l'accès au financement, que ce soit sous forme de prêts ou de financement en fonds propres, présentent des similitudes au sein de ces régions, telles qu'elles ont été identifiées dans les analyses *ex-ante* effectuées précédemment (*i.e.* et *i.a.* une faible mobilisation par les banques de certains outils de couverture des risques, des garanties insuffisantes apportées par les PME, un manque d'information concernant les dispositifs existants et en particulier concernant les instruments financiers existants, une sous-capitalisation importante de certaines PME, ou encore un besoin d'accompagnement des PME quel que soit leur secteur d'activité) ;
- Comme déjà évoqué, la structure de la population de PME au sein des quatre régions présente des similitudes ; enfin
- De nombreuses PME exercent leur activité économique dans plusieurs régions, contribuant au développement d'interconnexions entre les différents territoires.

Cette méthodologie est présentée dans l'encadré ci-après.

Encadré 7 : Méthodologie appliquée pour estimer la demande de financement

Méthodologie de calcul de la demande potentielle de financement en PACA
1. Analyse des montants moyens octroyés aux TPE/PME dans les régions voisines (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) ;
2. Sur base des montants moyens demandés par les TPE/PME dans les régions voisines, calcul du montant moyen de financement demandé par type de produit financier en PACA. Cette moyenne est pondérée en fonction du ratio des TPE/PME en PACA pour pouvoir adapter le plus possible cette moyenne aux spécificités de la région ;
3. Estimation du nombre de TPE/PME en région PACA susceptibles de demander un financement en 2017 au regard du pourcentage moyen d'entreprises qui demandent du financement sous forme de crédit de trésorerie (prêts à court-terme) et de crédits d'investissement (prêts à moyen/long-terme) en France ;
4. Multiplication du nombre de TPE/PME susceptibles de demander un financement par le montant moyen de financement par type de produit financier ;
5. Obtention de la demande potentielle de financement en région PACA.

La demande de financement relative aux produits de microfinance n'est pas incluse dans cette analyse ; elle est traitée dans le cadre du volet « FSE » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la région PACA.

5.2 Estimation de la demande de financement potentielle des PME en PACA

5.2.1 Profil de PME dans quatre régions françaises

Comme évoqué au chapitre précédent, les populations de PME des régions PACA, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon présentent des similitudes.

Le nombre total d'entreprises en Région PACA (445 381) est similaire à celui de Rhône-Alpes (465 448). En considérant le pourcentage d'entreprises par taille, il s'avère que la répartition des entreprises par taille en région PACA est plus proche de celle de Midi-Pyrénées et de celle de Languedoc-Roussillon.

Par ailleurs, les secteurs d'activités les plus prégnants sont relativement identiques dans les quatre régions : notamment les activités de commerce, les activités spécialisées, scientifiques et techniques et les activités liées à la santé humaine.

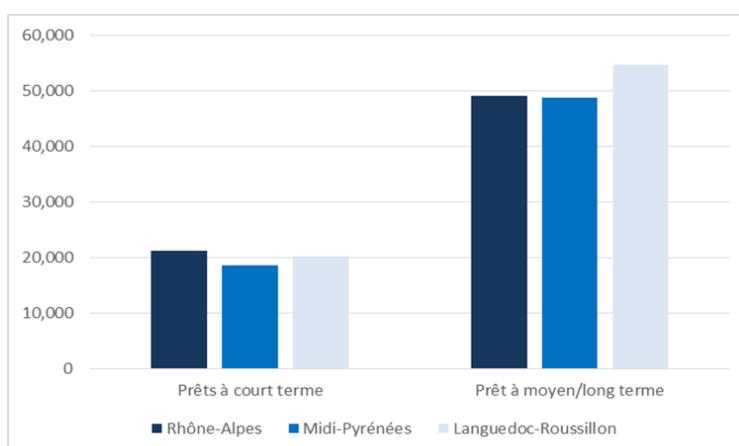
Il semble donc pertinent de considérer comme hypothèse que les besoins de financement des PME de ces quatre régions sont comparables.

5.2.2 Besoins de financement dans les trois régions retenues (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon)

Afin de confirmer cette hypothèse, cette section compare l'estimation des besoins de financement pour ces trois régions (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) en termes de montants demandés, de taille de PME et de type de produits financiers demandés. Cette comparaison se fonde sur les données obtenues lors des enquêtes en ligne réalisées entre 2014 et 2016 dans le cadre des études *ex-ante* pour ces trois territoires.

Le graphique ci-après indique que les montants moyens demandés par les TPE (0 à 9 salariés) en Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon sont très similaires, que ce soit pour les prêts à court-terme et/ou les prêts à moyen et long terme. A noter que les données pour Midi-Pyrénées ont été collectées en 2016, alors que les données pour Rhône-Alpes et Languedoc-Roussillon ont été collectées en 2014. Cependant, rien n'indique un changement majeur au cours de cette période. Il est ainsi possible de les considérer comme comparables dans le cadre d'une fourchette de +/-5 %.

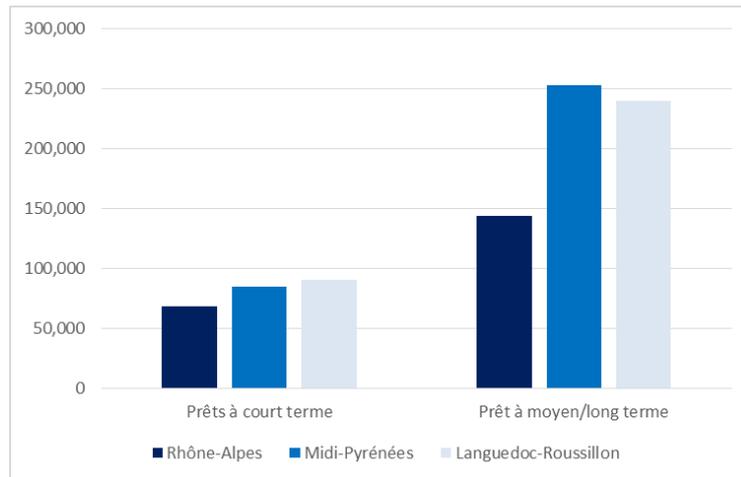
Figure 23 : Montants moyens demandés par les TPE (par type de prêt, en euros)



Source : Analyse PwC, 2017.

Ces résultats se révèlent également similaires en ce qui concerne les montants moyens demandés par les PME, à l'exception des prêts à moyen/long-terme pour les PME de Rhône-Alpes ; ces dernières étant inférieures de 100 k€ par rapport à la moyenne pour Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon. Ceci s'explique par le fait que les entreprises de taille moyenne en Rhône-Alpes profitent d'un marché plus dynamique que celui en Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, et de ce fait, ont d'avantage accès à d'autres sources de financement, notamment en fonds propres, ce qui leur permet de réduire leur niveau d'endettement.

Figure 24 : Montants moyens demandés par les PME (par type de prêt, en euros)



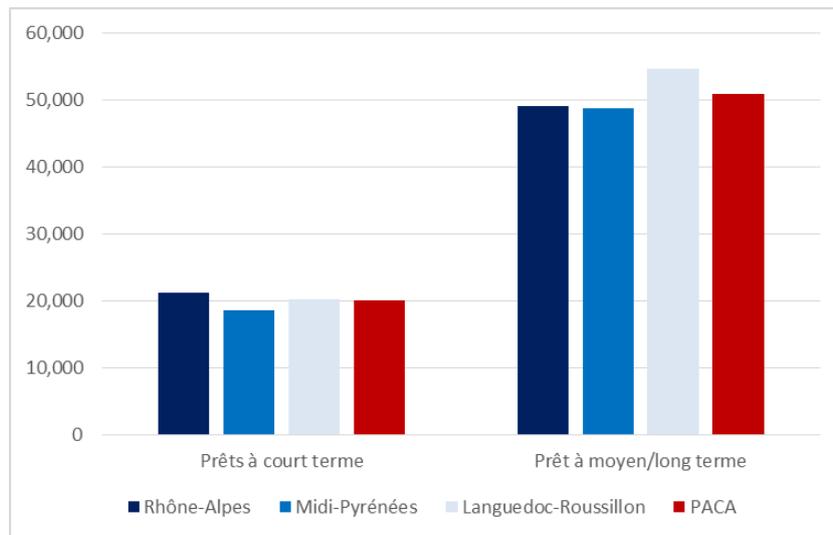
Source : Analyse PwC, 2017.

Cette analyse montre que les besoins de financement ne diffèrent pas de manière significative entre ces régions relativement similaires en termes de tissu économique et de tailles d'entreprises.

5.2.3 Estimation de la demande de financement en région PACA

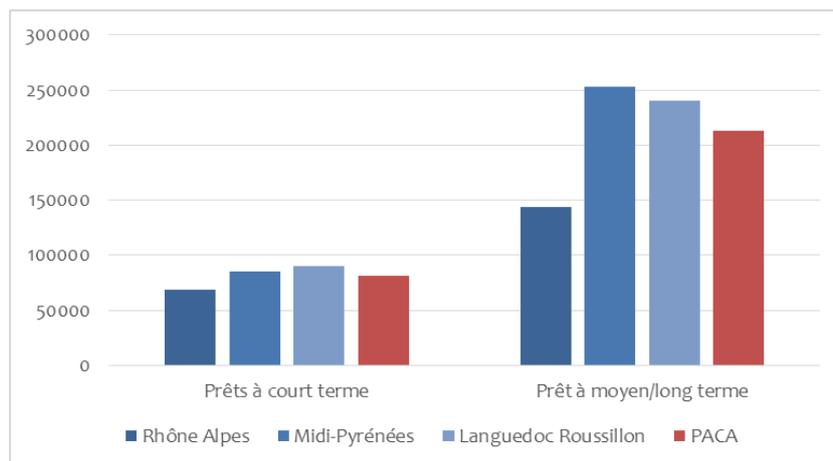
Sur la base de l'hypothèse ainsi confirmée et des données disponibles, la demande de financement des PME en région PACA peut être estimée. Afin de tenir compte des spécificités de la région PACA, le montant de la demande de financement a été pondéré par le ratio TPE/PME de chaque région. Le résultat est présenté dans les graphiques suivants.

Figure 25 : Estimation de la demande de financement pour les TPE en région PACA (par type de prêt, en euros)



Source : Analyse PwC, 2017.

Figure 26 : Estimation de la demande de financement pour les PME en région PACA (par type de prêt, en euros)



Source : Analyse PwC, 2017.

Ces estimations permettent de calculer les montants moyens demandés par type de produit financier en PACA, que ce soit pour les TPE ou les PME. Ces montants moyens ainsi estimés sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 27 : Demande de financement moyen en région PACA (par taille de PME et type de produit)

	Prêts à court-terme	Prêt à moyen/long-terme
Micro-entreprises	19 990 €	50 919 €
Petites et moyennes entreprises	81 350€	212 769 €

Estimation de la demande totale de financement pour des prêts à court-terme et à moyen/long-terme

Concernant la demande des produits de dette, toutes les PME n'ont pas recours au financement externe. Il est donc possible de pondérer la demande de financement par la dette en région PACA par le nombre de PME qui font une demande de prêt, en fonction du type de produit financier utilisé, selon la formule suivante :

$$\text{Nombre total de PME} \times \text{Pourcentage de PME faisant une demande de prêt} \times \text{Montant moyen par produit financier}$$

La Banque Centrale Européenne (BCE) a récemment publié les résultats de l'enquête SAFE⁷⁹ (« Survey on the access to finance of enterprises ») concernant l'accès des PME⁸⁰ au crédit. Ces résultats montrent que le pourcentage des PME en France qui demandent de nouveaux prêts à court-terme (« lignes de crédit, découverts bancaires ou cartes de crédit découvert ») est de 34 % lors des derniers six mois. En ce qui concerne les crédits d'investissement (prêts à moyen/long-terme), 25 % des PME ont fait appel à ce type de crédit au cours des six derniers mois. Au vu des enquêtes précédentes, ces pourcentages semblent stables pour toutes les PME. Afin d'obtenir le pourcentage estimé pour l'année complète par type de crédit, les chiffres des six derniers mois ont été doublés, ce qui permet d'estimer que ces montants annuels seraient de 68 % pour les prêts à court-terme et de 50 % pour les prêts à moyen/long-terme.

Tableau 28 : Pourcentage des PME ayant recours à des prêts bancaires (par type de prêts)

	Crédits de trésorerie	Crédits d'investissement
Ensemble des PME	68 %	50 %

Source : SAFE Report 2016, 2017.

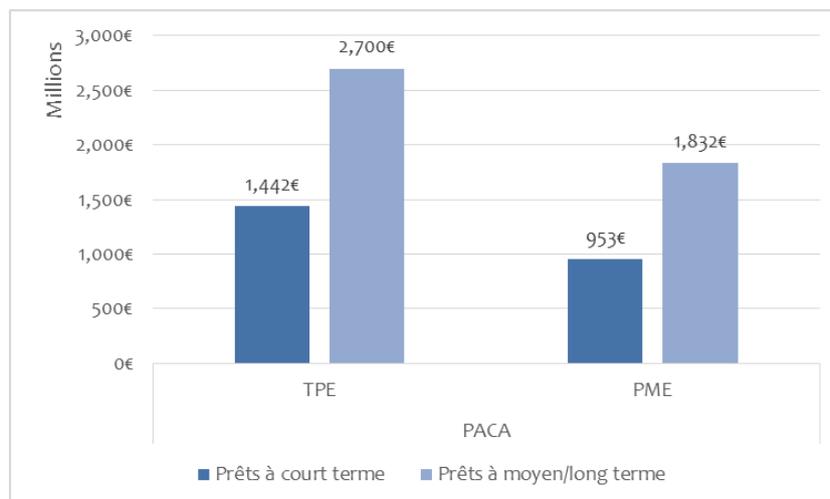
En tenant compte de cette pondération, la demande potentielle de prêts peut donc être calculée selon la formule précédente et est présentée dans le graphique suivant.

⁷⁹ European Central Bank, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2016.

https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

⁸⁰ Le terme « PME » est défini au sens large et inclut les TPE.

Figure 27 : Estimation de la demande potentielle de prêts des TPE et PME en PACA (par type de prêts, en M€)



Source : Analyse PwC, 2017.

Estimation de la demande de financement en fonds propres

Pour calculer la demande de financement en fonds propres, les micro-entreprises sans salarié (incluant en particulier les indépendants) sont exclues, tel qu'il avait été fait lors du calcul de l'offre de financement en fonds propres dans des autres régions. En effet, les employés indépendants n'utilisent, en principe, pas les fonds propres comme source de financement, mais des prêts (souvent personnels).

La population totale des micro-entreprises avec salariés et des petites et moyennes entreprises est de 123 278 entreprises en PACA. Pour calculer l'offre de financement en fonds propres, cette population est par la suite pondérée en fonction du pourcentage de PME qui demandent un financement en fonds propres. Ce pourcentage est obtenu grâce à l'expérience des autres études *ex-ante*. En effet, au vu des similarités déjà mentionnées avec les régions géographiquement proches de PACA (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon), une fourchette de pourcentages est créée sur base des pourcentages estimés dans les études *ex-ante* de ces régions (en éliminant les valeurs extrêmes). Ainsi, la fourchette pour PACA se situe entre 2,3 % et 5,7 % des 123 278 entreprises considérées. Il est à noter que d'après les données du SAFE Report 2016, 2 % des PME françaises ont utilisé un financement en fonds propres au cours des six derniers mois⁸¹. Ceci confirme que le pourcentage de 2 % représente un seuil minimum pour le pourcentage de PME faisant appel au financement sous forme de fonds propres en France, et notamment en PACA.

⁸¹ European Commission, SAFE Report 2016 (data) <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/20369>.

Tableau 29 : Nombre de PME (1-249 salariés) susceptibles de demander un financement en fonds propres en région PACA

	Nombre de PME susceptibles de demander du financement en fonds propres en PACA en 2017
Minimum (2,3 % des PME)	2 876
Maximum (5,7 % des PME)	6 986

Par la suite, il est fait l'hypothèse que le montant moyen demandé par une PME en PACA pour un financement en fonds propres est égal à la moyenne des montants moyens estimés sur base des enquêtes en ligne effectuées dans les régions Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon. Il est à noter que la moyenne pondérée sur base de la typologie des PME en PACA ne diffère pas de manière significative de la moyenne arithmétique.

La demande de financement en fonds propres des PME en PACA est alors calculée en multipliant le nombre estimé de PME demandant du financement en fonds propres par le montant moyen demandé par une PME.

Nombre d'entreprises susceptibles de demander un financement en fonds propres	x	Montant moyen d'un financement en fonds propres demandé par les PME	=	Demande potentielle de financement en fonds propres par des PME en PACA (en M€)
Minimum : 2 876		162 666 €		Minimum : 467,9
Maximum : 6 986				Maximum : 1 136,3

La demande potentielle de financement en fonds propres pour les PME en région PACA est ainsi estimée dans la fourchette présentée dans le tableau suivant.

Tableau 30 : Demande potentielle de financement en fonds propres par l'ensemble des PME en PACA en 2017 (en M€)

	Demande potentielle de financement en fonds propres (M€)
Minimum (2,3 % des PME)	467,9
Maximum (5,7 % des PME)	1 136,3

Le tableau suivant synthétise l'ensemble des résultats issus des calculs de la demande potentielle des PME en région PACA pour plusieurs produits financiers. A noter qu'une fourchette a été estimée pour 2017 sur la base d'une déviation de +/-5 % pour les prêts à court, moyen et long-terme afin de prendre en compte les variations possibles de la demande de financement pour ces produits financiers. Comme indiqué précédemment, la fourchette pour la demande de financement en fonds propres a été estimée différemment en raison des particularités de ce marché.

Tableau 31 : Estimation de la demande de financement potentielle en PACA en 2017

Estimation de la demande de financement potentielle des PME en PACA en 2017	
Prêts à court-terme	2 304 – 2 547
Prêts à moyen/long-terme	4 361 – 4 820
Financement en fonds propres	468 – 1 136
Total	7 133 – 8 503

6 Défaillances de marché et recommandations

Un des objectifs de la présente étude est d'estimer et de quantifier les écarts entre l'offre de financement existante en PACA et la demande de financement émanant des PME sur ce territoire. Autrement dit, il s'agit d'identifier la demande solvable de financement des PME actuellement non pourvue en raison de défaillances de marché et/ou de limitations structurelles de l'offre de financement, du type : rationnement du crédit, asymétries d'information et/ou contraintes de liquidité des institutions de financement.

Les défaillances de marché sont identifiées et décrites selon deux perspectives différentes et complémentaires :

- Des défaillances de financement sont présentées par type de produits financiers : cette analyse s'appuie sur les données quantitatives disponibles et est structurée par produit financier ;
- Des défaillances de marché sont présentées en fonction du stade de développement des PME : cette analyse met en avant les difficultés de financement qui diffèrent en fonction du stade de développement de la PME.

Ces deux approches permettent ensuite d'élaborer des recommandations quant à la proposition de stratégie d'investissement portant sur l'utilisation d'instruments financiers en région PACA.

6.1 Précision méthodologique

Dans les sous-sections suivantes, le raisonnement soutenant le calcul et l'utilisation des défaillances de financement est présenté.

6.1.1 Raisonnement soutenant les défaillances de financement

Les hypothèses utilisées pour la quantification de l'offre et de la demande de financement ont été précisées dans les paragraphes précédents. Elles ne doivent pas être négligées dans le cadre de l'exploitation des données calculées. Ces données doivent également être mises en perspective avec les tendances économiques relatives au financement des PME, telles que décrites ci-après.

Contexte économique et financier

La crise économique et financière a contraint les PME à réduire leurs investissements et, parfois, à réduire la taille de leur activité. Par la suite, les années 2013-2014 ont été marquées par une stagnation de l'économie qui s'est traduite notamment par un gel des investissements dû à des conditions de financement contraignantes et à des anticipations pessimistes des PME sur l'évolution de la demande future. A partir de 2015, un retournement du cycle économique a pu être observé avec une hausse de plus en plus soutenue du PIB, des taux d'intérêt devenus très faibles, la baisse des prix des matières premières (notamment les hydrocarbures) et un taux de change de l'euro plus favorable aux exportations. Cette évolution est de nature à inciter les PME à revoir à la hausse leurs demandes et par conséquent leurs projets d'investissements. Ces investissements nouveaux, se traduiraient à leur tour, par une demande croissante pour le financement bancaire, en prêts à moyen et long-terme comme en prêts à court-terme et en

crédit-bail. La demande de financement des PME pour 2017 peut donc légitimement être anticipée comme plus élevée que pour les années passées.

Par ailleurs, en dépit de l'abondance et de la diversité de l'offre de financement en PACA, la demande d'une PME peut ne pas trouver le produit financier le plus adapté au besoin de financement envisagé. Ainsi, certaines PME peuvent, de par leur profil, être éligibles aux prêts à court-terme et au crédit-bail, mais être confrontées aux réticences des acteurs de financement, notamment des banques, à consentir des prêts ou des apports en capitaux à plus long-terme étant donné le profil de risque de la PME en considération. Par exemple, les PME qui peuvent avoir besoin de produits plus sophistiqués peuvent être contraintes à recourir à un financement par emprunt, bien qu'il ne s'agisse pas du produit le plus en adéquation avec leur besoin.

Finalement, une partie des PME, et notamment certaines micro-entreprises, peuvent être confrontées au rationnement du crédit bancaire qui pourra effectivement écarter du marché des prêts de potentiels emprunteurs solvables sans préjuger de la qualité de leurs projets d'investissement. Ce problème, mis en lumière par la recherche en économie depuis les années 1980⁸², illustre l'existence d'asymétries d'information entre l'emprunteur et le prêteur qui, pour des raisons structurelles, empêchent l'entreprise en quête de fonds d'accéder au crédit, et ce, même si le projet d'investissement visé est rentable.

En conséquence, les défaillances de financement calculées à partir de l'offre et de la demande estimées dans les chapitres précédents ne doivent pas être perçues par les décideurs politiques comme des montants devant être couverts sur une seule année ou comme des défaillances de financement devant être comblés par des instruments financiers développés en vue de catalyser le financement privé à destination des PME. Les défaillances de financement ainsi calculées sont des indicateurs des besoins de financement de l'économie générale au sein de la région PACA, qui suivent les éléments méthodologiques décrits dans la présente étude, et sont à mettre en relation avec les contraintes de marché éprouvées par les PME du territoire.

La méthodologie de calcul des défaillances à partir des estimations de l'offre et de la demande de financement est détaillée dans les paragraphes suivants.

6.1.2 Calcul des défaillances de financement à partir de l'estimation de l'offre et de la demande de financement

La méthode pour calculer les défaillances de financement consiste à soustraire l'offre totale estimée de la demande totale estimée dans les chapitres précédents de la présente étude.

Pour chaque produit financier considéré, deux étapes ont été suivies : premièrement, l'offre maximale estimée a été soustraite du montant le plus bas de la demande pour estimer la défaillance de financement minimale. Deuxièmement, l'offre minimale estimée a été soustraite du montant le plus élevé de la demande estimée pour quantifier la défaillance de financement maximale. Ceci permet d'établir une fourchette (un intervalle) de la défaillance de financement par type de produit financier en région PACA.

⁸² J.E. Stiglitz, A. Weiss, « *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* », *The American Economic Review*, Volume 71, Issue 3 (June 1981), pp.393-410.

Pour chacune des soustractions, lorsqu'un nombre positif est obtenu, une défaillance de financement est identifiée. Si le résultat d'une soustraction est négatif, cela signifie que, dans certaines circonstances, l'offre de financement du produit financier envisagée pour 2017 couvre la demande potentielle pour ce même produit financier. Cependant, cette situation n'a pas été observée en région PACA étant donné que les défaillances de financement estimées pour chaque type de produit financier indiquent une demande supérieure à l'offre.

Cette méthode de calcul est appliquée pour les produits financiers suivants : les prêts à court-terme, les prêts à moyen et long-terme et les produits de financement en fonds propres. Le tableau ci-dessous présente les défaillances de financement identifiées par type de produit, ainsi qu'une estimation totale agrégée pour tous les types de produits financiers. Les produits de microfinance ne sont pas inclus dans cette analyse ; ils sont traités dans le cadre du volet « FSE » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la région PACA.

Tableau 32 : Défaillances de financement estimées par type de produit financier en PACA en 2017

	Estimation de l'offre (M€)		Estimation de la demande (en M€)		Défaillance de marché estimée (en M€)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Prêts à court-terme	946	1 074	2 304	2 547	1 230	1 601
Prêts à moyen/long-terme	3 3340	3 831	4 361	4 820	530	1 480
Fonds propres	345	345	468	1 136	123	791
Total	4 625	5 250	7 133	8 503	1 883	3 872

6.2 Défaillances de marché par type de produit financier

Des défaillances de marché et des défaillances de financement ont été estimées pour les prêts à court-terme, les prêts à moyen/long-terme et le financement en fonds propres.

6.2.1 Défaillance de marché pour les prêts à court-terme

Les TPE ont généralement tendance à privilégier le crédit bancaire à court-terme pour financer leurs activités par rapport aux autres types de financement, y compris les fonds propres. Cependant, les TPE font face à des difficultés d'accès au crédit à court-terme plus aiguës que celles rencontrées par les PME. La quantification des défaillances de marché pour les prêts à court-terme en région PACA est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 33 : Défaillance de financement estimée pour les prêts à court-terme (crédits de trésorerie) pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA

	Intervalle de demande (M€)	Offre estimée (M€)	Défaillance de marché pour les prêts à court-terme (M€)
Prêts à court-terme	2 304 – 2 547	946 – 1 074	1 230 – 1 601

Malgré l'existence de nombreux acteurs proposant des prêts à court-terme, la défaillance de financement pour ce type de prêts reste très élevée. Cette défaillance tient notamment aux cautions et autres formes de couverture du risque de crédit qu'exigent les intermédiaires financiers pour octroyer des prêts à court-terme. Une autre raison pourrait être l'excès des procédures administratives imposées par les banques, qui découragerait la demande de ce type de prêts, notamment lorsque les montants demandés sont faibles, étant donné la possibilité de se financer à travers d'autres sources (par exemple par produits de microfinance ou quasi-fonds propres).

6.2.2 Défaillance de marché pour les prêts à moyen/long-terme

En France, 95 % des PME qui ont demandé un crédit d'investissement au 4^{ème} trimestre 2016 ont eu accès à ce type de financement, contre le 84 % pour les nouveaux crédits de trésorerie⁸³. Cependant, la défaillance de financement en région PACA est estimée entre 530 et 1 480 millions d'euros pour l'année 2017. La quantification des défaillances de marché pour les prêts à moyen/long-terme en région PACA est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 34 : Défaillance de financement estimée pour les prêts à moyen/long-terme (crédits d'investissement) pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA

	Intervalle de demande (M€)	Offre estimée (M€)	Défaillance de marché (M€)
Prêts à moyen/long-terme	4 361 – 4 820	3 340 – 3 831	530 – 1 480

Dans ce contexte, la mise en place d'un instrument financier permettant de faciliter l'accès aux prêts bancaires à moyen/long-terme, tant pour les micro-entreprises que les petites et moyennes entreprises, semblerait pertinente. En particulier, la mise en place d'un instrument de garantie, avec un volant d'interventions assez large, pourrait permettre de résoudre partiellement cette défaillance de marché.

6.2.3 Défaillance de marché pour le financement en fonds propres

La comparaison entre les estimations de la demande et de l'offre de financement en fonds propres révèle une défaillance de financement pour ce marché en PACA. L'estimation de cette défaillance est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 35 : Défaillance de financement pour le financement en fonds propres pour l'ensemble des PME en 2017 en PACA

	Intervalle de demande (M€)	Offre estimée (M€)	Défaillance de marché (M€)
Financement en fonds propres	468 – 1 136	345	123 – 791

La défaillance de financement pour l'accès aux fonds propres des PME en PACA est estimée entre 123 M€ et 791 M€ pour l'année 2017.

⁸³ Fédération Bancaire Française (FBF), Financement des TPE/PME, Avril 2017.
<http://www.fbf.fr/fr/espace-presse/fiches-reperes/financement-des-tpe-pme>

Cette estimation quantitative est cohérente par rapport à l'analyse qualitative du marché du financement en fonds propres conduite en Section 4.1.1, qui a permis de mettre en évidence des besoins de financement en fonds propres insuffisamment couverts, aux différents stades de développement des PME.

6.3 Défaillances de marché en fonction du stade de développement de la PME

Au vu des analyses conduites tout au long de la présente étude, plusieurs problématiques émergent. Elles sont reprises ci-dessous :

- Le financement de l'amorçage peu ou non-innovant** : le financement de l'amorçage peu ou non-innovant apparaît insuffisamment couvert en PACA. Des solutions existent *via* des fonds d'investissement régionaux, des prêts d'honneur et/ou des subventions. Toutefois, ces dernières présentent des capacités d'intervention limitées par rapport au potentiel de projets concernés par ce segment en région PACA. Le lancement d'activités traditionnelles est en effet le modèle d'activité dominant des PME sur le territoire. Cette problématique de sous-capitalisation en phase d'amorçage et de création – notamment pour les TPE – n'est pas spécifique au territoire PACA mais y semble prégnante compte tenu de la proportion élevée de TPE dans la région (96 % en 2014). Cette insuffisance de financement sur la phase d'amorçage est d'autant plus préjudiciable qu'elle est de nature à freiner le développement de ces entreprises (par exemple du fait d'une structure financière faible qui limite ses possibilités d'endettement). Il convient également de souligner que les besoins de financement lors de l'amorçage des PME peu ou non-innovantes sont d'abord des besoins en fonds propres ou quasi-fonds propres qui s'expliquent par le faible niveau de maturité des projets concernés. Cette situation résulte en partie de l'existence de freins culturels chez les dirigeants de TPE, qui sont souvent réticents à l'ouverture du capital de leur entreprise. Ceci peut constituer un obstacle au renforcement des fonds propres de cette dernière, alors même que les dirigeants ne semblent pas être en mesure d'en renforcer le capital sur leurs fonds personnels. Dans ce contexte, une intervention *via* des prêts participatifs présente l'avantage de renforcer la structure financière de l'entreprise tout en ne diluant pas le capital, répondant ainsi à la préoccupation de potentielle perte de contrôle de la part des entrepreneurs et dirigeants de TPE. Néanmoins, la question du coût de ces prêts doit être considérée attentivement dans la mesure où elle est en mesure d'affaiblir l'attractivité de cet outil.

Par ailleurs, le stade de l'ante-crédation est critique quant à la survie des projets naissants. Il s'agit d'un stade correspondant à la mise en place de la structure juridique et non pas au lancement des activités, définition retenue pour la création selon l'AFIC. La création de la structure juridique peut se faire avant, pendant ou à la fin de l'amorçage lorsque la recherche d'un *business model* industrialisable, rentable et permettant la croissance a abouti. Les entretiens réalisés et les données disponibles n'ont pas permis de confirmer une défaillance de marché au stade de l'ante-crédation. Par ailleurs, il semble que les dispositifs de financement existants sous forme de prêts et de prêts d'honneur (voir Section 4.1.2) répondent aux besoins des secteurs cibles tels que le numérique et les Technologies de l'Information et de la Communication. Il est probable que les porteurs de projets dans des secteurs plus traditionnels rencontrent eux plus de difficultés pour trouver des financements à ce stade de l'ante-crédation.

- **Le financement de la post-crédation et du primo-développement** : malgré l'existence d'acteurs sur ce segment intervenant notamment en fonds propres, des besoins insuffisamment couverts ont pu être identifiés en PACA. Ces besoins concernent deux catégories de PME :
 - Les PME non-innovantes pour des tickets d'investissement faibles, **inférieurs à 500 k€**. PACA Emergence intervenant principalement sur des entreprises innovantes sur ce segment, un besoin semble exister pour des entreprises qui ne le sont pas. PACA Emergence fait par ailleurs état d'un potentiel de projets à financer en la matière ;
 - Les PME innovantes sur des **tickets d'investissement élevés**. Ces entreprises peuvent bénéficier de PACA Investissement lorsque les tickets se situent autour de 1 M€. En revanche lorsque ceux-ci augmentent, notamment sur certains secteurs comme les biotechnologies, elles rencontrent plus de difficultés à se financer au niveau régional. Ces entreprises ont pourtant un potentiel de croissance important et une capacité d'entraînement forte sur le tissu économique régional.

Ce financement doit permettre aux PME d'atteindre leur seuil de rentabilité et, pour certaines d'entre elles, de croître rapidement. Des acteurs se positionnent déjà sur ce segment, au premier rang desquels, les instruments régionaux que sont PACA Emergence et PACA Investissement. Une réflexion pourrait donc être menée par la Région sur la façon de répondre à ces besoins à partir des outils existants.

- **Le financement du développement pour des montants moyens voire élevés** : le segment du capital développement est relativement bien couvert sur les tickets supérieurs à 500 k€ que ce soit par PACA Investissement 2.0 (sous réserve que l'activité de PACA Investissement 2.0 soit conforme à la stratégie décidée et au prévisionnel d'activité) ou par Cap Développement Finavance, pour ce qui relève des instruments soutenus par les pouvoirs publics ou bénéficiant d'un soutien de la Région, mais également par les fonds d'investissements privés sur les tickets d'intervention les plus élevés. En revanche, une défaillance de marché au stade du développement semble exister sur les tickets suivants :
 - Les **tickets se situant entre 200 k€ et 500 k€**, sur lesquels les acteurs privés ne se positionnent pas, et qui ne sont pas couverts par PACA Investissement. Les projets pouvant nécessiter ce type d'intervention sont principalement des PME de petites tailles et opérant sur des activités traditionnelles. Les besoins concerneraient le renforcement de leur structure financière (fonds propres et quasi-fonds propres) pour leur permettre de croître, mais également de renforcer leur capacité d'endettement. Cette défaillance se vérifie d'autant plus que la question de l'accès au crédit, et notamment la couverture du risque souhaitée par les banques (notamment en termes de garantie et de niveau de fonds propres), reste problématique pour certaines TPE, qui figurent parmi les cibles sur ce segment ;
 - Les **tickets supérieurs à 500 k€**. PACA Investissement et le dispositif d'avances remboursables Partenariat Régional d'Innovation (PRI) présenté en Section 4.3, couvrent partiellement les besoins identifiés pour des montants inférieurs, avec des tickets entre 500 k€ et 2 M€. Au-delà de ces deux acteurs, les fonds privés d'investissement nationaux interviennent de manière limitée avec des tickets supérieurs à 1 M€. Toutefois, ces acteurs

ne couvrent que partiellement les besoins de financement des PME en stade de développement.

- **Le financement de la transmission** : le financement des projets de reprise/transmission est une problématique importante, notamment dans un contexte d'avancement en âge des dirigeants d'entreprises annonçant un nombre important de transmissions d'entreprises à venir. Depuis l'arrêt du PRTE en région PACA, seul le FRG – couplé avec les Contrats Développement-Transmission de Bpifrance – cible le financement de ce type de projets⁸⁴. Cette offre ne semble pas suffire pas pour couvrir les besoins de financement des repreneurs, notamment pour les opérations de montants inférieurs à 1 M€ qui n'intéressent pas les investisseurs privés. De plus, alors que les outils existants apportent principalement du financement par la dette, certaines entreprises en reprise/transmission peuvent avoir des besoins en haut-de-bilan, en vue notamment de racheter les parts du capital de certains actionnaires existants et désireux de se désengager. Des besoins de financement non-couverts sont donc identifiés sur le financement de la « petite » transmission.
- **Le financement en bas-de-bilan des TPE** : les TPE font également face à une problématique de financement de leur Besoin en Fonds de Roulement. Au-delà des besoins liés au cycle normal d'activités, les TPE ont en effet tendance à utiliser leur trésorerie comme un outil de pilotage de leur activité et notamment à y recourir pour couvrir la majorité de leurs besoins de financement, y compris lorsque ceux-ci relèvent d'investissements de faible montant, ce qui accentue leurs besoins en la matière. Un manque ou des lacunes en matière d'outils adaptés au financement du BFR semblent ainsi exister et pénaliser les TPE, en particulier celles faisant face à un accroissement de leurs besoins de trésorerie en phase de croissance. Ces problèmes de trésorerie conduisent généralement à l'allongement des délais de paiement (affectant eux-mêmes la trésorerie des fournisseurs) voire, dans certains cas, à la disparition de la TPE. Aussi, alors que les prêts bancaires à court-terme sont l'outil traditionnel de financement du BFR, certaines TPE rencontrent des difficultés à y accéder – même si le niveau d'obtention des prêts des TPE au niveau national est en augmentation. Ceci semble moins tenir au niveau des taux d'intérêts, faible dans le contexte actuel, qu'aux cautions pouvant être exigées par les banques pour certains projets. Dans cette optique, la question du niveau de fonds propres des TPE et des produits de garantie dont elles pourraient bénéficier se pose.
- **Le financement du retournement** : le financement du retournement est une activité très complexe sur les plans technique et réglementaire. Très peu d'acteurs se positionnent sur le financement du retournement au niveau national, et de ce fait, peu de dossiers de retournement sont réalisés, notamment en PACA. Ceci malgré l'existence de besoins avérés. Par ailleurs, la situation de PME en retournement implique souvent l' notion de « difficultés » qui, elle, renvoie à des réalités différentes en fonction des entreprises, qu'il s'agisse d'entreprises en difficulté de trésorerie suite à une croissance forte et à un manque de fonds propres au départ ou d'entreprises dont les difficultés sont d'abord économiques (liées à leur marché ou à leur modèle économique par exemple). Les réponses pouvant y être apportées

⁸⁴ La PRME cible également la phase de retournement des entreprises mais les montants en jeu sont faibles.

sont à adapter en fonction de la nature de chaque difficulté. Ceci étant, les modalités de soutien à ces PME sont strictement réglementées que ce soit au niveau européen – les Fonds ESI ne peuvent venir en soutien à des entreprises en difficulté –, qu'au niveau national.

Au-delà des problématiques spécifiques présentées ci-dessus, des enjeux transversaux à l'ensemble des PME peuvent également être identifiés. Il s'agit principalement de la **problématique d'information des PME** sur les dispositifs de financement existants **et d'accompagnement/conseil** de ces PME dans leurs démarches de financement. Ces deux sujets, s'ils sont liés, renvoient tout de même à des enjeux et à des actions distincts. L'information, qui relève principalement d'une orientation des PME parmi les dispositifs existants, est essentielle et une carence en la matière a été relevée en région PACA. Ceci a ainsi conduit la Région à mettre en place en 2016 un guichet unique sous la forme d'un numéro vert⁸⁵. L'accompagnement implique quant à lui une proximité plus grande avec les porteurs de projets afin de leur donner les ressources et les compétences pour réussir leurs recherches de financement (et répondre ainsi à certaines questions, telles que : quels besoins ? Quels produits financiers ? Quels acteurs du financement ? A quelles conditions ?). L'accompagnement joue un rôle clé sur la capacité d'obtention des financements recherchés et se traduit par un taux de survie plus élevé des PME en ayant bénéficié. Il doit donc être considéré comme un élément à part entière de l'enjeu plus général d'accès au financement des PME et complémentaire de celui des outils existants ou devant être créés en région PACA.

6.4 Recommandations

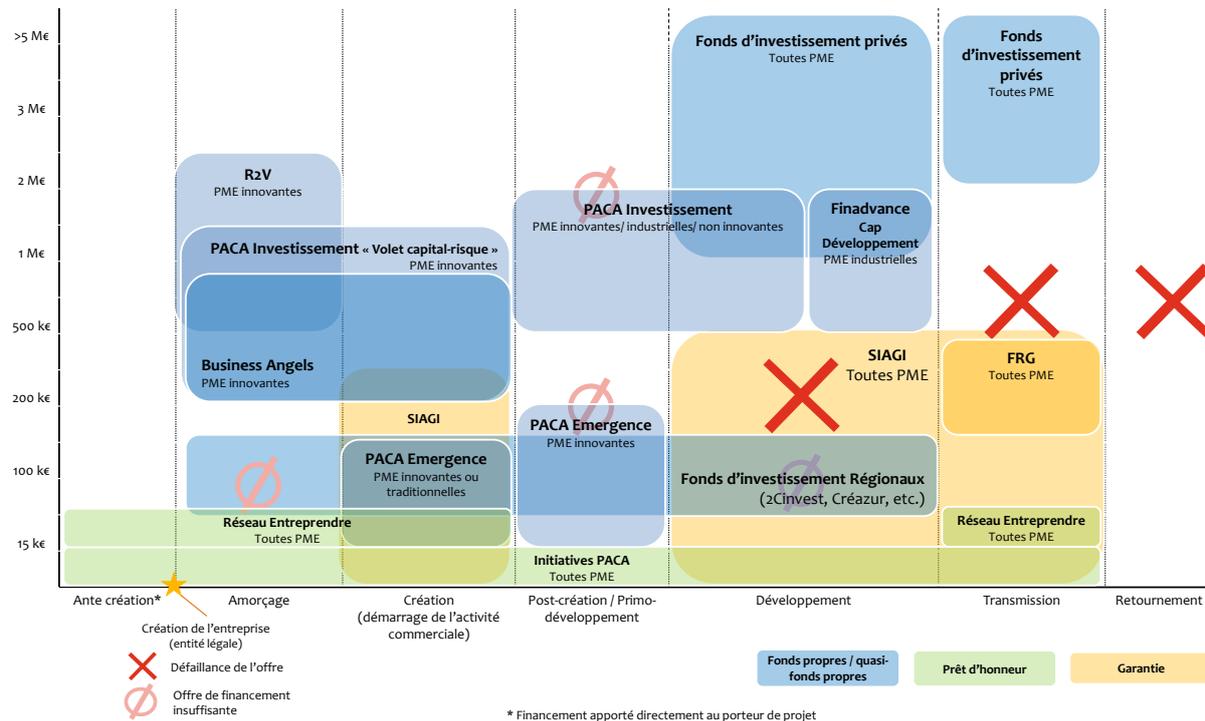
Cette sous-section présente les recommandations qui dérivent de l'analyse conduite dans la présente étude. Ces recommandations portent aussi bien sur les instruments financiers à envisager ou à ajuster en région PACA, que sur des éléments transversaux quant à la conception et la mise en œuvre d'instruments financiers au regard du contexte régional.

6.4.1 Recommandations en termes d'instruments financiers

Les besoins insuffisamment couverts, ainsi que les défaillances de marché identifiées pour le financement des PME en région PACA sont repris dans la figure ci-dessous en fonction du stade de développement des PME.

⁸⁵ Dispositif « Mon financement » développé en région PACA.

Figure 28 : Cartographie des besoins insuffisamment couverts et des défaillances de marché identifiées quant à l'accès au financement des PME en région PACA



Source : Analyse PwC, 2017.

Afin de pouvoir répondre aux besoins de financement des PME insuffisamment couverts en région PACA, trois instruments financiers pourraient être envisagés. Ces instruments permettraient de répondre aux défaillances de marché qui ont été identifiées au travers de l'analyse conduite dans la présente étude en région PACA.

- 1. Un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire :** il s'agit d'un instrument financier pour soutenir des PME depuis leur création jusqu'au stade de transmission en réduisant le risque de crédit des intermédiaires financiers ; et ce tout en finançant lesdites PME à des conditions très préférentielles (réduction des garanties personnelles exigées, réduction du taux d'intérêt, rallongement de la maturité du prêt et rallongement de la période de grâce notamment). Il permettrait d'augmenter leur capacité de prise de risque et d'octroi de crédit aux PME à travers une garantie – potentiellement gratuite – des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire, avec un montant de prêts maximum de 1,5 M€, en fonction des dispositions du Règlement de *minimis*. Cet instrument devrait, par ailleurs, permettre de toucher les PME de l'ensemble du territoire (au niveau du littoral et dans l'arrière-pays).
- 2. Un instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement :** cet instrument financier – articulé sous forme de co-investissement en fonds propres et/ou quasi-fonds propres (obligations convertibles, prêts participatifs) –, avec des tickets qui pourraient atteindre 2 M€ ; un montant qu'il s'agira de définir plus précisément lors de l'appel d'offres ou de l'appel à manifestations d'intérêt au regard du volume final de l'instrument financier et du besoin de granularité du portefeuille de montants octroyés aux PME (2 M€ étant le montant maximum possible ; il n'est pas pertinent

pour ce type d'instrument financier de définir un montant inférieur car il sera à la charge de l'intermédiaire financier de trouver les projets et les PME les plus pertinentes à ces stades de développement en région PACA). Aux stades de l'amorçage et de la création, cet instrument financier permettrait de compléter et de renforcer l'action des Business Angels et des Fonds R2V et PACA Investissement (« volet capital-risque »). Au stade du primo-développement, cet instrument financier permettrait de renforcer la couverture des besoins de financement en haut-de-bilan des PME de la région, et en particulier les PME innovantes en forte croissance. Afin de structurer cet instrument financier, deux options pourraient être envisagées : (i) un élargissement du périmètre d'action des instruments existants, ou (ii) la création d'un nouveau fonds qui viendrait compléter l'action des instruments financiers existants.

- 3. Un instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission :** cet instrument financier viendrait en soutien des PME à travers un renforcement de leurs fonds propres (augmentation de capital) et/ou à travers des quasi-fonds propres (obligations convertibles, prêts participatifs). Cet instrument financier s'adresserait à toutes les PME de ces stades de développement, que ce soient des entreprises traditionnelles ou innovantes, avec une fourchette de tickets très large (jusqu'à 2 M€). De même que pour l'instrument de co-investissement pour l'amorçage, la création et le primo-développement, il n'est pas pertinent pour ce fonds de co-investissement de définir un montant inférieur car l'intermédiaire financier sera en charge de trouver les projets et les PME les plus pertinentes en stade de développement et/ou transmission en région PACA, quels que soient les montants impliqués (et avec 2 M€ comme montant maximum du ticket individuel). Ce besoin de financement pourrait éventuellement être couvert par l'élargissement du périmètre d'action d'instruments financiers existants, avec éventuellement une augmentation du montant des tickets d'investissement actuels.

Les instruments financiers proposés précédemment pourraient couvrir d'autres types de financement, tels que le financement de projets et les besoins de financement de PME agricoles. En cas d'élargissement du périmètre des instruments financiers proposés ci-avant, des points d'attention devront être analysés, tels que (i) la capacité de l'intermédiaire financier à couvrir des domaines très divers (nécessitant donc des compétences techniques spécifiques et une bonne compréhension des spécificités de chaque secteur couvert) et (ii) les critères d'éligibilité applicables.

Au-delà de ces trois instruments financiers, l'opportunité de mettre en place un instrument de **capital-retournement** a également été examinée. Cependant, l'utilisation d'un instrument financier pour soutenir les PME en situation de retournement, que ce soit à travers des prêts participatifs, des fonds propres ou d'autres produits financiers, ne semble pas pertinente. A cet égard, il convient de noter les éléments suivants quant à la mise en place d'un instrument de capital-retournement :

- Le nombre limité de dossiers de retournement ayant été approuvés en région PACA au cours des dernières années ;
- L'impossibilité – au vu de la réglementation existante – de financer cet instrument avec des fonds FEDER si les PME ciblées sont « en difficulté » ; et
- La difficulté de mettre en place et de gérer un fonds destiné au retournement en raison des complexités financières, techniques et légales impliqués par un tel fonds.

Il pourrait par ailleurs être opportun d'envisager la mise en place d'un **instrument de financement du rebond**, dédié totalement ou partiellement à des PME matures dont la croissance est atone, qui ne sont pas des entreprises en difficultés au sens de la réglementation européenne sur les aides d'Etat, mais qui ont un besoin de financement externe pour exécuter un plan d'entreprise clairement défini et proposé à des investisseurs. Ce plan d'entreprise permettrait de générer une nouvelle dynamique de croissance, par exemple à travers l'optimisation du modèle d'affaires de la PME, l'évolution et le repositionnement de son offre commerciale, l'ajustement de son organisation, le renforcement de sa capacité d'internationalisation et/ou la mise en œuvre d'une nouvelle stratégie de croissance.

Les propositions d'instruments financiers présentés brièvement dans cette section sont détaillées dans le chapitre suivant.

6.4.2 Recommandations transversales au regard du contexte régional

Les recommandations transversales proposées ci-après ont pour objectif d'améliorer l'efficacité et l'impact des instruments financiers existants et/ou futurs en région PACA.

a) **Améliorer l'information des PME quant à l'existence, le périmètre et les modalités de mise en œuvre des instruments financiers, ainsi que faciliter une meilleure compréhension des bénéfices et des opportunités offerts par ces instruments financiers.**

Une large palette d'instruments financiers existe en PACA et couvre une grande partie des besoins des PME du territoire. Or, la connaissance de ces instruments financiers est faiblement répandue. Ce phénomène concerne plus particulièrement certains secteurs comme l'artisanat ou les secteurs traditionnels, et certaines catégories d'entreprises comme les TPE. Au-delà de l'existence même des instruments financiers, un déficit d'information existe sur leur périmètre d'intervention, et donc sur l'éligibilité de certains projets à ces instruments financiers. Ce dernier point peut engendrer des situations d'autocensure de la part de PME qui ne sollicitent pas certains instruments financiers, pensant qu'elles n'y sont pas éligibles (alors qu'elles le sont). Par ailleurs, le manque de compréhension des modalités d'intervention de chaque instrument financier peut empêcher certaines PME d'identifier le type de produits, et donc les instruments financiers, dont elles auraient besoin. **Le niveau d'information des PME** à ces trois niveaux (existence des instruments, périmètre d'intervention et modalité d'intervention) est naturellement variable en fonction du secteur d'activité, de l'ancienneté de la PME et de sa taille mais également de la qualité de son personnel dirigeant. Le lancement de nouveaux instruments financiers en PACA devrait s'accompagner d'une stratégie de communication coordonnée sur l'ensemble du territoire, y compris au niveau des territoires de l'arrière-pays, afin d'assurer un niveau d'information suffisant et homogène pour toutes les PME de la région PACA. Ces stratégies devraient être orientées vers les futurs bénéficiaires finaux, les potentiels intermédiaires financiers, ainsi que les structures d'accompagnement des PME (chambres consulaires, pôles de compétitivité et réseaux de soutien aux PME notamment).

Par ailleurs, **l'information sur la logique même des instruments financiers doit être renforcée**. Cela porte plus précisément sur la manière dont chaque type d'instrument (qu'il intervienne en fonds propres, en garantie et/ou sous forme de prêts bonifiés) fonctionne et sur les besoins qu'il est en mesure de couvrir. Des craintes peuvent, en effet, exister sur les modalités de fonctionnement des instruments financiers et sur les conséquences pour la PME

d'y recourir, par exemple quant à l'ouverture de son capital dans le cadre de capital-risque ou de capital-investissement ou du coût de la garantie dans le cadre d'un instrument de garantie. Une information précise sur ce que chaque type d'instrument financier permet / ne permet pas et implique / n'implique pas permettrait aux PME de décider ou non de solliciter un instrument financier en toute connaissance.

Développer la connaissance des instruments financiers existants, ainsi que celle de la logique même de chaque type d'instrument, implique une approche à un double niveau : transversal vis-à-vis de toutes les PME, et ciblée, sur celles qui souffrent le plus d'un manque d'information.

L'approche transversale pourrait consister dans la mise à disposition d'une information synthétique, orientée sur les besoins / enjeux des entreprises, et unique, par l'intermédiaire d'un outil qui centraliserait ces informations. Cet outil pourrait prendre différentes formes et devrait dans l'idéal s'appuyer sur des outils existants, autrement dit déjà connus par les PME régionales (à l'image du dispositif « Mon financement », le guichet unique d'information de la Région PACA pour les entreprises). La vocation de cet outil serait de permettre à toutes les PME, quel que soit leur secteur d'activité ou leur taille, de savoir quel type d'instrument financier peut être adapté à leur besoin (projet d'investissement, financement à court-terme, stratégie de croissance à l'internationale ou autre), quels sont les instruments de ce type qui existent actuellement sur le territoire et quelles en sont ses caractéristiques (critères d'éligibilité, montant d'intervention et impact sur la gouvernance de la PME notamment). Cet outil unique et centralisé d'information / d'aide à la décision pourrait couvrir l'ensemble des instruments financiers disponibles à l'échelle régionale et nationale, que ces instruments soit proposés par des acteurs privés ou publics, et notamment Bpifrance.

En raison d'un manque particulièrement important d'informations sur les instruments financiers chez certaines PME, mais également d'une méconnaissance des outils d'information existants en général (et donc potentiellement de celui qui pourrait être développé dans le cadre de l'approche transversale proposé ci-avant), il est nécessaire de recourir également à **des actions davantage ciblées** sur des profils de PME spécifiques. Ceci pourrait être notamment pertinent pour les TPE. Ces actions ciblées devraient s'appuyer sur les réseaux professionnels spécialisés (sectoriels ou thématiques par exemple) dont le rôle d'information auprès des TPE est fondamental. Il apparaît, en effet, que l'accompagnement par des réseaux professionnels influence significativement le niveau d'information des TPE-PME sur leur environnement en matière d'instruments financiers. Aussi, leur rôle est à encourager et à renforcer, notamment sur les segments sur lesquels peu ou pas d'acteur de l'accompagnement des PME existe.

b) Développer l'accompagnement des PME comme levier de réussite de leur projet de financement.

Les problèmes exprimés par les entrepreneurs en région PACA au sujet de l'accès au financement ne sont pas limités aux montants de financement recherchés. Certains d'entre eux n'ont pas suffisamment de connaissances financières et peuvent dès lors se trouver dans des situations délicates et/ou inconfortables lors de négociations avec des institutions financières au moment de leur demande de financement. Ils manquent aussi de connaissances

sur les outils de contrôle financier et de pratique managériale dans des domaines tels que : le développement commercial, les ressources humaines, la publicité, le marketing, la fiscalité et d'autres réglementations pertinentes, et enfin dans la préparation de plans de développement.

L'utilisation des Fonds ESI pour le financement d'une assistance technique sous la forme de subventions en vue de soutenir l'accompagnement, le tutorat et le conseil aux entrepreneurs aurait comme intérêt principal d'aider les PME à se développer dans la région. Une telle initiative pourrait fournir des complémentarités aux instruments financiers existants, ou s'inscrire dans le développement de nouveaux instruments financiers spécifiques (à l'image de ceux proposés en Section 6.4.1 et détaillés au Chapitre 7). Le déploiement d'un financement approprié orienté vers l'accompagnement et l'assistance technique aux PME est fortement recommandé pour cette période de programmation 2014-2020. Une telle assistance permettrait de tirer profit des réseaux existants et des initiatives déjà mises en œuvre au niveau régional pour soutenir les PME dans leurs stratégies de développement.

Cet accompagnement permettrait par la même occasion d'augmenter la qualité des dossiers de demande de financement proposés par les PME et ainsi le taux de succès de ces demandes.

Enfin, il serait souhaitable que cet accompagnement des PME (sous forme d'assistance technique) soit transversal aux différents instruments financiers, existants et/ou à venir.

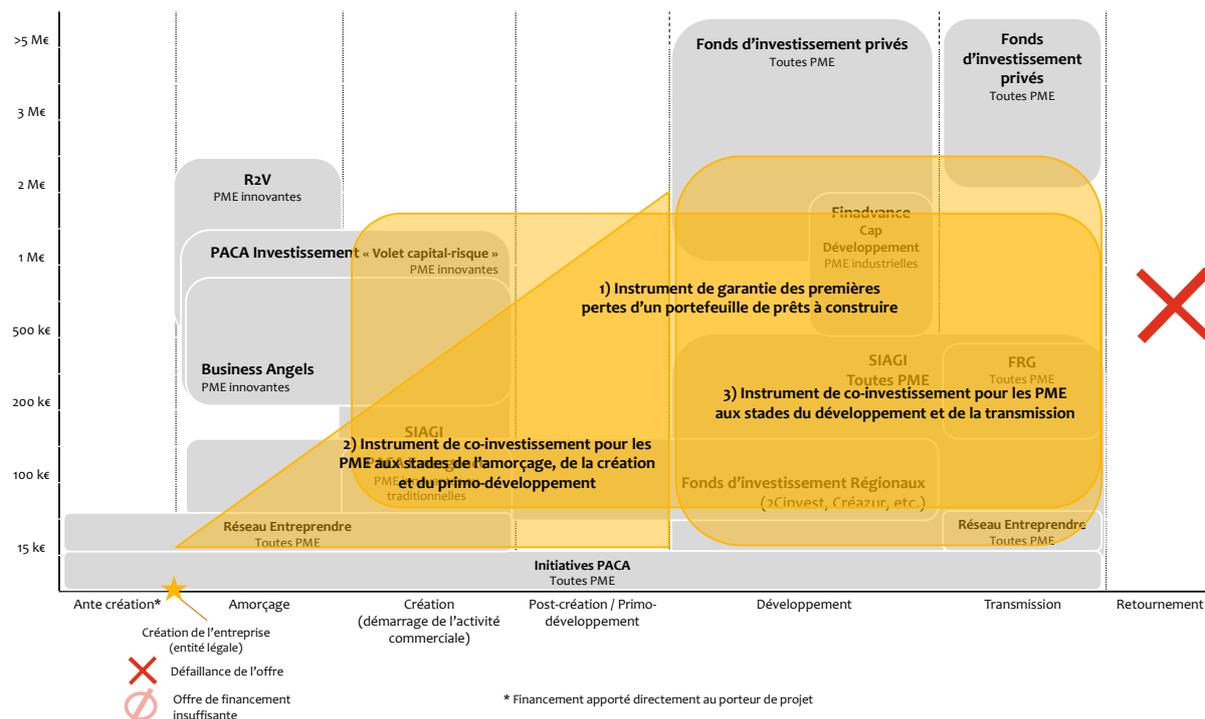
Partie 2 – Proposition de stratégie d'investissement

7 Proposition de stratégie d'investissement

7.1 Instruments financiers proposés

L'objectif de la stratégie d'investissement est d'articuler une série d'instruments financiers au regard des besoins de financement identifiés pendant la phase d'analyse de marché (Partie 1). Les trois instruments proposés dans la section précédente sont détaillés dans ce chapitre et sont repris, de manière schématique, dans la figure ci-dessous.

Figure 29 : Positionnement des instruments financiers proposés par rapport au stade de développement des PME et du contexte de la région PACA



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

La mise en place des instruments financiers tels que détaillés dans la présente proposition de stratégie d'investissement ne doit pas être considérée comme des instruments additionnels qui viennent s'ajouter à la palette d'outils existants. En effet, les montants envisagés pour ces instruments financiers pourraient être apportés en contribution à des instruments financiers existants gérés par la Région. Toutefois, l'environnement juridique et réglementaire devra être analysé au préalable pour en évaluer la possibilité. Les montants proposés dans la présente proposition de stratégie d'investissement sont par ailleurs indicatifs. Ils résultent de l'analyse de marché conduite dans les Chapitres 3 à 6 et pourront être revus par la Région lors de la conception de chacun des instruments financiers.

Ainsi, comme par le passé, la Région aura à tenir compte d'aspects complémentaires lors de sa réflexion pour la conception et la mise en œuvre du ou des instruments financiers retenus ; à savoir :

- Ses orientations de politiques régionales en matière de financement des PME ;

- La viabilité des instruments financiers en discussion, et en particulier au regard des montants appropriés à chaque instrument ;
- L'intérêt des opérateurs financiers pouvant mettre en œuvre les instruments financiers et devant dès lors démontrer un intérêt, une spécialisation et une expertise suffisant à la mise en œuvre de chaque instrument ; et enfin
- La concentration des fonds FEDER sur un nombre limité d'instruments financiers, voire sur un seul instrument financier, compte tenu des montants restant disponibles au sein du PO FEDER-FSE en PACA et afin d'optimiser la gestion des fonds FEDER.

Les caractéristiques techniques des instruments financiers évoqués devront par ailleurs être en cohérence avec les règles d'aides d'Etat – notamment la réglementation *de minimis*, le Règlement Général d'Exemption par Catégorie (RGEC)⁸⁶ et toute autre réglementation propre aux aides d'Etat – et pourront s'inspirer, autant que faire se peut, des **instruments « prêts à l'emploi »** (« *off-the-shelf* ») développés par la Commission Européenne⁸⁷. Ils pourront également bénéficier d'un soutien de la Banque Européenne d'Investissement dans le cadre du **Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS)** en vue d'accroître l'effet de levier de chacun des instruments financiers proposés lorsque cela est possible et souhaitable au regard de la situation en région PACA.

Par ailleurs, il importe de noter que la présente stratégie d'investissement n'évoque pas les interventions de type « avances remboursables ». En effet, la réglementation actuelle ne considère pas ces interventions comme des instruments financiers.

Enfin, les instruments financiers proposés s'inscrivent en cohérence avec le cadre stratégique régionale, à savoir la Stratégie Régionale d'Innovation (SRI) 2014-2020 et le nouveau Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII). Au regard des besoins de marché identifiés pour les PME et de la maquette actuelle du PO FEDER-FSE en région PACA, il ne semble pas pertinent de cibler un des instruments financiers proposés sur une ou plusieurs **Opérations d'Intérêt Régional (OIR)** qui découlent du SRDEII. Les analyses conduites dans la présente étude ne permettent pas de confirmer qu'une capacité d'absorption pour une de ces OIR existe et/ou que le montant approprié à la viabilité d'un instrument financier soit atteint. Pour autant, les trois instruments financiers proposés et détaillés ci-après peuvent tout à fait être mobilisés par/pour les PME évoluant dans toutes les OIR identifiées dans le SRDEII.

7.1.1 Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire

Au regard de la situation de l'accès au financement des PME en PACA, un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts permettrait de soutenir de jeunes PME en phase de création jusqu'aux PME en phase de transmission. Cet instrument de garantie – sous la forme d'une garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire – permettrait de

⁸⁶ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du traité.

⁸⁷ Règlement d'exécution n°964/2014 de la Commission du 11 septembre 2014 portant modalités d'application du Règlement n°1303/2013 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les conditions standards pour les instruments financiers.

couvrir une partie du risque de crédit d'un ou plusieurs intermédiaire(s) financier(s) afin d'augmenter sa (leur) capacité de prise de risque et l'octroi de crédit aux PME (à des conditions préférentielles). En effet, celles-ci bénéficieraient de prêts à des conditions avantageuses, avec notamment une réduction des garanties / cautions personnelles exigées par la (les) banque(s).

Ceci permet de réduire les difficultés particulières auxquelles les PME sont confrontées dans leur accès au financement en raison de :

- L'absence de garanties suffisantes ; et
- D'un risque de crédit relativement élevé perçu par les intermédiaires financiers.

Cet instrument permet généralement aux PME de bénéficier de financements bancaires à des conditions plus favorables (liste non-exhaustive) :

1. Une réduction de la garantie / caution personnelle exigée par la banque, étant donné que c'est l'instrument lui-même qui fournit la garantie ;
2. Une réduction du taux d'intérêt des prêts par rapport à un prêt ne bénéficiant pas du concours de l'instrument financier, et qui présente donc des risques plus élevés ;
3. Un coût de la garantie inférieur au taux du marché (car pouvant être gratuite) pour la PME ;
4. Un délai de grâce / un différé de remboursement supérieur (à celui qui aurait été octroyé sans le concours de l'instrument financier) ;
5. Une attention particulière pourrait être portée sur les TPE, ou sur des prêts d'un montant inférieur à 25 k€ ou sur des prêts participatifs ; et
6. Un possible accompagnement des PME ; en particulier pour celles en phase de création et primo-développement (création depuis moins de 5 ans)⁸⁸.

Ces éléments pourront varier en fonction des conditions exigées par l'Autorité de Gestion lors de la sélection de(s) l'intermédiaire(s) financier(s), des offres proposées par les banques candidates et des négociations entre l'Autorité de Gestion ou le gestionnaire du Fonds-de-Fonds et ces intermédiaires financiers candidats sur ces différents points.

Cet instrument prévoit qu'une garantie soit émise au bénéfice d'un (ou de plusieurs) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) au travers d'un appel à manifestations d'intérêt (si le Fonds Européen d'Investissement – FEI – est gestionnaire du Fonds-de-Fonds) ou d'un appel d'offres (dans le cas contraire). La garantie couvrira, de manière partielle (par exemple, jusqu'à 80 % du risque de crédit associé à chaque nouveau prêt octroyé à une PME), les besoins de financement des PME en phase de création jusqu'à la transmission. Ces nouveaux prêts seront alors insérés dans le portefeuille garanti jusqu'à la construction du volume du portefeuille défini *ex-ante*. Les défauts seront couverts dans la limite de la contribution de l'Autorité de Gestion à l'instrument.

La garantie couvrira, jusqu'au plafond établi au préalable, les pertes en raison du non-paiement du capital emprunté ou des intérêts liés à cet emprunt encourues par l' (les) intermédiaire(s) financier(s). Les étapes relatives à l'octroi, l'analyse, la documentation et l'allocation des prêts aux PME devront être effectuées par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s), selon ses (leurs) procédures usuelles. Ainsi, l' (les) intermédiaire(s) financier(s) conservera (conserveront) une

⁸⁸ Cet accompagnement ne découle pas du mécanisme de garantie lui-même mais d'éventuels dispositifs d'accompagnement mis en place comme soutien à l'octroi de prêts bénéficiant de la garantie.

relation de crédit directe avec chaque PME. Afin d'assurer un alignement des intérêts entre la contribution publique (FEDER et/ou régionale), une partie du portefeuille de prêts ne sera pas couverte et ainsi l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) en assumera (assumeront) le risque total (sur ses (leurs) fonds propres).

Les opérations de financement des PME (selon des critères d'éligibilité prédéfinis pour chacun des prêts et au niveau du portefeuille) seront couvertes automatiquement, par le biais d'un rapport transmis par exemple trimestriellement jusqu'à la fin de la période d'inclusion. La durée exacte de la période d'inclusion sera à définir ultérieurement, notamment sur la base des objectifs de l'Autorité de Gestion au regard de la période de programmation 2014-2020, tout en respectant les dispositions établies à l'Article 65 du Règlement n°1303/2013 du 17 décembre 2013⁸⁹ concernant la période d'éligibilité et de pérennité des dépenses. Au regard des résultats obtenus avec l'initiative JEREMIE en région PACA⁹⁰ lors de la période de programmation 2007-2013, il est par ailleurs conseillé que cette garantie soit gratuite, et que donc aucune prime de garantie ne soit payée par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) dans le cadre de cet instrument. En contrepartie, l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) devra(ont) répercuter cet avantage au niveau de la PME, procurant à cette dernière un gain réel en termes de compétitivité.

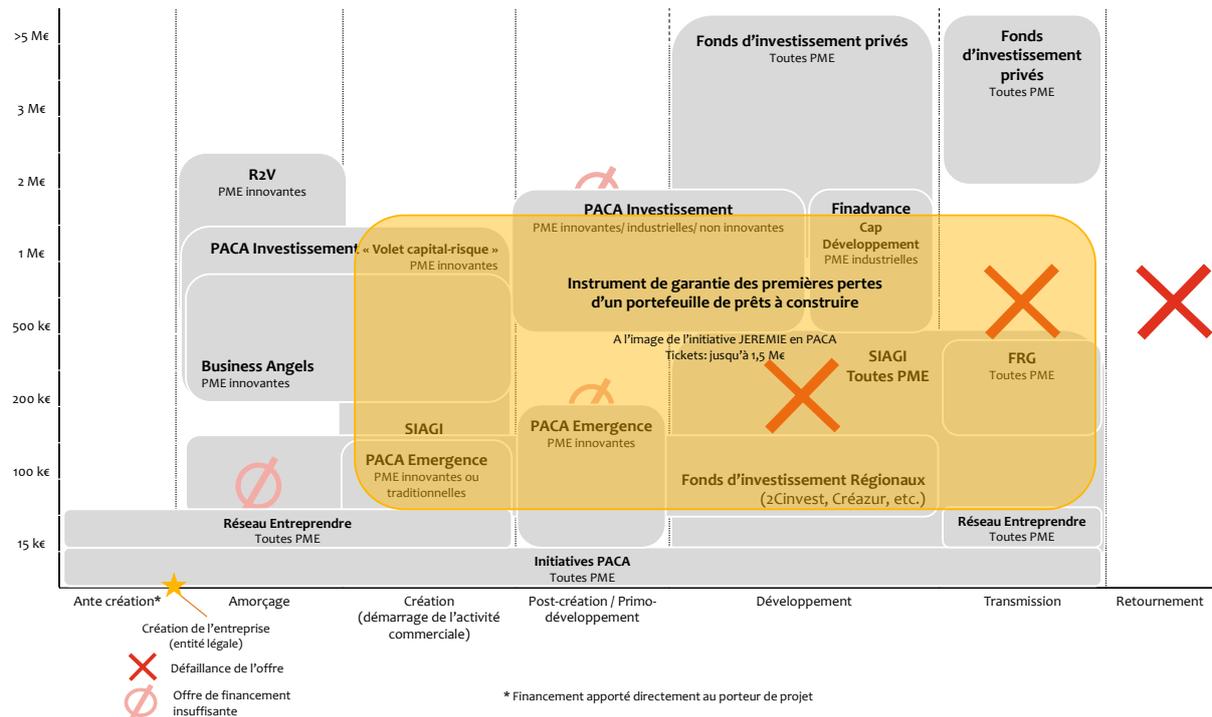
Cet instrument, à l'image du Fonds JEREMIE mis en œuvre en PACA lors de la période de programmation 2007-2013, garantirait des prêts bancaires octroyés par l'établissement bancaire pour des montants qui pourraient aller jusqu'à 1,5 M€. À noter que dans le cas du fonds de garantie JEREMIE en région PACA, le montant moyen des prêts octroyés s'est élevé à 197 k€, mais avec des différences notables entre les départements de la région (fourchette entre 25 k€ et 1,8 M€). Par ailleurs, au vu de l'expérience JEREMIE, il serait opportun d'assurer une flexibilité importante de l'instrument en termes d'allocation sectorielle du portefeuille de prêts à construire et de financement du Besoin en Fonds de Roulement des PME (dans les limites imposées par la réglementation). Par ailleurs, il serait souhaitable d'évaluer la couverture territoriale de l'intermédiaire financier à sélectionner, afin de tenir compte des dynamiques territoriales spécifiques (couvrant ainsi aussi bien le littoral que l'arrière-pays régional).

En accord avec les règlements communautaires, les types de financement admis pourront financer aussi bien les crédits d'investissement (actif corporels et incorporels) que les Besoins en Fonds de Roulement.

⁸⁹ Règlement n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant Dispositions Communes (RPDC) relatives aux Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, portant dispositions générales applicables au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, et abrogeant le Règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil.
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0320:0469:fr:PDF>

⁹⁰ Instrument de garantie des prêts aux PME financé par la Région et le FEDER pour des investissements corporels ou incorporels ainsi que le Besoin en Fonds de Roulement.

Figure 30 : Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dans le contexte de la région PACA



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Les caractéristiques de cet instrument financier sont détaillées dans le tableau ci-après.

Tableau 36 : Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
Nature / Type d'instrument	Garantie de portefeuille en soutien à des prêts octroyés à des PME
Montant en provenance des Fonds ESI	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> De l'intention de la Région PACA de mobiliser des fonds sur les instruments financiers au titre du PO FEDER-FSE PACA 2014-2020 ; Des défaillances de marché liées à l'accès au crédit bancaire (par exemple : demande de caution/garantie personnelle élevée, maturité des prêts inadaptée aux besoins des PME, coût de garanties existantes élevé, période de grâce actuellement trop courte) ; et De la vision de la Région en matière d'instruments financiers pour la période de programmation 2014-2020. <p>La proposition de montant est de 30 M€ (étant donné la possibilité d'utiliser un tel montant sur une période relativement courte, sur base de l'expérience de l'instrument JEREMIE en région PACA lors de la période de programmation 2007-2013).</p> <p>Ce montant total proposé inclut les éventuels fonds FEDER (Objectif Thématique 3) et leur contrepartie nationale.</p> <p>En outre, le montant proposé laisse la possibilité à l'Autorité de Gestion de sélectionner plusieurs intermédiaires financiers (potentiellement deux).</p>
Effet de levier escompté	De x3 à x8

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
Montant de financement en faveur des PME ciblées	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • De l'effet de levier escompté. <p>Au regard de la proposition de 30 M€, le montant de prêts potentiellement octroyés aux PME s'inscrit entre 90 M€ et 240 M€.</p> <p>Le montant de chaque prêt se situerait entre 0 € et 1,5 M€. Le montant maximum est à définir <i>ex-ante</i> mais ne peut pas aller au-delà de 1,5 M€.</p>
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	<p>Le nombre de PME pouvant être soutenues par l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dépend du profil de risque du portefeuille qui lui-même dépend du taux plafond qu'il s'agit de définir <i>ex-ante</i>. Ce taux plafond résulte de l'analyse de risque <i>ex-ante</i> que devra conduire la Région avant de mettre en place l'instrument financier.</p> <p>A titre d'exemple, un instrument de garantie disposant de 30 M€, avec un effet de levier escompté entre x3 et x8, et un prêt moyen compris entre 60 k€ et 100 k€ (ce qui est généralement observé pour ce type d'instrument de garantie de portefeuille)⁹¹, permet d'octroyer entre 900 et 4 000 prêts, soit financer environ autant de PME.</p>
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<p>Toutes les PME de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (création, développement, transmission), sauf exceptions⁹².</p> <p>Le montant maximum – par prêt – reste à préciser mais pourrait être au maximum de 1,5 M€.</p> <p>Cet instrument financier dispose d'un champ d'intervention étendu et d'une population cible par définition large car les défaillances de marché identifiées pour les prêts touchent toutes catégories de tailles de PME, dans tous les secteurs d'activité et à tous les stades de développement. Cet instrument financier :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répond aux défaillances de marché identifiées (dans la première partie de la présente étude) ; • Permet notamment, mais pas uniquement, de financer des PME dont la cotation Banque de France est considérée comme « correcte » (cotation 4) voire « faible » (cotation 5), et qui auraient des difficultés à se financer autrement ; • Permet de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur des cibles particulières telles que les PME en création et primo-développement ; • Permet aux PME (incluant les TPE et les entrepreneurs) de disposer de prêts à court, moyen et long-terme à des conditions préférentielles (taux d'intérêt réduit, diminution de la caution / garantie personnelle exigée, maturité du prêt plus longue, et période de grâce plus longue) ; • Permet de financer le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) dans la limite de la réglementation européenne ; • Peut être mis en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers et ainsi toucher un maximum de PME ; • Couvre les premières pertes d'un portefeuille que l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) devra (devront) construire ; et • S'inscrit dans la continuité de l'instrument de garantie mis en place dans le cadre de l'Initiative JEREMIE en PACA lors de la période de

⁹¹ Le montant de prêt moyen de 197 k€ sur JEREMIE PACA lors de la période de programmation 2007-2013 est un peu exceptionnel, car l'intermédiaire financier a stratégiquement utilisé l'instrument de garantie pour couvrir son risque de crédit sur des prêts importants. Il est préférable d'utiliser des éléments plus prudents pour faire des prévisions.

⁹² Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et les entreprises exclues par la règle du *de minimis*. Il conviendra de vérifier les questions d'éligibilité par rapport au programme opérationnel FEDER-FSE 2014-2020.

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
programmation 2007-2013.	
Périmètre géographique	La région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire les difficultés d'accès au crédit (pour les prêts à court, moyen et long-terme) rencontrées par les PME de toutes tailles (incluant les TPE et les entrepreneurs) dans le cadre de leur recherche de financement bancaire car (i) les banques commerciales considèrent leurs projets trop risqués et/ou « non bancables » et (ii) ces PME ne disposent pas nécessairement du cautionnement personnel requis par une banque commerciale ; • Faciliter le financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et de l'investissement ; • Soutenir le développement des PME en Provence-Alpes-Côte d'Azur ; et • Compléter l'offre de financement et les instruments de garantie existants (notamment ceux proposés par Bpifrance, sachant que Bpifrance n'octroie pas de garantie de portefeuille, mais des garanties individuelles pour chaque projet / PME).
Détails	<ul style="list-style-type: none"> • Cet instrument apporte une protection du risque de crédit de l'intermédiaire financier (et potentiellement plusieurs intermédiaires financiers) sous la forme d'une garantie limitée aux premières pertes d'un portefeuille qu'il s'agit de définir et de construire ; • Cette garantie peut couvrir une part significative du risque (élément à définir lors de l'appel à manifestations d'intérêt ou de l'appel d'offres) au regard de prêts inclus au sein d'un (de) portefeuille(s) préalablement défini(s) par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) ; • Cette garantie peut couvrir des pertes (pertes relatives au non-paiement du capital et des intérêts du prêt) que l' (les) intermédiaire(s) financier(s) peut (peuvent) encourir ; • Cette garantie permet de donner un confort à l' (ou aux) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s), car non seulement (i) la garantie est gratuite, (ii) son risque est couvert sur une base « prêt par prêt » dans la limite d'un taux plafond (dans le cas du FEI comme gestionnaire du Fonds-de-Fonds par une institution triple A), mais surtout en cas de défaut il(s) est (sont) payé(s) à 90 jours (lorsque le FEI est le gestionnaire du Fonds-de-Fonds) ; • Au regard de la réglementation européenne, cette garantie peut couvrir le Besoin en Fonds Roulement (BFR) et le financement d'investissements (actifs corporels et incorporels) ; • Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi des prêts et son suivi devront être effectuées par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) selon les procédures de marché usuelles existantes. Cet (ces) intermédiaire(s) financier(s) aura (auront) donc une relation de crédit directe avec la PME et/ou l'entrepreneur (bénéficiaire final) et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) assumera (assumeront) une partie du risque ; • Il existe la possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur les PME en primo-développement de moins de 5 ans (potentiellement avec un objectif d'allouer un pourcentage du portefeuille à cette catégorie de PME). Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) lors de la sélection de ce(s) dernier(s). Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de prêts à construire mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter l' (les) intermédiaire(s) financier(s) à financer des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
	fonds régionaux.
Avantages attendus pour la PME	<ul style="list-style-type: none"> • Diminution du niveau de la caution / garantie personnelle exigée pour l'octroi du prêt ; • Diminution du taux d'intérêt demandé pour le prêt (par rapport à un prêt sans le concours de l'instrument) ; • Coût de la garantie potentiellement inférieur au taux du marché (voire nul) ; • Possibilité de maturités plus longues des prêts octroyés, notamment en matière d'investissement ; et • Possibilité d'un délai de grâce / un différé supérieur à la politique usuelle de l' (ou des) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s).
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Voir Chapitre 6 de la présente étude.
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'instrument financier (Article 37 (2) b))	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des capitaux disponibles pour le financement des PME grâce à la réduction du risque de crédit de l' (des) intermédiaire(s) financier(s) ; • Effet de levier ; • Promotion de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprises ; • Amélioration des projets de PME ; • Création d'emplois ; • Création d'entreprises ; • Réduction du chômage ; • Soutien au développement des PME ; • Réutilisation des Fonds ESI ; • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (entrepreneurs, TPE et PME en création et primo-développement par exemple) ; • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de(s) l'intermédiaire(s) financier(s)) ; et • Utilisation des compétences de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) pour la sélection des projets / PME.
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	<p>Cet instrument serait mis en place par un nombre limité d'intermédiaires financiers sélectionnés par un appel à manifestations d'intérêt ou un appel d'offres, permettant ainsi une coexistence avec les instruments de garantie existants proposés par Bpifrance dans le cadre du Fonds Régional de Garantie ou des autres gestionnaires de garantie présents en PACA (qui présentent des caractéristiques différentes).</p> <p>Cet instrument viendrait ainsi en complémentarité des fonds de garantie existants sans entrer en concurrence avec eux dans la mesure où :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les défaillances de marché identifiées et les besoins des PME sont suffisamment importants pour que plusieurs fonds ou instruments de garantie coexistent en région PACA ; et où • Les fonds et instruments de garantie qui coexisteraient disposeraient de logiques et de fonctionnements différentes (les garanties de portefeuille étant très différentes des garanties « prêt par prêt ») ;

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
Cohérence avec le Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020	Cet instrument de garantie serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques) : <ul style="list-style-type: none"> • OT 3 – Renforcer la compétitivité des PME.
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	En vue de minimiser les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous le régime du <i>de minimis</i> et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) serait (seraient) responsable(s) de calculer l'Equivalent Subvention Brute (ESB).
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	Au regard de l'effet de levier estimé entre x3 et x8, la proposition de 30 M€ en provenance des Fonds ESI et de la Région générerait de 90 M€ à 240 M€ de prêts octroyés par l' (les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s).
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	Elément non applicable pour un instrument de ce type.
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	Voir le Chapitre 4 de la présente étude.
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Une combinaison avec des subventions est pertinente dans le cadre d'un soutien technique à apporter aux dirigeants de PME (ou à des employés de ces PME). Voir ci-après la sous-section sur la possible complémentarité de cet instrument financier avec des subventions régionales.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du présent instrument financier et les avantages attendus pour les bénéficiaires finaux (PME). Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) ; • Nombre d'entrepreneurs soutenus ; • Secteurs des PME soutenues ; • Stades de développement des PME soutenues ; • Cotes de solvabilité des PME soutenues ; • Nombre d'employés dans la PME au moment de l'inclusion dans le portefeuille de prêts ; • Nombre d'emplois créés grâce à la mise en œuvre de l'instrument financier ; • Chiffre d'affaires des PME soutenues ; • Montant total octroyé aux PME ; • Montant moyen octroyé aux PME ; et • Effet de levier.

Instrument financier 1 – Garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire

Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'évaluation ex-ante

(Art. 37 (2) g))

La stratégie d'investissement proposée dans la présente étude a vocation à inspirer l'Autorité de Gestion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle ne peut être transposée en l'état. En effet, elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des instruments financiers proposés, et notamment :

- i. Les règles de sélection des intermédiaires financiers ;
- ii. Les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille) ;
- iii. Les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI ; et
- iv. Les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le *monitoring*, le *reporting*, le contrôle du *de minimis*, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité de l'instrument financier.

Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par l'Autorité de Gestion, les éléments d'analyse et les résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des instruments financiers proposés ; et ce si l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'instrument financier considéré (soit car ces conditions de marché ont évolué entre-temps, soit car d'autres instruments financiers semblent plus appropriés depuis la finalisation de la présente étude).

Comparaison entre un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de nouveaux prêts à construire et un instrument de garantie prêt par prêt

Cette section a pour objectif d'apporter des éléments de réflexion à la Région sur le choix d'un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de nouveaux prêts à construire au regard d'un instrument de garantie « prêt par prêt » (ou encore « ligne par ligne »).

Un avantage important d'un mécanisme de garantie de portefeuille est qu'il permet d'octroyer **davantage de flexibilité aux intermédiaires financiers** bénéficiaires de la garantie dans la gestion de leur risque de crédit ; une flexibilité qui par la suite bénéficie aux PME les plus risquées.

En effet, ce mécanisme tend à encourager, en moyenne sur l'ensemble de la durée de vie de l'instrument, une **prise de risque relativement plus élevée de la part des intermédiaires financiers**, dans une logique de diversification des risques au sein du portefeuille qu'ils doivent constituer. L'expérience de ce type d'instrument (et notamment le Fonds JEREMIE en PACA lors de la période de programmation 2007-2013) indique que, typiquement, au début de la durée de vie de l'instrument, l'intermédiaire financier chargé de l'octroi des prêts garantis aux PME adopte une approche prudente, c'est-à-dire relativement conservatrice en termes de sélection des risques crédit (et donc en termes de sélection des PME considérées comme risquées). Après une phase initiale de test du marché à travers les premiers prêts et une expérience positive en termes de réalisation du risque de crédit sur les premiers prêts garantis octroyés, l'intermédiaire financier a généralement tendance à accroître sa prise de risque crédit dans l'octroi des nouveaux prêts dans la seconde phase de la durée de vie de l'instrument (étant donnée sa capacité de prise de risque résiduelle dans le cadre du plafond de la garantie du portefeuille).

Par ailleurs, l'instrument de garantie des premières pertes de portefeuille présente un avantage en termes de **simplicité**, de flexibilité et d'efficacité dans la mise en œuvre, étant donné que les

nouveaux prêts octroyés par l'intermédiaire financier aux PME bénéficiaires peuvent être inclus automatiquement (ou quasi-automatiquement) dans le portefeuille de nouveaux prêts bénéficiant de la garantie. Il n'est donc pas nécessaire pour l'intermédiaire financier de mettre en place un mécanisme de revue de chaque dossier individuellement, contrairement au cas d'octroi de garanties prêt par prêt.

Par ailleurs, l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille permet d'assurer une **visibilité** et une **lisibilité** de l'instrument. Alors que dans le cas d'une garantie prêt par prêt, il est important de définir des critères d'éligibilité clairs et transparents ainsi qu'une grille d'évaluation simple pour les équipes au sein du réseau de l'intermédiaire financier, une garantie de portefeuille a vocation à s'adresser à une population large de PME et à disposer de critères d'éligibilité ouverts et simples. De plus, une garantie prêt par prêt implique le plus souvent un tiers acteur dans le processus – le fonds de garantie – qui interagit avec l'intermédiaire financier et parfois la PME en amont du prêt. Ce processus peut ainsi parfois être complexe (et décourageant) pour la PME. La garantie de portefeuille est quant à elle plus largement gérée par l'intermédiaire financier qui inclut dans le portefeuille les prêts nouveaux qu'il octroie et qui répondent aux critères d'éligibilité préalablement établis. Ce processus est ainsi transparent pour la PME qui ne doit dès lors interagir qu'avec un seul interlocuteur (sa banque, alors intermédiaire financier de l'instrument) pour obtenir son prêt garanti. Cette visibilité et lisibilité de la garantie de portefeuille permettent de faciliter et de simplifier la communication du mécanisme et des critères d'éligibilité par (et pour) l'intermédiaire financier, tant au sein de l'intermédiaire financier lui-même (et notamment pour les équipes de son réseau commercial qui auront vocation à « alimenter » le portefeuille par de nouveaux prêts), qu'en externe, vis-à-vis des PME potentiellement bénéficiaires.

Enfin, la mise en place d'un mécanisme de garantie des premières pertes d'un portefeuille de nouveaux prêts à construire permettrait de bénéficier de l'expérience déjà acquise en région PACA en termes de mise en œuvre et d'optimisation de ce type d'instrument grâce à l'expérience de l'initiative JEREMIE lors de la période de programmation 2007-2013. Ceci permettrait d'accélérer la phase de montée en puissance de l'instrument suite à son lancement sur le marché ; notamment en attirant plusieurs intermédiaires financiers susceptibles de mettre en place l'instrument et ainsi atteindre un nombre encore plus important de PME au regard de l'expérience de la période 2007-2013.

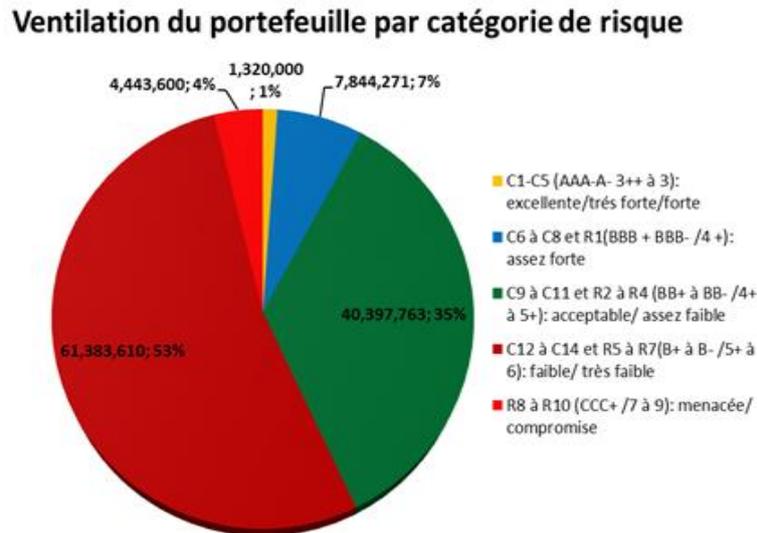
Profil de risque de PME bénéficiaires de l'instrument de garantie des premières pertes

Un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts permet d'encourager l'octroi de prêts à des conditions préférentielles à des PME présentant des niveaux de risque de crédit plus élevés que ceux généralement acceptés par les établissements bancaires.

A titre indicatif, dans le cas de l'instrument de garantie JEREMIE en PACA lors de la période de programmation 2007-2013, la répartition du portefeuille couvert par la garantie en termes de classification du risque des prêts au 31 décembre 2015 était la suivante : 8 % du volume avaient une notation « forte/assez forte », 35 % une notation « acceptable/faible », et 57 % une notation « faible ou compromise ».

Comme observé dans le graphique ci-dessous, en termes de montants de prêts octroyés, le montant total des prêts octroyés à des PME ayant une notation faible/très faible ou compromise s'élevait à plus de 65,8 M€ sur un portefeuille total de 115,4 M€, soit donc 57 % du portefeuille.

Figure 31: Ventilation du portefeuille de l'instrument de garantie JEREMIE en PACA par catégorie de risque



Source : Fonds Européen d'Investissement, 2017.

Complémentarités de l'instrument financier avec des subventions régionales

Compte tenu de la finalité de l'instrument de garantie de portefeuille et de ses modalités de mise en œuvre, la majorité des subventions existantes sont compatibles avec cet instrument de garantie, à l'exception des subventions relatives au retournement telles que la PRME qui ne sont pas pertinentes pour cet instrument.

Il ne semble pas nécessaire de développer et/ou modifier les subventions existantes pour faciliter la mise en œuvre de cet instrument de garantie. Toutefois, un accompagnement des PME (et donc de leurs dirigeants ou employés) permettrait d'augmenter la qualité des dossiers de demande de financement et le taux de succès de ces demandes (voir la Section 6.4.1 en Partie 1 sur les recommandations transversales). Cet accompagnement pourrait couvrir les domaines suivants : le développement commercial, les ressources humaines, la publicité, le marketing, la fiscalité et d'autres réglementations pertinentes, et enfin la préparation des plans de développement des PME faisant des demandes de prêts auprès de l' (des) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s).

7.1.2 Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement

Cet instrument financier vise à soutenir de jeunes PME aux stades de l'amorçage, de la création et de la post-création / primo-développement. Ce soutien se ferait à travers un apport en fonds propres et/ou quasi-fonds propres. Le financement des PME via cet instrument pourrait également, mais pas exclusivement, prendre la forme de prêts participatifs, en particulier dans le cas de PME traditionnelles ou peu innovantes en phases de création et/ou de primo-

développement, pouvant atteindre rapidement le seuil de rentabilité. Néanmoins, il paraît généralement opportun de renforcer le financement en fonds propres plutôt que les prêts participatifs à ce stade relativement précoce de développement des entreprises, surtout dans le cas de financement de projets innovants, présentant des besoins de financement en fonds propres importants avant l'atteinte du seuil de rentabilité. Enfin, la décision d'inclure ou non les prêts participatifs dans cet instrument pourrait également prendre en considération la spécialisation et l'expertise spécifique du (des) intermédiaire(s) financier(s) qui pourrait (pourraient) mettre en œuvre cet instrument financier.

Cet instrument a vocation à financer les phases qui présentent un risque accru pour les PME et pour lesquelles les ressources pour financer la conception et le développement initial d'un nouveau produit / service ou d'une nouvelle technologie, ainsi que la création et les premières phases de développement, sont difficiles à trouver. Afin d'assurer à l'Autorité de Gestion un effet d'alignement maximal entre la contribution publique et la contribution privée, cet instrument prévoit une obligation de co-investissement privé aux côtés de ce fonds (lui-même intégralement public), afin de bénéficier d'un effet de levier important (*voir le tableau ci-après*).

Dans ce cadre, les objectifs de cet instrument de co-investissement pourraient être les suivants (liste non-exhaustive) :

- Renforcer le financement en fonds propres des PME en phase d'amorçage, de création et de primo-développement au niveau régional ;
- Renforcer le financement des PME à fort potentiel dans la région (avec une attention particulière pour les projets à caractère innovant) ;
- Co-investir avec des opérateurs de marché (Business Angels et fonds de capital-investissement, et en particulier de capital-risque) déjà présents en Provence-Alpes-Côte d'Azur ainsi qu'attirer, entre autres, des opérateurs de capital investissement extérieurs qui, en général, n'opèrent pas en PACA ; et
- Monter des opérations dans une logique commerciale, motivée par la recherche d'un profit à moyen-terme.

Ce fonds de co-investissement devra co-investir dans le capital des PME, avec une contribution provenant de ses ressources propres (dans des limites et des pourcentages à définir lors des négociations entre l'Autorité de Gestion – ou le gestionnaire du Fonds-de-Fonds – et les gestionnaires de fonds candidats), ainsi qu'avec la contribution d'autres partenaires de co-investissement privés. Ces autres fonds devront être économiquement et juridiquement indépendants du fonds de co-investissement. De plus, le gestionnaire du fonds de co-investissement sera une entité indépendante qui prendra toutes les décisions d'investissement et de désinvestissement avec la diligence d'un gestionnaire professionnel. L'intermédiaire financier sélectionné devra être économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion. Enfin, la gouvernance du fonds de co-investissement devra inclure des mécanismes afin d'éviter les potentiels conflits d'intérêts au sein du gestionnaire du fonds de co-investissement.

L'appel à manifestations d'intérêt ou l'appel d'offres devra prévoir que l'intermédiaire financier ait les autorisations et les agréments nécessaires au niveau français et/ou européen pour exercer

cette activité, comme par exemple l'agrément des sociétés de gestion suite à l'entrée en vigueur des effets de la directive AIFM⁹³.

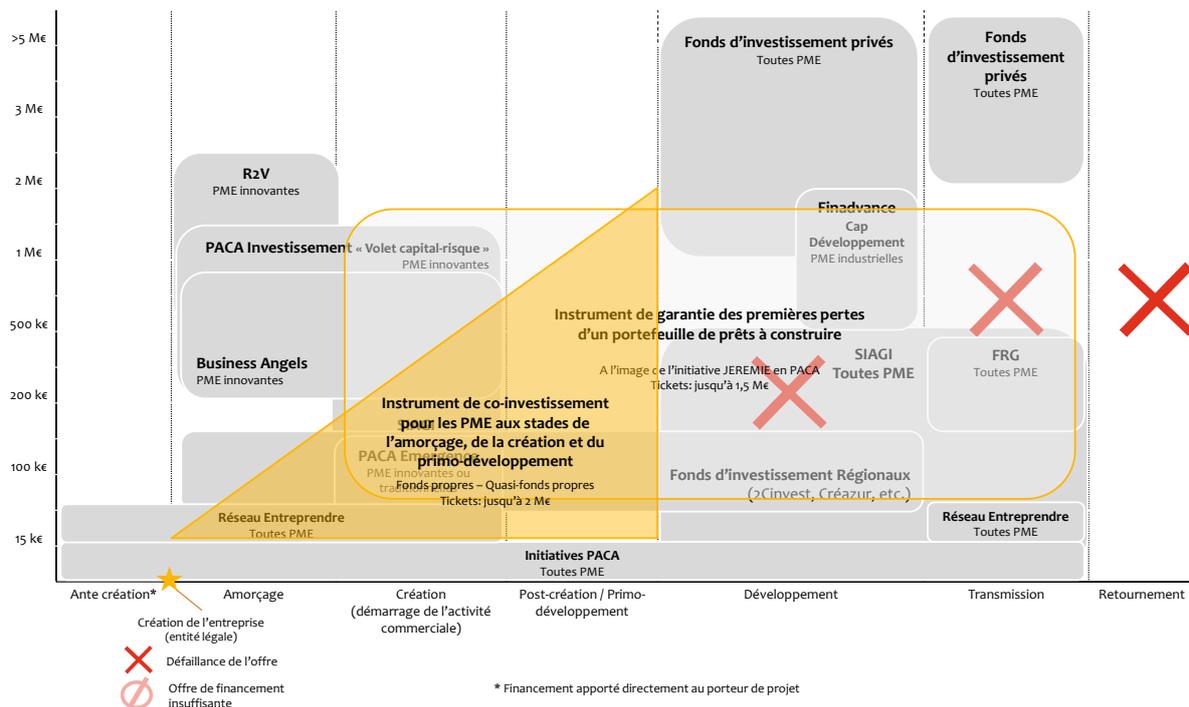
Suite à l'analyse de l'environnement de marché conduite en Partie 1 ainsi que l'analyse des instruments financiers déjà existants en région PACA, plusieurs besoins insuffisamment couverts ont été identifiés :

- Pour les phases d'amorçage et de création : un besoin de financement pour des montants relativement faibles apparaît (*i.e.* inférieurs à 200 k€) particulièrement en ce qui concerne l'amorçage. Au-delà de cette somme, les Business Angels, ainsi que d'autres acteurs, tels que R2V et PACA Investissement (« volet capital-risque »), semblent couvrir les besoins de financement identifiés ;
- Pour la phase de primo développement : un besoin insuffisamment couvert a été identifié, notamment pour des montants entre 200 k€ et 500 k€ ou supérieurs à 2 M€. En effet, deux instruments – PACA Emergence avec des tickets entre 15 k€ et 200 k€, et PACA Investissement avec des tickets entre 500 k€ et 2 M€ – couvrent partiellement l'offre de financement existante à ce stade.

La mise en œuvre d'un tel instrument financier pourrait s'effectuer soit à travers l'élargissement du périmètre d'action d'un ou plusieurs instruments existants, soit *via* la création d'un nouvel instrument financier qui pourrait compléter l'offre existante, avec une flexibilité en termes de montant d'investissement (comme indiqué ci-dessus, la palette des tickets d'investissement à couvrir est assez large, entre 200 k€ et 2 M€). Plus concrètement, les tickets d'investissement pourraient ainsi se situer dans une fourchette assez large – par exemple jusqu'à 2 M€ – pour couvrir les insuffisances de l'offre de financement et les défaillances de marché observées (en particulier pour les PME innovantes ou en trajectoire de forte croissance). Ceci compléterait l'offre de financement déjà existante, et notamment les activités existantes des fonds d'investissement privés.

⁹³ Règlement délégué n°694/2014 de la Commission du 17 décembre 2013 complétant la Directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les normes techniques de réglementation déterminant des types de gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs (Directive AIFM).

Figure 32 : Instrument de co-financement destiné aux PME aux stades de l’amorçage, de la création et du primo-développement dans le contexte de la région PACA



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Les caractéristiques de cet instrument financier sont détaillées dans le tableau ci-après.

Tableau 37 : Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l’amorçage, de la création et du primo-développement

Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l’amorçage, de la création et du primo-développement	
Nature / Type d'instrument	Instrument de co-investissement apportant du financement en fonds propres et quasi-fonds propres à des PME en phase d'amorçage, de création et de primo-développement. En fonction du type de bénéficiaires (et suite à la négociation avec l'intermédiaire financier), cet instrument pourrait également, mais pas exclusivement, permettre l'octroi des prêts participatifs.
Montant en provenance des Fonds ESI	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> De l'intention de la Région PACA de mobiliser des fonds pour la mise en place des instruments financiers au titre du PO FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020 ; Des défaillances de marché observées concernant l'accès au financement en fonds propres et quasi-fonds propres en PACA (en particulier pour les phases d'amorçage, de création et de primo-développement des PME) ; et De la vision de la Région pour les instruments financiers pour la période de programmation 2014-2020. <p>La proposition de montant total est un minimum de 30 M€ (afin de permettre la constitution d'un fonds de taille conséquente au regard du territoire PACA).</p> <p>Ce montant total proposé inclut les éventuels fonds FEDER (Objectif Thématique 3) et leur contrepartie nationale.</p>

Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement	
Effet de levier escompté	<p>Le degré d'intervention de l'instrument financier dépendra de la phase de développement de la PME (voir Article 21 du Règlement Général d'Exemption par Catégorie ; RGEC)⁹⁴.</p> <p>Pour ce type d'instruments financiers le régime d'aides d'Etat du RGEC (ici l'Article 21) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.</p>
Montant de financement en faveur des PME ciblées	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • Des phases de développement ciblées par l'instrument (potentiellement en phase d'amorçage, de création et de primo-développement). <p>Dans le cas de l'octroi de prêts participatifs, il est possible d'envisager des montants entre 200 k€ et 500 k€ ; l'objectif étant de compléter l'offre existante.</p> <p>Dans le cas d'un investissement en fonds propres, le montant maximum du ticket d'intervention pourraient s'élever potentiellement jusqu'à 2 M€.</p>
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	<p>En considérant (i) le volume du fonds de co-investissement (30 M€), (ii) la prise en compte des frais de gestion d'un tel instrument financier et (iii) un ticket d'intervention maximum de 2 M€, entre 10 et 15 PME peuvent être financées par ce fonds de co-investissement.</p> <p>Ce nombre peut fortement varier au regard des phases de développement des PME financées. En effet, le Règlement n°651/2014 du 17 juin 2014 (RGEC) permet par exemple une utilisation jusqu'à 90 % de fonds d'origine publique pour 10 % de fonds d'origine privée pour les PME en amorçage. Ceci influence directement le niveau des ressources du fonds de co-investissement public pouvant être utilisées ; et donc le nombre de PME pouvant être financées.</p> <p>Il est également à noter qu'un tel fonds de co-investissement peut décider de ré-investir dans une PME après quelques années. Ceci est synonyme de succès pour la PME et pour le fonds de co-investissement, mais réduit automatiquement le nombre de PME financées.</p> <p>Ce nombre de PME pouvant être financées est donc indicatif.</p>
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes les PME de tous les secteurs pendant leurs phases d'amorçage, de création et de primo-développement, sauf exceptions⁹⁵ ; et • Une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») pourrait être portée sur des cibles particulières telles que les jeunes PME innovantes dans certains segments à fort potentiel de croissance. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier lors de la sélection de ce dernier. Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de PME financées par le fonds de co-investissement mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter le fonds à co-investir dans des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.
Périmètre géographique	La région Provence-Alpes-Côte d'Azur

⁹⁴ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du traité.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0651&from=EN>.

⁹⁵ Par exemple : PME dans le secteur des armes et du clonage humain.

Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement	
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer le financement en fonds propres et quasi-fonds propres des PME en phase d'amorçage, de création et de primo-développement (devant recourir à une augmentation de capital pour se développer) ; • Renforcer la capitalisation des PME à fort potentiel qui ont des projets innovants en région PACA ; • Favoriser la structuration et le renforcement de l'offre existante de financement aux stades d'amorçage, de création et de primo-développement ; et • Compléter l'offre de financement en fonds propres existante, co-investir avec des opérateurs de marché (Business Angels, fonds de capital-risque, fonds d'investissement et autres) présents dans la région et attirer, entre autres, des investisseurs extérieurs qui, en général, n'opèrent pas en région PACA.
Détails	<ul style="list-style-type: none"> • Le taux d'intervention de la contribution publique dans le financement de chaque opération sera variable et fonction de la phase de la PME dans son cycle de développement. Ainsi, le niveau de contribution publique devra être en cohérence avec l'Article 21 du Règlement n°651/2014 du 17 juin 2014 (RGEC) ; • Le gestionnaire du fonds de co-investissement sera une entité indépendante qui prendra toutes les décisions d'investissement et de désinvestissement en tant que gestionnaire professionnel, économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion ; • La gouvernance du fonds de co-investissement devra inclure des mécanismes afin d'éviter les potentiels conflits d'intérêts au sein du gestionnaire du fonds de co-investissement ; • L'appel à manifestations d'intérêt ou l'appel d'offres devra prévoir que les intermédiaires financiers candidats aient les autorisations et les agréments nécessaires au niveau français et/ou européen pour exercer cette activité de gestionnaire de fonds, comme l'agrément des sociétés de gestion faisant suite à l'entrée en vigueur de la directive AIFM ; • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur : <ul style="list-style-type: none"> – Les PME en phase d'amorçage, de création et de primo-développement ; – Les jeunes PME innovantes ; et – Les secteurs en développement en région PACA, tels que : les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) et les biotechnologies.
Avantages attendus pour la PME	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement de la part de l'intermédiaire financier (gestionnaire du fonds de co-investissement) dans le capital de la PME au moyen des ressources des Fonds ESI, des ressources régionales, de ses propres ressources et de ressources d'autres investisseurs à mobiliser.
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Voir le Chapitre 6 de la présente étude.
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'instrument financier (Article 37 (2) b))	<ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier ; • Promotion de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprises ; • Amélioration des projets des PME ; • Création d'emplois ; • Création d'entreprises ; • Réduction du chômage ;

Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement	
	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien au développement des PME ; • Réutilisation des Fonds ESI ; • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (en termes de phases de développement des PME et d'opportunité en matière d'innovation) ; • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier et d'autres co-investisseurs) ; et • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection des projets.
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	<p>Cet instrument financier viendrait compléter la tendance actuelle en région PACA à attirer et structurer de plus en plus le secteur du financement en fonds propres dont l'offre est actuellement insuffisante pour le financement des phases de développement les plus risquées (amorçage, création et primo-développement).</p> <p>De plus, le financement en fonds propres est favorisé par un nombre important d'instruments gérés par différents opérateurs. En effet, une augmentation du nombre d'instruments et d'opérateurs permet une meilleure diversification de la prise de risque pour chaque opération (et une mise en concurrence stimulante de ces opérateurs ; qui peut se révéler au bénéfice des PME du territoire).</p>
Cohérence avec le Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER-FSE PACA 2014-2020	<p>Cet instrument de co-investissement serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • OT 1 – Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation ; • OT 2 – Améliorer l'accès aux TIC ; et • OT 3 – Renforcer la compétitivité des PME.
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	<p>Pour ce type d'instruments financiers, le régime d'aides d'Etat détaillé à l'Article 21 du règlement n°651/2014 du 17 juin 2014 (RGEF) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.</p>
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Au minimum 30 M€ en provenance des Fonds ESI et de la Région ; et • Les ressources privées pouvant être estimées dépendront des stades de développement financés dans le cadre des aides d'Etat. Le montant de ressources privées utilisées (et donc levées) sera généralement en fonction du pourcentage maximum de co-investissement possible en provenance de ressources publiques (au regard également de la réglementation relative aux aides d'Etat utilisée pour le montage de l'instrument financier).
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Cet élément est à la discrétion de l'Autorité de Gestion. Il peut par exemple être décidé par la Région de ne pas prendre en compte cette possibilité. • Elle doit faire l'objet d'une discussion interne à l'Autorité de Gestion puis entre cette dernière et l'intermédiaire financier ou entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier. Dans le premier cas, cet élément doit être établi dans le cahier des charges pour la sélection de l'intermédiaire financier. Dans le second cas, il doit être défini dans l'Accord de Financement entre la Région et le Fonds-de-Fonds puis dans l'Accord Opérationnel entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier.
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	<p>Voir le Chapitre 4 de la présente étude.</p>

Instrument financier 2 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades de l'amorçage, de la création et du primo-développement	
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Une combinaison avec des subventions est pertinente dans le cadre d'un soutien technique à apporter aux dirigeants (et potentiellement aux employés) des PME financées par l'instrument financier. Voir ci-après la sous-section sur la possible complémentarité de cet instrument financier avec des subventions régionales.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du présent instrument financier et les avantages attendus pour les bénéficiaires finaux (PME). Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive : <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) ; • Nombre d'entrepreneurs soutenus ; • Secteurs des PME soutenues ; • Stades de développement des PME soutenues ; • Cotes de solvabilité des PME soutenues ; • Nombre d'emplois créés grâce à la mise en œuvre de l'instrument financier ; • Nombre d'employés dans la PME au moment de l'octroi du financement en fonds propres ou quasi-fonds propres ; • Chiffre d'affaires des PME soutenues ; • Montant total octroyé aux PME ; • Montant moyen octroyé aux PME ; et • Effet de levier.
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'évaluation ex-ante (Art. 37 (2) g))	La stratégie d'investissement proposée dans la présente étude a vocation à inspirer l'Autorité de Gestion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle ne peut être transposée en l'état. En effet, elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des instruments financiers proposés, et notamment : <ol style="list-style-type: none"> i. Les règles de sélection des intermédiaires financiers ; ii. Les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille) ; iii. Les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI ; et iv. Les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le <i>monitoring</i>, le <i>reporting</i>, le contrôle des aides d'Etat, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité de l'instrument financier. <p>Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par l'Autorité de Gestion, les éléments d'analyse et les résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des instruments financiers proposés ; et ce si l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation <i>ex-ante</i> ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'instrument financier considéré (soit car ces conditions de marché ont évolué entre-temps, soit car d'autres instruments financiers semblent plus appropriés depuis la finalisation de la présente étude).</p>

Complémentarités de l'instrument financier avec des subventions régionales

Les principales subventions compatibles avec cet instrument de co-investissement sont les suivantes : ORFEA, Idéoprojet, PRI, FUI, APRF, PACA Labs et le FISO.

Afin de faire évoluer la culture des PME en matière de financement et de faire évoluer les PME vers une utilisation plus importante de produits financiers obtenus au travers d'instruments financiers, il pourrait être envisagé de coordonner l'obtention de subventions (telles que celles octroyées *via* le PRI, le FUI et le FISO) avec l'utilisation de produits financiers octroyés au travers du fonds de co-investissement détaillé ci-avant et destiné aux PME en phases d'amorçage, de création et de primo-développement.

Par ailleurs, afin d'améliorer la qualité des demandes de financement (en particulier pour du financement en fonds propres et quasi-fonds propres) et la qualité des projets liés à ces demandes, il serait très utile d'accompagner les PME par des initiatives de tutorat, de renforcement de la capacité managériale des entrepreneurs et des mécanismes de soutien à la montée en compétence des dirigeants d'entreprises. Les domaines suivants pourraient être couverts : le développement commercial, les ressources humaines, la publicité, le marketing, la fiscalité et d'autres réglementations pertinentes, et enfin la préparation de plans de développement (voir la Section 6.4.1 en Partie 1 sur les recommandations transversales).

7.1.3 Instrument de co-financement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission

Cet instrument financier vise à approfondir et/ou à compléter l'offre existante de financement des PME aux stades du développement et de la transmission d'entreprises en région PACA ; que ce soit pour des projets innovants ou non innovants. L'apport financier pourrait être sous la forme d'augmentations de capital destinées au renforcement des fonds propres de l'entreprise et/ou à travers un financement en quasi-fonds propres (prêts participatifs et obligations convertibles).

Cet instrument devrait permettre à l'Autorité de Gestion d'assurer un alignement maximal entre la contribution publique et la contribution privée, tout en permettant aux PME de bénéficier d'un effet de levier significatif étant donné le co-investissement aux côtés et en complément de la contribution au financement des investisseurs privés (voir le tableau ci-après).

Dans ce cadre, les objectifs de la mise en place de cet instrument financier de capital-développement / transmission pourraient être les suivants (liste non-exhaustive) :

- Renforcer le financement en fonds propres et/ou quasi-fonds propres des PME en phase développement et transmission au niveau régional ;
- Renforcer le financement des entreprises – innovantes ou non innovantes – en Provence-Alpes-Côte d'Azur ;
- Co-investir avec des autres opérateurs de marché (fonds de capital-investissement, et notamment de capital-développement) présents en Provence-Alpes-Côte d'Azur ainsi qu'attirer, entre autres, des opérateurs de capital investissement extérieurs qui, en général, n'opèrent pas en Provence-Alpes-Côte d'Azur (comme pour l'instrument financier 2) ; et
- Monter des opérations dans une logique commerciale, motivée par la recherche d'un profit à moyen-terme.

Un intermédiaire financier sera sélectionné au travers d'un appel à manifestations d'intérêt ou d'un appel d'offres et aura la responsabilité de gérer le fonds de co-investissement. Ce fonds aura pour objectif de co-investir dans le capital des PME, avec une contribution provenant de ses

ressources propres – dans des limites et des pourcentages à définir lors des négociations entre l'Autorité de Gestion et les gestionnaires de fonds candidats –, potentiellement des prêts participatifs et/ou des obligations convertibles, ainsi qu'avec la contribution d'autres partenaires de co-investissement privés.

Ces autres fonds devront être économiquement et juridiquement indépendants du fonds de co-investissement. De plus, le gestionnaire de ce fonds sera une entité indépendante qui prendra toutes les décisions d'investissement et/ou de désinvestissement avec la diligence d'un gestionnaire professionnel. L'intermédiaire financier sélectionné devra être économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion. Enfin, la gouvernance du fonds devra inclure des mécanismes lui permettant d'éviter les potentiels conflits d'intérêts au sein du gestionnaire du fonds. L'appel à manifestations d'intérêt ou l'appel d'offres devra prévoir que l'intermédiaire financier ait les autorisations et les agréments nécessaires au niveau français et/ou européen pour exercer cette activité, comme l'agrément des sociétés de gestion suite à l'entrée en vigueur des effets de la directive AIFM⁹⁶.

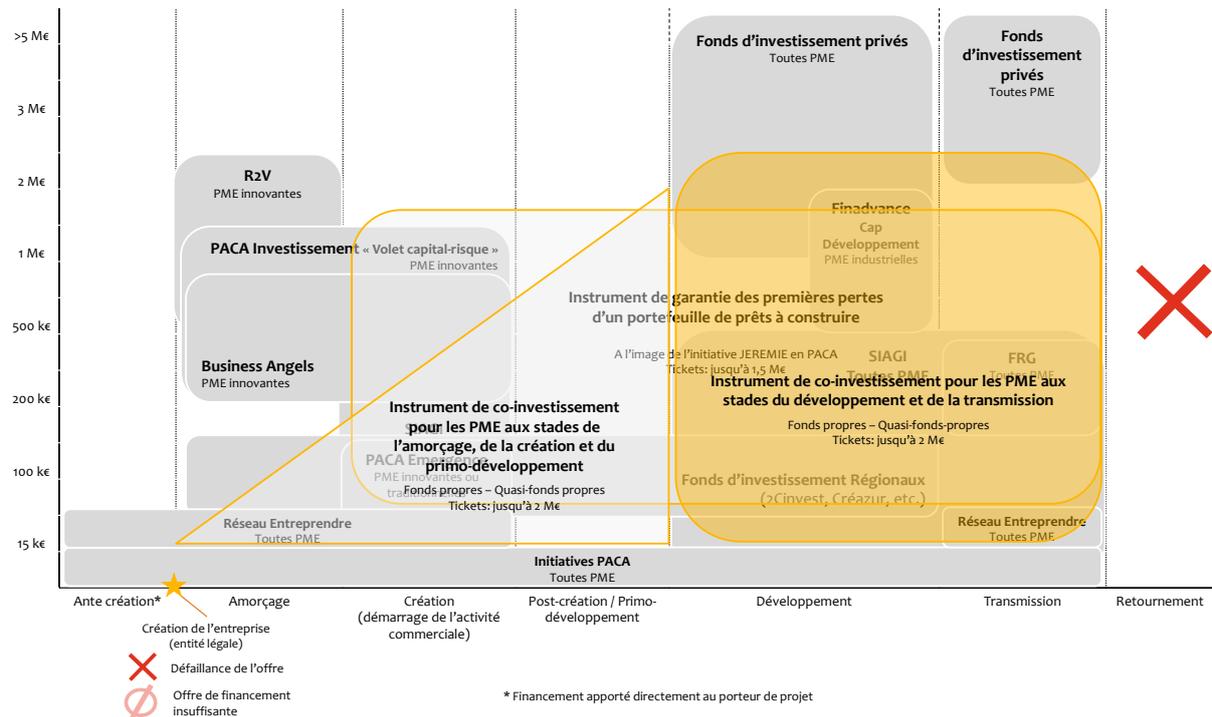
La mise en place d'un tel instrument devrait prendre en compte les activités des instruments existants. Ainsi, dans le cadre de l'analyse de marché présentée en Partie 1 de la présente étude, des défaillances de marché pour les PME en phase de développement/transmission ont été observées. Ainsi, et au-delà des fonds d'investissement régionaux (i.e. 2Cinvest et Créazur notamment), relativement peu actifs, il n'existe pas d'instrument couvrant le besoin de financement pour des tickets de financement inférieurs à 500 k€. En dessous de ces montants, les besoins de financement sont couverts par PACA Investissement (PME industrielles, innovantes et/ou non innovantes) et Cap Développement Finavance (PME industrielles), qui offrent des tickets entre 500 k€ et 2 M€, ainsi que par des fonds d'investissement privés, pour des montants supérieurs à 1 M€. Concernant la transmission, l'offre de financement est encore plus restreinte, étant donné que uniquement les fonds d'investissement privés (« LBO ») investissent généralement à cette étape, mais pour des tickets supérieurs à 1,5 M€.

Face à une telle situation, deux possibilités semblent pertinentes :

1. **Elargir le périmètre d'action de PACA Investissement** : En effet, PACA Investissement couvre, en partie, les phases de post-crétion/primo-développement et développement (fourchette entre 500k€ et 2 M€). Il pourrait être envisagé d'élargir le périmètre d'action de PACA Investissement afin d'adresser la défaillance de marché identifiée pour le développement et la transmission, avec des tickets potentiellement plus importants, pour des PME dans ces deux stades de vie de l'entreprise.
2. **Mettre en place d'un nouvel instrument** : La mise en place de d'un nouvel instrument financier pourrait être envisagée pour compléter l'action des fonds existants et couvrir les besoins insuffisamment couverts ainsi que les défaillances de marchés identifiées dans la phase d'analyse de marché. La mise en place de ce nouvel instrument financier pourrait encourager la concurrence entre les fonds existants et de ce fait permettre aux PME de bénéficier de conditions de financement plus avantageuses.

⁹⁶ Règlement délégué n°694/2014 de la Commission du 17 décembre 2013 complétant la Directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les normes techniques de réglementation déterminant des types de gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs (Directive AIFM).

Figure 33 : Instrument de co-financement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission dans le contexte de la région PACA



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Les tickets d'investissement de cet instrument de capital-développement/transmission à travers des fonds propres et/ou prêts participatifs – que ce soit à travers l'élargissement du périmètre d'action de PACA Investissement ou à travers la mise en place d'un nouvel outil – devraient avoir une fourchette assez large. En effet, les défaillances de l'offre ont été identifiées pour des montants faibles (environ 100 k€), mais également pour des besoins d'entreprises plus développées (avec des tickets qui pourraient aller jusqu'à par exemple 2 M€), et en complément de l'offre de financement existante, notamment les activités des fonds d'investissement privés.

Par ailleurs, l'opportunité de mettre en place un **instrument de financement de haut-de-bilan pour des PME en situation de rebond**, visant les PME matures mais en situation de croissance atone pourrait être envisagée, à condition de que celles-ci ne soient pas des entreprises en difficultés au sens de la réglementation européenne concernant les aides d'Etat. Cet instrument permettrait de financer l'exécution d'un plan clairement défini d'accélération de la croissance de l'entreprise, par exemple à travers l'optimisation de son offre commerciale et de son modèle d'affaires, la définition d'une nouvelle stratégie de croissance et l'optimisation de la structure et de l'organisation de l'entreprise en vue d'assurer la pérennité de sa croissance à moyen terme.

Les caractéristiques de cet instrument financier sont détaillées dans le tableau ci-après.

Tableau 38 : Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission

Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission	
Nature / Type d'instrument	<p>Instrument de co-investissement – sous forme de fonds propres, quasi-fonds propres et/ou prêts participatifs et obligations convertibles – dans des PME en phase de développement et de transmission. En ce qui concerne le financement des entreprises au stade de la transmission, il serait limité à des entreprises qui exercent leurs activités depuis moins de sept ans, au vu de l'Article 21 du Règlement Général d'Exemption par Catégorie (RGEC)⁹⁷.</p> <p>Par ailleurs, l'opportunité de mettre en place un instrument de financement de haut-de-bilan pour des PME en situation de rebond, visant les PME matures mais en situation de croissance atone (sans être des entreprises en difficultés au sens de la réglementation européenne concernant les aides d'Etat), pourrait être envisagée avec des conditions spécifiques d'éligibilité qui porteraient en particulier sur la capacité des PME bénéficiaires à présenter un plan d'entreprise clairement défini, permettant d'accélérer la croissance de l'entreprise.</p>
Montant en provenance des Fonds ESI	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'intention de la Région de mobiliser des fonds sur les instruments financiers au titre du PO FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020 ; • Des défaillances de marché observées concernant l'accès au financement – que ce soit à travers des fonds propres et/ou des prêts participatifs – en PACA (pour les phases de développement et de transmission) ; et • De la vision de la Région concernant l'utilisation des instruments financiers pour la période de programmation 2014-2020. <p>La proposition de montant total devrait tenir compte de l'option choisie (élargir le périmètre d'action de PACA Investissement ou créer un nouveau fonds complémentaire).</p> <p>Le montant total dans le cas d'un nouvel instrument devrait être au minimum de 25 M€ afin d'assurer une capacité d'intervention suffisante au regard des besoins du marché à ce stade de développement et la viabilité de l'instrument.</p> <p>Ce montant total proposé inclut les éventuels fonds FEDER (Objectif Thématique 3) et leur contrepartie nationale.</p>
Effet de levier escompté	<p>Le degré d'intervention de l'instrument financier dépendra de la phase de développement de la PME (voir encore une fois l'Article 21 du Règlement Général d'Exemption par Catégorie ; RGEC).</p> <p>A titre indicatif, l'effet de levier escompté se situerait entre x1.4 et x2.</p> <p>Pour ce type d'instruments financiers le régime d'aides d'Etat du RGEC (ici l'Article 21) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.</p>
Montant de financement en faveur des PME ciblées	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • Des phases de développement ciblées par l'instrument (développement et transmission). <p>Le montant maximum du ticket d'intervention pourraient s'élever</p>

⁹⁷ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du traité.
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0651&from=EN>.

Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission	
potentiellement jusqu'à 2 M€.	
Nombre de PME pouvant être financées par l'instrument financier	<p>En considérant (i) le volume du fonds de co-investissement (25 M€), (ii) la prise en compte des frais de gestion d'un tel instrument financier et (iii) un ticket d'intervention maximum de 2 M€, entre 8 et 12 PME peuvent être financées par ce fonds de co-investissement.</p> <p>Il est également à noter qu'un tel fonds de co-investissement peut décider de ré-investir dans une PME après quelques années. Ceci est synonyme de succès pour la PME et pour le fonds de co-investissement, mais réduit automatiquement le nombre de PME financées.</p> <p>Ce nombre de PME pouvant être financées est donc indicatif.</p>
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<ul style="list-style-type: none"> • Toutes les PME de tous les secteurs pendant leurs phases de développement et de transmission, sauf exceptions⁹⁸ ; • Une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») pourra être portée sur des cibles particulières selon les priorités fixées par la Région. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier lors de la sélection de ce dernier. Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de PME financées par le fonds de co-investissement mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter le fonds à co-investir dans des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.
Périmètre géographique	La région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer le financement en fonds propres et quasi-fonds propres des PME en phase de développement et transmission ; • Favoriser la structuration et le renforcement du marché du financement en fonds propres en Provence-Alpes-Côte d'Azur ; et • Compléter l'offre de financement en fonds propres existante, co-investir avec des opérateurs de marché existants, tels que les fonds de capital-développement existants, présents dans la région et attirer, entre autres, des investisseurs extérieurs qui, en général, n'opèrent pas en région Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Détails	<ul style="list-style-type: none"> • Le taux d'intervention de la contribution publique dans le financement de chaque opération sera variable et fonction de la phase de la PME dans son cycle de développement. Ainsi, le niveau de contribution publique devra être en cohérence avec l'Article 21 du règlement n°651/2014 du 17 juin 2014 (RGEC) ; • Le gestionnaire du fonds de co-investissement sera une entité indépendante qui prendra toutes les décisions d'investissement et de désinvestissement en tant que gestionnaire professionnel, économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion ; • La gouvernance du fonds de co-investissement devra inclure des mécanismes afin d'éviter les potentiels conflits d'intérêts au sein du gestionnaire du fonds de co-investissement ; • L'appel à manifestations d'intérêt ou l'appel d'offres devra prévoir que les intermédiaires financiers candidats aient les autorisations et les agréments nécessaires au niveau français et/ou européen pour exercer cette activité de gestionnaire de fonds, comme l'agrément des sociétés de gestion faisant suite à l'entrée en vigueur de la directive AIFM ;

⁹⁸ Par exemple : PME dans le secteur des armes et du clonage humain.

Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission	
	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur des cibles particulières selon les priorités fixées par la Région (toujours pour ces phases de la vie des PME).
Avantages attendus pour la PME	<ul style="list-style-type: none"> • Investissement de la part de l'intermédiaire financier (gestionnaire du fonds de co-investissement) dans le capital de la PME au moyen des ressources des Fonds ESI, des ressources régionales, de ses propres ressources et de ressources d'autres investisseurs à mobiliser.
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Voir le Chapitre 6 de la présente étude.
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'instrument financier (Article 37 (2) b))	<ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier ; • Promotion de l'entrepreneuriat, et de la création d'entreprises ; • Amélioration des projets de PME ; • Création d'emplois ; • Réduction du chômage ; • Soutien au développement et l'internationalisation des PME ; • Réutilisation des Fonds ESI ; • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (en termes de phases de développement des PME) ; • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de l'intermédiaire financier et d'autres co-investisseurs) ; et • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection des projets.
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	<p>Cet instrument financier viendrait compléter la tendance actuelle en région PACA à attirer et structurer de plus en plus le secteur du financement en fonds propres dont l'offre est actuellement insuffisante pour le financement des phases de développement les plus risquées (amorçage, création et primo-développement).</p> <p>De plus, le financement en fonds propres est favorisé par un nombre important d'instruments gérés par différents opérateurs. En effet, une augmentation du nombre d'instruments et d'opérateurs permet une meilleure diversification de la prise de risque pour chaque opération (et une mise en concurrence stimulante de ces opérateurs ; qui peut se révéler au bénéfice des PME du territoire).</p>
Cohérence avec le Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020	<p>Cet instrument de co-investissement serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • OT 3 – Renforcer la compétitivité des PME.
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	<p>Pour ce type d'instruments financiers, le régime d'aides d'Etat détaillé à l'Article 21 du règlement n°651/2014 du 17 juin 2014 (RGEC) est le plus couramment utilisé et apparaît approprié en région PACA mais d'autres régimes d'aides d'Etat sont également possibles si la Région l'estime approprié.</p>
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Au minimum 25 M€ en provenance des Fonds ESI et de la Région ; et • Les ressources privées pouvant être estimées dépendront des stades de développement financés dans le cadre des aides d'Etat. Le montant de ressources privées utilisées (et donc levées) sera généralement en fonction du pourcentage maximum de co-investissement possible en provenance de ressources publiques (au regard également de la réglementation relative aux aides d'Etat utilisée pour le montage de l'instrument financier).

Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission	
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Cet élément est à la discrétion de l'Autorité de Gestion. Il peut par exemple être décidé par la Région PACA de ne pas prendre en compte cette possibilité. • Elle doit faire l'objet d'une discussion interne à l'Autorité de Gestion puis entre cette dernière et l'intermédiaire financier ou entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier. Dans le premier cas, cet élément doit être établi dans le cahier des charges pour la sélection de l'intermédiaire financier. Dans le second cas, il doit être défini dans l'Accord de Financement entre la Région et le Fonds-de-Fonds puis dans l'Accord Opérationnel entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier.
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	Voir le Chapitre 4 de la présente étude.
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	<p>Une combinaison avec des subventions est pertinente dans le cadre d'un soutien technique à apporter aux dirigeants (et potentiellement aux employés) des PME financées par l'instrument financier.</p> <p>Voir ci-après la sous-section sur la possible complémentarité de cet instrument financier avec des subventions régionales.</p>
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	<p>Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du présent instrument financier et les avantages attendus pour les bénéficiaires finaux (PME).</p> <p>Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) ; • Nombre d'entrepreneurs soutenus ; • Secteurs des PME soutenues ; • Stades de développement des PME soutenues ; • Cotes de solvabilité des PME soutenues ; • Nombre d'emplois créés grâce à la mise en œuvre de l'instrument ; • Nombre d'employés dans la PME au moment de l'octroi du financement en fonds propres ou quasi-fonds propres ; • Chiffre d'affaires des PME soutenues ; • Montant total octroyé aux PME ; • Montant moyen octroyé aux PME ; et • Effet de levier.

Instrument financier 3 – Instrument de co-investissement destiné au soutien des PME aux stades du développement et de la transmission

Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'évaluation *ex-ante*

(Art. 37 (2) g))

La stratégie d'investissement proposée dans la présente étude a vocation à inspirer l'Autorité de Gestion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle ne peut être transposée en l'état. En effet, elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des instruments financiers proposés, et notamment :

- i. Les règles de sélection des intermédiaires financiers ;
- ii. Les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille) ;
- iii. Les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI ; et
- iv. Les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le *monitoring*, le *reporting*, le contrôle des aides d'Etat, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité de l'instrument financier.

Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par l'Autorité de Gestion, les éléments d'analyse et les résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des instruments financiers proposés ; et ce si l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation *ex-ante* ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'instrument financier considéré (soit car ces conditions de marché ont évolué entre-temps, soit car d'autres instruments financiers semblent plus appropriés depuis la finalisation de la présente étude).

Etant donnés les besoins de financement identifiés au travers des entretiens, la spécialisation des acteurs par stade et type de transaction (c'est-à-dire « développement » d'un côté et « transmission » d'autre part), et les besoins spécifiques d'accompagnement et des cédants et des nouveaux dirigeants dans des opérations de transmission, il pourrait être pertinent de décliner ce troisième instrument financier en deux instruments distincts. Il pourrait ainsi être envisagé, le cas échéant, de mettre en place deux instruments distincts, l'un dédié au capital-développement, et l'autre au capital-transmission. Enfin, vu la nécessité d'assurer une taille critique de l'instrument (dans le cas où un seul instrument financier est mis en place), et afin de garantir la viabilité de ce dernier, une option serait de focaliser l'instrument sur l'un ou l'autre volet, en prenant en compte notamment le contexte de marché ainsi que les expériences et expertises spécifiques du (des) intermédiaire(s) financier(s) qui pourrait (pourraient) mettre en œuvre cet instrument.

Complémentarités de l'instrument financier avec des subventions régionales

Les principales subventions compatibles avec cet instrument de co-investissement sont les suivantes : ORFEA, Idéoprojet, PRI, FUI, APRF, CEDRE et ARDAN.

Afin de faire évoluer la culture des PME en matière de financement et de faire évoluer les PME vers une utilisation plus importante de produits financiers obtenus au travers d'instruments financiers, il pourrait être envisagé de coordonner l'obtention de subventions (telles que celles octroyées *via* le PRI, le FUI et le FISO) avec l'utilisation de produits financiers octroyés au travers du fonds de co-investissement détaillé ci-avant et destiné aux PME en phases de développement et de transmission.

Par ailleurs, afin d'améliorer la qualité des demandes de financement (en particulier pour du financement en fonds propres et quasi-fonds propres) et la qualité des projets liés à ces demandes, il serait très utile d'accompagner les PME par des initiatives de tutorat et de renforcement de la capacité managériale des dirigeants et des employés ainsi que des mécanismes de soutien à la montée en compétences des dirigeants ou des repreneurs d'entreprises (dans le cas d'une transmission). Les domaines suivants pourraient être couverts : le développement commercial, les ressources humaines, la publicité, le marketing, la fiscalité et d'autres réglementations pertinentes, et enfin la préparation de plans de développement (voir la Section 6.4.1 en Partie 1 sur les recommandations transversales).

7.2 Modalités de mise en œuvre des instruments financiers proposés au regard de la réglementation européenne

Conformément à l'Article 37 (2) du RPDC, la stratégie d'investissement proposée ci-dessus inclut une analyse des options relatives à ses modalités de mise en œuvre au sens de l'Article 38 du RPDC.

Le Titre IV – Instruments Financiers du RPDC offre deux ensembles de modalités de mise en œuvre possibles pour des instruments financiers lors de la période de programmation 2014-2020 :

- Intervenir au sein d'instruments financiers créés à l'échelon de l'Union Européenne (UE) et gérés directement ou indirectement par la Commission Européenne ; et/ou
- Intervenir au moyen d'instruments créés et gérés par l'Autorité de Gestion (ou sous sa responsabilité).

7.2.1 Instruments créés à l'échelon de l'Union Européenne et gérés directement ou indirectement par la Commission Européenne

Les programmes communautaires gérés par la Commission Européenne – de manière directe ou indirecte – et qui portent sur le financement des entreprises sont l'Initiative PME, COSME et HORIZON 2020.

La Commission Européenne a délégué au Groupe BEI le déploiement d'une partie des programmes COSME et HORIZON 2020, dont l'objectif est de coopérer avec les institutions financières et de crédit, les fonds de capital-risque et d'autres intermédiaires dans le financement des PME et des ETI dans l'Union Européenne. COSME prévoit une prise de participation ainsi que le financement de la dette des PME les plus risquées. HORIZON 2020, prévoit, par le biais du dispositif « InnovFin », la mise en place de garanties et de contre-garanties aux intermédiaires financiers pour des prêts entre 25 k€ et 7,5 M€ consentis aux entreprises innovantes.

Les programmes COSME et HORIZON 2020 permettent à des intermédiaires financiers sélectionnés sur la région PACA d'accéder à des fonds communautaires sans l'implication directe de l'Autorité de Gestion ; cette dernière déléguant la gestion de ses instruments financiers au sein d'instruments financiers développés à l'échelle de l'Union Européenne.

L'encadré ci-après détaille l'Initiative PME.

Encadré 8 : Initiative PME

L'initiative PME

Une possibilité efficace pour réduire les gaps de financement analysés ci-dessus, serait que la Région décide de mettre en place l'Initiative PME, pour faciliter l'accès des PME au financement bancaire. En effet, dans le cadre du Règlement Portant Dispositions Communes, les Etats Membres / Régions peuvent utiliser une partie de leur dotation FEDER-FEADER pour contribuer à un volet d'instruments européens, à savoir COSME ou Horizon 2020.

Rappel :

- L'Initiative PME est une initiative conjointe entre la Commission Européenne et le Groupe BEI établie au titre de l'Article 39 de la Règlementation n°1303/2013 (Règlement Portant Dispositions Communes) ;
- Deux instruments financiers de partage de risque sont proposés, dans le cadre de deux options :
 - Option n°1 : Un instrument de garantie non plafonnée pour la création d'un portefeuille de nouveaux prêts aux PME ;
 - Option n°2 : Un instrument de titrisation permettant la titrisation de portefeuilles existants pour des PME et autres entreprises de moins de 500 salariés.

Les principaux avantages :

- L'Initiative PME se base sur une analyse *ex-ante* qui a déjà été réalisée par la Commission Européenne et le Groupe BEI ;
- L'Initiative PME est construite sur un cadre général déjà existant ce qui permet d'agir rapidement et d'avoir un impact significatif (à ce titre un Modèle d'Accord de Financement a été validé par la Commission Européenne) ;
- Contrairement aux produits traditionnels utilisant des Fonds ESI, ou les Etats Membres / Régions doivent impérativement cofinancer une partie des dépenses éligibles, l'Initiative PME ne requiert pas un co-financement particulier et ainsi fait économiser des ressources nationales/régionales qui pourront être utilisées pour d'autres fins ;
- Les Fonds ESI dans le cadre de l'Accord de Financement de l'Initiative PME sont payés immédiatement par la Commission Européenne ;
- L'Initiative PME engage la participation de la BEI et du FEI avec des montants significatifs ainsi que leur expertise dans la structuration, l'exécution, la mise en œuvre et le suivi des garanties et/ou de la titrisation ;
- L'Initiative PME permet l'utilisation combinée des ressources : FEDER-FEADER, COSME et/ou Horizon dans l'Etat Membre / la Région concernées ainsi qu'éventuellement Bpifrance (dans le cas de la France) ;
- En matière d'Aides d'État, le calcul de l'Equivalent Subvention Brut (ESB) a été défini de manière *ad hoc* et a été approuvé par la Commission ;
- A des fins de comparaisons et leçons à tirer, plusieurs Régions et Etats Membres ont déjà mis en place cette initiative : 15 régions espagnoles (avec 800 M€ de FEDER), l'Italie (avec 102 M€ de FEDER), la Finlande (avec 50 M€ de FEDER), Malte (avec 20 M€ de FEDER), la Bulgarie (avec 100 M€ de FEDER), et la Roumanie (avec 100 M€ de FEDER).

Objectifs de financement :

- Principaux critères :
 - PME selon la définition de la Commission Européenne ;
 - Projets d'investissement mais également le financement du BFR ;
 - Prêts, crédit-bail, garantie, prêts « revolving » (cependant la restructuration est interdite) ;
 - Maturité minimale des prêts : 24 mois ;
 - D'autres critères s'appliquent : certains secteurs sont exclus, un montant maximal des prêts existe, et une limite en terme de concentration est établie avec les intermédiaires financiers.
- Une portion du portefeuille garanti doit remplir les critères de H2020 ou de COSME :

L'initiative PME

- H2020, pour les PME innovantes ; et/ou
- COSME, pour les PME risquées.
- Des pénalités ont lieu dans le cas d'un manquement en termes de volume par rapport au volume cible H2020 et Fonds ESI.

Travail à réaliser par la Région dans le cadre de l'Initiative PME :

- Développer un Programme Opérationnel Unique Dédié (très simple à définir et le Groupe BEI peut aider la Région sur ce point) ;
- Créer un Axe Prioritaire séparé dans le Programme Opérationnel ;
- Dans les deux cas, l'Autorité de Gestion doit prendre une décision sur :
 - Quelle option choisir (est-ce l'instrument de l'option n°1 ou l'instrument de l'option n°2) ? et
 - Sous quel volet elle souhaite une contribution de l'UE (est-ce sous le volet COSME ou est-ce sur le volet Horizon 2020 ?).

7.2.2 Instruments financiers créés et gérés par l'Autorité de Gestion (ou sous sa responsabilité)

Le RPDC rend également possible qu'un ou plusieurs instruments financiers soient mis en place et gérés par l'Autorité de Gestion ou sous sa responsabilité. L'Article 38 offre trois possibilités de gestion des instruments financiers :

1. **Investir au capital de personnes morales existantes ou nouvellement créées ;**
2. **Confier des tâches d'exécution à des entités mandatées** (potentiellement par le biais d'un Fonds-de-Fonds) ; et
3. **Mettre en œuvre directement des instruments par l'Autorité de Gestion.**

Au regard des discussions préliminaires conduites avec la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Région semble avoir une préférence pour concevoir et gérer les instruments financiers sur son territoire. Ainsi, les trois options de gouvernance détaillées ci-après sont davantage développées et détaillées que l'option qui consiste à contribuer à des instruments financiers créés à l'échelon de l'Union Européenne. Dans ce cadre, une analyse des avantages et des inconvénients de chacune de ces options est proposée dans la section suivante. Enfin, au regard de ces trois options et du contexte régional, des propositions de gouvernance pour la mise en œuvre des instruments financiers sont formulées.

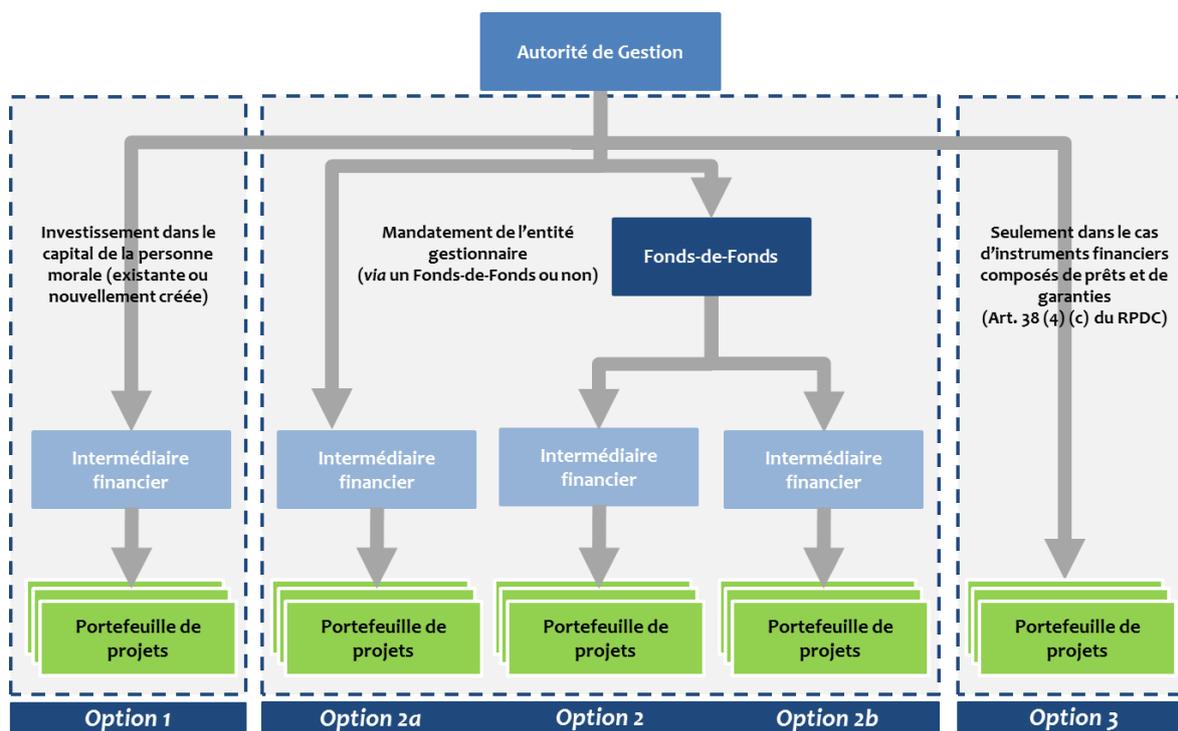
7.3 Options et propositions de gouvernance pour les instruments financiers utilisant des Fonds ESI au sein de la région PACA en 2014-2020

7.3.1 Options de gouvernance possibles au regard de la réglementation européenne

Comme énoncé plus avant, la réglementation européenne prévoit trois options pour la mise en œuvre par une Autorité de Gestion de ses instruments financiers mobilisant des Fonds ESI (Article 38 du RPDC).

Ces trois options sont représentées dans le graphique ci-après.

Figure 34 : Options de gouvernance possibles pour la gestion d'instruments financiers dans le cadre des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Chacune de ces options offre des avantages et des inconvénients, qui devront être pris en considération à la lumière des besoins de la Région. Le tableau ci-après détaille les avantages et les inconvénients de chacune de ces options.

Tableau 39 : Avantages et inconvénients des trois options de gouvernance possibles selon la réglementation européenne

	Avantages	Inconvénients
Option 1 (a) <i>Investir au capital de personnes morales existantes</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en œuvre relativement rapide (dans certaines conditions) • Permet le développement des activités de la structure bénéficiaire • Offre un bon contrôle des conditions de mise en œuvre à l'Autorité de Gestion 	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés de réalisation compte tenu des contraintes de mise en œuvre imposées par l'Article 38 du RPDC • Entité juridique devant être dédiée à la mise en œuvre de(s) l'instrument(s) financier(s) en cohérence avec les objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés (Article 38 (4) du RPDC) • Les montants et la finalité de ces investissements directs doivent être limités aux montants nécessaires pour mettre en œuvre de nouveaux investissements, conformément aux dispositions de l'Article 37 du RPDC • Cette forme de soutien (son montant et son objet) doit être strictement conforme aux constatations et conclusions de l'évaluation <i>ex-ante</i>, doit se conformer aux règles sur les Aides d'Etat, aux marchés publics et doit cibler les investissements et les bénéficiaires conformément aux dispositions des règlements sur l'utilisation des Fonds ESI, des règles d'éligibilité nationales et du Programme Opérationnel (ou du Programme de Développement Rural) • Il est exclu que l'Autorité de Gestion, grâce à cette option, puisse recapitaliser des entités juridiques existantes ou puisse fournir du capital constitutif à des entités juridiques qui ont été mises en place avec un champ d'application plus large ou différent des objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés • Possible dispersion des instruments financiers en fonction des spécialisations des personnes morales existantes sélectionnées : visibilité stratégique limitée sur l'ensemble des instruments, peu de flexibilité entre les instruments, <i>reporting</i> morcelé par instrument • Synergies limitées entre les instruments financiers • Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement • Risques d'audit plus élevés.

	Avantages	Inconvénients
<p>Option 1 (b)</p> <p><i>Investir au capital de personnes morales nouvellement créées</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Bon contrôle des conditions de mise en œuvre des instruments financiers 	<ul style="list-style-type: none"> Entité juridique devant être dédiée à la mise en œuvre de(s) l'Instrument(s) Financier(s) en cohérence avec les objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés (Article 38 (4) du RPDC) Les montants et la finalité de ces investissements directs doivent être limités aux montants nécessaires pour mettre en œuvre de nouveaux investissements, conformément aux dispositions de l'Article 37 du RPDC Cette forme de soutien (son montant et son objet) doit être strictement conforme aux constatations et conclusions de l'évaluation <i>ex-ante</i>, doit se conformer aux règles sur les Aides d'Etat, aux marchés publics et doit cibler les investissements et les bénéficiaires conformément aux dispositions des règlements sur l'utilisation des Fonds ESI, des règles d'éligibilité nationales et du Programme Opérationnel Il est exclu que l'Autorité de Gestion, grâce à cette option, puisse fournir du capital constitutif à des entités juridiques qui ont été créées avec un champ d'application plus large ou différent des objectifs des Fonds ESI qui seront utilisés Dans le cadre d'une personne morale à créer, lourdes procédures de mise en œuvre Possible dispersion des instruments financiers en fonction des spécialisations des personnes morales créées : visibilité stratégique limitée sur l'ensemble des instruments, peu de flexibilité entre les instruments, <i>reporting</i> morcelé par instrument Synergies limitées entre les instruments financiers Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement Risques d'audit plus élevés
<p>Option 2</p> <p><i>Confier des tâches d'exécution à des entités mandatées</i></p>	<p>Au vu de la régulation, l'Autorité de Gestion peut confier la gestion des instruments à une entité mandatée. Celle-ci peut-être (i) la Banque Européenne d'Investissement, (ii) des champions nationaux, (iii) des entités privées.</p> <ul style="list-style-type: none"> Faible risque de mauvaise gestion étant donné que la gestion des instruments dépend d'une entité 	<ul style="list-style-type: none"> Pas de contrôle direct de l'Autorité de Gestion dans la mise en œuvre des instruments financiers (inconvenient qui peut également être un avantage en cas de manque de ressources compétentes au sein de l'Autorité de Gestion). Pour autant, il est conseillé de mettre en place un Comité de Pilotage pour le suivi de la Région (<i>voir les Avantages à côté</i>) Termes du mandat de gestion du Fonds-de-Fonds ou du mandat de gestion d'un

	Avantages	Inconvénients
	<p>expérimentée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de rapide implémentation et mise en place de l'instrument • Diminution du risque d'influence politique et augmentation des options de déploiement grâce à la sélection des intermédiaires financiers • Contribution financière possible de l'entité gestionnaire au niveau Fonds-de-Fonds ou de chaque instrument financier (favorisant l'effet de levier) • Diminution du risque de conflit d'intérêt entre le gestionnaire expérimenté et les intermédiaires financiers sélectionnés • Facilité pour attirer des co-investisseurs institutionnels, tels que la BEI • Regroupement possible des instruments financiers sous un Fonds-de-Fonds, permettant : <ul style="list-style-type: none"> - Une vision stratégique de l'ensemble des instruments, garantissant à la fois plus de flexibilité entre les instruments et une consolidation du suivi et du reporting de l'ensemble des instruments financiers - Une intervention directe de l'Autorité de Gestion dans la mise en œuvre des instruments financiers (dans le cadre de la mise en place d'un Comité de Pilotage) - Au regard des instruments financiers proposés, une très grande visibilité de l'Autorité de Gestion et de l'utilisation des ressources FEDER - Des synergies possibles entre les instruments financiers - L'assurance qu'un réel bénéfice est passé auprès de la PME 	<p>instrument financier unique à négocier (avec chacun des futurs gestionnaires : du Fonds-de-Fonds et/ou de chacun des instruments financiers)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visibilité de l'Autorité de Gestion plus réduite qu'en gestion directe, nécessitant de prévoir des modalités de communication/coordination spécifiques et dédiées entre l'Autorité de Gestion et le gestionnaire du Fonds-de-Fonds (ou le gestionnaire de chaque instrument financier individuel)

	Avantages	Inconvénients
	<ul style="list-style-type: none"> - L'assurance d'une sélection transparente et où les Termes des Accords (Accord de Financement et Accord(s) opérationnel(s)) sont en ligne avec l'Annexe IV du RPDC 	
Option 3 Mettre directement en œuvre des instruments financiers	<ul style="list-style-type: none"> • Ne nécessite pas un accord de financement, mais exige l'élaboration d'un « document de stratégie » à présenter au Comité de Suivi (dont les éléments essentiels sont énoncés à l'Annexe IV du RPDC) • Système des paiements de la Commission Européenne similaire à celui des subventions c'est-à-dire remboursement « <i>ex-post</i> » des prêts décaissés ou des garanties engagées • Mise en œuvre relativement rapide et développement des activités potentiellement existantes si l'Autorité de Gestion dispose d'un savoir-faire technique suffisant et si les instruments se sont révélés nécessaires dans l'évaluation <i>ex-ante</i> • Evite des procédures additionnelles de suivi et de <i>reporting</i> • Contrôle plus direct des conditions de mise en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite d'avoir les compétences légales/juridiques, techniques et humaines pour mettre en place ce type d'instruments au sein de l'Autorité de Gestion. Aussi, l'Article 38 (4) (c) se réfère à des prêts et aux garanties, pas aux avances remboursables couvertes par l'Article 66 du RPDC • Au cas où l'Autorité de Gestion ne dispose pas d'un savoir-faire technique suffisant, il existe des difficultés pour mettre en place des instruments de garantie (notamment la conduite de l'évaluation <i>ex-ante</i> du risque de l'instrument de garantie) • Des ressources additionnelles dédiées par la Région sont sans doute à envisager pour le suivi et le <i>reporting</i> des opérations passées • Soumise à la législation nationale qui doit autoriser explicitement l'Autorité de Gestion à octroyer des prêts ou à émettre des garanties • Impossibilité de financer du haut-de-bilan (produits de fonds propres et quasi-fonds propres) • Synergies limitées entre les instruments financiers (surtout si des instruments de fonds propres et quasi-fonds propres sont développés en parallèle) • Pas d'avance possible ou de remboursement <i>ex-post</i> • Frais de gestion non éligibles, mais potentiellement couverts par le programme d'Assistance Technique de l'Autorité de Gestion • Risque de conflit d'intérêt, risque d'influence politique et limitation des options de déploiement • Risques d'audit plus élevés et risques d'inéligibilité des dépenses

Indépendamment de la logique de gouvernance choisie, toutes les options s'appuient sur un socle commun d'éléments structurants, à savoir :

- L'origine des fonds devra être systématiquement mentionnée lorsqu'ils sont mobilisés par les intermédiaires financiers sélectionnés ;
- L'Autorité de Gestion jouera un rôle de supervision important ;
- Les intermédiaires financiers devront être sélectionnés par l'Autorité de Gestion (ou par le gestionnaire du Fonds-de-Fonds dans le cas où un Fonds-de-Fonds est constitué) pour mettre en œuvre chacun des instruments financiers que l'Autorité de Gestion aura choisi de mettre en œuvre pour la période de programmation 2014-2020. Chaque intermédiaire financier représente les intérêts de la Région. La Région doit, par exemple, pouvoir pleinement bénéficier des avantages de chacun des instruments financiers, tels que « *l'effet revolving* » ;
- Des co-investissements provenant d'acteurs publics et/ou privés seront possibles au niveau (i) du Fonds-de-Fonds, (ii) de chaque sous-fonds (et donc de chaque instrument financier ou intermédiaire financier) et (iii) de chaque projet/PME. Une participation de la BEI dans le cadre du Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS ou « Plan Juncker ») est également possible. Cette participation de la BEI soutenue par la garantie accordée par le FEIS peut être discutée avec l'Autorité de Gestion en vue d'accroître l'effet de levier des différents instruments financiers.

Par ailleurs, la réflexion concernant la gouvernance des instruments financiers de la Région devra être cohérente et alignée avec la mise en place depuis 2016 du FIER en PACA : le Fonds d'Investissement pour les Entreprises de la Région.

Suite aux discussions et ateliers de travail avec la Région PACA, il semble que la Région présente un intérêt tout particulier pour l'Option 2 présentée ci-avant. Cette Option 2 est détaillée et analysée dans la sous-section suivante.

7.3.2 Propositions de structure de gouvernance pour les instruments financiers en Provence-Alpes-Côte d'Azur

Deux propositions de gouvernance sont possibles dans le cas de l'Option 2 présentée en Figure 34 et dépendent de la décision de la Région PACA de mettre en place (ou non) un Fonds-de-Fonds (ci-après dénommées Options 2a et 2b).

- **Option 2.a :** La gestion de chacun des instruments financiers est opérée par un opérateur qui aura été sélectionné (opérateur qui pourra être différent pour chacun des instruments financiers envisagés), et donc sans Fonds-de-Fonds ; et
- **Option 2.b :** La gestion des instruments financiers est opérée au travers d'un Fonds-de-Fonds.

Ces deux sous-options sont présentées en détail et comparées dans les paragraphes suivants.

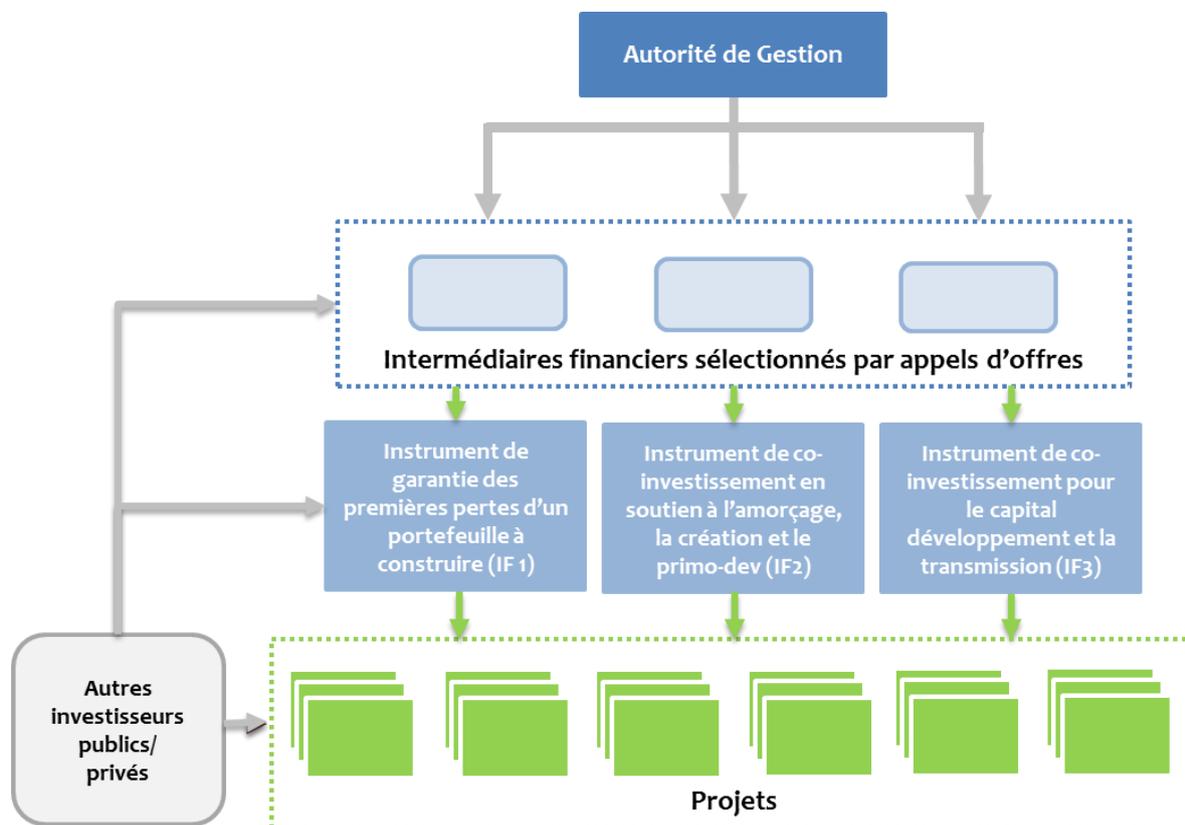
Option 2.a – Une gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés

Dans le cas de ce mode de gouvernance, chacun des mandataires se coordonne avec l'Autorité de Gestion séparément pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement de son instrument financier et en est le garant.

Chacun des intermédiaires financiers sélectionnés dispose d'un statut légal adapté pour la mise en œuvre de l'instrument financier dont il a la charge. Ce statut légal doit aussi être conforme à la législation française et la réglementation européenne pour la gestion des Fonds ESI.

Le graphique ci-dessous illustre cette structure de gouvernance.

Figure 35 : Option 2.a : Gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Les avantages et les limites de cette Option 2.a sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau 40 : Principaux avantages et principales limites de l'Option de gouvernance 2.a

	Avantages	Limites
Option 2.a Instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés	<ul style="list-style-type: none"> • Favorise la communication entre l'Autorité de Gestion et chaque gestionnaire / intermédiaire financier (ces gestionnaires / intermédiaires financiers devant dans tous les cas avoir une totale indépendance dans leurs choix de gestion) • Permet la gestion de chaque instrument financier par un acteur spécialisé et disposant d'une connaissance approfondie du champ d'intervention de l'instrument pour lequel il a été sélectionné (valable aussi lorsqu'un Fonds-de-Fonds est constitué) • Favorise l'acquisition par des acteurs (souvent locaux et pas forcément spécialistes) de connaissances sur les instruments financiers et la gestion de Fonds ESI (valable aussi lorsqu'un Fonds-de-Fonds est constitué) 	<ul style="list-style-type: none"> • Requiert du temps de la part de l'Autorité de Gestion pour sélectionner chaque gestionnaire / intermédiaire financier un par un (alors que dans le cas d'un Fonds-de-Fonds, c'est le gestionnaire du Fonds-de-Fonds qui est en charge de cette tâche) • Peut induire que les instruments financiers ne se mettront pas en œuvre en même temps (certains prenant plus de temps que d'autres selon les caractéristiques des instruments et les capacités / ressources de l'Autorité de Gestion) • Induit un coût supplémentaire pour l'Autorité de Gestion quant à la nécessité de coordonner les activités des différents instruments financiers et intermédiaires financiers • Empêche de tirer profit des bénéfices d'un Fonds-de-Fonds (notamment : la flexibilité entre les instruments financiers, la possibilité d'augmenter l'effet de levier des instruments, la possibilité de bénéficier du FEIS au niveau du Fonds-de-Fonds, la possibilité de dynamiser d'autant plus les partenariats entre acteurs publics et privés du territoire, et la possibilité d'offrir une vision / lisibilité aux acteurs locaux sur l'ensemble du territoire)

Option 2.b – Une gestion des instruments financiers à travers un Fonds-de-Fonds

L'Option 2.b consiste en une gestion par le biais d'un Fonds-de-Fonds. Dans le cadre de cette Option 2.b, le gestionnaire du Fonds-de-Fonds joue un rôle de coordinateur clé dans la définition des différents instruments financiers qui constitueront les sous-fonds du Fonds-de-Fonds, et ceci quel que soit le gestionnaire du Fonds-de-Fonds. En effet, au sein de l'Option 2.b, trois Propositions de gouvernance sont possibles. Elles sont détaillées ci-après :

- La **gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI**, comme proposé à l'Article 38 (4) (b) du RPDC (Proposition de gouvernance 1) ;
- La **gestion du Fonds-de-Fonds par l'Autorité de Gestion ou par un opérateur dédié sous contrôle exclusif de la Région** (Proposition de gouvernance 2) ; et
- La **sélection d'un gestionnaire externe public ou privé pour le Fonds-de-Fonds**, et la mise en œuvre d'un plan d'action pour aboutir, à moyen-terme, à la création d'un Fonds-de-Fonds sous la tutelle exclusive de l'Autorité de Gestion (Proposition de gouvernance 3).

Proposition de gouvernance 1 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI

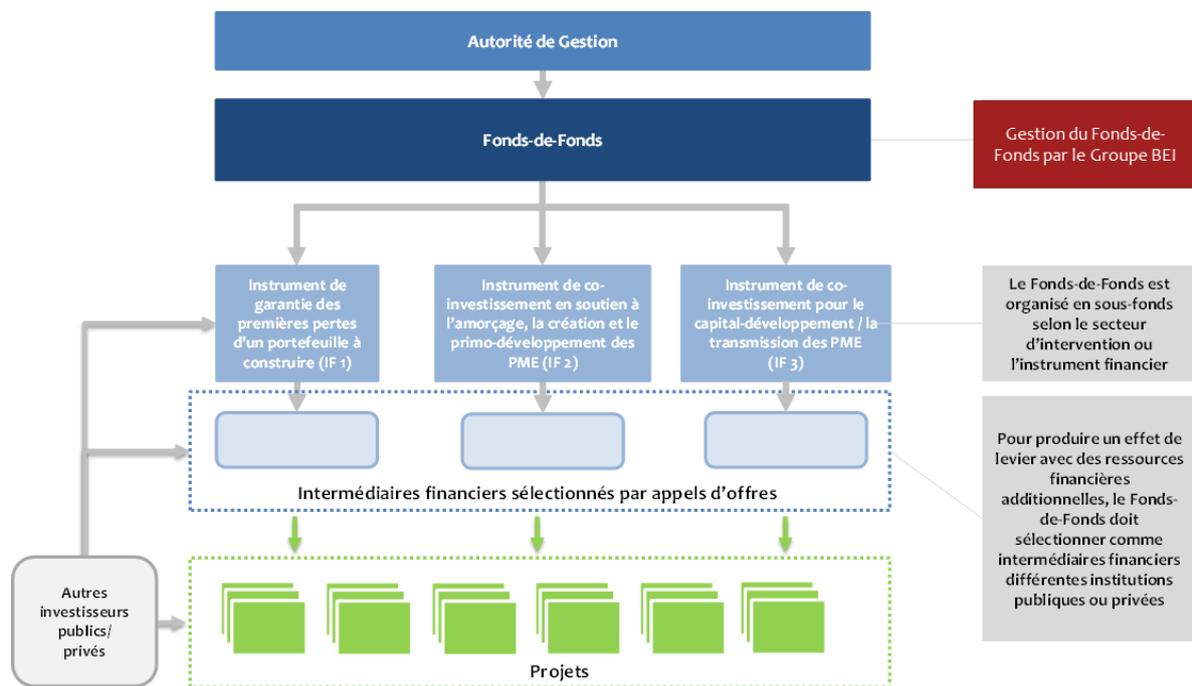
Une première possibilité pour l'Autorité de Gestion serait de mandater le Groupe BEI (et plus particulièrement le FEI dans le cadre du financement des PME) pour intervenir en région Provence-Alpes-Côte d'Azur (Proposition de gouvernance 1). Cette option implique que le Fonds-de-Fonds ne serait pas géré au niveau de la région mais par le Groupe BEI en tant que tel. Cette modalité de gestion permettrait notamment de consolider les bons résultats mis en place dans le cadre de la garantie JEREMIE lors de la période de programmation précédente, et de développer

de nouvelles relations sur la gestion d'instruments de haut-de-bilan, avec la possibilité de faire effet de levier sur le plan Juncker. Cette proposition permettrait également de :

- Utiliser l'expérience du Groupe BEI et son expertise en la matière pour faciliter la gestion du Fonds-de-Fonds notamment pour l'Accord de Financement et les Accords Opérationnels sous-jacents avec les différents intermédiaires financiers ;
- Discuter avec les possibles intermédiaires financiers (candidats) en vue de détailler les instruments financiers et de déterminer leur appétit à participer aux appels à manifestations d'intérêt ;
- Sélectionner de manière transparente les intermédiaires financiers et de négocier avec ces derniers un réel avantage à passer au niveau de l'entrepreneur / de la PME ;
- Dans le cadre de l'instrument financier 1 (instrument de garantie), calculer et évaluer pour le compte de l'Autorité de Gestion le risque *ex-ante* de l'instrument (en conformité avec les Actes Délégués) ;
- Suivre et assurer le *reporting* de tous les instruments financiers ; et
- Coordonner avec l'Autorité de Gestion les mesures d'adaptation nécessaires en vue de faire évoluer les instruments financiers au cours de la période de programmation 2014-2020, si nécessaire.

Cette Proposition de gouvernance 1 est illustrée par le graphique ci-après.

Figure 36 : Proposition de gouvernance 1 – Gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Proposition de gouvernance 2 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion

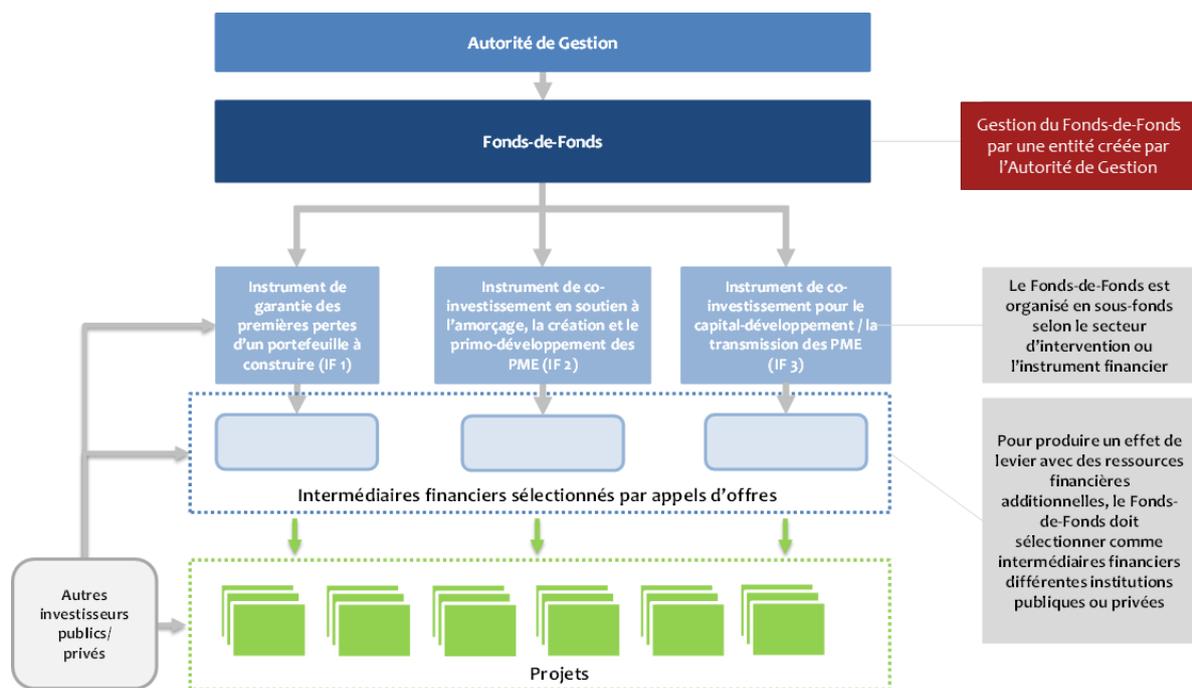
Dans le cadre de la création d'un Fonds-de-fonds pour la gestion d'instruments financiers en région PACA, l'Autorité de Gestion pourrait gérer le Fonds-de-Fonds directement avec ses propres compétences, ou à travers la création d'un opérateur dédié (Proposition de gouvernance 2). Cet opérateur aurait le même mandat que celui de la Proposition de gouvernance 1, mais resterait sous la tutelle de l'Autorité de Gestion.

Ainsi, l'opérateur du Fonds-de-Fonds se coordonnerait avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant. Par contre, la mise en place du Fonds-de-Fonds sous l'Autorité de Gestion implique :

- Un délai potentiellement important pour structurer et mettre en place la gestion du Fonds-de-Fonds en interne ou au travers d'un opérateur dédié ;
- Déterminer un Accord de Financement selon les règles européennes et s'accorder dessus avec l'opérateur dédié créé (et futur gestionnaire du Fonds-de-Fonds) ; ainsi que
- S'assurer que le gestionnaire du Fonds-de-Fonds dispose des capacités nécessaires pour établir et négocier les Accords Opérationnels entre lui et les intermédiaires financiers sélectionnés (avoir la capacité d'octroyer des garanties par exemple, ou être en mesure de déterminer et d'évaluer selon les dispositions européennes le risque *ex-ante* d'un instrument de garantie au regard des Actes Délégués).

Si besoin, cet opérateur dédié nouvellement créé, ainsi que la Région, pourraient bénéficier d'Assistance Technique dans la mise en œuvre de ce Fonds-de-Fonds. Cette Proposition de gouvernance 2 est illustrée par le graphique ci-après.

Figure 37 : Proposition de gouvernance 2 – Gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Proposition de gouvernance 3 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par un mandataire sélectionné

Une dernière possibilité serait de sélectionner un opérateur régional (ou national) par le biais d'un appel d'offres afin de gérer le Fonds-de-Fonds (Proposition de gouvernance 3). Ce mandataire aurait à conduire les mêmes activités que celles présentées pour les Propositions de gouvernance 1 et 2 mais aurait été sélectionné au préalable. Il deviendrait l'entité responsable de la gestion du Fonds-de-Fonds, toujours sous la supervision de l'Autorité de Gestion. Il se coordonnerait alors avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant.

Ce mandataire sélectionné devra disposer d'un statut légal adapté pour la gestion du Fonds-de-Fonds. Ce statut légal devra être en ligne avec la législation française et la réglementation européenne quant à la gestion des Fonds ESI.

Enfin, à l'image de la Proposition de gouvernance 2, la Région pourrait bénéficier d'Assistance Technique pour effectuer le suivi des opérations du Fonds-de-Fonds (et de son gestionnaire mandataire sélectionné) et acquérir les compétences et l'expertise nécessaires si elle souhaite, par la suite, gérer un Fonds-de-Fonds elle-même ou au travers d'un opérateur dédié qu'elle aurait créé. Ainsi, lorsque les compétences de la Région auraient atteint un degré de maturité suffisant, il pourrait être envisagé que la gestion du Fonds-de-Fonds soit transférée sous la responsabilité de l'Autorité de Gestion, ou de l'opérateur créé, qui deviendrait de ce fait administrateur du Fonds-de-Fonds.

Synthèse quant à la structure de gouvernance à privilégier en région PACA

Il semblerait souhaitable – au regard du nombre d'instruments financiers proposés dans la présente étude et de leur vaste périmètre d'action – que la Région mette en place un **Fonds-de-Fonds** qui regrouperait les différents instruments financiers en région PACA. Cette analyse va dans le même sens que les discussions conduites avec les services de la Région dans le cadre de la présente étude et que les actions engagées par la Région dans le cadre du FIER⁹⁹.

Une structuration sous forme de Fonds-de-Fonds offre en effet plusieurs avantages :

- La mise en place d'un Fonds-de-Fonds permet d'avoir une **structure flexible et adaptable**, qui permette d'adapter les différents instruments placés sous le Fonds-de-Fonds en fonction de l'évolution éventuelle des besoins du marché du financement des PME dans la région, en modifiant potentiellement les contrats de gestion des instruments avec les intermédiaires financiers qui gèrent les différents instruments ;
- Un Fonds-de-Fonds permet une **rationalisation et une optimisation de l'ensemble des instruments financiers**, avec notamment la possibilité (i) d'obtenir une taille critique de financement, (ii) de permettre des synergies de coûts entre les instruments, (iii) d'offrir la possibilité d'engager des appels à manifestation d'intérêt (dans le cadre d'un Fonds-de-Fonds

⁹⁹ Une analyse d'opportunité similaire concernant le mode de gouvernance pour des instruments financiers dans d'autres secteurs que le financement des PME est nécessaire ; une telle analyse aurait vocation à analyser et à valider le mode de gouvernance le plus approprié au regard des secteurs concernés et des instruments financiers à mettre en œuvre. Si la mise en place d'un Fonds-de-Fonds se révèle l'option présentant le plus d'avantages pour la Région PACA dans le cas du financement des PME, cela n'est pas nécessairement le cas pour d'autres secteurs.

- géré par le Groupe BEI) pour solliciter les acteurs locaux (intermédiaires financiers candidats), (iv) de permettre ainsi une mise en concurrence de différents acteurs du financement (soutenant ainsi la concurrence entre les institutions financières du territoire), (v) de permettre une harmonisation des modalités de suivi et de *reporting*, et (vi) d'offrir une optimisation de la gestion de la trésorerie des différents instruments ;
- Un Fonds-de-Fonds offre une **vision d'ensemble de l'utilisation des Fonds ESI** sous forme d'instruments financiers et plus généralement de l'action de la Région en faveur des PME sur la totalité de son territoire ;
 - Des **co-investissements** provenant d'acteurs publics et/ou privés seront possibles au niveau (i) du Fonds-de-Fonds, (ii) de chaque sous-fonds (et donc de chaque instrument financier ou intermédiaire financier) et (iii) de chaque projet/PME. Une participation de la BEI dans le cadre du Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS ou « Plan Juncker ») est également possible (au niveau du Fonds-de-Fonds et/ou de chacun des instruments financiers). Cette participation de la BEI soutenue par la garantie accordée par le FEIS peut être discutée avec l'Autorité de Gestion en vue d'accroître l'effet de levier des instruments financiers ;
 - Enfin, dans le cas du financement des PME, il semble également bénéfique pour la Région PACA de mettre en place un Fonds-de-Fonds qui regrouperait les différents instruments financiers proposés dans la présente étude tout en mettant à profit l'initiative du **FIER** actuellement développée par la Région PACA.

Comme déjà mentionné, dans le cas où la Région décide de ne pas mettre en place un Fonds-de-Fonds, chaque instrument financier serait géré de manière séparée par un opérateur différent qui aura été sélectionné par appel d'offres. Ainsi, chacun des mandataires se coordonnerait avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement de son instrument financier et en serait le garant. Les intermédiaires financiers sélectionnés selon les modalités des Actes Délégués devront disposer d'un statut légal adapté pour la mise en œuvre de l'instrument financier dont il a la charge. Ce statut légal devra aussi être en ligne avec la législation française et la réglementation européenne pour la gestion des Fonds ESI.

7.4 Prochaines étapes pour la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude

Afin de faciliter la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude, plusieurs étapes à suivre sont proposées ci-dessous. Ces étapes sont avant tout des recommandations de mise en œuvre ; elles ne font pas référence à la réglementation européenne et ne constituent pas une exigence de l'évaluation *ex-ante*.

Les possibles prochaines étapes de l'Autorité de Gestion pour la mise en œuvre de ses instruments financiers sont ainsi :

(A) La prise en compte des conclusions de l'évaluation ex-ante par la Région pour définir / réajuster sa stratégie de financement des PME

Cette première étape implique de :

1. Valider / amender les recommandations relatives aux instruments financiers indiquées dans la présente étude et décider de l'abondement en fonds FEDER des instruments financiers validés ;
2. Valider les options de mise en œuvre, notamment au regard de la gouvernance des instruments financiers (selon les différentes options offertes par la réglementation européenne et suivant les propositions de gouvernance faites dans la présente étude) ;
3. Publier la synthèse de l'évaluation *ex-ante* dans les trois mois suivant sa finalisation par l'Autorité de Gestion ;
4. Communiquer la synthèse de la présente étude *ex-ante* aux personnes interrogées lors de la présente étude ; et
5. Définir un plan d'actions détaillé pour la mise en œuvre des décisions, y compris un plan de communication à l'égard des parties intéressées.

(B) La mise en œuvre des décisions relatives à la stratégie de financement des PME

Cette seconde étape implique de :

1. Si nécessaire, soumettre une demande de modification de la maquette du PO FEDER-FSE (notamment au regard des précisions à apporter par l'Autorité de Gestion sur les objectifs, montants et cibles des instruments financiers envisagés) ;
2. En fonction des choix retenus, engager la modification de la stratégie d'investissement des instruments existants et/ou le lancement d'un (ou plusieurs) nouvel(eaux) instrument(s) ;
3. En fonction de la structure de gouvernance retenue, sélectionner le gestionnaire du Fonds-de-Fonds, impliquant :
 - Une étude d'opportunité / de faisabilité au regard du contexte et des possibles gestionnaires candidats ;
 - Une mobilisation en parallèle des opérateurs pouvant potentiellement participer à l'appel d'offres (pour le Fonds-de-Fonds) ; et enfin
 - Le lancement de l'appel d'offres en vue de sélectionner le future gestionnaire du Fonds-de-Fonds (dans le cadre de la Proposition de gouvernance 3).
4. Mettre en œuvre le plan de communication défini auparavant. Il est souhaitable d'entamer des discussions avec les acteurs / réseaux régionaux pour leur communiquer les orientations de l'Autorité de Gestion / de la Région PACA et susciter / cristalliser la demande autour des instruments et produits financiers prochainement disponibles. Les principaux publics cibles de ce plan de communication seraient :
 - Les représentants de PME sur le territoire ;
 - Les acteurs du soutien à l'innovation sur le territoire (tels que les incubateurs, les accélérateurs et les pôles de compétitivité) ; et
 - Les représentants des OIR sur le territoire.

Réexamen des résultats de l'évaluation ex-ante

Enfin, comme le précise la réglementation, l'Autorité de Gestion doit s'assurer qu'elle possède « les dispositions permettant le réexamen et l'actualisation, selon le cas, de l'évaluation ex-ante lors de l'exécution de tout instrument financier qui s'applique sur la base de ladite évaluation, lorsque, durant la phase de mise en œuvre, l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation ex-ante ne reflète plus correctement les conditions du marché alors existantes »¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013 (RPDC).

Annexe 1 – Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013

Article 37 (paragraphe 1, 2 et 3) du Règlement (UE) n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant dispositions communes relatives au FEDER, au FSE, au Fonds de cohésion, au FEADER et au FEAMP et abrogeant le règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil

Instruments Financiers

1. Les Fonds Européens Structurels et d'investissement (FESI) peuvent servir à soutenir des instruments financiers au titre d'un ou de plusieurs programmes, y compris lorsqu'ils sont organisés par des fonds de fonds, de manière à contribuer à la réalisation d'objectifs spécifiques définis au titre d'une priorité.

Les instruments financiers sont mis en œuvre pour soutenir des investissements prévus pour être financièrement viables et pour lesquels les sources de financement sur le marché ne sont pas suffisantes. Aux fins de l'application du présent titre, les Autorités de Gestion, les organismes mettant en œuvre les fonds de fonds et les organismes mettant en œuvre des instruments financiers se conforment au droit applicable, notamment celui relatif aux aides d'État et aux marchés publics.

2. Le soutien aux instruments financiers se fonde sur une évaluation *ex-ante* ayant démontré l'existence de défaillances du marché ou de situations d'investissement non optimales et sur le niveau et l'ampleur estimés des besoins d'investissements publics, y compris les types d'instruments financiers auxquels il faut apporter un soutien. Cette évaluation *ex-ante* se fonde notamment sur :

- a) une analyse des défaillances du marché, des situations d'investissement non optimales et des besoins d'investissements liés aux domaines d'action et aux objectifs thématiques ou aux priorités d'investissement, dont il y a lieu de tenir compte en vue de contribuer à la réalisation des objectifs spécifiques établis en vertu d'une priorité et d'apporter un soutien au moyen d'instruments financiers. Cette analyse se fonde sur de bonnes pratiques en matière de méthodologie ;
- b) une évaluation de la valeur ajoutée des instruments financiers considérés comme devant bénéficier du soutien des fonds Européens Structurels et d'investissement (FESI), de la cohérence avec les autres formes d'intervention publique visant le même marché, les conséquences éventuelles en termes d'aides d'État, la proportionnalité de l'intervention envisagée et des mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché ;
- c) une estimation des ressources publiques et privées supplémentaires que devrait éventuellement permettre de lever l'instrument financier jusqu'au niveau du bénéficiaire final (effet de levier escompté), y compris, s'il y a lieu, une évaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés et/ou une description des mécanismes qui seront appliqués pour déterminer l'utilité et le niveau de cette rémunération préférentielle, comme un processus d'évaluation comparative ou offrant des garanties d'indépendance suffisantes ;

- d) une évaluation des enseignements tirés des instruments similaires et sur les évaluations *ex-ante* réalisées par les États membres par le passé et sur une étude de la manière dont ces enseignements s'appliqueront à l'avenir ;
- e) la stratégie d'investissement proposée, comportant une analyse des options relatives aux modalités de mise en œuvre au sens de l'article 38, les produits financiers à proposer, les bénéficiaires finaux ciblés et les modalités envisagées de combinaison avec des aides sous forme de subventions, s'il y a lieu ;
- f) un exposé des résultats escomptés et de la manière dont l'instrument financier concerné devrait contribuer à la réalisation des objectifs spécifiques établis en vertu de la priorité considérée, y compris des indicateurs permettant de déterminer cette contribution ;
- g) les dispositions permettant le réexamen et l'actualisation, selon le cas, de l'évaluation *ex-ante* lors de l'exécution de tout instrument financier qui s'applique sur la base de ladite évaluation, lorsque, durant la phase de mise en œuvre, l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation *ex-ante* ne reflète plus correctement les conditions du marché alors existantes.

3. L'évaluation *ex-ante* visée au paragraphe 2 peut être réalisée par étapes. En tout état de cause, elle est achevée avant que l'Autorité de Gestion ne décide d'apporter une contribution à un instrument financier au titre d'un programme.

La synthèse des résultats et des conclusions des évaluations *ex-ante* se rapportant à des instruments financiers est publiée dans un délai de trois mois à compter de la date de leur achèvement.

L'évaluation *ex-ante* est soumise au comité de suivi pour information conformément aux règles spécifiques des Fonds.

Annexe 2 – Environnement de marché

PME régionales

Tailles et secteurs d'activité

Le nombre d'établissements en PACA s'établissait en 2014 à 462 972. Parmi ceux-ci, environ 445 381 étaient des PME, soit la quasi-totalité d'entre elles¹⁰¹.

La démographie des PME régionales est, comme au niveau national, très largement dominée par les micro-entreprises, qui représentent 95,8 % du nombre total de PME sur le territoire, dont 77% n'ont aucun salarié. Viennent ensuite les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne, représentant respectivement 3,7 % et 0,7 % du total en 2014. Les entreprises de taille supérieure, qui impliquent les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) et les Grandes Entreprises (GE), concernaient près de 500 établissements soit 0,1 % du total des établissements en 2014.

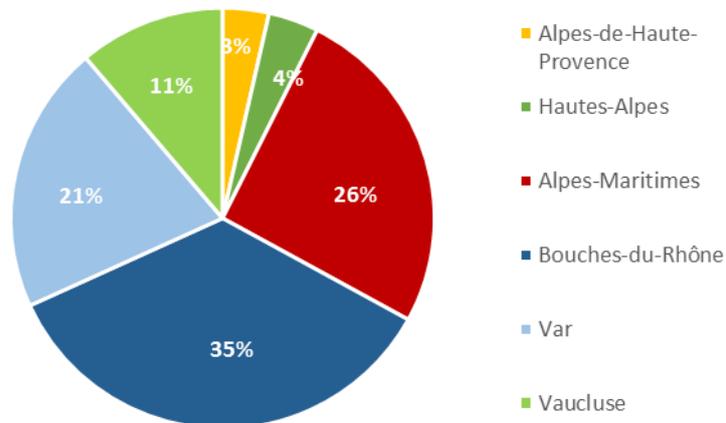
Par rapport à d'autres régions françaises, le tissu économique de la région PACA est davantage fragmenté, avec la présence plus marquée de micro-entreprises et de PME. Cette fragmentation tiendrait de l'importance des économies présentielle et servicielle au niveau régional, caractérisées par l'existence de petites structures dans les secteurs en lien avec le tourisme et les besoins de la population locale (artisanat, hôtellerie, restauration, etc.) et les activités de services. La région compte également un faible nombre d'ETI par rapport au niveau national. En PACA, les ETI concernent d'une part des structures positionnées dans le transport urbain et maritime, tournées à l'international et, d'autre part, des ETI étrangères implantées sur le territoire dans des secteurs de pointe tels que informatique, composants électroniques.

En ce qui concerne les grandes entreprises, elles sont surtout constituées par de grands groupes prestataires de service public, du secteur bancaire ou de la grande distribution et quelques grandes entreprises industrielles, dans des secteurs spécialisés (tels que pétrochimie, aéronautique, armement naval).

Au niveau régional, l'essentiel de l'appareil économique est concentré en bordure du littoral, zone où se situe également la majorité de la population régionale et notamment les deux grandes Métropoles régionales (Aix-Marseille et Nice). Les départements des Bouches-du-Rhône, les Alpes-Maritimes suivi du Var concentrent l'essentiel des établissements régionaux.

¹⁰¹ Données INSEE.

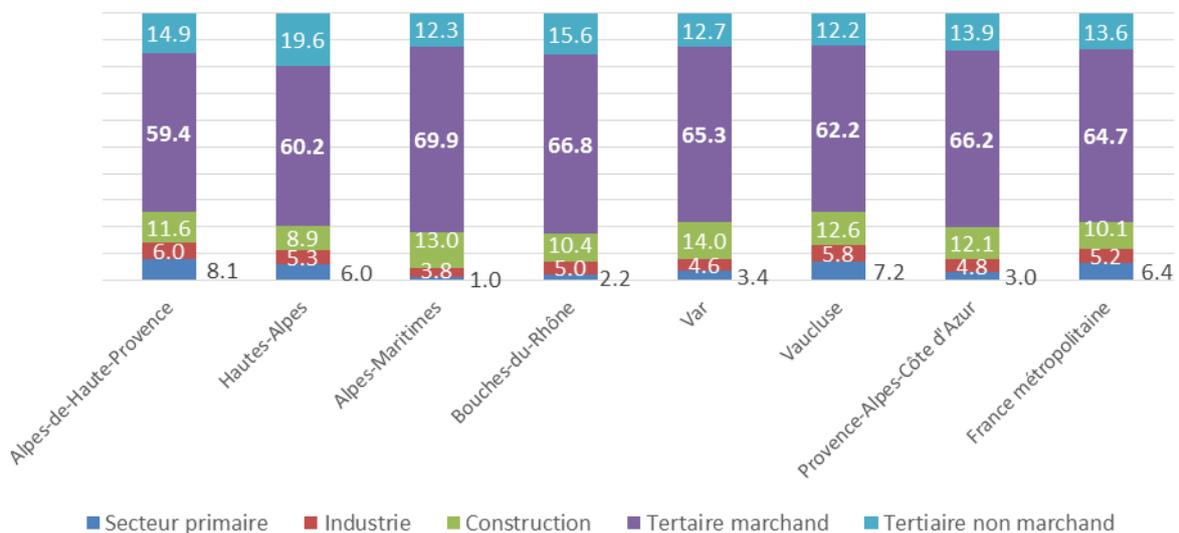
Figure 1 : Répartition des établissements par département en 2014, toutes typologies confondues¹⁰²



Source : INSEE, Clap, 2014.

Selon les territoires, les principaux secteurs économiques varient. L'agriculture est plus développée dans les départements ruraux comme les Alpes-de-Haute-Provence, les Hautes-Alpes ainsi que dans le Vaucluse tandis que le secteur tertiaire marchand est plus important dans les départements côtiers (Bouches-du-Rhône, Var et Alpes-Maritimes).

Figure 2 : Répartition des établissements par secteur d'activité en 2014 en %, toutes typologies confondues¹⁰³



Source : INSEE, Clap, 2014.

¹⁰² Cela comprend à la fois les PME, les ETI et Grandes Entreprises ; la distinction entre Entreprises de taille moyenne, ETI et Grandes Entreprises n'est pas réalisée dans les données fournies par l'Insee sur son site internet.

¹⁰³ Même remarque que précédemment.

Créations d'entreprises

En 2014, la région PACA a vu pour la deuxième année consécutive une baisse du nombre de création d'entreprises (-1,1 % de moins par rapport à 2013), alors que celui-ci a augmenté de 2,6% au niveau de la métropole la même année. PACA est ainsi passée de la deuxième à la troisième place en matière de création d'entreprises sur un an, derrière l'Île-de-France et l'ancienne région de Rhône-Alpes. Cette diminution du nombre de création est essentiellement due à la baisse de création d'entreprises individuelles (hors micro-entrepreneurs). Hormis les services aux particuliers et l'industrie, tous les secteurs ont été touchés par la baisse de création d'entreprises individuelles, en particulier les secteurs du commerce-transport-hébergement et restauration.

Toutes typologies d'entreprise confondues, la création d'entreprises en PACA est principalement dynamique dans l'industrie et les services aux entreprises, représentant près des deux tiers des entreprises créées en 2014. Le haut niveau de création est porté dans l'industrie par le micro-entrepreneuriat et dans les services aux entreprises par les sociétés.

Défaillances d'entreprises

En 2014, la région PACA a connu un nombre de défaillance d'entreprises relativement stable (-0,1 %), après deux années d'augmentation. A l'inverse, le nombre des défaillances au niveau métropolitain a connu une légère baisse de -0,7 % en 2014. Cela est à mettre en perspective avec un taux de survie des entreprises régionales à 3 ans légèrement plus faible que la moyenne nationale (65,7 % contre 65,9 % en 2011).

Au niveau régional, les activités financières et d'assurances et le secteur de l'hébergement et de la construction sont les plus touchés par l'augmentation des défaillances d'entreprises, avec respectivement un taux de +17,2 % et +6,4 % en 2014. A l'inverse, les services aux particuliers, l'industrie et la construction ont été moins touchés par les défaillances d'entreprises.

Innovation et internationalisation en PACA

Dépenses de R&D

La région PACA se positionne à la 4^e place au niveau national en matière de dépenses allouées à la R&D en 2013, avec 3,7 M€ (Eurostat, 2016). Entre 2010 et 2013, le niveau de dépenses en R&D a progressé respectivement de 28 % sur cette période, supérieure à celle de la France (+9 %). A noter qu'il s'agit de l'augmentation la plus importante par rapport à toutes les autres anciennes régions françaises sur la même période (Picardie : +16 %, Midi-Pyrénées : + 16 %, etc.).

La progression significative des dépenses en recherche au niveau régional a bénéficié à la fois de l'augmentation des dépenses de la sphère privée (+44 %) comme publique (+ 9,9 %) sur la même période.

En ce qui concerne la sphère privée, les PME régionales, en particulier celles de moins de 50 salariés, s'illustrent par une propension plus forte à innover que la moyenne des PME françaises au niveau métropolitain¹⁰⁴. Toujours d'après cette enquête, près de 59 % des PME régionales ont développé au moins une innovation contre 56 % en France (hors Île-de-France). Les PME situées

¹⁰⁴ Source : enquête menée par l'INSEE en 2013.

en PACA sont beaucoup plus innovantes que leurs homologues de France dans l'informatique et les services d'information, l'édition-audiovisuel et la gestion de l'eau et des déchets¹⁰⁵.

Au niveau régional, les trois premières branches à investir en R&D (notamment aéronautique et spatial) concentrent 48 % des dépenses en R&D régional, contre 36 % au niveau métropolitain d'après l'INSEE (2015). Ainsi, il peut être observé qu'au niveau régional l'investissement en R&D est tiré par quelques branches économiques.

Structuration du tissu économique régional

La région dispose au total d'une vingtaine de réseaux entrepreneuriaux, dont dix pôles de compétitivité sur le territoire régional. En 2013, 1 203 établissements de la région étaient adhérents à au moins un pôle – régional ou d'ailleurs – concentrant près de 59 000 salariés. Ainsi, ce sont près de 3,5 % des emplois de la région qui sont issus d'établissements adhérents à un pôle de compétitivité. Le nom et l'activité des différents pôles et clusters présents sur le territoire régional sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Ils sont également mis en lien avec les filières stratégiques régionales. Il peut ainsi être constaté que l'ensemble des filières stratégiques régionales dispose d'au moins un pôle ou cluster en région.

Tableau 41 : Présentation des différents pôles et clusters et leur lien avec les filières stratégiques

Pôles, clusters régionaux	Domaines d'activités	Filière stratégique régionale
Pôle Eurobiomed	<ul style="list-style-type: none"> Innovations thérapeutiques, pharmaceutiques, e-santé, dispositifs médicaux, diagnostic, imagerie, biotech 	<ul style="list-style-type: none"> Santé, biotech, sciences de la vie Silver economy
Pôle Capenergies	<ul style="list-style-type: none"> Smart grids, efficacité énergétique, mobilité intelligente, énergies décarbonnées, rénovation énergétique des bâtiments 	<ul style="list-style-type: none"> Energies du futur Industries maritimes et logistique (pour la partie mobilité)
Pôle Mer Méditerranée	<ul style="list-style-type: none"> Sécurité, sûreté maritime, ingénierie, services navals, ressources énergétiques marines, exploitation et valorisation des ressources biologiques marines, environnement et génie côtier 	<ul style="list-style-type: none"> Industries maritimes et logistique
Pôle Trimatec	<ul style="list-style-type: none"> Ecotechnologies, industrie nucléaire 	<ul style="list-style-type: none"> Energies du futur
Pôle Eau	<ul style="list-style-type: none"> Réutilisation des eaux, gestion, identification et mobilisation des ressources 	<ul style="list-style-type: none"> Energies du futur
Pôle Terralia	<ul style="list-style-type: none"> Agriculture, agroalimentaire 	<ul style="list-style-type: none"> Agriculture-agroalimentaire
Pôle SCS	<ul style="list-style-type: none"> Logiciels, microélectronique, multimédia et télécom 	<ul style="list-style-type: none"> Technologies transversales
Pôle Safe Cluster	<ul style="list-style-type: none"> Aéronautique, spatial, défense et aéronefs 	<ul style="list-style-type: none"> Aéronautique, spatial, naval et défense
Pôle PASS	<ul style="list-style-type: none"> Production, transformation des plantes à parfum, huiles essentielles et cosmétiques 	<ul style="list-style-type: none"> Agriculture-agroalimentaire
Pôle Optitec	<ul style="list-style-type: none"> Optique, photonique, imagerie 	<ul style="list-style-type: none"> Technologies transversales
Cluster Green	<ul style="list-style-type: none"> Ecotechnologies, pollution eau, sols et déchets, bruits et écosystèmes 	<ul style="list-style-type: none"> Energies du futur

¹⁰⁵ Sources : enquête menée par l'INSEE en 2013 et étude sur la Métropole Aix-Marseille conduite par l'OECD, lors de la phase de constitution de la nouvelle Métropole.

Pôles, clusters régionaux	Domaines d'activités	Filière stratégique régionale
Cluster Novachim	<ul style="list-style-type: none"> Chimie fine, plasturgie, matériaux, chimie beauté et les arômes, chimie verte 	<ul style="list-style-type: none"> Technologies du futur Agriculture-agroalimentaire (partie cosmétiques)
Cluster Primi	<ul style="list-style-type: none"> Production exécutive et déléguée, animation 3D, multimédia, images et internet 	<ul style="list-style-type: none"> Tourisme, culture et art de vivre
Cluster Service à la personne	<ul style="list-style-type: none"> Services à la personne, promotion de la santé, qualité de vie, services d'intermédiation 	<ul style="list-style-type: none"> Santé, biotech, sciences de la vie Silver economy
Cluster Provence Côte d'Azur Events	<ul style="list-style-type: none"> Tourisme, congrès, foires, salons, voyages d'affaires, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Tourisme, culture et art de vivre
Cluster Florisud Var Méditerranée	<ul style="list-style-type: none"> Agriculture, agroalimentaire, horticulture 	<ul style="list-style-type: none"> Agriculture – agroalimentaire
Cluster Paca Logistique	<ul style="list-style-type: none"> logistique 	<ul style="list-style-type: none"> Industries maritimes et logistique
Cluster Riviera Yachting Network	<ul style="list-style-type: none"> Réparation, maintenance et services aux yachts 	<ul style="list-style-type: none"> Industries maritimes et logistique
Cluster Bâtiments Durables Méditerranée	<ul style="list-style-type: none"> Ecoconstruction 	<ul style="list-style-type: none"> Silver economy Energies du futur
Cluster Carma matériatech	<ul style="list-style-type: none"> Matériaux, éco-matériaux 	<ul style="list-style-type: none"> Energie du futur Technologies transversales
Cluster Carac'terres	<ul style="list-style-type: none"> Tourisme, tourisme solidaire, écologique 	<ul style="list-style-type: none"> Tourisme, culture et art de vivre

Source : Guide des pôles et clusters, France clusters, 2016 et analyse PwC pour les liens avec les filières stratégiques.

Au niveau régional, les pôles de compétitivité permettent aux PME adhérentes de développer davantage d'innovations, puisque 50 % des entreprises adhérentes à un pôle dans l'industrie manufacturière ou dans les services technologiques ont développé un nouveau produit ou un nouveau procédé de production contre 22 % pour celles qui n'appartiennent pas à un pôle de compétitivité. L'appartenance à un pôle est également bénéfique pour les PME puisqu'elles leur permettent de développer leurs réseaux, notamment au travers de la formation de projets collaboratifs, essentiellement avec l'enseignement supérieur et les laboratoires de recherche publics.

Exportations¹⁰⁶

La région PACA est la 7^e région exportatrice française en 2015 avec 22,5 Md€ réalisés à l'export et 31,5 Md€ réalisés à l'import. Se faisant, la région PACA réalise en 2015 5 % des exportations et 6,3 % des importations nationales. Par rapport à 2014, les exportations régionales sont en légère baisse de -0,9 % alors qu'au niveau national elles augmentent de +4 %. Le même constat peut être fait pour les importations, baisse en région PACA de -9 % alors qu'elles augmentent de 1% au niveau national (Douanes, 2016).

Le commerce extérieur est déficitaire en raison de l'arrivée importante de produits pétroliers et pétrochimiques. La région joue en effet le rôle de porte d'entrée pour ces produits avec 30 % des

¹⁰⁶ Sources : Diagnostic SRI-SI PACA, 2013-2014, et rapport Commerce international de la région ALPC en 2015.

importations françaises de pétrole transitant par le Grand Port de Marseille-Fos. En outre, celui-ci est dépendant de trois secteurs d'activité. En effet, le commerce extérieur reste toutefois excédentaire grâce aux filières de la chimie et de la cosmétique, de l'aéronautique et du spatial, de la métallurgie mais également pour les produits électroniques, informatiques et optiques de l'industrie hors automobile. De même, près d'un tiers des services produits sur le territoire régional (33 %) est exporté, dont 86 % du volume total provenait du secteur du transport et des activités à forte intensité de connaissance. Enfin, les principales zones d'échange de PACA sont l'Union Européenne et les pays méditerranéens (Maghreb et Proche-Orient).

Les exportations régionales sont le fait principalement des grandes entreprises et des ETI. En 2013, les grandes entreprises concentrent 46% des exportations régionales et 98 % des soldes sectoriels excédentaires. Les ETI, bien que faiblement présents dans le tissu économique régional, ont réalisé 37 % du volume régional des exportations de biens. Malgré une progression du nombre d'entreprises exportatrices au niveau régional ces dernières années, il persiste une difficulté à développer le nombre d'exportateurs, en particulier vis-à-vis des PME, notamment celles innovantes. 50 % d'entre elles ne réalisaient pas de chiffre d'affaires à l'export et seules 28 % d'entre elles plus de 10 % de leur chiffre d'affaires. Leur internationalisation reste un défi majeur pour l'économie régionale, en raison de la faible taille de leur structure et de leur sous-capitalisation structurelle marquée par une faible ouverture de leur capital au financement de tiers.

Cadre stratégique de la Région en matière de développement des PME

Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII)

Prévu par la loi NOTRe du 7 août 2015, l'ensemble des Régions françaises sont en train de finaliser leur SRDEII. Ce document stratégique doit définir la feuille de route de chaque Région dans les cinq prochaines années en matière de développement économique, d'aides aux entreprises, du soutien à l'internationalisation, à l'investissement immobilier et à l'innovation, ainsi que les orientations relatives à l'attractivité du territoire régional. Le SRDEII comporte également un volet dédié à l'économie sociale et solidaire.

La Région PACA a souhaité faire de son SRDEII un acte fondateur, véritable stratégie du développement économique, de l'innovation et de l'internationalisation. Ainsi, les objectifs fixés dans le cadre du SRDEII sont, d'une part, de favoriser un développement économique, innovant, durable et équilibré pour faire de PACA une *Smart Region* et, d'autre part, d'organiser la complémentarité des actions menées par les différents acteurs publics présents sur le territoire régional. Outre ces objectifs stratégiques, la Région PACA s'est également fixée des objectifs concrets : cinq points de croissance de plus que la moyenne nationale, représenter 10 % de la création d'emplois privés en France (contre 5 % actuellement), doubler le nombre de brevets déposés et adapter les formations et réduire en totalité le nombre d'offres d'emploi non pourvues en région PACA (25 000 actuellement).

Pour ce faire, le SRDEII de la région PACA a été construit autour de six piliers, à savoir :

- La construction d'une chaîne de valeur territoriale : son rôle est de définir la répartition des rôles entre les différents acteurs publics locaux et d'assurer la complémentarité de leurs

- actions concernant les grands axes d'intervention du SRDEII, notamment en matière d'attractivité, d'internationalisation, de transport, de foncier et d'immobilier d'entreprises ; ces champs relevant de compétences que ne possède pas la Région. L'objectif in fine de cette chaîne, au travers d'une meilleure coordination des acteurs entre eux, est de développer une offre de service la plus simple possible pour les entreprises sur différents volets (internationalisation, accompagnement, etc.) et de marketing territorial ;
- La concentration des moyens sur des filières et segments stratégiques : la Région a fait le choix de concentrer ses moyens d'actions sur quelques filières où elle dispose d'avantages comparatifs. Celles-ci correspondent à celles détaillées précédemment dans la sous-section « Les grandes filières économiques » dans le Chapitre 3 ;
 - Le soutien aux entreprises : cela passe par divers outils :
 - Une politique de sensibilisation et de promotion à la création d'entreprises dédiée à trois cibles spécifiques : les jeunes (lycéens, étudiants, apprentis), les femmes et les seniors. Cette politique sera mise en place en lien avec divers acteurs (Universités, SATT, incubateurs, etc.) et l'offre sera déclinée sur les territoires et comprendra notamment un axe dédié à l'internationalisation ;
 - La mise en place du Guichet unique pour le financement des entreprises, afin de faciliter les démarches des entrepreneurs, couplé à une plateforme entrepreneuriale, qui vise à être l'unique source de services numériques et d'accompagnement pour les entreprises. Cette plateforme doit à la fois fournir des informations et aussi en collecter pour orienter au mieux les entreprises selon leurs besoins. L'offre de services couvrira l'ensemble des besoins des entreprises, et pour l'ensemble des phases de développement, de la création à la transmission et, sera déclinée sur trois niveaux (conseil et expertise, financement et implantation) ;
 - La structuration et l'harmonisation des outils de financement : la Région a notamment créé le FIER (Fonds d'Investissement pour les Entreprises en Région), qui recouvre l'ensemble des instruments financiers et des aides aux entreprises actuels dans les différentes phases de leur vie (notamment ACO, AMI, Idéoprojet, ORFEC et Fablab pour l'Artisanat, PACA Emergence, PACA Investissement, R2V, Business Angels, plateformes d'initiatives, PRI et FRI en phase de création et innovation) ainsi que d'accélérateurs en région (Ariane, ESIA, etc.) ;
 - L'utilisation de la commande publique comme outil de développement économique régional : la Région compte mettre en place un Small Business Act, qui puisse notamment faciliter l'accès des TPE-PME aux marchés publics, et de développer les achats innovants, à hauteur de 2 % de la commande publique d'ici 2020, au travers de la contractualisation en région du Pacte National pour la croissance, la compétitivité et l'emploi.
 - Favoriser l'innovation : cela passe par diverses actions :
 - Un accompagnement des entreprises vers l'usine du futur, avec la mise en place d'un plan global industrie du futur (accompagnement spécifique des start-ups, travail de fond sur la fabrication additive, etc.) en lien avec chaque OIR concernée ;
 - La mise en place d'une stratégie de promotion et d'accompagnement aux nouveaux modèles économiques (RSE, économie circulaire, économie de la fonctionnalité) en lien avec l'ensemble des acteurs régionaux ;

- Une plus grande valorisation de la recherche et de l'innovation au niveau régional, au travers d'un plus grand rapprochement entre laboratoires et entreprises (favoriser les double-cursus, l'alternance et chaires industrielles, les approches de co-construction en développant des structures d'interfaces, contractualisation en lien avec les besoins des entreprises, marketing de l'offre), l'accélération de la maturité des projets de recherche en les rapprochant des marchés (renforcement de la création de spin-offs, favoriser la mixité entre la culture « chercheur » et celle de l'ingénieur, développement des approches de « design » et « design thinking »), la promotion de l'innovation ouverte où la Région se pose en tant que commanditaire *via* l'achat public de solutions innovantes et en tant que facilitateur aux côtés d'autres instances et, enfin, la création d'un réseau au niveau régional de « lieux » spécialisés, organisés en réseau dans la logique de la chaîne de valeur territoriale ;
- Un plus grand rayonnement de la région, avec la mise en place d'une stratégie de marketing territorial et d'une démarche d'intelligence stratégique au niveau régional (élaboration d'une stratégie régionale d'intelligence économique, sensibilisation des élus, formation aux métiers de l'intelligence économique, réalisation de missions d'intelligence économique, accompagnement des projets des entreprises, etc.).
- L'alignement des politiques de formation, d'enseignement supérieur et d'environnement sur celles du développement économique, de l'innovation et de l'internationalisation : cela passe par :
 - Le soutien au renouvellement de la main-d'œuvre (création d'un service de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences externalisé, création de bourses au tutorat, offre de formation « Transmission », renforcement de dispositifs existants tels que le Contrat de Sécurisation Professionnelle, etc.) ;
 - Agir sur les offres non pourvues (renforcement de la Banque Régionale de l'Emploi et de l'Apprentissage et mise en place du portail Orientation Formation Métiers) ;
 - Développer une offre de formation sur les métiers et filières de demain et renforcer la lisibilité des outils de formation.

En ce qui concerne la mise en œuvre de la stratégie et suite notamment à la définition des huit filières économiques stratégiques pour le territoire régional lors de l'élaboration du SRDEII¹⁰⁷, la Région PACA a mis en œuvre sur son territoire les Opérations d'Intérêt Régional (OIR), qui doivent concrétiser sur le territoire régional les choix stratégiques faits par la Région. Les OIR constituent un outil d'attractivité et de rayonnement à l'international pour la région, ses filières et ses territoires, en permettant, d'une part, de forger l'identité économique de la région grâce au renforcement de son leadership sur quelques domaines d'excellence pour lesquels elle dispose d'un avantage comparatif et, d'autre part, en accélérant le développement des projets territorialisés de développement économique et des entreprises.

Une Opération d'Intérêt Régional se fonde sur une filière ou un segment stratégique et se traduit par un ou plusieurs projets structurants territorialisés, présents sur un ou plusieurs territoires de PACA. Ces grands projets concentrent les investissements publics et privés en matière de développement économique et d'aménagement et doivent assurer une convergence des

¹⁰⁷ Celles-ci sont définies dans la sous-section « Les grandes filières économiques » dans le Chapitre 3.

différentes politiques en matière d'aménagement, de formation ou d'attractivité. Ils forgent ainsi des territoires d'excellence, locomotives du développement de l'activité et de l'emploi. Véritable accélérateurs du développement des territoires, des entreprises et de l'emploi, ces projets s'accompagnent d'initiatives d'accélération de la croissance des entreprises régionales et d'opérations de marketing et d'attractivité.

Douze OIR ont ainsi été identifiées sur les thématiques stratégiques et répondent à une triple ambition :

- Lancer la reconquête industrielle ;
- Faire de la région une référence comme territoire intelligent et durable, c'est-à-dire tirer parti du potentiel lié à la double révolution industrielle et sociétale : numérique / environnement ;
- Être la référence européenne de l'économie du bien vivre.

A terme, les objectifs des douze OIR sont de générer près d'un milliard d'euros d'investissement public et privé, créer 50 000 emplois et attirer 500 nouvelles implantations d'entreprises. A noter que les OIR contribuent de manière croisée à la mise en œuvre de la politique de spécialisation régionale. Ainsi, une seule et même filière (ou segment de spécialisation) peut être alimentée par plusieurs OIR. Celles-ci sont détaillées dans le tableau suivant.

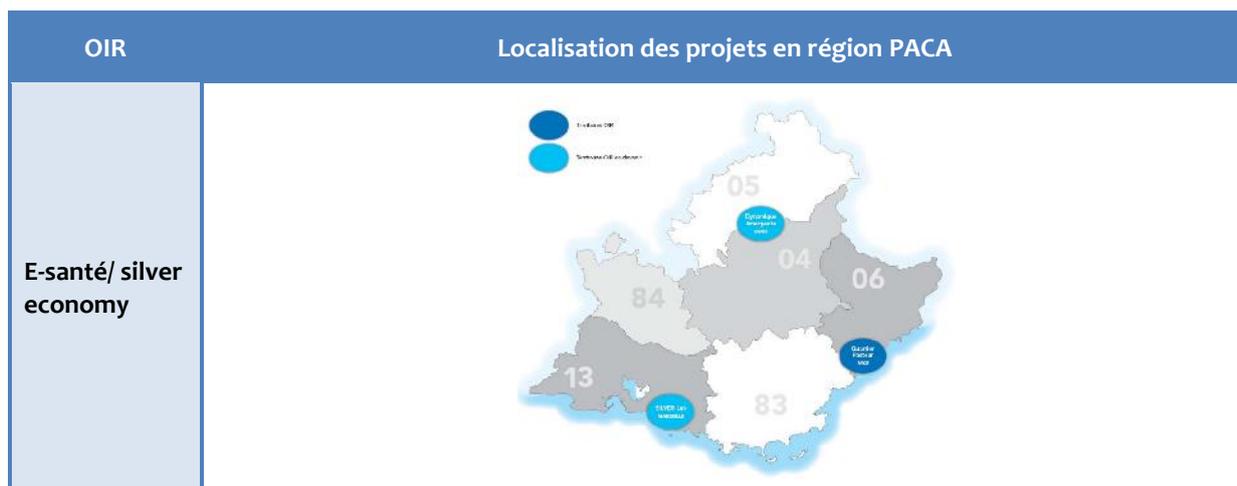
Tableau 42 : Correspondance entre les filières stratégiques régionales et les OIR

Filières stratégiques régionales	Segments clés	OIR
Technologies clés	<ul style="list-style-type: none"> • Numérique et microélectronique • Optique-photonique et imagerie • Chimie et matériaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Technologies clés • Industrie du futur
Silver economy	<ul style="list-style-type: none"> • E-santé • Bâtiment intelligent, adapté, services à la personne, produits dédiés dans le tourisme, culture et art de vivre 	<ul style="list-style-type: none"> • E-santé/silver economy • Thérapies innovantes • Smart cities
Tourisme-culture-art de vivre	<ul style="list-style-type: none"> • Industries créatives • Naturetech 	<ul style="list-style-type: none"> • Tourisme et industries culturelles • Smart cities
Energies du futur	<ul style="list-style-type: none"> • Energie bas carbone • Smart grids, nucléaire • Gestion de l'eau et des déchets 	<ul style="list-style-type: none"> • Ecotechnologies, énergies de demain • Industrie du futur • Smart cities • Smart port
Industrie maritime et logistique	<ul style="list-style-type: none"> • Multi-modalité • Infrastructure intelligente • Nautisme 	<ul style="list-style-type: none"> • Logistique et mobilité durable • Small port et smart cities • Industrie du futur
Aéronautique, naval, spatial et défense	<ul style="list-style-type: none"> • Hélicoptères, dirigeables, satellites, drones et naval- défense 	<ul style="list-style-type: none"> • Industrie du futur
Santé, biotech, sciences de la vie	<ul style="list-style-type: none"> • Immunologie-oncologie • Neurosciences • Maladies orphelines et infectieuses • Services à la personne 	<ul style="list-style-type: none"> • Thérapies innovantes • E-santé/silver economy
Agriculture-agroalimentaire	<ul style="list-style-type: none"> • Naturetech • Alimentation méditerranéenne • Nutrition-santé 	<ul style="list-style-type: none"> • Naturalité

La localisation des divers projets par OIR au niveau régional est présentée ci-après.

Tableau 43 : Localisation des projets par OIR

OIR	Localisation des projets en région PACA
Industrie du futur	<p>Map of the PACA region (Provence-Alpes-Côte d'Azur) showing project locations for 'Industrie du futur'. The map is divided into five numbered regions: 05 (North), 04 (Central), 06 (East), 83 (South), and 13 (West). A legend indicates three types of OIR: 'Territoire OIR' (dark blue circle), 'Territoire OIR endorivé' (medium blue circle), and 'Territoire OIR isolé via SmartMouettes' (light blue circle). Projects are marked with circles and labels: 'Polytech Alpes-Maritimes' (05), 'Polytech Alpes-Maritimes' (04), 'Centre d'innovation COMET' (06), 'Technoparc Alpes-Maritimes' (84), 'Artis' (13), 'Haut-Fort' (13), 'Technoparc de Châteaufort' (13), 'Artis' (83), and 'Technoparc de la Côte d'Azur' (83).</p>
Thérapies innovantes	<p>Map of the PACA region showing project locations for 'Thérapies innovantes'. The map is divided into five numbered regions: 05, 04, 06, 83, and 13. A legend indicates two types of OIR: 'Territoire OIR' (dark blue circle) and 'Territoire OIR endorivé' (medium blue circle). Projects are marked with circles and labels: 'Bio-Factory' (06) and 'Campus de la Côte d'Azur' (83).</p>
Energies de demain	<p>Map of the PACA region showing project locations for 'Energies de demain'. The map is divided into five numbered regions: 05, 04, 06, 83, and 13. A legend indicates three types of OIR: 'Territoire OIR' (dark blue circle), 'Territoire OIR endorivé' (medium blue circle), and 'Territoire OIR isolé via SmartMouettes' (light blue circle). Projects are marked with circles and labels: 'Projet Energie AEM' (05), 'Projet Energie AEM' (04), 'Projet Energie AEM' (06), 'Energie de demain' (06), 'Energie de demain' (13), 'Energie de demain' (13), 'Energie de demain' (83), and 'Energie de demain' (83).</p>



Source : Région PACA, SRDEII, 2017.

La Stratégie Régionale d'Innovation

Cette stratégie est fondée autour de deux grandes orientations : la constitution de Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) qui doivent favoriser la création de valeur et favoriser l'emploi au niveau régional et le renforcement de l'écosystème régional d'innovation pour assurer un accompagnement plus adéquat des entreprises innovantes dans leur développement.

Basées sur les caractéristiques du territoire régional, les DAS ont pour objectif d'accélérer la création et le développement des start-ups et des PME innovantes à fort potentiel de croissance, positionnées sur les industries émergentes. Les DAS peuvent, tout à la fois, contribuer au renouvellement de secteurs traditionnels et participer à la création de nouvelles filières sur des industries émergentes. La Région, dans sa stratégie, en a identifié cinq, qui sont détaillés dans le tableau ci-dessous. Parmi les 5 DAS identifiés, quatre d'entre eux s'inscrivent dans un ou plusieurs des objectifs liés aux défis sociétaux affichés par le programme européen Horizon 2020 et la Région développe trois des six technologies génériques clés identifiées de ce programme

Tableau 44 : Les DAS de PACA

DAS	Positionnement de marché	Défis sociétaux et technologies génériques clés HORIZON 2020
Habitat durable et écologie urbaine	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité énergétique dans le bâtiment (bâtiment méditerranéen durable, isolation thermique) 	<ul style="list-style-type: none"> • Energies sûres, propres et efficaces • Technologies génériques clés : photonique en lien avec le pôle Optitec
Mobilité intelligente et durable	<ul style="list-style-type: none"> • Régulation du trafic : information, surveillance, gestion • Véhicule propre : biocarburant, allègement de véhicule • Intermodalité, interconnexion des flux logistiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Transports intelligents, verts et intégrés • Technologies générique clés : micro et nano électronique, semi-conducteurs en lien avec le pôle SCS
Risque, sécurité et sûreté	<ul style="list-style-type: none"> • Surveillance environnementale, dépollution • Gestion de la ressource en eau • Sécurité : intervention en milieu hostile, protection des infrastructures critiques, communications sécurisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Sociétés sûres, protection de la liberté et de la sécurité de l'Europe et de ses citoyens • Technologies génériques clés : photonique en lien avec Optitec et micro et nano électronique, semi-conducteurs en lien avec le pôle SCS

DAS	Positionnement de marché	Défis sociétaux et technologies génériques clés HORIZON 2020
Santé, Alimentation et Bien-être	<ul style="list-style-type: none"> • Santé à domicile • Alimentation santé 	<ul style="list-style-type: none"> • Santé, évolution démographique, bien-être • Sécurité alimentaire, agriculture durable, recherche marine et maritime • Technologies génériques clés : photonique en lien avec Optitec, biotechnologies en lien avec le pôle Eurobiomed et micro et nano électronique, semi-conducteurs en lien avec le pôle SCS
Industries culturelles et de contenu numérique	<ul style="list-style-type: none"> • Loisirs numériques • Transmédia 	

Source : Région PACA, Stratégie Régionale d'Innovation, 2014.

Les objectifs communs à l'ensemble des DAS sont identifiés : faire croître les start-ups et PME dans les industries émergentes, conforter un processus de ré-industrialisation, développer les coopérations aux niveaux national et européen, évoluer vers un système innovant ouvert, développer les expérimentations, promouvoir des innovations qui répondent aux enjeux sociétaux et environnementaux, assurer un processus de veille et de découverte entrepreneuriale, accroître la visibilité économique de la région, etc.. En outre, plusieurs objectifs spécifiques de marchés ont été fixés, sur lesquels les entreprises régionales peuvent développer et/ou améliorer leurs offres et produits. Ils sont présentés dans le tableau ci-dessous

Tableau 45 : Objectifs de marchés spécifiques des DAS de PACA

DAS	Positionnement de marché	Objectifs spécifiques de marché
Transition énergétique et efficacité énergétique	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité énergétique dans le bâtiment (bâtiment méditerranéen durable, isolation thermique) 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire une offre en prestation globale sur la rénovation thermique en climat méditerranéen • Promouvoir la gestion et la sécurisation des réseaux électriques intelligents • Développer la production d'énergies renouvelables marines
Mobilité intelligente et durable	<ul style="list-style-type: none"> • Régulation du trafic : information, surveillance, gestion • Véhicule propre : biocarburant, allègement de véhicule • Intermodalité, interconnexion des flux logistiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir des solutions de mobilité centrée usages permettant d'optimiser la gestion des flux de personnes ou de marchandises • Développer de nouveaux services et infrastructures portuaires et aéroportuaires économes en énergie et sûrs • Renforcer la compétitivité industrielle de l'aéronautique et du naval par le développement de nouveaux véhicules de transport et la promotion de nouvelles activités
Risque, sécurité et sûreté	<ul style="list-style-type: none"> • Surveillance environnementale, dépollution • Gestion de la ressource en eau • Sécurité : intervention en milieu hostile, protection des infrastructures critiques, communications sécurisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir des solutions globales de surveillance environnementale et de gestion de crise • Renforcer la compétitivité technologique des solutions de sécurité et diversifier les applications

DAS	Positionnement de marché	Objectifs spécifiques de marché
Santé, Alimentation et Bien-être	<ul style="list-style-type: none"> • Santé à domicile • Alimentation santé 	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la prise en charge du patient par un dépistage précoce, une aide au diagnostic médical et le développement des dispositifs médicaux • Développer des solutions d'e-santé • Prévenir les maladies par la promotion de l'alimentation méditerranéenne
Industries culturelles et de contenu numérique	<ul style="list-style-type: none"> • Loisirs numériques • Transmédia 	<ul style="list-style-type: none"> • Développer des solutions d'e-tourisme et accroître la clientèle internationale • Créer des liens entre le transmédia et la ville intelligente

Source : Région PACA, Stratégie Régionale d'Innovation, 2014.

En ce qui concerne la deuxième orientation stratégique de la Stratégie Régionale d'Innovation de PACA, dédié au renforcement de l'écosystème régional d'innovation, son objectif global est le renforcement de la compétitivité et la croissance des entreprises régionales. Pour y répondre, diverses orientations ont été développées :

- Un accompagnement à la croissance des entreprises innovantes à potentiel : cela passe tout d'abord par un renforcement des générateurs possibles de création d'entreprises innovantes (projets collaboratifs, concours, etc.), notamment en appui des structures de valorisation de la recherche (SATT, etc.) et des pôles, l'amélioration des outils de détection de PME à potentiel de croissance (systèmes de capteurs, outils de suivi, etc.), la construction d'une offre de services lisibles et adaptés, établi à partir d'un travail de design et de scénarisation de l'offre qui s'appuie sur les besoins des usagers, la mise en place d'une organisation de services la plus efficace sur le territoire régional, avec l'objectif de transformer le réseau PACA Innovation en une entreprise « étendue » de services (cloud company) dont les principes de fonctionnement sont les mêmes qu'une entreprise privée et, enfin, la stimulation des différents leviers de l'innovation (innovation de service, innovation d'usages) ;
- Renforcer l'écosystème régional au travers du développement de l'innovation sur les territoires (constitution de projets majeurs de développement comme celui Pierre Fabre par exemple, de lieux ou projets d'expérimentation comme ITER en lien avec l'énergie nucléaire ou Optopolis dans le domaine de la photonique, la structuration et le développement des réseaux à partir de ceux existants issus par les pôles et autres structures de développement et de recherche), l'amélioration du niveau de qualification au niveau régional et la recherche d'une plus grande adéquation entre formations proposées et besoins professionnels et le développement des infrastructures et réseaux, des usages et de la formation concernant le numérique sur le territoire ;
- Développer de nouveaux modèles économiques et l'innovation sociale en développant la formation dédiée au management de l'innovation sociale, en renforçant les liens entre entrepreneuriat social et « traditionnel » (réseaux pluri-acteurs en lien avec le numérique, etc.), en développant l'expertise et le suivi de projets pour comprendre les spécificités de l'innovation sociale, en mettant en place des outils d'accompagnement et financiers adaptés et en développant des projets sur les territoires.

Annexe 3 – Priorités de la Région en matière de soutien aux PME dans le cadre des Fonds ESI

Champs d'intervention des instruments financiers prévus dans le PO FEDER-FSE

Le PO FEDER-FSE prévoit un certain nombre d'actions en soutien aux PME comme présenté ci-dessus. Les instruments financiers jouent un rôle important dans la mise en œuvre de ces actions. La Région envisage en effet de mobiliser une partie des 284 M€ disponibles au titre du FEDER pour ses instruments financiers lors de la période de programmation 2014-2020.

Ces ressources sont réparties sur trois Axes au sein du PO FEDER-FSE. Comme déjà présentés en introduction, ces Axes sont les suivants :

- Axe I : Recherche, Innovation, PME ;
- Axe II : Soutenir la compétitivité des entreprises ; et
- Axe VIII : Contribuer à la transition énergétique.

Au sein de l'**Axe 1**, la Région envisage la mobilisation de fonds FEDER sur les Objectifs Thématiques suivants :

- Dans l'Objectif Thématique 1 – « Renforcer la recherche, le développement technologique et l'innovation », au travers de la Priorité d'Investissement 1b : « Favoriser les investissements des entreprises dans la R&I » ;
- Dans l'Objectif Thématique 3 – « Renforcer la compétitivité des petites et moyennes entreprises, du secteur agricole (pour le FEADER) et du secteur de la pêche et de l'aquaculture (pour le FEAMP) ». L'utilisation d'instruments financiers est prévue pour les Priorités d'Investissement 3a (« Favoriser l'esprit d'entreprise ») et 3d (« Soutenir la capacité des PME à croître sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux ainsi qu'à s'engager dans les processus d'innovation »).

Au sein de l'**Axe 2**, la Région envisage la mobilisation de fonds FEDER sur les Objectifs Thématiques suivants :

- Dans l'Objectif Thématique 2 – « Développer l'économie et les services numériques », au travers de la Priorité d'Investissement 2b : « Développer des produits et des services TIC, le commerce en ligne, et améliorer la demande de TIC ».

Au sein de l'**Axe 3**, la Région envisage la mobilisation de fonds FEDER sur les Objectifs Thématiques suivants :

- Dans l'Objectif Thématique 4 – « Soutenir la transition vers une économie à faible émission de carbone dans tous les secteurs », au travers des Priorités d'Investissement 4a : « Favoriser la production et la distribution d'énergie provenant de sources renouvelables », et 4c « Soutenir l'efficacité énergétique, la gestion intelligente de l'énergie et l'utilisation des énergies renouvelables dans les infrastructures publiques, y compris dans les bâtiments publics et dans le secteur du logement ».

Le PO FEDER-FSE n'a toutefois pas vocation à définir les instruments financiers eux-mêmes ; ces derniers doivent en effet être mis en œuvre sur le fondement d'une évaluation *ex-ante*, comme le prévoit la réglementation européenne. Par contre, le PO FEDER-FSE a vocation à préciser le champ d'intervention de ces instruments financiers (champ d'intervention détaillé ci-avant). Le PO FEDER-FSE de la Région a ainsi défini les champs d'analyse de la présente étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* nécessaire à la mise en œuvre d'instruments financiers mobilisant des Fonds ESI en PACA pour la période de programmation 2014-2020.

Annexe 4 – Entretiens avec les acteurs du financement en région PACA

Afin de conduire cette étude, une vingtaine d'entretiens a été réalisée. La liste des entretiens est détaillée ci-dessous.

Entité	Type
Représentants de l'offre de financement	
Banque de France	Banque centrale
Bpifrance	Banque publique
Banque Populaire	Banque privée
Crédit Agricole (CA-CIB)	Banque privée
Société Marseillaise de Crédit (SMC)	Banque privée
Caisse d'Epargne (CEPAC)	Banque privée
2CINVEST fonds de capital-risque régional	Opérateur de fonds propres
MIDI CAPITAL	Opérateur de fonds propres
PACA Emergence	Opérateur de fonds propres
SOFIMAC	Opérateur de fonds propres
Turenne Capital (PACA Investissement)	Opérateur de fonds propres
Connect	Fonds de capital transmission en PACA
INNOFY / ALUMNI	Business Angels
Fonds Européen d'Investissement	Fonds d'Investissement de l'Union Européenne
Structures d'accompagnement publiques	
ARII – Agence Régionale pour l'Innovation et l'Internationalisation des entreprises en PACA	Agence régionale
Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat	Chambre consulaire
Agence de développement – Vaucluse Développement	Agence de développement
Agence de développement – ADET 05	Agence de développement
DIRRECTE – Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi de Provence-Alpes-Côte d'Azur	Direction régionale des services de l'Etat
Eurobiomed	Pôle de compétitivité
Incubateur Impulse	Incubateur
Incubateur Belle de Mai	Incubateur

Annexe 5 – Bibliographie

Textes normatifs

« Délibération n° 11-13 du 18 février 2011 – Développement économique » et « délibération n° 15-605 du 26 juin 2015 » relatives à la stratégie et au fonctionnement de PACA Investissement, Conseil Régional de Paca, 2011.

Documents stratégiques de la Région PACA

« Programme opérationnel FEDER-FSE 2014-2020 – Région Provence-Alpes-Côte-D'azur » Région PACA, 2013.

« Stratégie Régionale d'Innovation (SRI) » Région PACA, 2014.

« Stratégie PACA Investissement 2012-2016 » Région PACA, 2012.

« Dotations et crédits disponibles pour le FIER en 2017 », Région PACA, décembre 2017.

« Schéma d'intervention du Fonds d'investissement pour les entreprises de la Région (FIER) » Région PACA, 2016.

« Schéma des instruments financiers de la Région PACA en 2016 » Banque européenne d'investissement, Luxembourg, 2016.

Autres documents produits par la Région PACA

« Descriptif de l'instrument d'ingénierie financière PACA Investissement SAS », Région PACA, 2012.

« Descriptif de la société PACA Emergence, fonds de capital-risque régional », Région PACA, 2012.

« Fiches descriptives synthétiques des dispositifs de soutien aux PME : APRF, FRI et PRI, PARGEST, PACA EMEGENCE, R2V, JEREMIE, PACA Investissement, FISO, FUI, PACA Labs » Région PACA, mise à jour 2016.

Rapports et études

« Mission d'évaluation *ex-ante* à la mise en place d'instruments financiers financés par les programmes régionaux FEDER, FSE et FEADER de la période 2014-2020 », Cabinet EDATER, France, 2016.

« Le Capital-Investissement en Provence-Alpes-Côte d'azur », Association française des investisseurs pour la Croissance, France, septembre 2016.

« Rapport sur le financement de la transmission des TPE et PME », Observatoire du Financement des Entreprises, France, décembre 2016.

« Les réseaux de *Business Angels* en PACA », Association France Angels, 2016.

« Enquête trimestrielle auprès des entreprises et de leur accès au crédit en France – Trimestre 4 », Banque de France, 2016.

« Financement Participatif France, Baromètre du crowdfunding en France », Association Finance Participative, France, 2015.