

9 octobre 2014

Etude ex ante relative à la mise en place d'instruments d'ingénierie financière, ciblant les TPE/PME, et susceptibles de mobiliser des ressources FEDER du Programme Opérationnel 2014-2020

Région Ile-de-France

Rapport final



« Cette étude est cofinancée par l'Union européenne. L'Europe s'engage en Ile-de-France avec le FEDER. »

**Etude ex ante relative à la mise en place
d'instruments d'ingénierie financière, ciblant
les TPE/PME, et susceptibles de mobiliser des
ressources FEDER du Programme
Opérationnel 2014-2020**

Rapport final

technopolis | **ITD** |, 9 octobre 2014

Matthieu Lacave, Michel Lacave, Francie Sadeski, Olivier Mallet, avec le soutien du laboratoire Eurolio

Table des matières

| | |
|---|----|
| 1. Analyse de l'offre de financement | 11 |
| 1.1 Le financement de la création/amorçage et post-amorçage des entreprises franciliennes | 12 |
| 1.2 Le financement du développement des entreprises | 21 |
| 1.3 Le financement de la transmission | 25 |
| 1.4 L'offre de financement dans le domaine de l'économie sociale et solidaire | 26 |
| 1.5 Bilan de l'intervention du Conseil régional sous forme d'instruments financiers | 29 |
| <hr/> | |
| 2. Identification des besoins des entreprises franciliennes, des défaillances de marché ou situations de financement sous-optimales | 40 |
| 2.1 Quelques données de cadrage sur la situation des entreprises franciliennes | 41 |
| 2.2 Les défaillances identifiées par cycle de vie de l'entreprises | 44 |
| 2.3 Les défaillances identifiées par secteur d'activité | 53 |
| 2.4 Tableau de synthèse des défaillances par cycle de vie et par secteur | 61 |
| <hr/> | |
| 3. Recommandations pour une stratégie régionale d'ingénierie financière utilisant les financements FEDER | 62 |
| 3.1 Le cadre défini par les documents stratégiques existants | 62 |
| 3.2 Les principes directeurs de l'intervention du FEDER | 64 |
| 3.3 La proposition de stratégie d'intervention | 64 |

Table des annexes

| | |
|--|-----|
| Annexe A Aperçu des instruments financiers soutenus par le Conseil Régional Ile de France | 76 |
| Annexe B Aperçu d'instruments financiers hors financement région (rencontrés dans le cadre des entretiens) | 83 |
| Annexe C Fiches par instruments | 87 |
| Annexe D Méthodologie et résultats de l'analyse statistique de la situation financière des entreprises franciliennes | 118 |
| D.1. Segmentation | 118 |

| | |
|----------------------|-----|
| D.2. La méthodologie | 126 |
| D.3. Résultat | 129 |

| | |
|--|-----|
| Annexe E Instruments « off the shelf » de la Commission Européenne disponibles pour la programmation 2014-2020 | 130 |
| E.1. Instruments existants sous la période 2007-2013 | 130 |
| E.2. Instruments prévus pour la période 2014-2020 | 130 |

Table des tableaux

| | |
|--|----|
| Tableau 1 Activité de Scientipôle Initiative en 2012 et depuis 2002 (rapport d'activité 2012) | 15 |
| Tableau 2 Evolution du marché du capital investissement en France (2006-2013) | 17 |
| Tableau 3 Résultats clés du FRG Ile de France | 23 |
| Tableau 4 Fonds d'avances remboursables pour les SCOP-SCIC abondé par la Région..... | 27 |
| Tableau 5 Exemple d'effet de levier des financements sur une entreprise | 31 |
| Tableau 6 Les instruments co-financés par le FEDER..... | 34 |
| Tableau 7 - Montant des deals moyens dans le domaine des TIC (en millions d'euros) en 2009 | 54 |
| Tableau 8 Montant des deals moyens dans le secteur biotech/medtech (en millions d'euros) en 2009 | 57 |
| Tableau 9 Tableau de caractérisation des défaillances par cycle de vie et par secteur | 61 |

Table des figures

| | |
|--|----|
| Figure 1 Cartographie générale de l'offre de financement en Ile de France et de l'intervention de la région en cofinancement | 11 |
| Figure 2 Historique d'activité du fonds de garantie France Active | 14 |
| Figure 3 Le marché français du crowdfunding | 20 |
| Figure 4 Historique d'activité du fonds de régional de garantie BPI Ile de France – 2005-2012 | 22 |

Figure 5 Cartographie de l'offre de financement dans le secteur de l'ESS 28

Figure 6 Situations sous optimales adressées par la stratégie d'intervention proposée 66

Résumé exécutif

Les analyses qui suivent ont été menées sur des bases statistiques (DIANE, Banque de France, INSEE), documentaires ; au travers d'entretiens avec une cinquantaine d'acteurs du développement économique régional et du financement des entreprises franciliennes ; d'un atelier réunissant une quarantaine de gestionnaires de fonds d'investissement, de plateformes de prêts d'honneur ou de banquiers franciliens ; ainsi que de réunions techniques de travail avec les services de la Région, et des intermédiaires financiers partenaires de la région.

La cartographie de l'offre de financement

L'offre de financement à destination des entreprises franciliennes est très diversifiée pour tout type d'entreprises (TPE/PME innovantes ou non innovantes, entreprises de l'ESS), pour toute étape de leur cycle de vie (amorçage/création, développement, transmission et se décline classiquement en outils de dette, quasi-fonds propres, fonds propres, garantie bancaire).

L'offre à destination des TPE/PME innovantes s'est étoffée dans les dernières années avec l'arrivée du FNA, la constitution du FRCI, l'élargissement de la gamme de la BPI et la montée en puissance des BA et du *crowdfunding*.

La cartographie de l'offre de financement à destination des entreprises innovantes présentée ci-dessous positionne les outils selon :

- Le cycle de vie de l'entreprise (amorçage/création, développement, transmission) ;
- La taille du ticket d'investissement ;
- La nature de l'outil en passif (dette, quasi-fonds propres, fonds propres, garantie bancaire).

La lecture de cette cartographie doit prendre en compte que :

- L'existence d'une offre ne signifie pas nécessairement que les besoins des entreprises sont satisfaits en termes de volume au niveau régional ;
- Les outils de financement des entreprises peuvent intervenir en co-investissement ou successivement et ainsi peuvent répondre aux besoins des entreprises ;
- Une absence d'offre peut être la conséquence d'une absence de marché et ainsi n'a pas forcément de vocation à être comblée.

Le bilan de l'intervention régionale en matière d'ingénierie financière sur 2007-2013

Le bilan de l'intervention régionale est aujourd'hui positif, mais contrasté. Il apparaît que certains instruments ont comblé des défaillances du marché identifiées précédemment, alors que d'autres ont eu un impact limité:

- Au total, la Région est intervenue auprès de 4500 entreprises / an avec un effet levier important sur la période 2007-2013,
- Cette intervention régionale est pertinente, et répond aux défaillances de marché identifiées depuis 2007,
- En matière d'intervention FEDER, le bilan est plus mitigé
 - Le FCPI GFP est un instrument qui a rempli les objectifs qui lui avaient été assignés, mais dans lequel le rôle du FEDER a été très peu visible, pour lequel l'effet de levier sur la capacité à financer davantage de projets ou investir davantage n'a pas été démontré et duquel les intermédiaires financiers ne sont pas pleinement satisfaits des conditions d'intervention,
 - Le FRCI est un instrument qui a démontré sa pertinence dans ses deux premières années de fonctionnement, qui est très apprécié des entreprises et des intermédiaires financiers, mais dont le volume de fonds est encore trop faible pour répondre aux besoins des entreprises en second et troisième tour; il est par ailleurs très orienté TIC/numérique au détriment d'autres secteurs,
 - Le fonds Ile de France Transmission est un instrument utile, qui a été pénalisé par la réglementation FEDER qui impose de ne répondre qu'aux projets de développement des entreprises en reprise/transmission; les reprises/transmissions ont par ailleurs souffert des changements du régime fiscal de l'imposition des plus-values. L'impact est donc assez limité à ce jour.

Cinq défaillances de marché ou situations de financement sous-optimales, principalement pour les entreprises innovantes

Aujourd'hui, malgré une offre régionale importante, les jeunes entreprises franciliennes peinent toujours à passer un cap en termes de taille critique et de développement et leur taux de défaillance est préoccupant au regard de la moyenne métropolitaine.

De surcroît, les besoins en financement des entreprises franciliennes depuis la post-crétion jusqu'à la transmission vont être de plus en plus importants du fait de la forte dynamique de création d'entreprise, en particulier en matière d'entreprises innovantes, combinée au nombre

important de départs en retraite des chefs d'entreprises à l'horizon 2020.

C'est dans ce contexte, que cinq défaillances majeures de marché ou situations sous optimales ont été identifiées. Trois d'entre elles concernent les entreprises innovantes :

- Quasi fonds propres au moment de la création de l'entreprise et juste après sa création pour des entreprises innovantes sur des marchés peu matures ou fortement intensives en capital sur des petits tickets (50 à 150 K€).
- Fonds propres pour des jeunes entreprises innovantes lors de leur première phase d'industrialisation et/ou de commercialisation nécessitant de petits tickets de capital-risque de l'ordre de 300 K€ à 1,5 M€ pour tous les secteurs innovants, avec des besoins urgents dans le secteur du numérique à échéance de 12-18 mois.
- Fonds propres pour les entreprises innovantes encore en besoin de capital-risque mais nécessitant des tickets d'investissement supérieur à 10 M€ pour les biotechnologies / med-tech et écotechnologies en particulier.
- Petit capital développement minoritaire (inférieur à 1 ou 2 M€) pour des entreprises traditionnelles (non innovantes) en développement/croissance dont en particulier les TPE / PME issues des quartiers sensibles. Ces dernières cumulent des difficultés liées à la réduction du volume global de capital investissement disponible en France et en Ile de France depuis la crise 2008, au positionnement des investisseurs en capital développement sur des tickets d'intervention supérieur à 2 M€, et à leur « éloignement » vis-à-vis des investisseurs.
- Fonds propres et quasi fonds propres pour les entreprises en transmission sur de petits tickets d'investissement de 100 K€ à 200 K€ dès la reprise, et de 300 K€ à 1,5 M€ pour leur projets de développement.

Il est à noter que la difficulté de l'accès au financement en fonds propres des TPE/PME ne tient pas qu'aux situations sous optimales identifiées, il tient aussi à des éléments tels que la faiblesse de l'*investment readiness* des entreprises, au morcellement des fonds par type de besoins ou d'acteurs, ainsi qu'aux problématiques de l'accès aux premiers clients. L'intervention régionale sur le financement des entreprises franciliennes via les instruments financiers bénéficierait ainsi grandement d'interventions sur l'accès au locatif et sur l'accès aux premiers clients afin de retenir sur le territoire des entreprises amorcées en Ile de France et qui entrent en phase d'industrialisation.

Le cadre de l'intervention proposée

Dans une logique de concentration des moyens limités du FEDER en Ile de France, et dans un souci de cohérence par rapport à la stratégie de la SRDEI, de la S3 et du PO 2014-2020 FEDER/FSE, il est proposé une stratégie phasée avec dans un premier temps une intervention priorisée sur la création et les premières phases de développement des entreprises innovantes sur le territoire francilien et trois outils à mettre en place rapidement, et dans un deuxième temps la réponse aux situations non optimales sur les fonds propres pour les entreprises numériques, et les défaillances de marché en petit capital développement hors innovation et transmission.

Ce sont les obligations du FEDER de territorialisation des investissements¹ mais aussi les questions de calendrier des levées de fonds pour les FCPR/FCPI² qui conduisent à une mise en œuvre phasée de la stratégie.

En ce qui concerne la première phase d'intervention et pour les trois outils prioritaires, il s'agit de répondre aux deux premiers besoins identifiés par les acteurs (quasi fonds propres au moment de la création de l'entreprise et juste après sa création ; fonds propres pour de jeunes entreprises innovantes lors de leur première phase d'industrialisation et/ou de commercialisation), et de conforter la mise en œuvre de la stratégie régionale d'innovation de spécialisation intelligente (S3) et de la SRDEI.

Cette stratégie vise également à assurer un équilibre entre des instruments d'intervention qui permettent d'apporter un appui à un nombre important d'entreprises (c'est le cas de la garantie BPI France largement abondée par le Conseil régional Ile de France), et un soutien plus ciblé, limité à un petit nombre d'entreprises, mais via des instruments qui permettent de faire la différence.

L'objectif de l'intervention est triple :

- financer mieux dès le départ l'innovation dans les jeunes entreprises et accélérer ainsi la croissance des entreprises, en particulier dans les secteurs fortement capitalistiques ou à cycle d'innovation lent ;
- accélérer la croissance des entreprises innovantes franciliennes et les maintenir sur le territoire francilien, en mettant notamment à leur disposition des possibilités d'intervention sur des tickets d'investissement plus importants ;

¹ En effet, selon les règles du FEDER, les fonds du PO doivent être versés sur le territoire du PO. Cela signifie que les outils d'ingénierie financière abondés par du FEDER doivent s'adresser uniquement à des entreprises régionales. Cela vaut pour les fonds de PH et de prêts bonifiés, les FCPR/FCPI, les SCR, et les fonds de garantie. Les FCPR/FCPI nationaux ne peuvent créer de poche spécifique pour le FEDER sinon à rompre l'égalité de traitement des investisseurs, et ainsi, ils ne peuvent être éligibles à recevoir du FEDER.

² Plusieurs FCPI sont actuellement en cours de closing et ainsi ne peuvent recevoir des abondements FEDER qui leur permettrait d'atteindre une masse critique.

- intervenir tout au long de la chaîne de financement pour renforcer à chaque étape le financement des entreprises innovantes, et les inscrire dans une logique de parcours.

Les formes d'intervention proposées sont les suivantes :

1. **le renforcement des dispositifs de PH pour accroître le montant moyen des PH ;**
2. **l'abondement de la garantie des Prêts Participatifs d'Amorçage** afin d'accroître le nombre et d'augmenter le montant moyen des PPA pour les entreprises innovantes en phase d'amorçage dans les secteurs définis par la S3 ;
3. **le renforcement du FRCI** via un triplement de ses dotations pour lui permettre d'accroître le nombre d'entreprises investies et de suivre ses investissements.

Il conviendra néanmoins de répondre aux situations non optimales sur les fonds propres pour les entreprises numériques, et les défaillances de marché en petit capital développement hors innovation et transmission dans un deuxième temps et en cours de programmation.

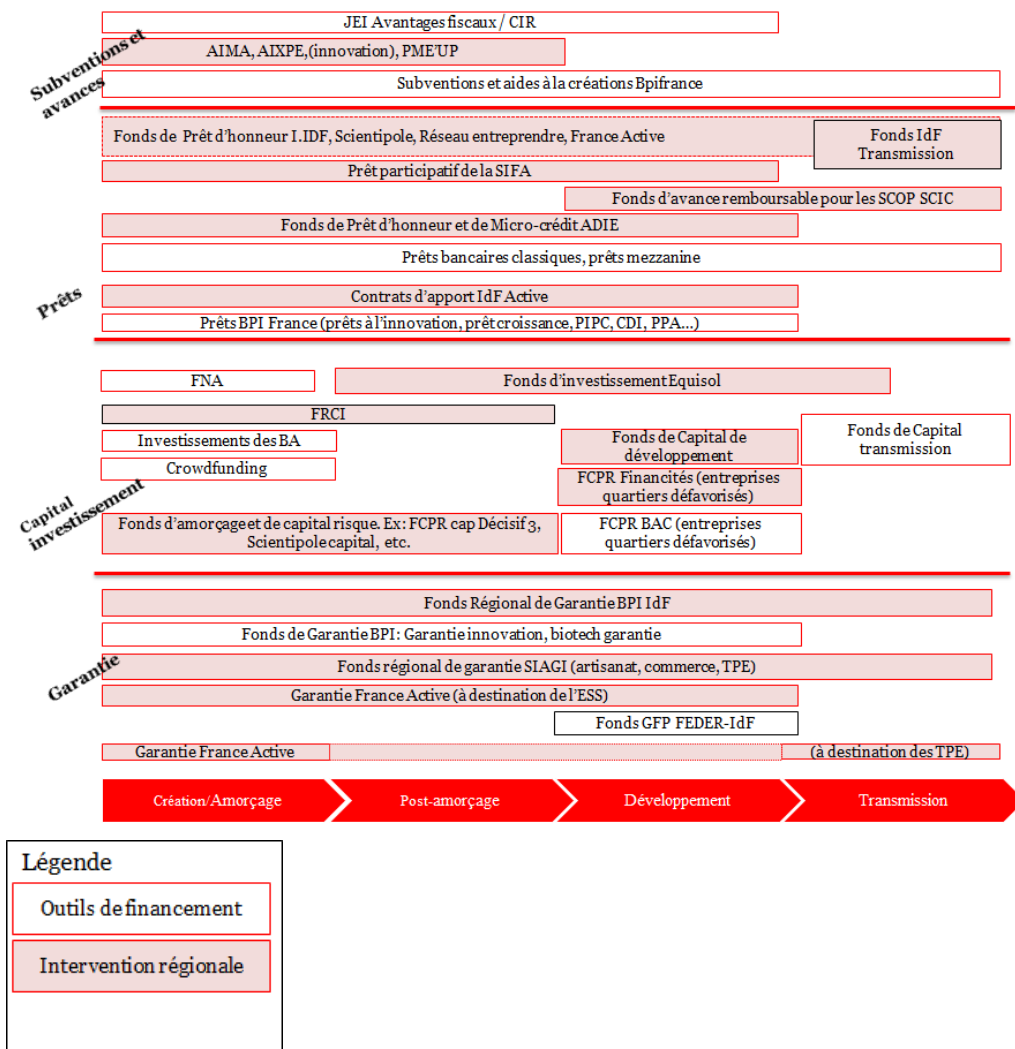
En effet, sur certaines défaillances de marché (notamment le petit capital développement dans les quartiers défavorisés, le capital développement pour les entreprises des TIC), il n'y existe pas aujourd'hui d'outils qui remplissent les critères d'abondement du FEDER. Il conviendra alors de stimuler ou simplement de s'appuyer sur la création programmée de tels instruments en cours de programmation.

1. Analyse de l'offre de financement

L'offre de financement disponible pour les entreprises franciliennes est relativement importante.

Elle repose à la fois sur une offre de financement pour laquelle le Conseil régional Ile de France a noué des partenariats avec les intermédiaires financiers, l'offre publique de financement générique proposée notamment par la BPI, ainsi que sur l'offre privée de financement.

Figure 1 Cartographie générale de l'offre de financement en Ile de France et de l'intervention de la région en cofinancement



Nous présentons ci-après les principaux éléments de cette offre, ainsi qu'un bilan de l'intervention du Conseil régional Ile de France en matière d'instruments financiers.

Les annexes A, B et C listent les principales caractéristiques des instruments financiers soutenus et non soutenus par le Conseil régional Ile de France.

Afin de dresser un tableau détaillé et exhaustif des outils d'ingénierie financière disponible pour le financement des TPE/PME franciliennes, il est important d'analyser l'offre aux différents stades du cycle de vie des entreprises.

1.1 Le financement de la création/amorçage et post-amorçage des entreprises franciliennes

1.1.1 Le financement de la création / amorçage des TPE/PME traditionnelles

Points clés à retenir :

- L'offre de financement dédiée à la création d'entreprises traditionnelles, non innovantes, couvre une large palette d'outils financiers, mobilisant essentiellement en Ile de France des prêts d'honneur et de prêts bancaires.
- Cette offre est notamment appuyée à travers le fonds régional de garantie BPI Ile de France et le fonds de garantie de France Active qui cible plus particulièrement les TPE.
- Les besoins de financement sont relativement bien couverts par les différents acteurs, y compris le secteur bancaire.

Les créateurs franciliens bénéficient en premier lieu largement des plateformes de prêt d'honneur – Initiative Ile de France ou Réseau Entreprendre, qui présentent également l'avantage de couvrir les différents territoires franciliens. Il s'agit d'instruments relativement massifs en termes de nombre de créateurs soutenus chaque année, avec un effet de levier relativement important sur le déclenchement de prêts bancaires associés.

Les 18 plateformes d'Initiative d'Ile-de-France proposent des prêts d'honneur aux entrepreneurs qui souhaitent créer ou reprendre une TPE. Le prêt d'honneur a pour objectif de renforcer les fonds propres de l'entreprise. Il est accessible aux entrepreneurs de tous les secteurs d'activité et son montant peut aller jusqu'à 25 000 €, avec un taux d'intérêt de 0 %. Initiative France est aussi un opérateur du dispositif NACRE, qui combine accompagnement et financement pour les demandeurs d'emplois souhaitant créer ou reprendre une entreprise³.

³ <http://www.initiative-france.fr/Creer/Pret-d-honneur>

En 2012, les plateformes Initiative d'Ile-de-France ont accompagné 1 482 porteurs (4100 emplois créés ou maintenus) dans la création ou la reprise d'une entreprise pour un montant de prêts d'honneur Initiative et NACRE de 25,6 millions d'euros. Les prêts bancaires associés s'élèvent à 133 M€ sur 2012. L'effet de levier bancaire moyen est de 5,2. En moyenne, le prêt d'honneur par entreprise (toutes plateformes confondues) était de 17 386 € en 2012⁴.

Le Réseau Entreprendre fournit également du prêt d'honneur aux créateurs (et repreneurs) et un accompagnement (mentoring) par des chefs d'entreprises. Il cible des projets avec un potentiel d'emplois de plus de 5 emplois à trois ans, pour des besoins de financement supérieurs à 70 000 €. Tous les secteurs d'activité sont couverts⁵. Le montant de prêt d'honneur est plus élevé que les plateformes d'Initiative Ile de France, compris entre 15 000 à 50 000 € (et jusqu'à 90.000 € pour les projets innovants), accordé à la personne et remboursable sur 5 ans, sans intérêt ni garantie. L'effet de levier du prêt est en moyenne de 13 sur les autres financements mobilisés⁶. En Ile-de-France, pour l'année 2011, le Réseau Entreprendre (6 associations) a accordé des prêts à 90 entreprises, pour un montant de 2 735 000 €.

Sur des montants plus faibles, et pour des publics cibles de chômeurs et les allocataires des minima sociaux, l'ADIE apporte du micro-crédit (maximum 10 000 €) qui peut être complété par un prêt d'honneur, une aide de l'Etat ou de la Région⁷. En 2012, l'ADIE Ile-de-France a accordé 1 350 microcrédits professionnels⁸, avec un montant moyen de 2 000 € (forte activité en Seine Saint Denis), et complétés par l'attribution de 909 prêts d'honneur.

Par ailleurs hors prêt d'honneur ou de manière complémentaire, **les créateurs d'entreprises (PME) peuvent également mobiliser pour le déclenchement de leur prêt bancaire la garantie du Fonds régional de Garantie BPI Région Ile de France**. Ce dernier est l'instrument massif d'intervention de la Région Ile de France, massif par la taille des investissements réalisés par la Région (123 M€), et par le nombre d'entreprises touchées. 10% des montants du fonds viennent en soutien à la création d'entreprise (20% du nombre total d'entreprises soutenues, soit 200 entreprises sur 2005-2012).

En complément, l'association Ile de France Active (affiliée à France Active) fournit des solutions de financement pour les créateurs de TPE demandeurs d'emploi. Le fonds France Active Garantie est une garantie de prêt bancaire accordée à des créateurs / demandeurs d'emplois qui créent ou reprennent une entreprise. Le FAG

⁴ Rapport d'activité 2012

⁵ http://www.reseau-entreprendre.org/accompagnement-entrepreneurs/mission-accompagner-createurs-ou-repreneurs-d-entreprise- R_269_269_

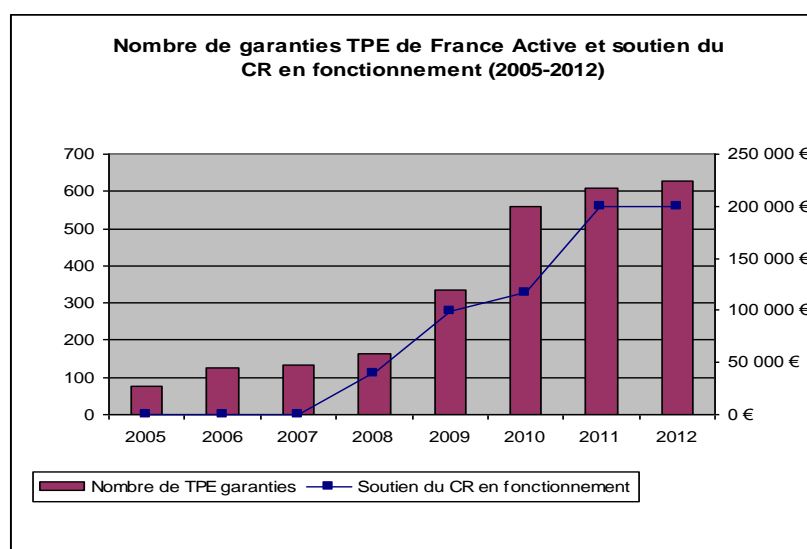
⁶ http://www.reseau-entreprendre.org/financement-accompagnement-entrepreneur/aide-personnalise-chef-d-entreprise-pret-d-honneur- R_275_275_

⁷ <http://www.adie.org/nos-actions/microcredit-adie-en-pratique>

⁸ Ils ont permis la création de 1253 emplois.

garantit un montant maximum de 45 k€, avec un taux de garantie maximum de 65%. En Ile-de-France, la Région apporte environ 25 % des dotations du fonds⁹, et soutient en fonctionnement France Active (200 k€ annuels sur 2011 et 2012). Depuis 2009, l'activité du fonds a cru significativement suite à la mise en place de partenariats bancaires. En 2012, les fonds territoriaux ont mis en place 626 garanties TPE sur des plans de financement de 55K€ en moyenne, à destination principalement des demandeurs d'emplois ou des bénéficiaires de minima sociaux, et dans les phases de création principalement (83% des dossiers). L'effet de levier de la garantie France Active sur les prêts bancaires était de 2,6 en 2012. Le volume d'encours garanti est de 9,76M€.

Figure 2 Historique d'activité du fonds de garantie France Active



Source : Conseil Régional Ile-de-France (2013), *Fonds Régionaux de garantie - Synthèse*

1.1.2 Le financement de la création/amorçage et post-amorçage des entreprises innovantes

Points clés à retenir :

- Les jeunes entreprises innovantes franciliennes ont aujourd'hui une palette d'instruments qui s'est largement diversifiée et densifiée depuis une décennie, tout particulièrement dans la phase la plus early-stage de l'amorçage.
- On a assisté dans les années récentes à la montée en puissance des prêts d'honneur et prêts participatifs (150 à 180 entreprises / an) ainsi qu'à la structuration du secteur des business angels (environ 100 à 110 entreprises /an), et l'émergence du crowd-funding.
-dans un contexte où le financement en capital innovation n'a toujours pas retrouvé son niveau d'avant crise, malgré la mise en place des fonds FNA et

⁹ Conseil Régional Ile-de-France (2013), *Fonds Régionaux de garantie – Synthèse*.

L'appui de la Région à des petits fonds de capital-risque ; et où le secteur évolue vers des prises de participation plus tardives et sur des tickets d'investissement plus importants.

Hors subventions (AIMA, AIXPE, PIA...) – qui servent le plus souvent à mettre au point la technologie -, les jeunes entreprises innovantes franciliennes ont aujourd'hui une palette d'instruments qui s'est largement diversifiée depuis une décennie, tout particulièrement dans la phase la plus early-stage de l'amorçage (création), mais qui ne couvre pourtant pas de manière optimale l'ensemble des besoins comme nous le verrons plus loin (cf. point 2.2.1.)

1.1.2.1 La montée en puissance des prêts d'honneur et prêts participatifs

En premier lieu, on peut considérer que les dernières années, il y a une montée en puissance du mécanisme des prêts d'honneur pour les entreprises innovantes, avec un accroissement du nombre d'entreprises bénéficiaires et une forte interaction entre les incubateurs et les plateformes de prêt. Si Scientipôle Initiative (France Initiative) est l'acteur historique, le réseau Entreprendre s'est également mis à octroyer des prêts d'honneur aux entreprises innovantes.

Cet instrument est largement apprécié de la communauté financière pour son effet de levier sur la mobilisation d'investissements en fonds propres dans les entreprises innovantes ; ainsi que par son articulation avec les subventions d'un côté et la garantie de la BPI France (FRG).

Scientipôle Initiative a ainsi accordé 5,2 M€ de prêts d'honneur en 2012 pour 120 entreprises. Les prêts sont de 20 K€ ou 30K€ (entreprise de base industrielle) et sont octroyés en moyenne à 2,5 associés par entreprise.

Le fonds est doté annuellement de 6 M€, un peu plus de 3M€ provenant des remboursements (recyclage), une partie de l'abondement de la Région, et le reste de la CDC.

Tableau 1 Activité de Scientipôle Initiative en 2012 et depuis 2002 (rapport d'activité 2012)

| Chiffre clés | 2012 | Depuis 2002 |
|---------------------------------|---|---|
| Entreprises financées | 120 (dont 25 éco-filières) | 640 (dont 66 éco-filières) |
| Entrepreneurs soutenus | 285 | 1525 |
| Montants décaissés | 5,2 M€ | 25,5 M€ |
| Remboursement (autofinancement) | 3,1 M€ | 12 M€ |
| Secteurs | Informatique BtoB (37%) ; Informatique BtoC (18%) Sciences de l'ingénieur (36%) Sciences de la vie (9%) | Depuis 2002, 83 entreprises avec plus de 1M€ de CA 383 entreprises avec un CA de moins de 500 K€ de CA |

De son côté, en 2005, la BPI France (ex-OSEO) a lancé le prêt participatif d'amorçage (PPA) dont la vocation est de renforcer la structure financière des jeunes entreprises de moins de 5 ans (avec peu de CA) pour faciliter et préparer une première levée de fonds et permettre de finaliser un programme d'innovation. Son objectif est de créer des conditions favorables à l'intervention ultérieure d'un investisseur (fonds d'amorçage, société de capital-risque ou d'un industriel), sans retarder l'avancement du projet. Le prêt est de 50 k€ à 75 k€ sans garantie ni caution personnelle, plafonné aux apports en fonds propres au jour de l'accord du crédit, et au montant de l'aide à l'innovation obtenue, d'une durée de 8 ans avec 3 ans de différé de remboursement du capital.

En complément du PPA, dès 2006, le Conseil régional a abondé au sein du Fonds régional de Garantie un compartiment dédié à la garantie des PPA. La garantie permet de financer les opérations en fonds propres ou quasi fonds propres des PME innovantes en phase d'amorçage jusqu'à 150 000 € (au lieu de 75 000 €). Le montant maximum de garantie est de 80 %.

Depuis 2005, ce sont seulement 177 entreprises franciliennes qui ont bénéficié de 24 M€ de Prêts Participatif d'Amorçage. Environ 30 PPA sont garantis par an par la Région sur une quarantaine de PPA octroyés par la BPI chaque année.

1.1.2.2 Le déploiement de nouveaux outils de capital innovation, dans un contexte rendu difficile par la crise

Le contexte général du capital investissement, et du capital-innovation en particulier, s'est dégradé depuis le début de la programmation 2007-2013, du fait de la crise.

Les niveaux de levées de fonds et d'investissements ne sont toujours pas retrouvés en 2013 (par rapport à 2007).

- 6 482 millions d'euros ont été investis en capital en 2013 en France, soit quasiment la moitié de ce qui avait été investi en 2007. En revanche, le nombre d'entreprises soutenu est le même en 2007 et en 2013 (environ 1 560).

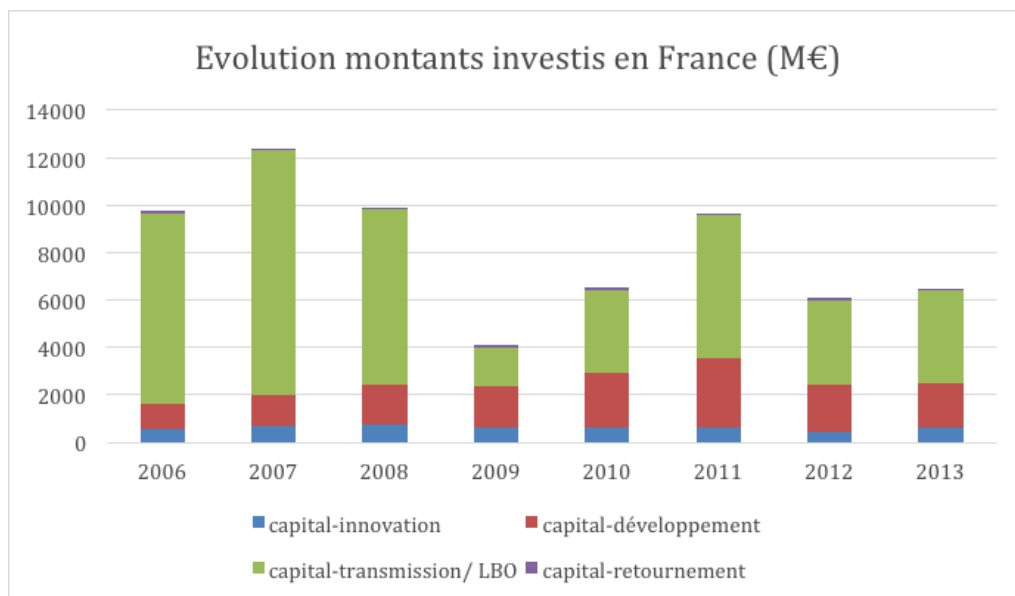
Pour ce qui est du capital-innovation (c'est-à-dire à la fois le capital-risque et le capital-développement technologique), si le nombre d'entreprises soutenues est plus élevé aujourd'hui qu'en 2008 ; les montants investis restent inférieurs de 100 M€, se traduisant par une diminution de 25% du montant moyen des tickets d'investissement (1,3 M€ en moyenne en 2013 contre 1,8 M€ en 2008).

Dans le domaine du capital-innovation proprement dit, une soixantaine de sociétés d'investissement sont actives en France. **L'Île de France concentre en moyenne chaque semestre entre 45 et 55% des capitaux investis en France (380 M€ sur l'année 2013)¹⁰**, avec des

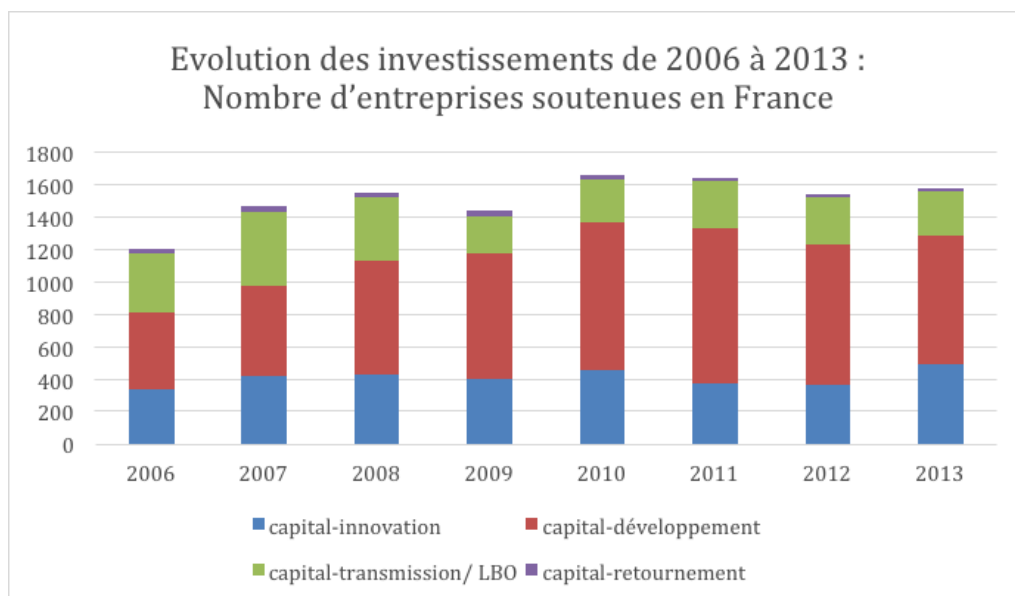
¹⁰ Indicateur Chausson Finance - http://www.chaussonfinance.com/indicateur/indicateur.htm_2013S2

opérateurs actifs tels que ID Invest, Innovacom, Truffle Capital, OTC Asset Management, etc.

Tableau 2 Evolution du marché du capital investissement en France (2006-2013)



Source : Données AFIC 2013 – Retraitées Technopolis 2014



Source : Données AFIC 2013 – Retraitées Technopolis 2014

Le paysage du capital-innovation évolue fortement en France, et ce constat s'applique à l'Ile de France :

- Mises à part les petites sociétés de gestion indépendantes (I Source, Cap Décisif par exemple), les opérateurs investissent sur des tickets qui dépassent généralement les 2 M€ minimum.

- Le financement de l’amorçage par les capitaux-risqueurs a très fortement diminué sur les 3 dernières années. En 2013, il ne représente plus que 6% du capital-innovation (amorçage, premier tour) ;
- Les capitaux-risqueurs se reportent très majoritairement sur le financement d’entreprises plus matures, avec un niveau de risque nettement moins élevé, et souvent des entreprises qui sont déjà dans leur portefeuille d’actifs¹¹.
- La levée de fonds s’avère encore difficile, les investisseurs institutionnels ayant eu tendance à désertier le segment du capital risque depuis la crise ;

Deux raisons principales peuvent expliquer cette évolution négative : les normes européennes Bâle III et Solvabilité II détournent les investisseurs institutionnels des produits plus risqués, rendant plus difficile la levée de fonds pour les sociétés de gestion (et les contraignant à davantage rentabiliser leurs investissements) ; la fiscalité des FCPI et FIP est devenue moins avantageuse pour les particuliers (diminution des abattements sur l’impôt sur le revenu). En 2012, la collecte de fonds (646 M€) chutait ainsi de 15%. Cela se traduit pour les entreprises innovantes à une plus grande difficulté à trouver des fonds pour des petits tickets d’investissement inférieurs à 2 M€ (cf. 2.2.2.)

Ces évolutions se sont produites malgré la mise en place des fonds nationaux d’amorçage (FNA), dont la majorité des tickets d’investissement se situe entre 0,1 et 1,5 M€ sur des entreprises innovantes sans CA¹² ; et l’abondement par la Région Ile de France de petits fonds de capital-innovation : Scientipôle Capital pour de petits tickets de fonds propres pour le premier financement de TPE innovantes (start-ups technologiques) ; le FCPR Cap Décisif 3 pour le financement de TPE positionnées sur l’innovation de rupture ; et le FRCI (cf. supra 2.2.2.)

1.1.2.3 La structuration des réseaux de Business Angels

L’offre de financement en fonds propres pour un premier investissement est couverte en partie par les nombreux réseaux de **business angels**, dont les investissements sont croissants en Ile de France, malgré des régimes fiscaux instables.

En Ile-de-France, les Business Angels se coordonnent au sein de plusieurs réseaux, affiliés à France Angels. Il existe 22 réseaux de

¹¹ Voir notamment Rapport 2013 de l’Association européenne du Venture Capital (EVCA) <http://www.evca.eu/media/142790/2013-European-Private-Equity-Activity.pdf> (page 55 et s.).

¹² Les Fonds bénéficiaires du FNA actifs en Ile-de-France sont nombreux : Inserm Transfert Initiative, FCPR Technocom 2, Elaia Alpha Fund, Demeter 3, Amorçage Angel Source, FCPR Cap Décisif 3, Amorçage Technologique Investissement, Partech Entrepreneur, Fonds Biothérapies Innovantes et Maladies Rares. Les Fonds Biothérapies Innovantes et Maladies Rares et FCPR Technocom 2 ont des tickets d’investissement plus élevé (3 et 10 M€ ; et 0,5 et 4 M€ respectivement)

Business Angels (BA) actifs en Ile-de-France. Parmi les BA franciliens, quatre réseaux regroupent plus de 100 membres¹³, et 8 ont 40-50 membres. Les BA sont actifs pour le financement du 1er tour de table extérieur et interviennent de plus en plus dans le financement du second et troisième tour (faute de stratégie de sortie à l'issue du premier tour). En particulier, ce sont les BA qui assurent la très grande majorité des tours de table inférieurs à 1 million d'euros¹⁴.

En 2012, ces réseaux de BA ont investi **13,5 millions d'euros dans 110 entreprises franciliennes** innovantes en amorçage, pour 21,6 M€ d'investissements complémentaires d'autres investisseurs. Deux tiers de ces 13,5 millions d'euros ont été dirigés vers le 1er tour de table de ces entreprises. La levée de fonds moyenne par entreprises a été de 122 000 €, mais cette moyenne cache une grande diversité de situations : en effet, 60 % de ces montants ont été investis dans 17 sociétés, avec des montants par société supérieurs à 300 000 €.

L'investissement des BA a un effet levier en moyenne de 2,6 sur les autres investisseurs. Parmi les 110 entreprises qui ont bénéficié d'un apport des BA, 15 ont bénéficié de l'apport de deux réseaux et 6 de l'apport de plus de deux réseaux.

La répartition par département montre la place prépondérante de Paris : près de 50% du total investi. Quatre départements, le Val de Marne, les Yvelines, l'Essonne et les Hauts de Seine, bénéficient de niveaux d'investissements importants. La Seine Saint Denis et le Val d'Oise ne comptent qu'une seule entreprise chacun investie par des BA. La concentration des incubateurs, pépinières et autres structures d'accueil explique largement cette concentration. Au fur et à mesure de leur développement, les sociétés s'éloignent de Paris et vont s'implanter dans d'autres départements plus périphériques qui ont des capacités d'accueil plus grandes et à meilleur marché.

13 réseaux de Business Angels ont contractualisé avec le FRCI, afin de co-investir dans les entreprises.

Les BA interviennent en post création sur des tickets de 100 à 300 K€. On peut noter un glissement sur le marché de la création, avec des réseaux de *business angels* qui vont de moins en moins sur du pré-amorçage et de l'amorçage au sens strict (pas de chiffre d'affaires), et davantage sur des entreprises ayant déjà un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 à 300 K€, conduisant les créateurs d'entreprises à se tourner davantage vers les plateformes de *crowdfunding*.

1.1.2.4 L'émergence du financement participatif : le crowdfunding

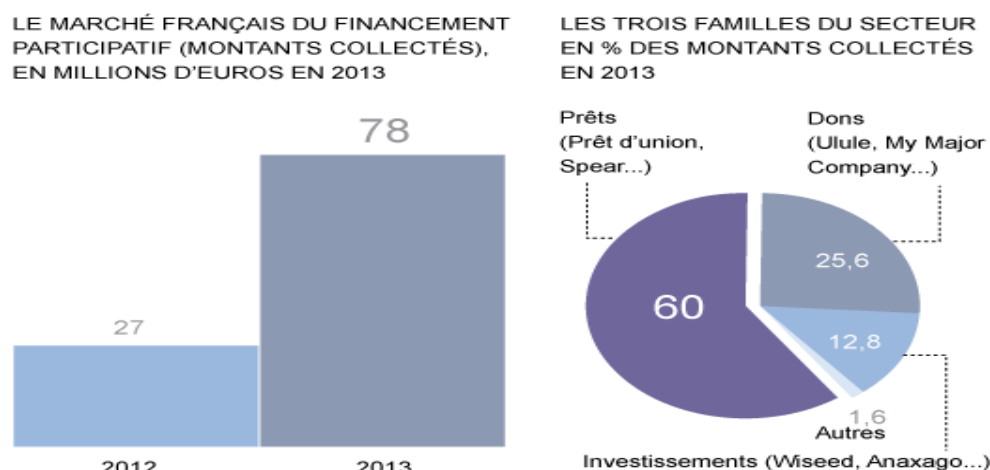
En 2013, 78 millions d'euros ont été collectés en France, selon l'association Financement participatif France, via des plateformes de *crowdfunding*. Le nouveau cadre juridique annoncé par le

¹³ Paris BA, Investessor, XMP BA et Arts et Métiers BA

¹⁴ Coordination des réseaux de Business Angels en Ile-de-France (2013), *Bilan d'activité 2012 des réseaux de Business Angels d'Ile-de-France*

Gouvernement en février 2014¹⁵ devrait autoriser désormais les particuliers à prêter de l'argent moyennant intérêt (autrefois monopole bancaire) dans la limite de 1000 € par projet, et les entreprises à lever jusqu'à 1 M€ auprès des particuliers internautes sans rédiger un document visé par l'autorité des marchés financiers.

Figure 3 Le marché français du crowdfunding



SOURCE : ASSOCIATION FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE

Source : Association Financement Participatif France, in *Le Monde* 14.02.2014.

Une trentaine d'acteurs en France existe sur le prêt et le don contre don dont les principaux acteurs sont Ulule et My Major Company. Les acteurs du *crowd-equity* sont en revanche moins nombreux (Anaxago, Smart Angels, Wiseed...). Le marché francilien est difficile à définir au regard de l'éclatement du secteur et de sa jeunesse (la plupart des sociétés ont moins de 2 ans), et il est difficile d'évaluer la rentabilité de leur portefeuille, les taux de défaillance, et la rentabilité des sociétés de gestion elles-mêmes.

A ce jour, la société Anaxago, rencontrée dans le cadre de l'étude, rapporte avoir : collecté 6 M€ depuis décembre 2012 (soit 50% des levées de fonds du *crowd-equity* français) ; investi 4 M€ dans 16 entreprises/projets, pour un ticket moyen par entreprise de l'ordre de 250 K€ (ticket moyen par internaute de 8 K€). 70% de ces entreprises se trouvent en Ile de France. La plateforme a été conventionnée par le FRCI, 3 dossiers de co-investissement sont à l'étude.

Les plateformes de crowdfunding montent donc en puissance pour financer l'amorçage d'entreprises innovantes, souvent en amont des réseaux de BA. Investisseurs vient de lancer une plateforme qui vise notamment à renforcer le bas de bilan des start-ups dans lesquelles ses BA ont l'intention d'investir.

¹⁵ <http://www.economie.gouv.fr/france-pionnier-financement-participatif>

1.2 Le financement du développement des entreprises

Points clés à retenir :

- Une offre de financement bancaire relativement étoffée avec un taux de satisfaction des demandes de prêts élevé (90%)
- En partie grâce à l'activité très importante du fonds régional de garantie Ile de France (BPI/CR Ile de France) qui dispose d'un volume d'intervention critique (123 M€ de la Région depuis 2001) et d'un effet de levier important de 1 € pour 17 € de financement, et qui permet aux entreprises en création, par exemple, de doubler généralement le montant de leur prêt.
- Une offre de capital développement plus limitée sur les petits tickets d'investissement, mais appuyée par le Conseil régional (via IDF Capital notamment).

L'offre existante couvre tous les secteurs d'activité, y compris l'artisanat

Les financements bancaires sont toujours la source principale financement des PME/ETI en France. L'accès au crédit pour les PME a bien résisté en 2009/2013 en France et notamment en Ile de France malgré la crise financière de 2008-2009 qui fut l'une des plus sévères des dernières décennies et dont les conséquences se font encore sentir sur les marchés financiers et dans les économies européennes. La croissance des crédits bancaires s'est accrue graduellement depuis 2009¹⁶.

La mise en place en droit européen de la réforme internationale Bale III depuis décembre 2010, qui introduit notamment de nouvelles exigences en matière de solvabilité bancaire et de surveillance du risque de liquidité, pouvait laisser craindre une forte contraction du crédit bancaire aux PME à causes des exigences de fonds bancaires plus importants et de la limitation des risques d'endettements.

Néanmoins en Ile de France, les banques maintiennent leurs financements dans des conditions de coûts et de volumes très compétitifs, ce qui peut en partie s'expliquer par la forte montée en puissance du fonds régional de garantie Ile de France BPI/Conseil régional (123 M€). Environ 90% des demandes de prêts d'investissement sont satisfaites en Ile de France¹⁷, et 70% des demandes de prêts de trésorerie et pour exemple la Société Générale accorde 240,8 milliards de prêts sur l'Ile de France, dont plus d'un tiers aux PME. Pour les PME à besoins de financement inférieurs à 3 millions d'euros, l'accès à des sources de financements en dette moyen et long terme autre que bancaires est limité et ainsi les nouvelles

¹⁶ Financing SMEs and Entrepreneurs 2013

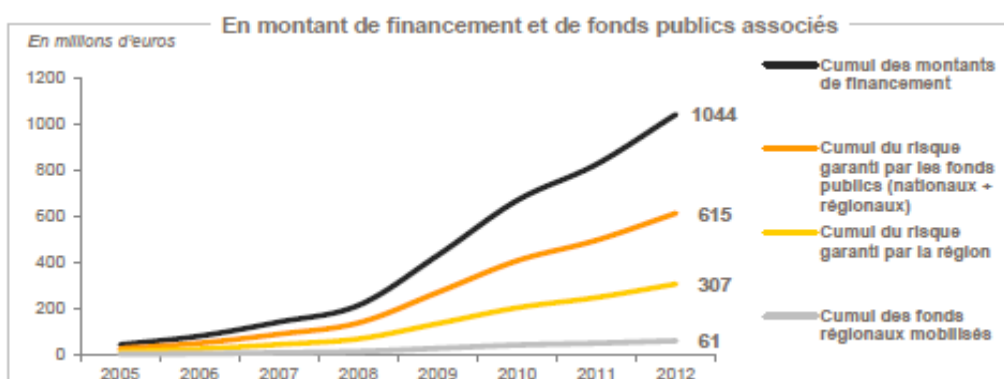
¹⁷ Entretien avec Thierry Lucas, Président de la Fédération Bancaire Ile de France, et en charge des activités de la Société Générale Sud Ile de France

solutions telles que le prêt participatif¹⁸ apparaissent comme une réponse adéquate.

Le Fonds Régional de Garantie Ile-de-France (FRG) a été créé en 2001. Il avait à l'origine pour objectif de faciliter la mobilisation de crédits privés pour des projets de création ou de transmission d'entreprises franciliennes, afin d'en augmenter le nombre et d'assurer une meilleure pérennité de ces structures. La cible du FRG a été élargie par la suite et couvre aujourd'hui aussi le financement des projets d'investissement des entreprises, notamment à l'export, le financement du BFR ou le renforcement de la structure financière des entreprises¹⁹. Le Fonds Régional de Garantie Ile-de-France vient en complément des fonds de garantie nationaux gérés par Bpifrance (pour la création, la transmission ou le renforcement de la trésorerie des entreprises). Le montant de financement couvert par la garantie est au maximum de 70 % : 35 % par la garantie nationale et 35 % par la garantie régionale.

Entre janvier 2005 et décembre 2012, 1 924 entreprises ont bénéficié de 879 M€ de financements bancaires garantis. Au total, la Région a mobilisé 61 M€ pour ce fonds. Depuis l'origine en 2001, le fonds a été doté à près de 123 millions € par la Région.

Figure 4 Historique d'activité du fonds de régional de garantie BPI Ile de France – 2005-2012



Source : Bpifrance (2013), Bilan des actions 2005-2012 Région Ile-de-France – Fonds Régional de Garantie et Fonds Régional d'Innovation

L'activité du fonds régional depuis l'origine en 2001, se répartit entre les finalités suivantes :

- transmission : 38 % en nombre et 57% des montants ;
- renforcement de la structure financière & soutien à la trésorerie des entreprises : 27 % en nombre et 17% des montants ;
- création : 20 % en nombre et 10% des montants ;
- autres : développement, innovation (16% des montants).

¹⁸ « Financement en dette des TPE/PME, nouvelles recommandations » Paris Europlace, Mars 2014

¹⁹ Bpifrance (2013), Bilan des actions 2005-2012 Région Ile-de-France – Fonds Régional de Garantie et Fonds Régional d'Innovation

Tableau 3 Résultats clés du FRG Ile de France

En moyenne, le niveau de garantie est de 60 %, avec un effet de levier de 17,1 (supérieur à celui des autres régions, alors que le niveau de garantie est plus faible).

En moyenne, les FRG ont permis de financer des projets plus importants sur le plan financier que les projets soutenus uniquement par le dispositif national de garantie :

- 75 % des soutiens du FRG dépassent 80 k€, contre 30 % au niveau national ;
- en amorçage, le FRG permet de doubler le montant du prêt (137 000 € en moyenne, contre 73 000 € sans intervention de la Région) ;
- pour les reprises en fonds de commerce, 75 % des crédits garantis par le FRG dépassent 228 000 € (contre 27 % des financements garantis nationaux) ;
- pour les investissements et les restructurations financières, 75 % des soutiens de la Région dépassent respectivement 150 k€ et 100 k€, contre 38 % des soutiens nationaux.

En ce qui concerne les entreprises ciblées, 51 % des bénéficiaires sont des PME matures (plus de 3 ans), soit plus qu’au niveau national (44 %). Le FRG Ile-de-France a soutenu, entre 2005 et 2012, 56 % de PME (représentant 84 % des emplois soutenus) et 43 % de TPE (représentant 11 % des emplois), alors qu’au niveau national les proportions sont inversées en ce qui concerne le nombre d’entreprises (les proportions au niveau des emplois sont comparables).

Les principaux secteurs bénéficiaires sont le commerce (30 % des entreprises), l’industrie (18 %) et les TIC (13 %). Ces deux derniers secteurs sont sur-représentés par rapport à leur poids dans le tissu économique régional (ils représentent respectivement 4 % et 7 % des entreprises régionales).

Le taux de survie à 3 ans des entreprises ayant bénéficié d’une garantie de financement est de 85 %, comparable au taux dans les autres régions françaises. En ce qui concerne le soutien aux projets de création, le taux de survie à 3 ans est de 75 %, soit 13 points de plus que pour les créations qui ne bénéficient pas du soutien du FRG.

Ces dernières années ont été marquées par une activité contra-cyclique du fonds régional, qui a pris un risque pour soutenir la trésorerie des entreprises fragilisées par la crise (plus de la moitié des dossiers en 2009 ont été réalisés avec cette finalité). Le fonds régional a été fortement sollicité en 2009 et 2010 sur la cible historique du fonds avec près d’un millier d’entreprises accompagnées. En effet, le FRG est intervenu de manière significative sur les demandes de financement liées au renforcement de la trésorerie. Depuis 2012, le FRG a « élargi » sa cible d’intervention en se mobilisant en faveur des entreprises de taille importante ce qui implique des montants d’intervention plus élevés, en lien avec les priorités de la SRDEI²⁰.

Dans le secteur de l’artisanat, le fonds de la SIAGI, abondé par le Conseil régional Ile de France (4,2 M€), joue un rôle similaire à celui de la BPI pour les autres secteurs en apportant des garanties aux banques pour les prêts que celles-ci accordent aux entreprises²¹.

Le fonds régional de garantie SIAGI Ile-de-France a pour objet d’assurer la co-garantie des prêts bancaires jusqu’à concurrence de 80% de leur montant²². Le fonds apporte un effet additionnel, pour les

²⁰ Bpifrance (2013), *Bilan des actions 2005-2012 Région Ile-de-France – Fonds Régional de Garantie et Fonds Régional d’Innovation*

²¹ <http://www.siaga.com/qui-sommes-nous#notre-mtier>

²² SIAGI (2014), *Le partenariat de garantie SIAGI Ile-de-France*

dossiers nécessitant une garantie plus importante pour être financés par les banques. L'objectif est donc de faciliter l'accès au crédit des artisans et petites entreprises de l'économie de proximité²³ pour des actions de création, de développement et de transmission d'une entreprise.

Le fonds est actif depuis 2004 et a permis de garantir 1 148 dossiers pour un montant total des prêts garantis d'environ 126 millions d'euros, avec une garantie moyenne régionale de 30 % (30% CR / 30% SIAGI). Depuis 2010, le nombre d'entreprises bénéficiaires annuellement oscille entre 130 et 180, soit un quasi doublement de l'activité depuis 2007. Le fonds génère des intérêts de trésorerie qui ont jusqu'à maintenant permis de couvrir les dédommagements effectifs (environ 400k€ d'intérêts cumulés depuis l'origine pour des dédommagements équivalents).

En complément des financements bancaires et de la garantie BPI, les acteurs du capital développement apportent des fonds propres aux entreprises. Les acteurs peuvent schématiquement se diviser en deux groupes distincts :

- Le capital développement sur de petits tickets d'investissements (inférieur à 1 M€) (IDF Capital, UI Gestion) pour des PME saines et matures (76% du portefeuille d'entreprises réalisent plus de 1M€ de CA, et 63% réalisent plus de 2 M€ de CA). IDF Capital s'est réorienté vers le capital développement et la transmission et a accru son ticket moyen d'investissement.
- Le gros capital développement sur des tickets d'investissements de plus de 5M€ d'Euros (BNP Paribas, Ardian etc...)

Il est à noter que les entreprises des quartiers sensibles ont difficilement accès à l'offre en capital développement, pour des raisons de stigmatisation et de différence de langage entrepreneurial et culturel.

Les investissements de la Région IDF ont eu pour logique de couvrir le petit capital développement, moins attractif pour les investisseurs car minoritaire ainsi que le capital développement des entreprises à responsabilité sociale et solidaire (RSE) via Alterequisite.

²³ SIAGI (2013), *La SIAGI et les collectivités territoriales*

1.3 Le financement de la transmission

Points clés à retenir :

- une offre en quasi-fonds propres et capital transmission limitée en volume et qui s'est réduite depuis la crise de 2008 ;
- des prêts d'honneurs dédiés à la transmission dans le cadre du Fonds Transmission Ile de France, faiblement mobilisés

En matière de transmission d'entreprises, l'offre de financement, outre le crédit bancaire, s'appuie le capital transmission (IDF Capital fait de nombreuses opérations de transmission par exemple), les prêts d'honneur de Réseau Entreprise ou d'Initiative Ile de France ; ainsi que la garantie de la SIAGI (secteur de l'artisanat) et du FRG de la BPI France et du Conseil régional qui mobilise 57% de ses montants sur la transmission.

L'offre en capital transmission s'est singulièrement réduite depuis la crise de 2008 (cf. tableau 2), tandis que les prêts d'honneur dédiés à la transmission (Fonds Ile de France Transmission, abondé par le FEDER) ont été faiblement mobilisés encore à ce jour.

Ce fonds a pour objectif d'attribuer aux repreneurs d'entreprises d'Ile-de-France un prêt personnel à taux zéro sans garantie en complément du prêt d'honneur accordé par les associations France Initiative et Réseau Entreprendre afin d'augmenter leur fonds propres et ainsi d'améliorer leurs crédits bancaires. Les projets éligibles sont les reprises dont le montant de plan de financement est supérieur à 100k€ et qui maintiennent au moins trois emplois. En 2012, Ile-de-France Transmission a permis de financer 56 reprises, dont 44 pour le réseau Initiative²⁴.

En 2012-2013, Initiative Ile-de-France a mobilisé des fonds FEDER à hauteur de 0,4M€ pour certains projets de transmission pour le cofinancement de prêts (à hauteur de 50 % du prêt accordé par Ile-de-France Transmission). Une première convention initiale a été signée en avril 2012. Cette convention a été modifiée en mai 2013. Selon la nouvelle version de la convention, les prêts d'honneur accordés par les plateformes partenaires d'Initiative Ile-de-France et cofinancés par le FEDER doivent être consacrés à 100 % au développement des entreprises concernées, excluant ainsi le financement du rachat²⁵. L'opération devrait durer jusqu'au 30 juin 2015.

Entre mai et décembre 2013, 8 prêts Ile-de-France Transmission cofinancés par le FEDER ont été accordés, pour un total de 85 000 € (soit 170 000 € de prêts Ile-de-France Transmission). Il reste donc 315 000 € à consommer d'ici la fin de la période de durée de l'opération²⁶.

²⁴ Ile-de-France Initiative (2013), *Rapport d'activité 2012 des plateformes Initiatives d'Ile de France*

²⁵ Préfecture de la région Ile-de-France (2013), *Avenant à la Convention concernant la mobilisation des fonds FEDER pour les prêts Ile-de-France Transmission*

²⁶ Ile-de-France Initiative (2014), *Bilan FEDER – Convention Initiative à la fin de l'année 2013*

1.4 L'offre de financement dans le domaine de l'économie sociale et solidaire

Points clés à retenir :

- une offre qui s'est étoffée depuis une dizaine d'années et récemment au niveau national avec le Fonds ESS du PIA et le Fonds ESS de BPI France
- une offre dont la gamme des instruments est aujourd'hui très large et qui permet des interventions à tous les stades de vie des entreprises du secteur

Les acteurs interrogés considèrent que l'offre d'instruments financiers spécifiques à l'ESS s'est développée et structurée depuis le début des années 2000, en partie sous l'impulsion du Conseil régional. Cependant, l'offre est parfois difficile à mobiliser pour des structures qui ne sont que faiblement acculturées à l'ingénierie financière.

Parmi ces acteurs on retrouve :

- Prêts et quasi fonds propres :
 - Ile-de-France Active (historique) et la Société d'Investissement France Active (SIFA): apports associatifs et prêts participatifs (FRIS) ;

Ile-de-France Active propose un accompagnement financier aux associations et entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire pour les projets de création, de développement et de consolidation. Ile-de-France Active propose des garanties bancaires associées à des prêts solidaires à taux préférentiels (0 % à 2,5 %). Le montant des prêts est plafonné à 100 K€, la SIFA prenant le relais pour des prêts de 100 k€ à 1,5M€.

En 2012, Ile-de-France Active a soutenu 128 associations et entreprises, pour un montant mobilisé de 9,5 M€. L'investissement par projet était compris entre 3 500 € et 800 000 €²⁷.

- La Société financière de la Nef, coopérative de finances solidaires, qui exerce une double activité de collecte d'épargne et d'octroi de crédit dans le cadre d'un agrément de la Banque de France.
- Fonds de dotation SPEAR (2013) : dispositif entre le « *crowdfunding* » et le prêt ; les projets d'entreprise sont financés via une plateforme et une solution de prêt adossée à une banque commerciale ;
- Avances remboursables pour les SCOP-SCIC (gérées par l'URSCOP).

²⁷ Ile-de-France Active (2013), *Rapport d'activité 2012*

- Capital Investissement (surtout en post amorçage) :
 - Fonds d'investissement Equisol, Innov'ESS de France Active ou Solid. Equisol a réalisé, au 31 juillet 2013, 8 investissements pour un montant brut de 587 K€ pour un volume de fonds disponible de 3,5 M€.
 - Clubs d'investisseurs Cigales et fonds de capital-risque Garrigue, avec des tickets de 30 k€ maximum ;
 - Plateformes Impact Investing, qui cible les projets à fort potentiel avec des besoins compris entre quelques centaines de milliers et un million d'euros.
 - Plateformes de « crowdfunding » ;

L'offre se développe aussi au niveau national : un fonds pour l'ESS a été mis en place grâce au Programme Investissements d'Avenir (les derniers investissements auront lieu en 2014). Il existe aussi depuis les années 1980 le fonds IDES, qui propose des investissements en fonds propres entre 200 k€ et 1,5 M€. Le fonds IDES investit pour une durée moyenne de 10-12 ans. Un fonds Bpifrance va aussi être créé et sera positionné sur les tickets à partir de 1,5 M€. Bpifrance travaille aussi sur d'autres produits (prêts participatifs, garantie) pour l'ESS.

Tableau 4 Fonds d'avances remboursables pour les SCOP-SCIC abondé par la Région

Le Conseil Régional a signé en 2005 un accord avec l'Union Régionale des SCOP (URSCOP) Ile-de-France et la soutient pour ses activités d'accompagnement à la création / transmission des SCOP et de promotion du mouvement coopératif. En 2007, le Conseil Régional a adopté une convention tripartite avec l'URSCOP et le Crédit coopératif pour constituer et abonder (1,5 M€) un fonds d'avances remboursables pour favoriser le développement et la reprise d'entreprises sous forme de SCOP²⁸. Le règlement d'intervention a été modifié en 2012 et le dispositif est depuis ouvert aux SCIC.

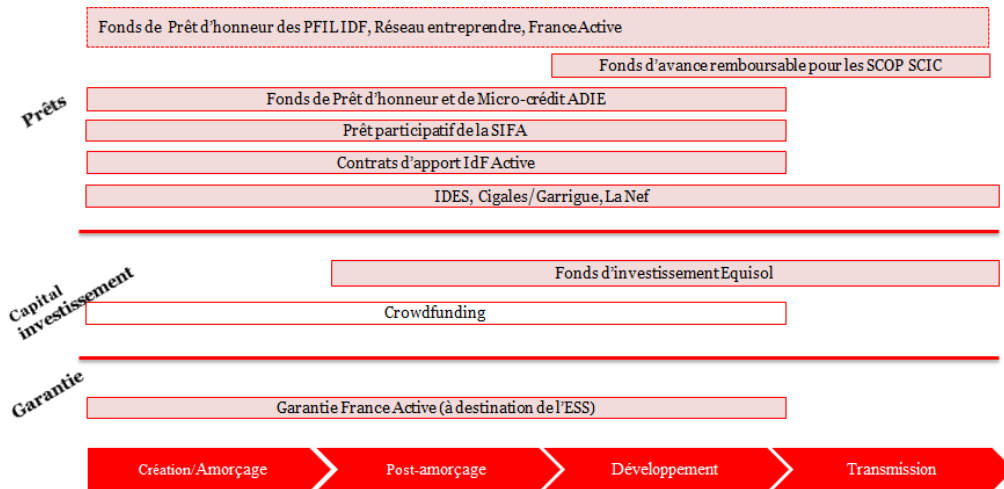
Ces avances à taux 0 sont versées personnellement aux salariés sociétaires, plafonnées à 10 k€ par salarié et 250k€ euros par SCOP/SCIC et peuvent faire l'objet d'un différé de remboursement allant jusqu'à 2 ans²⁹.

Le mécanisme a connu un démarrage assez lent. La première mobilisation du dispositif a été faite en décembre 2009. Au total, entre sa création et juillet 2013, le fonds a été mobilisé sur 10 opérations (dont six entre juillet 2012 et juillet 2013), pour un montant de 952 000 €. La modification du règlement d'intervention, validée par la délibération n°CR 93-12, permet de l'ouvrir depuis 2012 aux SCIC d'une part et de porter le plafond d'intervention à 250 000 € par SCOP d'autre part, ce qui permettra d'accompagner des projets de reprise plus importants.

²⁸ Conseil Régional d'Ile-de-France, *Dispositif d'avances remboursables pour les Scop-Scic*

²⁹ Conseil Régional d'Ile-de-France, *Dispositif d'avances remboursables pour les SCOP-SCIC*.

Figure 5 Cartographie de l'offre de financement dans le secteur de l'ESS



1.5 Bilan de l'intervention du Conseil régional sous forme d'instruments financiers

Points clés à retenir :

1/ l'intervention du Conseil régional, un bilan positif

- une intervention de la Région Ile de France auprès de 4500 entreprises / an avec un effet levier important ;
- une intervention régionale pertinente, qui a répondu en partie aux défaillances de marché identifiées en 2007 ;
- mais une faible visibilité de la Région dans ses interventions auprès des entreprises ;
- une difficulté de l'accès au financement en fonds propres des TPE/PME qui ne tient pas qu'à l'offre mais aussi à des éléments tels que la faiblesse de l'*investment readiness* des entreprises, au morcellement des fonds par type de besoins ou d'acteurs, aux problématiques de l'accès aux premiers clients ;
- et le besoin d'intervenir sur le foncier et l'accès aux premiers clients afin de retenir sur le territoire des entreprises amorcées en Ile de France et qui entrent en phase d'industrialisation.

2/ L'intervention du FEDER, un bilan plus contrasté

- le FCPI GFP est un instrument qui a rempli les objectifs qui lui avaient été assignés, mais dans lequel le rôle du FEDER a été très peu visible, pour lequel l'effet de levier sur la capacité à financer davantage de projets ou investir davantage n'a pas été démontré et duquel les intermédiaires financiers ne sont pas pleinement satisfaits des conditions d'intervention
- le FRCI est un instrument qui a démontré sa pertinence dans ses deux premières années de fonctionnement, qui est très apprécié des entreprises et des intermédiaires financiers, mais dont le volume de fonds est encore trop faible pour répondre aux besoins des entreprises en second et troisième tour, et qui est très orienté TIC/numérique au détriment d'autres secteurs
- le fonds Ile de France Transmission est un instrument utile, qui a été pénalisé par la réglementation FEDER qui impose de ne répondre qu'à une partie des besoins des entreprises en reprise, à savoir le développement, mais aussi des changements du régime fiscal de l'imposition des plus-values, et ainsi dont l'impact est limité à ce jour

L'investissement de la Région dans les instruments d'ingénierie financière sur la période 2007-2013 avait pour objectif de soutenir les priorités régionales, à savoir :

- l'industrie francilienne et les entreprises de services à l'industrie ;
- l'innovation ;
- l'économie sociale et solidaire et la conversion écologique et sociale et de région.

La Région Ile-de-France a contractualisé avec de nombreux partenaires pour la mise en place ou l'abondement de différents instruments financiers, comme le montrent les tableaux en Annexe A et B et le schéma ci-après.

Les investissements de la Région sous forme d'instruments financiers représentent de l'ordre de 50 M€ par an. Sur la période 2007-2013, les fonds FEDER en faveur du soutien aux entreprises sous la forme d'instruments financiers ont représenté 6,8 M€.

Nous présentons ci-après un bilan global de l'action du Conseil régional en matière d'instruments financiers, tel qu'il résulte des entretiens réalisés. Dans un second temps, nous présentons un bilan des trois instruments cofinancés par le FEDER.

1.5.1 Un effet de levier important de l'intervention de la Région

L'intervention de la Région sous forme d'instruments financiers est importante. Le bilan fait ressortir le financement annuel de plus de **4 500 entreprises** tous instruments confondus, avec cinq instruments majeurs en termes de nombre d'entreprises accompagnés, les prêts d'honneur et les garanties BPI, SIAGI et France Active, et le micro-crédit ADIE.

En fonds propres, cela représente des investissements dans les entreprises de l'ordre de 16,3 M€ annuels pour environ 45 entreprises soutenues. Pour la garantie, les dispositifs permettent de garantir environ 1 400 entreprises (BPI, France Active, SIAGI). Pour les prêts, les différents fonds soutenus par le Conseil Régional accordent environ 3 100 prêts par an, pour un montant total d'environ 39 M€. Le tableau 5 ci-après détaille ces éléments.

L'effet de levier de l'effort consenti par la Région sur d'autres sources de financement (financement bancaires, investisseurs privés, fonds propres, etc.) est tout à fait important allant de 2,5 (FRCI)³⁰ à 17 dans le cadre de la garantie³¹. En général, l'intervention de la Région est considérée comme positive : les investissements de la région sont un véritable label qui accroît l'effet de levier auprès des contreparties privées.

Les interventions ciblent tous types de secteurs d'activité. Toutefois, dans le domaine de l'innovation, les principaux secteurs bénéficiaires relèvent principalement du numérique, de l'internet, et plus largement du secteur des TIC.

³⁰ Effet de levier sur les ressources privées additionnelles mobilisées par les entreprises investies par le FRCI.

³¹ Effet de levier en termes de rapport entre le montant de la dotation régionale et le montant des prêts bancaires accordés aux entreprises.

1.5.2 Une intervention régionale pertinente, qui répond aux défaillances de marché identifiées depuis 2007, mais une faible visibilité de la Région dans ses interventions vis-à-vis des entreprises

Les points positifs mis en avant par les acteurs rencontrés, et notamment les entreprises sont les suivants :

- **Les dispositifs mis en place ou soutenus par la région répondent bien dans l'ensemble aux besoins des entreprises** (un point souligné à la fois par les entreprises, les intermédiaires financiers, et les acteurs de l'écosystème). Nous verrons cependant par la suite que tous les besoins ne sont pas couverts de manière optimale.

Les entreprises soulignent l'avantage de la souplesse et de la rapidité de ces instruments financiers : (1) plus souples que la subvention, car le financement en fonds propres permet de financer d'autres dépenses que la R&D : investissement, export, BFR. Il existe peu de subventions à l'investissement, et les taux d'intervention sont généralement bas. (2) plus rapides que la subvention, et moins lourds à mobiliser en termes de complexité et de délais.

- **L'appréciation portée sur les instruments financiers soutenus par la Région est très positive**, ce qui n'est pas a priori surprenant du fait du biais inhérent à l'enquête.

Les entreprises estiment qu'elles n'ont pas eu de difficultés pour mobiliser les instruments financiers dont elles ont bénéficié ; les bénéficiaires d'Ile de France Transmission signalent néanmoins une certaine « lourdeur » du fait du délai entre l'acceptation du dossier et le déblocage des fonds. La seule véritable critique émise par plusieurs entreprises concerne le manque d'accompagnement stratégique de la part des intermédiaires ou opérateurs financiers. L'effet de levier est considéré comme élevé.

Tableau 5 Exemple d'effet de levier des financements sur une entreprise

On retiendra tout spécialement le cas de LIMSEO, une entreprise créée en 2013 pour racheter le fonds de commerce de la société ALTIK ; LIMSEO a bénéficié d'un prêt d'honneur d'Ile de France Transmission (25 K€) et d'un autre d'Essonne Initiative (30 K€), qui ont permis de renforcer ses fonds propres, et elle a pu ainsi obtenir un crédit bancaire de 730 K€, 200 K€ de crédits vendeur, auxquels se sont ajoutés des apports des associés à hauteur de 150 K€.

- **Les entreprises combinent très généralement un ensemble de dispositifs qu'elles essaient d'articuler au mieux.** C'est tout particulièrement le cas des entreprises « high-tech » qui peuvent cumuler par exemple subvention AIMA, subvention Scientipôle Croissance « Se développer », subvention PIA1, avance remboursable PIA2, prêts d'honneur. C'est également vrai pour les

opérations de reprise avec une combinaison de prêts d'honneur et de la garantie (émanant parfois de plus d'un réseau). Globalement, ce qui est important pour les entreprises, c'est l'enveloppe totale qu'elles parviennent à mobiliser.

- **Les prêts d'honneur jouent un rôle déterminant avec le co-investissement FRCI** en matière de financement des entreprises innovantes.
- **Les intermédiaires financiers franciliens sur lesquels s'appuie le Conseil régional sont bien intégrés dans les réseaux d'acteurs du développement économique et de l'innovation** (ARD, CFI, incubateurs, clusters/pôles, etc.) pour assurer un *dealflow* constant de projets. Dans le domaine des entreprises innovantes, les liens avec les incubateurs franciliens soutenus par la Région sont établis et fonctionnent relativement bien. Les relations avec les pôles de compétitivité sont également établies, mais surtout dans le domaine du numérique (Cap Digital en grande partie), ce qui reflète en partie le « tropisme numérique » des investisseurs, en particulier en fonds propres.

Il ressort cependant des entretiens conduits quelques difficultés :

- **La connaissance de l'offre régionale par les entreprises est en général plutôt faible**, à quelques exceptions près (notamment, pour l'entreprise TECHVIZ, qui a il est vrai 10 ans d'existence, et a donc accumulé une certaine expérience en la matière...). L'offre régionale est souvent considérée comme manquant de lisibilité, et parfois comme trop complexe ou fragmentée. L'information circule largement soit via le « bouche à oreille », les incubateurs, soit par les experts comptables ou les CCI³².

Ce manque de visibilité est particulièrement ressenti en matière de capital investissement, en phase de création ou de développement.

- Une difficulté de l'accès au financement en fonds propres des TPE/PME tient aux TPE/PME elles-mêmes, et leur capacité à attirer les investisseurs : « **l'investment readiness** » **des entreprises est un point faible**.

Les entreprises, particulièrement dans les secteurs d'activité traditionnels, ne sont pas toujours prêtes à ouvrir leur capital.

Les entrepreneurs ne sont pas toujours bien préparés à la levée de fonds : compréhension des instruments financiers et de la logique des fonds de capital investissement (ils investissent pour le compte de, et n'engagent donc pas leur argent), capacité à présenter clairement leur projet et le *business model* de l'entreprise.

³² La SRDEI a déjà pointé le manque de lisibilité de l'offre publique de soutien à l'innovation comme frein à l'innovation des start-up. Par exemple, seulement 1/4 des PME technologiquement innovantes déclarent recevoir un financement public, alors que ce ratio est de 1/3 hors de la région (voir Diagnostic Stratégique Territorial 2014-2020 de la Région Ile de France).

Les entreprises ne sont pas suffisamment organisées ou structurées pour réfléchir et anticiper leurs besoins de financement sur des projets de long terme.

Par ailleurs, Scientipôle Initiative avance une autre difficulté : les entrepreneurs innovants sont souvent de profil « ingénieur », la recherche de financement prend souvent le pas sur la recherche du chiffre d'affaires, la recherche de clientèle et la commercialisation.

Du côté des investisseurs, les entreprises et acteurs de l'écosystème soulignent aussi la difficulté à acculturer les intermédiaires financiers à de nouveaux domaines ou secteurs, tels que la Silver économie.

- La Région devrait davantage être en capacité de réunir des conférences des financeurs sur les projets emblématiques ou mûrs plutôt que participer à une logique de segmentation des aides en fonction de l'âge, de la phase de vie de l'entreprise, des tickets d'intervention, qui ne permet pas d'avoir une vision globale sur le projet de l'entreprise, et d'offrir à l'entreprise une visibilité sur les possibilités de financement à l'échelle de son projet (**parcours de financement**). Le manque d'approche holistique dans le financement des projets d'entreprise pénalise leur croissance.

Cette segmentation de la chaîne de financement est issue du discours des financiers. Néanmoins, elle n'apparaît pas nécessairement assise sur une réalité économique pour les entreprises puisque ces dernières ne suivent jamais un parcours linéaire.

- **Les intermédiaires financiers, plus particulièrement les gestionnaires de fonds de capital, alertent sur la tendance au morcellement des fonds par type de besoin ou type d'acteur**, car cela conduit à créer des fonds de petite taille qui ne permettent pas de recruter une équipe professionnelle de gestion, et d'atteindre une masse critique d'investissement permettant de rentabiliser le portefeuille, en particulier pour le financement de l'amorçage.

En conclusion, il a été rappelé par quelques acteurs (deux ou trois entreprises, CFI, ARD) que l'intervention sous forme d'instrument financier ne fait pas tout pour assurer l'amorçage de projets innovants d'entreprise, ou leur croissance :

- L'enjeu du coût des locaux est une problématique centrale pour les entreprises qui entrent en phase d'industrialisation de leurs produits (innovants ou pas), et pour laquelle l'offre de garantie à la location de BPI ne suffit pas. L'ARD fait notamment remarquer qu'elle voit partir en province chaque année des entreprises innovantes créées en Ile de France pour déployer leur outil de production.
- La problématique de l'accès au premier client (sur laquelle nous revenons ci-après dans la section 3) nécessite du financement, mais

aussi le soutien des entreprises dans la mise en relation avec de grands comptes privés (rôle notamment des clusters et pôles de compétitivité) ou avec les acheteurs publics, via notamment les appels d’offres innovants ou les projets d’expérimentation in situ (l’acheteur public comme « early adopter » des innovations).

1.5.3 Les instruments cofinancés par le FEDER : des résultats plus mitigés

Tableau 6 Les instruments co-financés par le FEDER

| Instruments | Volume | Nombre d’entreprises et intermédiaires soutenus | Effet de levier vis-à-vis d’autres sources de financement |
|-------------------------|--|--|---|
| GFP FEDER IDF | <ul style="list-style-type: none"> Fonds National GFP Oséo : 3 M€ Fonds FEDER : 3 M€ | <ul style="list-style-type: none"> 43 entreprises soutenues 27 FCPI soutenus gérés par 8 sociétés de gestion | > 6,1 |
| FRCI | <ul style="list-style-type: none"> FEDER : 3 M€ Conseil régional : 9 M€ | 13 entreprises en 20 mois | 2,5 |
| IDF Transmission | <ul style="list-style-type: none"> Fonds FEDER : 400 000 € Autres fonds : Conseil Régional, CDC, fonds de revitalisation Fonds doté d’1 M€ par an | 11 entreprises depuis mai 2013 | 12,2 |

1.5.3.1 La garantie des fonds propres Ile de France FEDER : des réalisations conformes aux prévisions, mais un effet de levier autre que financier qui reste à démontrer

Le FEDER a abondé le FCPI – GFP géré par la BPI France en vue « d’apporter un effet de levier pour que la BPI puisse financer davantage de PME francilienne »³³.

La raison d’être de l’intervention vient du constat fait par BPI, alors OSEO, en 2008 que le volume de garantie (90 M€) que le fonds national de GFP était en mesure d’offrir aux investissements réalisés par les FCPI ne suffisait pas à couvrir les besoins des sociétés de gestion (220 M€). Le projet visait donc à augmenter les capacités du fonds national GFP d’OSEO à garantir les investissements de FCPI dans les entreprises franciliennes innovantes (qui représentaient en 2008 73% du fonds national). Le FEDER a ainsi apporté 3 M€ auxquels se sont ajoutés 3 M€ en provenance du fonds national (14,8 M€) pour constituer le fonds GFP FEDER IDF

³³ Rapport d’instruction – Demande de solde du projet Abondement du Fonds GFP FEDER Ile de France », Préfecture de Région, 28 février 2013

Les entretiens réalisés indiquent également une seconde raison à la mobilisation du FEDER sur la GFP : la volonté d'éviter du dégageant d'office sur la fin de l'année 2008 (période de début de programmation), soit une raison tenant à la gestion comptable du programme.

L'intérêt de la GFP est de rassurer les investisseurs participant aux fonds gérés par les sociétés de gestion. Il est a priori utile pour les petits fonds de capital-risque. Indirectement, la GFP permet également d'améliorer la performance des fonds en garantissant une partie des pertes.

En termes de réalisation, l'intervention remplit ses objectifs :

- 43 entreprises soutenues contre 20 initialement prévues dans la convention (à 80% du secteur numérique : logiciel et systèmes complexes) ;
- 27 FCPI soutenus gérés par 8 sociétés de gestion ;
- Des investissements garantis totaux de 37,7 M€, soit un effet de levier supérieur à 6,1, la valeur cible de départ.

Cependant, la mise en œuvre effective du dispositif soulève quelques difficultés :

- **Le rôle du FEDER dans le dispositif est très peu visible** : le dispositif de garantie des fonds propres Ile de France FEDER n'est pas connu en tant que tel des intermédiaires financiers. Il est connu uniquement à travers le fonds national de GFP géré par la BPI (ex-OSEO). Les interlocuteurs n'identifient donc pas le FEDER comme contributeur à la garantie des fonds propres.

Pour les entreprises, le dispositif est transparent, car elles ne savent pas le plus souvent que le gestionnaire du fonds a bénéficié de la garantie de fonds propres. Il nous a été indiqué en entretien que les sociétés de gestion faisaient rarement état de la garantie dont elles bénéficiaient, lors des négociations pour entrer dans le capital d'une entreprise.

- **L'effet de levier sur la capacité à financer davantage de projets de PME innovantes ou la capacité à investir davantage sur l'entreprise n'est pas démontré** dans les rapports d'activités consultés, ni dans les entretiens que nous avons conduits. Les bénéficiaires directs du dispositif ont été non pas les PME franciliennes (par ricochet), mais les sociétés gestionnaires de FCPI, parmi les plus actives et les plus importantes sur le marché français du capital-risque³⁴. L'effet d'incitation auprès de ces investisseurs en capital-risque, qui interviennent généralement sur des tickets relativement importants pour aller sur des entreprises plus risquées et sur des plus petits tickets, est difficile à déterminer

³⁴ ID invest, Oddo Asset Management, OTC Asset Management, Axa Private Equity, X Ange Private Equity...

(en moyenne 43 entreprises / 37,7 M€ d'investissement, soit près de 0,9M€ d'investissements par entreprise). Cela n'a pas non plus conduit à la création de nouveaux fonds de capital-risque, ni n'a suffi à contrebalancer la baisse tendancielle du marché du capital risque en phase d'amorçage depuis 2008.

- **Les intermédiaires financiers ne sont pas pleinement satisfaits des conditions d'intervention**, considérant qu'elles ne sont pas pleinement adaptées aux pratiques d'investissement en capital-risque.

La garantie offerte ne se poursuit pas en cas de remise à niveau du capital de l'entreprise, ce qui arrive régulièrement sur le financement d'entreprises très innovantes. Généralement, au bout de 4 ou 5 ans, il est effectué une remise à niveau du capital et du management : concrètement le capital est « remis à zéro » (les pertes sont apurées) et il est effectué dans la foulée une augmentation du capital ; la remise à zéro permet d'effacer les pertes, et dès lors, en réinjectant des fonds propres, de présenter un bilan plus attractif pour de futurs investisseurs. Or, comme il y a eu remise à zéro du capital, les actions de la société qui ont fait l'objet de la garantie disparaissent juridiquement. Dès lors, la BPI considère que, puisque la « remise à zéro » a été approuvée en conseil d'administration, la garantie qu'elle apporte ne tient plus : elle ne garantit donc plus les montants qui ont été investis avant la remise à niveau du capital. Par ailleurs, la BPI impose des plafonds de garantie par entreprise investie. Cela pose problème quand il y a par exemple 2 ou 3 capitaux-risqueurs au capital d'une même entreprise. Le taux de garantie se cumule au niveau de l'entreprise, et non pas au niveau du véhicule d'investissement, ce qui limite en pratique le montant de garantie par investisseur.

Ainsi, même si les objectifs initiaux de capacité de garantie et d'effet de levier purement financier du GFP ont été dépassés, il nous semble que le dispositif a comporté d'une certaine façon un effet d'aubaine pour les sociétés de gestion, sans visibilité de la plus-value pour les entreprises. Il aurait peut-être mieux valu cibler des sociétés de gestion plus petites, avec des niveaux de portefeuille moindres.

1.5.3.2 Le Fonds Régional de Co-Investissement : un instrument très apprécié et pertinent

La raison d'être du FRCI est d'apporter une solution aux premiers financiers des jeunes entreprises innovantes, en intervenant au côté des rares acteurs privés présents sur le segment de l'amorçage : les business angels et les quelques fonds de capital-risque intervenant en phase d'amorçage. L'objectif était donc d'apporter une solution à la pénurie de

financement privé des phases d'amorçage des entreprises innovantes³⁵ sur de petits tickets d'intervention.

Le FRCI a été ciblé sur 6 secteurs de la SRDEI, dont les éco-industries affichées comme secteur prioritaire, avec comme cible les entreprises en phase *early stage* (mais pas de création).

Il intervient sur un segment de niveau intermédiaire entre les BA et les fonds classiques de capital-risque, sur des tickets d'investissement de 100 k€ à 500 K€ et des besoins d'investissement correspondant au double (investissement *pari passu*, l'investisseur privé apportant un montant égal à celui du FRCI) entre 0,2 et 1 millions d'euros, et comble ainsi une des défaillances de marché identifiées avant sa création.

Le bilan du FRCI (12 entreprises investies) après deux années d'activité est conforme au plan initial de 40 entreprises à l'horizon de 5 ans.

Le FRCI est un système très apprécié des réseaux de business angels, pour trois raisons principales :

- il a contribué à la professionnalisation des réseaux de business angels (reporting, formalisation de la présentation des projets, etc.) ;
- il a un réel effet de levier : il permet, sur une entreprise soutenue par un réseau, d'apporter près de 600 K€ (300 K€ des BA et 300 K€ du FRCI), voir 900 K€ si l'investissement en fonds propres est couplé avec un prêt participatif d'amorçage (PPA) de la BPI ; il permet d'offrir du financement à davantage d'entreprises ; sans le FRCI, les BA considèrent que certains dossiers ne se feraient pas ;
- la mobilisation du fonds est relativement simple, et la sélection des entreprises est faite par des professionnels (les BA et Cap Décisif Management).

Le montant du FRCI est jugé insuffisant pour répondre à la demande, Cap Décisif Management ainsi que les BA estiment que son montant pourrait être triplé.

Les entreprises bénéficiaires du FRCI sont également très satisfaites du dispositif pour un premier financement (premier tour de table) :

- il les rassure notamment vis-à-vis des investissements des BA : cela évite en partie une dilution de l'actionnariat auprès d'un trop grand nombre d'investisseurs (le FRCI investissant *pari passu*), leur *business plan* est apprécié par une équipe de gestion professionnelle ; la mobilisation des fonds est relativement simple et rapide pour l'entreprise (un mois après la fin de l'instruction par les BA).
- la discussion sur le *business plan* se fait principalement avec les BA, qui vont ensuite défendre le projet auprès du FRCI ;
- l'investissement du FRCI permet de faire levier sur du prêt bancaire.

³⁵ Rapport pour la commission permanente du conseil régional sur le FRCI, mars 2011, Conseil régional.

En revanche, les entreprises considèrent que le FRCI n'est pas nécessairement adapté pour suivre au second, voire au troisième tour de table, dès lors que les besoins en fonds propres dépassent 1 à 2 M€.

Les fonds de capital-risque sont en revanche plus réservés sur l'utilité du FRCI :

- en raison de son ticket maximal d'intervention (500 K€ en 1er tour, 1,5 M€ au maximum) qui ne correspond pas réellement aux pratiques des fonds de capital-risque (ticket de 2 à 5 M€). – l'apport du FRCI est jugé trop peu important pour inciter à l'ouverture du tour de table à un investisseur supplémentaire à ce niveau de ticket ;
- par ailleurs, la procédure de sélection est jugée redondante d'avec celle des co-investisseurs privés. Certaines plaident pour un co-investissement automatique du moment que le fonds de capital-risque a décidé d'investir dans l'entreprise.

L'ensemble des acteurs se rejoignent pour constater que le FRCI est un dispositif pertinent, mais dont le volume de fonds et le niveau de tickets d'intervention doit être rehaussé afin de mieux répondre aux besoins des entreprises (en second et troisième tour) et des capitaux-risqueurs, et non plus seulement des *business angels*.

Un dernier point concerne le ciblage sectoriel du FRCI qui aujourd'hui est très orienté sur le numérique/TIC. Le secteur des cleantech était affiché comme une priorité de la région lors de sa constitution³⁶.

1.5.3.3 Le fonds Ile de France Transmission : un instrument utile mais à l'impact limité

Le dispositif Ile de France Transmission a été mis en place par la CDC et le Conseil régional Ile de France en partenariat avec Initiative Ile de France pour soutenir, via un prêt d'honneur Transmission couplé à un prêt d'honneur classique, la reprise/transmission d'entreprise. Le fonds est doté d'un million d'euros chaque année.

Dès sa mise en place, il était prévu un abondement du fonds par du FEDER (0,4 M€), mais la mobilisation des fonds FEDER a pris plus de temps que prévu suite à des problèmes de compatibilité avec les règles communautaires. En effet, le FEDER ne peut intervenir qu'en appui aux plans de développement des entreprises (et non par exemple sur un appui au rachat des parts sociales des entreprises). Le dispositif IDF Transmission a ainsi été modifié en mai 2013, du fait de l'exigence de consacrer au moins 50% au développement et au maximum 50% à la reprise, et une nouvelle convention a été signée.

Les projets éligibles à Ile-de-France Transmission sont les reprises dont le montant de plan de financement est supérieur à 100 000 € et maintenant au minimum 3 emplois. Le prêt d'honneur Ile-de-France

³⁶ Ibid., page 10.

Transmission est associé au prêt d'honneur des plateformes. Les principaux résultats de ce prêt d'honneur sont les suivants :

- 56 reprises financées en 2012, dont 44 du réseau Initiative ;
- 619 emplois créés et sauvegardés, soit 11 emplois par entreprise en moyenne ;
- Chiffre d'affaires moyen des entreprises financées : 1 335 561 € ;
- Plan de financement moyen des entreprises financées : 1 014 989 € ;
- Prêt d'honneur moyen Ile-de-France Transmission : 18 286 € ;
- Prêt d'honneur moyen des plateformes : 21 867 € ;
- 12,2 d'effet de levier sur le prêt bancaire.

Parmi ces projets, ceux qui peuvent bénéficier d'un financement FEDER concernent les entreprises des filières industrielles prioritaires désignées par le PO FEDER 2007-2013. Depuis mai 2013, le démarrage d'IDF Transmission est modeste avec 11 entreprises ayant bénéficié pour 235k€ de prêts cofinancés par le FEDER. Les dossiers acceptés concernent en moyenne 10 à 11 emplois par entreprise pour un plan de financement moyen de 600 à 800 k€. Toutes les entreprises actives dans les filières FEDER qui ont bénéficié d'un financement par IDF Transmission ont été financées en partie grâce au fonds.

Au dire du gestionnaire, le financement FEDER a permis de financer plus de dossiers de transmission, en élargissant l'action des plateformes aux entreprises industrielles. Les dossiers industriels sont différents des dossiers classiques, car ils sont souvent plus complexes d'un point de vue technique. L'abondement du FEDER au fonds a donc obligé les plateformes à se professionnaliser davantage dans l'analyse industrielle et technologique. Cependant, ces dossiers ne sont pas considérés comme plus risqués.

Le dispositif fonctionne correctement selon le gestionnaire, la seule limite étant la capacité de l'équipe de gestion à faire face aux demandes. La taille des équipes des plateformes est aujourd'hui limitée.

Deux autres limites sont pointées par les acteurs :

- le ciblage sectoriel du PO FEDER qui oblige à couvrir uniquement les filières du PO 2007-2013, ce qui a conduit à écarter de nombreux projets et la contrainte de limiter l'apport du FEDER au projet de développement de l'entreprise ;
- les changements intervenus dans le régime fiscal qui sont orientés dans un sens restrictif en matière d'imposition des plus-values à l'issue des opérations de transmission d'entreprise, ce qui a pénalisé le marché de la reprise/transmission.

2. Identification des besoins des entreprises franciliennes, des défaillances de marché ou situations de financement sous-optimales

Depuis le début des années 2000, l'investissement en dette ou en capital dans les entreprises a ralenti : il a d'abord stagné entre 2000 et 2008, avant de se contracter sous l'effet de la crise économique globale en 2009 et 2010.

Malgré les atouts de la région Ile-de-France, les entreprises (et tout particulièrement les TPE et PME) franciliennes font face à des difficultés générales d'accès au financement qui s'expliquent en partie par la taille de ces TPE et PME :

- 55,4 % des PME franciliennes emploient entre 10 et 19 salariés ;
- si l'on considère les PME industrielles, seules 3% comptent plus de 50 salariés (contre 7% par exemple en Rhénanie du Nord – Westphalie, en Allemagne).

Les entreprises font donc face à une insuffisance chronique d'investissement, causée par une structure du système productif où les PME n'ont pas la taille critique pour s'intégrer à la nouvelle donne économique mondiale³⁷.

Au-delà de ces observations très générales, le travail d'identification des besoins des entreprises a été conduit sur une triple base :

- une analyse statistique de la situation financière des entreprises franciliennes ;
- les données relatives à la création et à la transmission d'entreprises, dans la mesure où il s'agit de phases critiques du cycle de vie de l'entreprise, nécessitant en principe la mobilisation d'instruments financiers spécifiques ;
- les dires d'acteurs, à travers une campagne d'entretiens menée auprès d'acteurs du système financier, ainsi que d'acteurs économiques et d'acteurs du soutien à la création d'entreprise et à l'innovation.

La campagne d'entretiens a été complétée par un atelier tenu le 17 mars qui a permis de présenter et de discuter les premiers éléments relatifs à l'identification des besoins. Par ailleurs, un second tour d'entretien a été organisé pour vérifier un certain nombre d'hypothèses qui ont conduit ultérieurement à la formulation de recommandations.

Les trois sections suivantes synthétisent les résultats de l'analyse statistique, ceux issus des données relatives à la création et à la transmission, ainsi que ceux issus de la campagne d'entretiens et de l'atelier.

³⁷ ACT (2012), *Diagnostic Territorial Stratégique de la région Ile de France pour la préparation des programmes européens 2014-2020*

2.1 Quelques données de cadrage sur la situation des entreprises franciliennes

Points clés à retenir :

- Une forte dynamique de création d'entreprise, en particulier en matière d'entreprises innovantes, combinée à un accroissement attendu du nombre des transmissions à l'horizon 2020 qui va faire naître sans doute des besoins en financement considérables
- Un taux de survie des entreprises à 5 ans préoccupant au regard de la moyenne métropolitaine, en particulier dans le secteur de l'industrie

2.1.1 La dynamique de la création d'entreprises en Ile de France

Les créations d'entreprises en Ile de France sont en redémarrage, mais toujours en dessous du niveau de 2010.

En Ile-de-France, 134 800 entreprises marchandes (hors activité agricole) ont été créées en 2012. Entre 2011 et 2012, l'évolution du nombre de créations d'entreprises en Ile-de-France a été positive (+ 1 % environ), alors qu'elle avait été fortement négative entre 2010 et 2011 (-11,4 %). L'Ile-de-France fait partie des sept régions métropolitaines où l'évolution est positive³⁸, alors que l'évolution au niveau national est négative (- 0,1 % en province). Cependant, le nombre de création en 2012 est resté inférieur à celui de 2010, avec 150 400 créations (soit une baisse sur deux ans de 10 % du nombre de créations)³⁹.

Parmi les créations d'entreprises, ce sont les créations sous le régime de l'auto-entrepreneur qui sont les plus dynamiques, avec une hausse de 6 % entre 2011 et 2012, alors que les créations d'entreprises individuelles et les créations de sociétés sont en baisse (respectivement -4,1 % et -3,6 %). Les auto-entreprises représentaient en 2012 plus de la moitié des créations (53 %)⁴⁰.

Au total, environ 60 000 entreprises ont été créées en Ile de France en 2012, hors auto-entrepreneurs.

Dans le **domaine de l'innovation**, la **création d'entreprises est également extrêmement dynamique** compte tenu du fort potentiel scientifique et d'innovation du territoire francilien. Sur le total de 60 000 entreprises, les créations d'entreprises innovantes sont évidemment en nombre beaucoup plus restreint.

Pour cerner leur nombre de façon plus précise, on rappellera d'abord que la Région Ile de France bénéficie des ressources scientifiques et technologiques de très loin les plus importantes parmi les régions françaises, sachant que la SRDEI estime insuffisante la valorisation du potentiel d'innovation. Le « gisement exploitable » à partir de la recherche est donc a priori élevé.

³⁸ Bpifrance (2014), *PME 2013 – Rapport sur l'évolution des PME*

³⁹ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=20&ref_id=19979

⁴⁰ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=20&ref_id=19979

La première difficulté que l'on rencontre dans l'approche du nombre de créations d'entreprises innovantes provient de la définition même du concept d'entreprise innovante. Pour le RGEC, cette définition est la suivante : « une entreprise (i) capable de démontrer, au moyen d'une évaluation effectuée par un expert extérieur, qu'elle développera, dans un avenir prévisible, des produits, services ou procédés neufs ou substantiellement améliorés par rapport à l'état de la technique dans le secteur considéré, et qui présentent un risque d'échec technologique ou industriel, ou ; ii) dont les dépenses de R&D représentent au moins 10% du total de ses frais d'exploitation au cours d'une au moins de trois années précédant l'octroi de l'aide ou, dans le cas d'une jeune pousse sans historique financier, au cours de l'exercice courant, le chiffre étant certifié par un auditeur externe »⁴¹. Certaines définitions sont plus restrictives, dans la mesure où elles introduisent un critère de lien avec une activité de recherche (Espagne, Programme NEOTEC du CDTI⁴²).

De fait, on admettra sans problème que peuvent être considérées comme des entreprises innovantes celles qui sont définies comme telles par les structures qui ont décidé de les accompagner. On a déjà vu qu'en 2011 et 2012, 575 projets innovants de création d'entreprises ont été accompagnés par les 18 structures bénéficiaires de la politique régionale de soutien aux incubateurs, ce qui donne une moyenne annuelle un peu inférieure à 300.

Néanmoins, ces chiffres ne reflètent que le nombre de dossiers qui ont été effectivement acceptés sur la base de critères assez stricts, d'autant plus stricts en tous les cas, que le taux de succès des incubateurs dans leur accompagnement dépend largement de la sélectivité qu'ils ont manifestée dans les flux entrants.

On notera par ailleurs que, si l'on effectue un décompte des dossiers acceptés non plus par les incubateurs, mais par les opérateurs financiers intervenant en amorçage / post-amorçage / *early stage*, par des prêts d'honneur aux créateurs/fondateurs, des prêts participatifs d'amorçage, des investissements en fonds propres (fonds de capital d'amorçage et de capital-risque, *business angels*, PPA de BPIFrance, Prêts d'honneur des plateformes), on arrive à environ 400 à 450 dossiers sélectionnés en 2013. Il n'est pas surprenant d'arriver à un chiffre plus élevé que celui de 300 obtenu ci-dessus, car les entreprises bénéficiant de ces instruments financiers ne sont pas toutes hébergées ni accompagnées par un incubateur.

Il est intéressant en parallèle de tenter d'établir le nombre de dossiers reçus annuellement par ces mêmes opérateurs financiers⁴³. On arrive alors à un nombre de demandes de financement en amorçage / post-amorçage / *early stage* d'environ 6000 à 6500. Certes, tous les dossiers

⁴¹ Cette définition est évidemment importante dans la mesure où elle commande le bénéfice d'exemptions à la réglementation des aides d'Etat.

⁴² <https://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=663&MN=3>.

⁴³ Le périmètre retenu est celui indiqué dans la note 120 ci-dessus, sauf pour les PPA de la BPI pour lesquels nous n'avons pas obtenu l'information.

déposés ne sont pas nécessairement d'une qualité suffisante ; certes, il y a très probablement des doubles-comptes (dossiers déposés pour des prêts d'honneur et auprès de *business angels* par exemple). Mais, dans le même temps, on peut supposer que certaines créations se sont faites uniquement avec des capitaux personnels et de la *love money*, alors qu'un appui en fonds propres ou quasi-fonds propres aurait mieux assuré le démarrage de l'entreprise.

En conséquence, le chiffre de 6500 dossiers annuels de demandes de financement pour la création et les toutes premières phases de vie d'entreprises innovantes, nous paraît réaliste.

Enfin, le **taux de survie à 5 ans** des entreprises franciliennes était en 2011 (génération 2006) de 49,3 %, soit **un niveau plus faible que pour la France métropolitaine dans son ensemble** (51,5 %). Ce taux est particulièrement faible dans le secteur de la construction (32,5 %, contre 47,2 % en France), et plus faible que sur l'ensemble du territoire pour l'industrie (43,3 %, contre 54,8 %), mais il est conforme à la moyenne nationale pour les secteurs du commerce, des services et de l'action sociale (respectivement 51,9 % et 70,6 %)⁴⁴.

De plus, alors que le taux de survie à 5 ans a baissé de 0,4 points au niveau national entre 2007 et 2011, il a baissé de 0,9 points en Ile-de-France. Sur la période, le taux de survie des entreprises en Ile-de-France a donc décroché par rapport au taux national⁴⁵.

2.1.2 La dynamique de la transmission et reprise d'entreprises en Ile de France

Les transmissions et reprises d'entreprises constituent un marché dynamique et en croissance. La question de la transmission-reprise des entreprises franciliennes se pose de façon aigüe, puisque l'on considère que plus de 266 000 entreprises franciliennes ont à leur tête un dirigeant qui atteindra l'âge de la retraite d'ici 2023, dont plus de 87 000 entreprises employant au moins un salarié.

En Ile-de-France, les deux réseaux Initiative Ile-de-France et Réseau Entreprendre Ile-de-France ont soutenu financièrement environ 230 transmissions entre 2010 et 2013, soit un peu moins de 60 par an. Le réseau « Passer le relais » de la CCI Paris Ile-de-France a de son côté accompagné 1 800 cédants et repreneurs, et sensibilisé 20 000 entreprises⁴⁶. Au niveau national, Bpifrance a investi 2,25 milliards d'euros pour soutenir la transmission-reprise de 8 140 entreprises en 2012⁴⁷.

⁴⁴ http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=20&ref_id=enttc09105

⁴⁵ http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=20&ref_id=enttc09104

⁴⁶ CCI Paris Ile-de-France (2013), *Panorama 2013 de la cession-reprise d'entreprises en Ile-de-France*

⁴⁷ Bpifrance (2014), *PME 2013 – Rapport sur l'évolution des PME*

2.2 Les défaillances identifiées par cycle de vie de l'entreprises

2.2.1 Le financement de l'amorçage : des montants plus importants nécessaires dès la création/amorçage de l'entreprise innovante

Points clés à retenir :

- Malgré l'accroissement de l'offre de financement en amorçage (FNA), le besoin demeure d'apports en fonds propre et quasi fonds propres plus importants dès le démarrage de l'entreprise, en particulier pour les entreprises développant des process industriels, intervenant sur des cycles longs d'innovation et les entreprises du numérique.
- Dès la phase de prêt d'honneur, capitale pour accéder à des financements en fonds propres (BA, fonds d'investissement), les besoins de financement sont de l'ordre de 75 à 150 k€ pour environ 100 à 150 entreprises par an

La création d'entreprises traditionnelles est relativement bien financée ; elle l'est également pour les micro-entreprises et les créateurs individuels, pour de petits tickets (moins de 10k€) et les créateurs individuels, par l'offre de micro-crédit et de prêt d'honneur de l'ADIE. Elle l'est enfin, pour les tickets un peu élevés, par les plateformes de prêt d'honneur Réseau Entreprendre et Initiative IDF.

Une défaillance de marché reste identifiée pour les entreprises innovantes en phase d'amorçage, particulièrement celles développant un process industriel ou intervenant sur des cycles longs d'innovation

Rappelons que c'est un segment d'entreprises important et dynamique en Ile de France, compte tenu du potentiel scientifique et d'innovation du territoire. La région Ile-de-France est la première région pour la création et le développement d'entreprises innovantes. Le rapport sur l'évolution des PME de BPI France (2013) indique que 28 % des entreprises innovantes sont localisées sur le territoire francilien⁴⁸. Les incubateurs soutenus par la région accueillent chaque année environ 300 projets de création d'entreprises, tandis qu'environ 800 à 850 jeunes entreprises innovantes en phase d'amorçage sont financées par an en Ile de France (prêts d'honneur, BPI, BA, capital innovation).

Un défaut de financement de l'amorçage avait précédemment été identifié sur la période 2007-2013. Il demeure aujourd'hui.

Du côté de l'offre,

- Les banquiers sont plus frileux pour financer les entreprises en amorçage dites risquées car sur des marchés innovants et fortement capitalistiques. Sur ce segment, la BPI France

⁴⁸ Bpifrance (2014), *PME 2013 – Rapport sur l'évolution des PME*

intervient en quasi-fonds propres avec son prêt participatif d'amorçage (PPA) à 150K€ garanti à 80%, mais le nombre de dossiers financés reste faible avec une moyenne de 22 dossiers par an depuis 2005 (en augmentation toutefois, puisqu'il y a eu 43 PPA octroyés en 2013) ;

- Le capital-innovation (ou capital risque), comme précédemment indiqué, n'a pas retrouvé son niveau d'avant crise. Il tend par ailleurs à délaissier les phases les plus risquées de l'amorçage et se concentre sur les segments ultérieurs⁴⁹. Ainsi, seul 6% du capital risque finance aujourd'hui des projets d'amorçage⁵⁰ ;
- Les *Business Angels* qui sont se développés et structurés ont opéré un glissement tendanciel, allant de de moins en moins sur du pré-amorçage et de l'amorçage au sens strict (pas de chiffre d'affaires), et davantage sur des entreprises ayant déjà un chiffre d'affaires (200 à 300 K€), conduisant les créateurs d'entreprises à se tourner davantage vers les plateformes de *crowdfunding* (post création) ;
- La mise en place du Fonds National d'Amorçage et ses prises de participation dans différents fonds ont certes permis d'améliorer la situation, mais la règle de 0 € de chiffre d'affaires est souvent une contrainte pour le financement d'entreprises en amorçage qui dispose d'un petit chiffre d'affaires.

Du côté de ces entreprises innovantes, leurs indicateurs de performance (cf. Annexe A Performance financière des entreprises) **montrent qu'elles peinent à dépasser un chiffre d'affaires de 100 K€ avant 3 ans et 150 K€ avant 5 ans**, en particulier dans les domaines des TIC, des biotech/medtech, de l'optique/robotique/ingénierie. A cela s'ajoute spécifiquement pour les jeunes entreprises des TIC (moins de 5 ans), des medtech/biotech et de l'éco-construction, une sous performance en matière de taux d'exportation (CA à l'export / CA total).

Or, sur des segments où la rapidité de mise sur le marché est cruciale, cette lenteur à générer du CA et à mettre sur le marché leur produit (y compris à l'international) revient en quelque sorte à manquer la « fenêtre » de leur croissance, et dénote un manque de fonds propres que confirment les acteurs du financement.

Cet état de fait s'explique par la tendance des entrepreneurs innovants franciliens à se concentrer sur le développement de leurs technologies bien sûr, mais aussi et surtout sur la recherche de financement auprès de multiples guichets, ce qui est très consommateur en temps.

⁴⁹ Les capitaux-risqueurs se reportent très majoritairement sur le financement du deuxième tour, c'est-à-dire des entreprises déjà matures, avec un niveau de risque nettement moins élevé (77% sur le premier trimestre 2013 – Indicateurs Chausson Finance), et souvent des entreprises qui sont déjà dans leur portefeuille d'actifs.

⁵⁰ Dans « l'Etude sur le fonctionnement du capital risque en Ile de France dans le cadre de la stratégie régionale d'innovation » (EY, 2009), il était noté que le financement en amorçage par le capital-risque ne représentait à l'époque que 1% des investissements en Ile de France contre par exemple 9% à Munich.

La tendance est d'autant plus marquée pour les jeunes entreprises innovantes développant un process industriel ou ayant un cycle d'innovation lent.

Les indicateurs de performance financière des entreprises (cf. Annexe A Performance financière des entreprises) indiquent ainsi que la part des entreprises affichant un faible (inférieur à 25%) ratio d'autonomie financière (fonds propres / chiffre d'affaire) est particulièrement importante en Ile de France dans le secteur manufacturier (moins de 3 ans et moins de 5 ans), les dispositifs médicaux/médicaux et biotechnologies (moins de 5 ans), et l'optique/robotique/ingénierie (moins de 5 ans).

Cette réalité est confirmée par les incubateurs et l'ARD. Le développement du process industriel est en effet fortement capitalistique dès le départ. Il réclame des machines-outils et un bâtiment adapté. Dans ce genre de cas, le financement du pilote industriel est particulièrement complexe. Selon l'ARD, il n'est pas rare que des start-ups franciliennes hébergées par un incubateur aient quitté l'Ile de France faute de financement local et de lieux d'accueil adaptés pour passer au pilote industriel. C'est également le cas des écotechnologies, secteur demandeur de capitaux importants dès le départ. Dans les domaines des medtech et biotechnologies, le risque et les temps de développement particulièrement longs expliquent la difficulté à financer les phases d'amorçage.

Accélérer l'amorçage des jeunes entreprises innovantes en phase d'amorçage/création est donc crucial afin qu'elles puissent placer le plus rapidement possible leurs produits sur les marchés. **La défaillance n'est pas tant dans le financement lui-même de l'amorçage, que dans la capacité de l'offre à offrir des montants plus importants dès l'amorçage sur des projets requérant des montants de fonds propres plus élevés.**

S'il existe des fonds d'amorçage, ces derniers ne couvrent pas tous les besoins. S'il existe des subventions, de la *love money*, etc... ces dernières ne sont pas des solutions suffisantes non plus, les besoins étant pour ces entreprises de l'ordre de 100K€ à 500K€ (selon les entreprises innovantes et les acteurs du financement) et les offres existantes n'y répondant qu'en partie aujourd'hui. En effet, les PH de Scientipôle Initiative sont en moyenne de 52K€ (120 dossiers par an), les PPA de la BPI sont de 133K€ en moyenne (mais seulement 22 dossiers par an) et les investissements de Scientipôle Capital de l'ordre de 150 K€ au premier tour (3 dossiers par an)

Le gap de financement serait pour ces entreprises de l'ordre de **75k à 150 k€** dans un premier temps. **Le nombre d'entreprises qui sont en besoin est de l'ordre de 100 à 150 par an**, sur la base des données croisées des incubateurs, des plateformes de prêt d'honneur, de Scientipôle Capital et de l'ARD/CFI.

2.2.2 Le financement du post amorçage : le manque de petits tickets d'investissements en fonds propres pour financer la première phase d'industrialisation / commercialisation

Points clés à retenir :

- Le besoin porte sur le financement de la première phase de développement de l'entreprise innovante : début d'industrialisation et de commercialisation de son produit/service.
- Le secteur bancaire est peu présent sur ce segment des jeunes entreprises innovantes (profil de risque élevé), d'autant qu'elles ont peu de CA. Le capital risque est la source de financement adaptée, mais en volume insuffisant depuis la crise, d'autant que les acteurs délaissent les plus petits tickets, au profit de tickets plus importants (plus rémunérateurs). Les BA ne sont pas en mesure d'apporter au-delà de 300 à 400 K€ sur une entreprise.
- Dès lors une vraie difficulté pour des entreprises innovantes avec encore peu de CA (300 à 1,5 M€) et nécessitant pourtant des fonds propres aux 1^{er} et second tours relativement importants (300 k€ à 2 M€) pour se développer.

Le problème majeur de financement des entreprises innovantes porte sur le post amorçage sur de petits tickets d'investissement en fonds propres. Il est reconnu par l'ensemble des acteurs.

Cela correspond à des **entreprises ayant encore peu de chiffre d'affaires (300 à 1,5 M€ CA net) qui démarrent la phase d'industrialisation et de commercialisation** (premiers clients). Lors de cette phase, les tickets d'investissement en fonds propres nécessaires sont de l'ordre de **300 K€ à 1M€** (voire 1,5M€), et interviennent après un premier tour réalisé par les *business angels*.

Verbatim des entretiens :

- « Les PME du numérique, dotées d'un petit chiffre d'affaires, ayant réalisé la preuve du concept, mis au point la technologie, mais qui font face à d'importants besoins pour assurer leur développement, avec des tickets d'investissement de l'ordre de 0,5 à 1,5 M€. Généralement les business angels ont effectué déjà un premier tour de table (parfois avec le soutien du FRCI), mais ne sont plus en mesure de suivre le deuxième et troisième tour de table pour assurer le développement de l'entreprise ».
- « Les entreprises innovantes matures (entre 15 et 20 salariés, ayant un CA de 1 M€ à 1,5M€) ayant des besoins en fonds propres de l'ordre de 500 K€ à 1M€ pour financer leur développement commercial ».
- « Les petites PME du numérique en post-amorçage, qui ont un CA entre 300 k€ et 1M€ et sont donc encore en early stage. Elles ont des besoins de l'ordre de 1M€ pour financer leur croissance. Les BA interviennent plus en amont, et les fonds d'amorçage uniquement pour les entreprises ayant 0€ de CA ».

Généralisant encore peu de chiffre d'affaires pour des dépenses de R&D qui continuent d'être importantes, les entreprises sont trop risquées pour le secteur bancaire (peu ou pas de clients), et trop petites pour les grands acteurs du marché du capital-innovation (trop petites en termes de CA

et de premier tour de table recherché, pas ou peu de clients). Ce constat vient rejoindre indirectement celui fait lors de l'évaluation des pôles de compétitivité⁵¹ quant aux efforts restant encore à faire en matière de commercialisation des produits et services innovants résultant des projets de R&D collaboratifs.

Si l'Ile de France présente un nombre de deals très importants en capital innovation (similaire à New York), le montant moyen par deal se concentre entre 1M€ et 5M€, et ainsi les deals en dessous de 1M€ ne représentent que 25% du nombre de deals réalisés. La plupart de ces deals n'interviennent d'ailleurs qu'en première et deuxième levée de fonds (67% des deals), alors que sur le marché américain 55% des entreprises font plus de 2 levées de fonds⁵².

La difficulté vient donc du financement du deuxième et troisième tour, pour lesquels les réseaux de BA peuvent difficilement suivre dès lors que les montants sont trop importants, c'est-à-dire au-dessus de 300 K€.

Exemple : entreprise 2Spark Learning

Entreprise créée en avril 2011, elle est spécialisée dans l'édition de solutions et de plateforme logicielle en ligne qui permet de rentabiliser efficacement les investissements en formation professionnelle en proposant une approche engageante et basée sur la confiance des apprenants.

Elle a bénéficié de l'aide AIMA de la Région, de la subvention de Scientipôle Croissance « Se développer » ainsi que du PH de Scientipôle Initiative.

Le PH lui a permis d'accéder à des subventions supplémentaires, de travailler au décollage de l'entreprise, en particulier sur la commercialisation de l'innovation (BtoB). Le PH a été très apprécié car plus souple que la subvention, permettant de couvrir d'autres dépenses que la R&D, et mobilisable au rythme de l'entreprise.

Aujourd'hui, l'entreprise approche un CA de 500 K€ (9 salariés) et a des besoins en fonds propres pour finir le développement de la commercialisation et affiner son produit (500 à 700k€ de fonds propres nécessaires), sans encore trouver d'échos favorables auprès des BA et capitaux-risqueurs.

Elle identifie clairement un besoin dans l'offre de financement : mettre en place « un relais après le premier PH » pour passer le cap du début de la commercialisation.

Cette situation concerne tous les secteurs, y compris le numérique. Cap Digital alertait lors de l'atelier du 17 mars sur l'urgence de combler ce trou dans les 12 prochains mois, au risque de voir des défaillances d'entreprises du numérique dont le développement n'est pas encore suffisant pour intéresser les capitaux-risqueurs. C'est également particulièrement le cas dans le domaine du développement durable et des cleantech où se conjuguent forte intensité capitaliste des investissements et adoption lente des innovations par le marché. C'est le cas plus largement des entreprises qui développent des produits « physiques », nécessitant de l'investissement productif. Les indicateurs de performance financière des entreprises, que nous avons précédemment cités, le confirment.

⁵¹ Evaluation réalisée par BearingPoint, Technopolis |ITD| et Erdyn en 2012.

⁵² Etude sur le fonctionnement du capital risque en Ile de France dans le cadre de la stratégie régionale d'innovation, EY, (2009)

L'offre régionale répond en partie à cette problématique de petits tickets en fonds propres, mais les solutions proposées en fonds propres connaissent des limites :

- les réseaux de BA constatent leur difficulté à intervenir sur des tickets d'intervention plus importants (au-dessus de 500 k€) pour mieux amorcer les projets d'entreprise ;
- les fonds à disposition du FRCI et la limite de 500k€ de ticket d'investissement et 1,5 M€ en cumulé sont insuffisants – le gestionnaire du FRCI considère ainsi que la demande actuelle est largement supérieure à l'offre, et qu'un doublement voire un triplement du fonds FRCI serait envisageable à très court terme, d'autant qu'il y a lieu également d'assurer le financement des deuxièmes, voire troisièmes tours de table des entreprises déjà investies ; c'est même l'un des enjeux à venir que d'être en capacité de faire décoller plus rapidement les entreprises à fort potentiel ; le doublement ou triplement de la taille ne se traduirait donc pas nécessairement par un doublement du nombre d'entreprises investies en premier tour de table, mais par la capacité du fonds à suivre ses premiers investissements et investir sur des tickets plus importants

Le volume de fonds nécessaire pour répondre à ce besoin est estimé à 200 à 250 M€ par an en Ile de France. On rappelle que le rapport Beylat / Tambourin note un besoin en France de 2 milliards d'euros par an en matière de capital innovation, dont 25% sur du capital-risque ; or, l'Ile de France représente environ 50% des investissements annuels dans le domaine.

A titre complémentaire, nous pouvons mentionner une seconde défaillance, en passe d'être comblée désormais, qui porte sur les tickets d'investissement en fonds propres supérieur à 10 M€ pour les entreprises innovantes encore dans la « zone » du capital-risque⁵³. C'est particulièrement le cas dans le domaine de la santé, où le deuxième tour de table peut porter sur des besoins en fonds propres de l'ordre de la dizaine de millions d'euros. Au-dessus de 10M€, les levées de fonds se font à l'international, ou via rachat par un laboratoire français. Toutefois, le fonds que vient de lancer la BPI nous semble couvrir ce segment. Ce fonds, Large Venture, vient en complément des dispositifs d'investissement en fonds propres directs existants (les fonds Innobio, Ambition Numérique et Ecotechnologies). Le fonds Large Venture accompagne les entreprises à fort besoin capitalistique des secteurs prioritaires de la santé, du numérique et de l'environnement, dans l'accélération de leur développement commercial, leur déploiement à l'international ou l'industrialisation de leur technologie. La BPI indique

⁵³ En 2009, moins de 8% des deals en capital risque en Ile de France se faisait sur des montants supérieurs à 10M€ (Etude sur le fonctionnement du capital risque en Ile de France dans le cadre de la stratégie régionale d'innovation, EY, (2009))

que « les montants investis seront le plus souvent supérieurs aux chiffres d'affaires des sociétés concernées », signe de sa volonté d'assurer une part significative de risque. Doté de 500 millions d'euros, il devrait intervenir sur des opérations à partir de 10 millions d'euros, en co-investissement avec des investisseurs professionnels privés, en minoritaire (au maximum 50% de la levée de fonds) et sur des durées longues. Le fonds a d'ores et déjà investi dans Medtech, Sequans et Lucibel. A ce stade, il ne nous semble pas que la Région ait à intervenir, en tout cas pas tant que le *dealflow* de Large Venture n'est pas substantiellement constitué.

2.2.3 Le financement du développement d'entreprises traditionnelles : le manque de petits tickets d'investissements en fonds propres

Points clés à retenir :

- Le besoin porte sur le financement en fonds propres des entreprises en développement non innovantes pour des entreprises de taille modeste et requérant de petits tickets d'investissement (200 K€ à 1 M€).
- Peu d'acteurs du capital investissement sont positionnés sur ce segment (rentabilité faible, investissement majoritaire essentiellement), et l'offre de financement existante reste inférieure à la demande.
- Deux cibles d'entreprises sont identifiées : les entreprises issues des quartiers défavorisés dont le projet de croissance est du développement commercial ; les entreprises matures dont le projet de croissance repose sur de l'investissement matériel

Le financement du développement des entreprises (entreprises de plus de 3 ans) traditionnelles (non innovantes) est couvert par de nombreux dispositifs de financement privés et publics. Au dire des acteurs rencontrés, le secteur bancaire joue bien son rôle pour des projets de développement d'ampleur modeste, et des tickets de l'ordre de 100-200 k€. Au-dessus de 100-200 k€, en fonction du patrimoine de l'entrepreneur et de son track record, les banques cherchent à se garantir. Dans ce cas, le fonds de garantie de BPI France largement abondé par la Région Ile de France joue à plein et facilite l'accès au financement des entreprises traditionnelles. Au financement bancaire s'ajoutent le marché privé du capital développement, et les fonds public-privé de capital investissement.

Toutefois, dès lors que les besoins de financement sont plus importants (200 k€ à 1M€, parfois plus), et que l'entreprise réalise un chiffre d'affaires modeste de l'ordre de 2 M€, l'accès au capital investissement est difficile. Vis-à-vis du capital investissement, la rentabilité de ces entreprises est insuffisante, faute de masse critique, ce qui conduit les acteurs privés, lorsqu'ils franchissent le pas, à choisir des investissements majoritaires afin de ne pas diluer

l'actionnariat (ce qui peut rendre plus complexe la croissance de l'entreprise) et à rechercher une rentabilité à court terme.

Deux cibles d'entreprises sont identifiées :

- Il peut s'agir d'entreprises issues des quartiers défavorisés dont le projet de croissance est du développement commercial. Les investisseurs sont très peu actifs sur des territoires défavorisés qui connaissent pourtant des entreprises dynamiques intervenant sur des secteurs traditionnels d'activité. Il n'existe pas de chiffres des disparités d'investissements en capital dans les différents territoires franciliens puisque les chiffres sont consolidés à l'échelle régionale, mais les acteurs du capital investissement reconnaissent néanmoins que Paris concentre la majorité des investissements sur la Région.

Les entreprises des territoires périphériques à Paris ne sont pas en situation d'égalité d'accès aux sociétés de capital investissement puisque ces dernières s'y intéressent moins et les entrepreneurs issus de ces territoires ont moins la culture de la recherche de fonds propres. Des initiatives récentes d'Impact Investing montrent à cet égard l'existence des besoins et des potentiels car elles les ont transformés en succès.

Le faible nombre d'acteurs de l'Impact Investing en Ile de France limite la visibilité sur le nombre d'entreprises qui pourraient bénéficier de financements en capital développement, néanmoins il ressort qu'une vingtaine de bons dossiers ne trouvent pas de financeurs par an pour des projets qui peuvent nécessiter jusqu'à 2 à 3 M€ de fonds propres.

- Il peut s'agir d'entreprises matures dont le projet de croissance repose sur de l'investissement matériel (bâtiment, ligne de production). A ce titre, l'ARD considère que les outils proposés à l'heure actuelle mettent surtout l'accent sur le financement des investissements liés à l'innovation et à l'international, mais pas sur l'investissement productif : les bâtiments industriels, les machines, etc. Cette problématique est à mettre en regard de la cherté et de la rareté du foncier en Ile de France pour le secteur de la production. L'ARD est confrontée à 20 dossiers problématiques par an (sur 200 entreprises accompagnées), qui peuvent nécessiter jusqu'à 2 à 3 M€ de fonds propres pour financer la croissance de l'entreprise.

Ce n'est pas le financement de la dette de l'entreprise qui est en cause, les entreprises accédant au crédit bancaire avec la garantie BPI, c'est bien **l'accès aux fonds propres pour ces entreprises traditionnelles sur de petits tickets et pour des investissements minoritaires.**

L'offre régionale sur ce segment n'est pas absente. La BPI a développé une offre de financement sous forme de prêt (Prêt Croissance), mais il ne s'agit pas de fonds propres, et le niveau d'exigence des fonds propres demandé aux entreprises constitue un frein. **PM'UP** permet de financer en subvention un programme d'investissement, à hauteur de 250 k€ sur 3 ans, mais reste insuffisant au regard du besoin dont il est question. En fonds propres, la seule réponse réside dans les petits fonds privés de capital investissement qui interviennent en majoritaire (ce qui est moins attractif pour les chefs d'entreprise de secteurs traditionnels), et **IDF Capital** qui intervient en minoritaire, ou **Impact Partenaires** qui intervient dans les quartiers défavorisés sur ces tickets. Mais les volumes de fonds apportés sont insuffisants, selon les acteurs, pour répondre à la demande. La réticence des chefs d'entreprise à ouvrir leur capital est réelle.

Initiative IDF entend également répondre prochainement à cette défaillance en développant un accompagnement à la croissance qui vise à consolider les fonds propres des entrepreneurs ayant des projets de développement de leur TPE généraliste (non innovante, non industrielle) après 3 ans. Au bout de 3 ans, ces entrepreneurs n'ont plus les moyens de lever les financements bancaires associés par manque de fonds propres. L'offre de financement correspond à un prêt d'honneur à taux 0 permettant d'augmenter les fonds propres des entreprises et de lever ensuite les financements bancaires complémentaires, pour celles qui souhaitent embaucher 1 ETP minimum à court terme.

A titre complémentaire, la question de la trésorerie (financement du BFR) est souvent soulevée par les entrepreneurs de l'ESS. Toutefois, les discussions avec les acteurs du financement de l'ESS font apparaître que ce besoin s'apparente dans la réalité à la nécessité de disposer de fonds propres sur des petits tickets pour financer leur développement ; un problème similaire au petit capital développement mentionné ci-dessus.

2.2.4 Le financement de la transmission

Points clés à retenir :

- La situation sous optimale porte sur le financement des investissements nécessité par la transmission supérieur à 100 K€. L'accès à des petits tickets d'investissement, soit au niveau du montant de prêt d'honneur, soit en situation de post reprise, l'accès à du capital développement minoritaire, reste encore limité.

Compte tenu de la courbe démographique de la population des chefs d'entreprise, les besoins d'accompagnement des entreprises en phase de reprise/transmission ont toutes les chances de s'accroître encore, ainsi qu'on l'a précédemment indiqué.

En phase de reprise/transmission, le principal besoin du repreneur porte sur l'apport en fonds propres, permettant de déclencher du prêt bancaire pour financer le projet dans son ensemble.

Globalement, il ressort des entretiens réalisés avec les acteurs bancaires, les intermédiaires financiers et les entreprises, que les besoins sont couverts pour les petits tickets. Les acteurs bancaires considèrent que, si les besoins sont nombreux, l'offre de financement bancaire est généralement accessible. Les banques semblent financer aisément cette phase, en fonction du prix et du repreneur bien entendu, ainsi que du levier entre fonds propres et dettes. Dans le même temps, les dispositifs des plateformes Initiative combinés au fonds Ile de France Transmission, géré par Initiative Ile de France, permettent de faire effet de levier sur le financement bancaire. Le fonds est abondé aujourd'hui par la CDC, le Conseil régional Ile de France et le FEDER 2007-2013. Le FEDER ne peut intervenir que pour des entreprises franciliennes entrant dans les filières soutenues par le FEDER (industrie) et uniquement pour le financement des plans de développement des entreprises.

En combinant les PH des plateformes à celui de IDF Transmission, les entreprises peuvent obtenir jusqu'à 70K€ de PH qui leur permettent ensuite de lever de la dette bancaire au moment de la reprise/transmission. Les entreprises rencontrées sont satisfaites de cette offre combinée, mais relèvent deux faiblesses :

- (a) la mobilisation n'est pas homogène sur tout le territoire francilien ;
- (b) le financement de tickets plus importants, au-dessus de 100 K€, est difficile. Seul IDF Capital apporte aujourd'hui une réponse, pour financer les investissements nécessaires après la reprise.

En matière de financement de la transmission, les entreprises en situation de **transmission** font donc face aux mêmes défaillances de marché que les entreprises en phase d'amorçage (« re-création ») ou de développement (phase post-reprise) : **l'accès à des petits tickets d'investissement, soit au niveau du montant de prêt d'honneur, soit en situation de post reprise, l'accès à du capital développement minoritaire.**

De plus, entre 2011 et 2012, l'instabilité de la fiscalité sur les plus-values de cession a fortement impacté le volume des reprises/transmissions et ralenti l'activité. Les intermédiaires financiers insistent sur la nécessité d'accompagner (y compris psychologiquement) le repreneur à la cession, qui peut dans certains cas s'apparenter à la re-création d'une entreprise.

2.3 Les défaillances identifiées par secteur d'activité

L'analyse par secteur d'activité permet d'identifier les situations sous optimales les plus fortement ressentis par secteur d'activité.

2.3.1.1 Numérique

L’Ile-de-France domine l’Europe sur le secteur de la création numérique et des TIC, tant par sa recherche scientifique que technologique. Elle accueille le premier cluster européen (devant les régions de Londres, Dublin, Barcelone et Munich) dans les TIC avec la plus grande concentration de main d’œuvre spécialisée : on compte 24 000 entreprises, 423 000 emplois, 70 écoles et universités dispensant des formations informatiques et télécom, et 39% des effectifs des chercheurs français dans ces domaines.

Cependant cette position tend à s’affaiblir et doit donc être soutenue⁵⁴, alors même que l’Ile de France reste aujourd’hui loin derrière San Francisco, New York et Boston en matière de capital investissement dans le domaine du numérique. Toutefois le secteur à l’échelle de la France concentre en 2013 50% des sommes injectées dans le financement des start-ups⁵⁵. Le secteur a vu également depuis 10 ans l’émergence de nombreux fonds spécialisés, et depuis peu de fonds d’amorçage abondés par le FNA. Les fonds numériques nationaux investissent environ 60 à 70% de leur portefeuille d’entreprises en Ile de France.

Tableau 7 - Montant des deals moyens dans le domaine des TIC (en millions d'euros) en 2009

| Secteurs | Munich | Boston | San Francisco | Medicon Valley | New York | Ile de France |
|-----------------------------|-------------|--------------|---------------|----------------|--------------|---------------|
| ICT | 8,48 | 25,79 | 44,19 | 9,04 | 27,68 | 10,26 |
| Data management services | 0 | 4,16 | 9,34 | 0 | 5,48 | 1 |
| Telecommunication equipment | 0 | 6,35 | 18,62 | 4,12 | 8,21 | 2,71 |
| Software | 3,88 | 7,38 | 7,37 | 1,66 | 6,26 | 2,59 |
| Communication services | 4,6 | 7,9 | 8,86 | 3,26 | 7,73 | 3,96 |

Source : Etude sur le fonctionnement du Capital Risque en IDF, E&Y retraitée Technopolis

Les besoins des PME dans le domaine des systèmes complexes et logiciels sont fortement liés à l’accès à des outils leur permettant d’accélérer ou de stimuler leur processus d’innovation (dont des instruments financiers). Le pôle Systematic a travaillé sur le financement de l’amorçage dans les dernières années (sensibilisation et préparation à la levée de fonds) et travaille plus spécifiquement aujourd’hui à la mobilisation du capital développement⁵⁶. Les représentants du pôle considèrent que les besoins en financement sont plutôt bien couverts au moment de la création elle-même de l’entreprise (via notamment les fonds nationaux d’amorçage), mais que les entreprises ont des difficultés à savoir vers qui s’adresser en fonction de

⁵⁴Positionnement de l’Ile-de-France au regard des brevets européens déposés et des publications scientifiques.

⁵⁵ Baromètre du capital risque Ernst & Young 2013.

⁵⁶ Entretien réalisé avec Mme Veil, Chef de projet Financement des PME – pôle Systematic-Paris-Région.

leurs besoins, en particulier lors de la première phase de commercialisation et/ou d'industrialisation.

Quant à la création numérique, les représentants du pôle Cap Digital considèrent qu'aujourd'hui le financement de l'amorçage est moins un problème que par le passé, avec l'arrivée notamment des fonds FNA et les investissements des *Business Angels*. En revanche, les difficultés subsistent dans le secteur pour les tickets d'investissement entre 1 et 2 millions d'euros, au moment de la phase de développement (deuxième et troisième tour) des entreprises⁵⁷.

Ainsi, les entreprises du secteur TIC ont accès à une offre d'investissement importante en Ile de France, même si certains mettent longtemps à lever des fonds. Il est plus difficile de trouver des investisseurs pour des tickets moyens finançant des « produits physiques », car le risque est plus important (risque de fabrication, premières séries).

Si aujourd'hui les ratios d'autonomie financière (cf. Annexe A Performance financière des entreprises) observés via la base DIANE sur 2012 ne semblent pas inquiétants (au-dessus de 41,8% alors que la moyenne nationale est de 42% pour les PME), on note néanmoins une chute de ce ratio lors du 3^e anniversaire des entreprises.

Ainsi, on peut anticiper aisément des besoins en capitaux pour financer les premiers tours de table, vu la croissance forte du nombre de créations d'entreprises des TIC en Ile de France et pour conforter la création et la position dominante de la Région dans le secteur, mais aussi et surtout des besoins en deuxièmes et troisièmes tours de table (besoin d'ailleurs identifié pour toutes les entreprises innovantes d'IDF, au-delà de 300K€ où les BA ne peuvent pas suivre), d'autant plus critiques avec l'augmentation importante et récente du nombre d'entreprises du numérique créées et financées via le FNA depuis 2011⁵⁸.

De plus, les entreprises du numérique évoluent dans un contexte ultra compétitif, où le cycle de vie des produits est très court, et où la règle de « la prime revient à celui qui sort son produit sur le marché avant les autres » est d'autant plus critique. Il est important d'accélérer les développements technologiques en facilitant l'accès aux financements, mais surtout de pérenniser les entreprises qui faute de financements en post-amorçage pourraient disparaître.

2.3.1.2 Biotech – Med Tech

Les indicateurs financiers de performance des entreprises franciliennes (cf. Annexe A Performance financière des entreprises) montrent que la phase aiguë de financement se situe dans les premières années de

⁵⁷ Entretien réalisé avec M. Cunha (Directeur adjoint chargé du développement et de la croissance des PME).

⁵⁸ Cap Digital alertait lors de l'atelier du 17 mars sur l'urgence de combler ce trou dans les 12 prochains mois, au risque de voir des défaillances d'entreprises du numérique dont le développement n'est pas encore suffisant pour intéresser les capitaux-risqueurs.

création de l'entreprise (0 à 3 ans), et dans la première phase de développement (5 à 10 ans). Le ratio d'autonomie financière pour ces entreprises est respectivement de 33,9 et 38,7, alors qu'il remonte à 49,2 pour les entreprises de plus de 10 ans.

Les entreprises du secteur sollicitent beaucoup :

- le Concours du MESR pour structurer le projet ;
- les subventions - PIA 1, AIMA (laboratoires ou entreprises) – et les avances remboursables - PIA 2, autres avances remboursables – pour financer la R&D ;
- le Prêt participatif d'amorçage (BPI) couplé à un prêt d'honneur (Scientipôle Initiative) pour financer l'amorçage de l'entreprise.

La première levée de fonds se fait :

- grâce à la *love money* (réseau *family & friends*), avec des tickets moyens entre 500 et 800 k€ dans le domaine des services de biotech ;
- grâce à des fonds d'investissement (CEA Investissement, Inserm Transfert, etc.) associés à des BA pour les dispositifs médicaux ou des industriels (via fondations ou anciens industriels) pour les médicaments ; les tickets moyens se situent entre 1 et 3 M€.

Les entreprises sont confrontées à deux difficultés :

- le financement en *early stage* car il requiert de gros tickets (les biotech représentent seulement 9% des PH de Scientipôle Initiative) ;
- le financement du premier tour et second tour sur de gros tickets (supérieurs à 5 M€/10 M€) ; les levées de fonds pour ces montants très importants se font très majoritairement à l'international, car l'offre française n'existe que très peu.

On notera qu'aux Etats Unis, le marché du capital risque dans les entreprises de biotechnologies montre en 2008 un effet de concentration, à savoir un nombre limité d'acteurs centraux qui jouent un rôle clé dans la dynamique du financement sur des zones géographiques limitées, et une sur-concurrence auprès des entreprises. Les VC n'investissent que dans des entreprises de *later stage* qui réduisent le temps de retour sur investissement⁵⁹. La valorisation des deals américains est jusqu'à 6 fois supérieure au deals européens ; cet écart très important est aussi à mettre en relation avec la diversité des systèmes de soins et la fragmentation du marché européen.

⁵⁹ Etude sur le fonctionnement du capital risque en Ile de France dans le cadre de la SRI

Tableau 8 Montant des deals moyens dans le secteur biotech/medtech (en millions d'euros) en 2009

| Secteurs | Munich | Boston | San Francisco | Medicon Valley | New York | Ile de France |
|----------------------------|-------------|-------------|---------------|----------------|--------------|---------------|
| Biotech and medical | 3,42 | 7,16 | 18,28 | 4,8 | 13,14 | 7,12 |

Source : Etude sur le fonctionnement du Capital Risque en IDF, E&Y retraitée Technopolis

Paris Biotech Santé constate qu'il a accompagné 5 à 10 entreprises par an qui ont des difficultés à lever entre 2 et 5 M€ de fonds propres, et recommande que la Région puisse arriver en renfort sur les deuxièmes levées de fonds.

Au problème de financement, s'ajoute également un problème de foncier/immobilier d'entreprise pour des entreprises qui ont besoin de salles blanches.

2.3.1.3 Eco-technologies

Le secteur des éco-technologies est un secteur relativement capitalistique et pour partie industriel, requérant des fonds importants dès la phase d'amorçage. Le profil est à cet égard assez similaire à celui des biotech/medtech, quoique probablement un peu moins contraignant.

Cela pose un vrai problème en termes de financement : les BA investissent sur les premiers tours de table, puis, faute de capitaux-risqueurs sur les tickets intermédiaires inférieurs à 1 ou 2 M€, sont contraints de suivre, mais pas dans des proportions optimales propres à assurer une croissance rapide de l'entreprise.

En Ile de France, les indicateurs de performance financière (cf. Annexe A Performance financière des entreprises) a permis d'établir que le ratio d'autonomie financière des entreprises innovantes, notamment celles des secteurs des industries manufacturières et de l'éco-construction, est bien en dessous de la moyenne nationale, alors que ce sont justement des entreprises à forte intensité capitalistique.

Le marché des éco-technologies est encore émergent : le délai d'adoption par le marché est très lent et la génération du premier million d'euros de CA intervient tardivement ; cela pose rapidement des problèmes de trésorerie aux entreprises.

Il y a très peu d'investisseurs privés, et peu d'investisseurs publics sauf pour la R&D, mis à part le FNA qui est lui-même considéré comme un peu timide. En ce qui concerne les fonds privés *corporate* pour le développement durable et les cleantech (ex. : Suez Environnement, Alstom-Rhodia, SNCF-Total-Orange), ils sont peu nombreux en amorçage, et réalisent peu d'investissements en France.

Au plan régional, le FRCI est considéré comme un outil pertinent pour explorer ce marché, mais, à ce jour, le FRCI n'a que peu investi dans le domaine, pourtant considéré comme prioritaire par la SRDEI. Un seul co-investissement avec le réseau de *business angels* DDIF est recensé

(dans le domaine du co-voiturage, ce qui reste quelque peu « périphérique » par rapport aux éco-technologies).

2.3.1.4 Silver économie

La silver économie regroupe toutes les entreprises agissant pour et/ ou avec les personnes âgées : services personnalisés – dont médecine personnalisée, technologies pour l'autonomie, etc. C'est un marché en forte expansion⁶⁰ qui mobilise un large nombre de technologies innovantes. Au niveau national, un comité de filière a été constitué en avril 2013, avec pour objectif d'aider au développement du secteur⁶¹.

Le secteur regroupe 200 à 300 entreprises en Ile-de-France (dont une centaine est membre du cluster Soliage – Silver Valley). Dans le secteur, il est considéré que 90 % des entreprises sont fragiles et que 10 % seulement parviennent à lever des fonds. La Silver Valley a rédigé une étude (financée par la CDC, la DATAR et l'entreprise AG2R La Mondiale) sur les problématiques de financement des entreprises du secteur⁶², dont il ressort les points suivants :

- Comme pour l'ensemble des secteurs d'activité, les entreprises font face à un contexte économique compliqué, qui renforce l'inertie des investisseurs – en particulier au moment du développement commercial et du passage à l'industrialisation ;
- De manière spécifique, la filière est en phase d'émergence et de structuration ; aujourd'hui, les financeurs manquent de visibilité sur la façon dont les entreprises vont atteindre leur marché.

En particulier, **la difficulté pour les entreprises vient lors de la préparation et du début du lancement commercial**, après le prototype et éventuellement une présérie (« vallée de la mort »). Les entreprises ont encore des difficultés à montrer aux investisseurs la pertinence de leur modèle économique et leur spécificité : beaucoup d'entreprises se présentent comme de simples « ensembliers » alors qu'elles sont productrices d'un produit ou service nouveau. Les investisseurs existent (*business angels*, fonds de capital-risque, banques), mais la difficulté vient de la nouveauté de la filière, qui est en émergence, et de la solvabilité et de l'existence d'un marché (à démontrer pour les financeurs). Le financement en fonds propres faisait d'ailleurs partie des sept freins identifiés par les acteurs du secteur lors des travaux préparatoires à la mise en place du contrat de filière.

Pour ces entreprises, **les besoins sont compris entre 500 K€ et 1 M€**, afin de faire face au cumul des dépenses : marketing, commercialisation et premières ventes. Il faut toutefois noter que les

⁶⁰ Aux Etats-Unis par exemple, le taux de croissance du secteur est de 12 % par an. A compter de 2015 en France, les seniors assureront la majorité des dépenses (54 %) sur les différents marchés dont notamment 64 % pour la santé, 57 % pour les loisirs et 58 % pour les équipements de la maison.

⁶¹ <http://www.redressement-productif.gouv.fr/lancement-de-la-filiere-silver-economy>

⁶² Silver Valley (2014), *Le financement des jeunes entreprises de la Silver Economy*

besoins des entreprises de la Silver économie varient fortement en fonction de la technologie ou du service proposé (les besoins liés aux medtech sont souvent bien plus importants).

Pour faire face à ces besoins, le cluster Silver Valley et la filière dans son ensemble sont en discussion avec Scientipôle Initiative pour la mise en place d'un **Prêt d'honneur dédié à la filière**, pour faciliter le passage de l'étape d'amorçage à celle de la transition vers la production industrielle. De même, suite aux travaux amorcés dans le cadre du contrat de filière, **un fonds national d'investissement sectoriel de la Silver économie** dédié au financement des Services innovants pour les acteurs de la Santé et de l'Autonomie (SISA) vient d'être créé. Le fonds vient d'effectuer son premier *closing* (40 M€) et a pour objectif à terme d'atteindre la taille de 100 M€. Le fonds est géré par Innovation Capital (filiale de la CDC) ; Bpifrance en est le principal souscripteur. Ce fonds investira essentiellement dans les phases de croissance et de développement des entreprises de la Silver économie afin d'en assurer le déploiement commercial et l'expansion géographique, notamment en Europe⁶³. Les premiers investissements se feront au second semestre 2014.

Comme pour l'ESS, les acteurs rencontrés insistent sur le besoin d'accompagnement – au-delà des financements – des entreprises, en particulier dans la définition de leur offre.

2.3.1.5 Economie sociale et solidaire

L'ESS regroupe des structures très diverses, que ce soit en nombre d'employés, par rapport au secteur d'activité, ou encore en ce qui concerne le statut de l'institution. En Ile-de-France, l'économie sociale et solidaire (ESS) représente 26 100 entreprises, soit environ 7 % des entreprises régionales ainsi que 386 000 emplois⁶⁴, c'est à dire plus d'emplois aujourd'hui que le secteur des TIC. Si les perspectives de croissance ne sont pas aussi importantes que dans les TIC et les emplois à moins haute intensité de connaissance, le secteur reste néanmoins un moteur de l'économie francilienne.

L'offre d'instruments financiers spécifiques à l'ESS s'est développée et structurée depuis le début des années 2000. Cependant, l'offre est parfois difficile à mobiliser pour des structures qui ne sont que faiblement acculturées à l'approche financière. De plus, le nombre d'investisseurs est faible et il n'y a quasiment pas de *business angels* sur ce secteur d'activité⁶⁵.

A cela s'ajoutent les difficultés inhérentes aux entreprises sociales et solidaires :

⁶³ <http://www.silvervalley.fr/Innovation-Capital-annonce-le>

⁶⁴ Un tiers des effectifs salariés travaille dans le secteur de l'action sociale, 16 % dans l'enseignement, 11 % dans les activités financières et assurances et 10 % dans la santé humaine <http://www.atelier-idf.org/ressources/observatoire-ess/chiffres-clefs/>

⁶⁵ Entretien réalisé avec M. de Margerie et M. Mérimé, responsable du fonds Equisol (Esfin Gestion)

- pour les fonds, la difficulté vient du fait que le pouvoir de décision est détenu par les salariés ; de plus, ces entreprises ne rémunèrent pas le capital de la même façon que les entreprises classiques ;
- pour les banques, ces entreprises ne sont pas encore bien connues, ce qui freine la prise de risque.

Du fait de ces difficultés, les acteurs mobilisent de nombreux outils pour de faibles montants, afin d'assurer le financement de la structure (investissement des salariés, avances remboursables, fonds FRIS de France Active, investissement en fonds propres d'Equisol, mobilisation du crédit coopératif, emprunts bancaires).

Les gestionnaires du fonds Equisol considèrent toutefois que, si la structure est saine, elle trouve les moyens bancaires de se financer, car il y a beaucoup de banques actives sur le secteur : sur la partie « prêt », l'offre existe et elle est jugée suffisante⁶⁶, et peut bénéficier de la garantie de France Active.

Les besoins de l'ESS se situent plutôt au niveau des fonds propres : ces structures ne sont pas forcément attractives pour les investisseurs, dont le moteur reste la plus-value.

Le manque de financement en fonds propres pour la création/pré-amorçage est fort : le segment est considéré comme « déserté » par les acteurs interrogés. En effet, il n'existe pas de BA pour les entreprises sociales et pratiquement pas de solutions pour le pré-amorçage⁶⁷. La SIFA ne va pas sur de l'amorçage et Equisol demande généralement une antériorité comptable d'au moins deux ans. Créé pour financer des projets de développement, Equisol a logiquement timidement investi dans des entreprises en pré-amorçage et création.

Comme souligné plus haut, hors auto-entrepreneurs, la création annuelle d'entreprises s'établit à un peu plus de 60000 unités en Ile de France. Le taux de création d'entreprises de l'ESS suit à peu près la création d'entreprises traditionnelles, si bien qu'en prenant compte du poids de 7% de l'ESS dans l'économie francilienne, on peut considérer 420 créations d'entreprises de l'ESS par an.

Beaucoup de projets ne trouvent pas de financeurs : leur nombre est estimé à au moins une dizaine par an avec des besoins compris entre 50 000 € et 500 000 €⁶⁸.

Les solutions envisagées pour remédier à cette défaillance porte tant sur l'accroissement des dotations des fonds Equisol (plus forte diversification du risque avec une masse critique plus importante lui permettant de mieux rentabiliser des investissements risqués en phase de création), et la mise en place d'un système plus favorable de garantie des investissements (offerte par la BPI) réalisés par Equisol.

⁶⁶ Entretien réalisé avec M. de Margerie et M. Mérimé, responsables du fonds Equisol (Esfm Gestion)

⁶⁷ Le Fonds de confiance de France Active ne finance qu'à 50% des études de faisabilité pour la création de structures d'insertion par l'activité économique (qui ne couvre pas tout le champ de l'ESS)

⁶⁸ Entretien réalisé avec M. Fauroux, responsable administratif et de l'ingénierie financière à l'Atelier

2.4 Tableau de synthèse des défaillances par cycle de vie et par secteur

Tableau 9 Tableau de caractérisation des défaillances par cycle de vie et par secteur

| Phase | Défaillances | Secteurs prioritaires |
|--|---|--|
| Capital risque : amorçage et post amorçage | 1. Amorçage : montants de fonds propres et quasi fonds propres en phase <i>early stage</i> (au moment de la création de l'entreprise et juste après sa création) : 100 à 200 K€ dès la phase de prêt d'honneur. | Tout secteur, dont en particulier le numérique, et secteurs à forte intensité capitalistique |
| | 2. Post amorçage : petits tickets d'investissement en capital risque (300 k€ à 2 M€) pour des jeunes entreprises innovantes disposant déjà d'un CA lors de leur première phase d'industrialisation et/ou de commercialisation | Tous les secteurs d'innovation (dont Silver Economy) Demande particulièrement forte pour les entreprises des TIC/numériques |
| | 3. Post amorçage : gros tickets d'investissement en capital risque (10 M€) pour des jeunes entreprises innovantes disposant déjà d'un CA | <ul style="list-style-type: none"> • Medtech/Biotech • Eco-technologies |
| Développe ment | 4. Petit capital développement minoritaire (inférieur à 1 ou 2 M€) pour des entreprises traditionnelles (non innovantes) en développement/croissance | <ul style="list-style-type: none"> • TPE/PME traditionnelles (non innovantes) • TPE/PME issues des quartiers sensibles (éloignement vis-à-vis des investisseurs traditionnels) |
| Transmissi on | 5. Petit capital développement minoritaire ou montant de PH supérieur à 100 K€ pour les entreprises en transmission | Tout secteur confondu |

3. Recommandations pour une stratégie régionale d'ingénierie financière utilisant les financements FEDER

La stratégie régionale d'ingénierie financière utilisant les financements FEDER doit répondre dans toute la mesure du possible aux besoins qui ont été identifiés précédemment, tout en concentrant l'effort sur les domaines qui ont fait l'objet d'un ciblage dans les documents stratégiques qui ont fait l'objet d'une validation politique par la Région (SRDEI, S3) et en particulier le programme opérationnel FEDER 2014-2020.

Les instruments proposés font l'objet de fiches de justification détaillées suivant les prescriptions de la Commission européenne, réunies dans un document séparé.

3.1 Le cadre défini par les documents stratégiques existants

Quelques points fondamentaux doivent d'abord être rappelés, même s'ils sont bien connus, tant ils constituent des déterminants de la singularité de l'Ile de France.

La région Ile-de-France se distingue des autres régions françaises par sa place dans l'économie nationale et européenne: en 2010, le PIB francilien représentait 29,7 % du PIB national et 4,1 % du PIB européen, devant de grandes régions comme la Rhénanie du Nord / Westphalie, le Nord Est Italien, la Bavière ou le Grand Londres⁶⁹. L'Ile-de-France représentait en 2013 22 % de l'emploi salarié national total⁷⁰.

Les ressources scientifiques et technologiques placent l'Ile de France au premier rang des régions françaises comme des régions européennes, avec en conséquence un fort potentiel d'innovation, tant en ce qui concerne les entreprises existantes que la création d'entreprises innovantes, même si l'exploitation effective de ce potentiel doit être améliorée, comme le soulignent les documents stratégiques auxquels il est fait référence ci-dessous.

La région bénéficie d'une spécialisation dans des activités à forte valeur ajoutée et d'un avantage extrêmement marqué dans les secteurs innovants et à forte intensité de connaissance (SIFIC) avec 41 % des entreprises françaises (11 600 établissements) et 56 % des emplois salariés (271 000 salariés)⁷¹. L'Ile-de-France concentre 1/4 des entreprises françaises de 10 à 250 salariés, lesquelles emploient 1,3 million de personnes (soit 28% de l'emploi salarié privé), offrant ainsi la plus forte densité de PME-PMI au sein des régions françaises⁷². La région bénéficie aussi de l'implantation de grands groupes, mais elle est

⁶⁹ Conseil Régional d'Ile de France, Préfecture de Région (2013), *Fonds européens de développement régional, Fonds social européen - V2 (version provisoire)*

⁷⁰ Bpifrance (2014), *PME 2013 – Rapport sur l'évolution des PME*

⁷¹ Diagnostic Stratégique Territorial, 2013, ACT pour Préfecture et Conseil Régional Ile de France

⁷² <http://www.systematic-paris-region.org/fr/ambition-pme/les-partenaires>

dans le même temps faiblement dotée en ETI (polarisation de l'appareil productif entre les très grands groupes et les petites entreprises).

Si l'Ile-de-France a plutôt mieux résisté à la crise que d'autres régions françaises, la région a fait le constat depuis quelques années que son excellence était menacée, en premier lieu l'excellence de son système productif.

De fait, la **Stratégie régionale de développement économique et d'innovation (SRDEI)** adoptée par le Conseil Régional pour la période 2011-2014 met en avant trois marqueurs des difficultés auxquelles doit faire face l'Ile-de-France:

- **désindustrialisation** (300 000 emplois perdus entre 1993 et 2011) ;
- **potentiel d'innovation insuffisamment valorisé** ;
- **disparités** sociales et territoriales particulièrement profondes⁷³.

La SRDEI affiche la volonté régionale d'aller vers une conversion écologique et sociale de l'économie afin de répondre à ces trois marqueurs⁷⁴.

Par ailleurs, la **Stratégie régionale d'innovation / Stratégie de spécialisation intelligente (SRI-S3)** a été adoptée par le Conseil Régional d'Ile-de-France en 2013⁷⁵. Cette SRI fait partie du processus de programmation et de définition de choix stratégiques en soutien à l'innovation, dans le cadre de la programmation des Fonds structurels 2014-2020. Elle a permis de faire émerger des domaines d'innovation stratégiques (DIS), sur lesquels devront se concentrer les fonds FEDER. Les DIS identifiés sont les suivants :

- ingénierie des systèmes complexes et logiciels ;
- création numérique ;
- véhicule décarboné et intelligent ;
- éco construction et quartiers à forte performance environnementale ;
- dispositifs médicaux.

⁷³ Conseil Régional d'Ile de France (2011), *Stratégie Régionale de Développement Economique et d'Innovation 2011-2014*

⁷⁴ Conseil Régional d'Ile de France, Préfecture de Région (2013), *Fonds européens de développement régional, Fonds social européen - V2 (version provisoire)*

⁷⁵ Voir les travaux réalisés par Technopolis ITD, Amnyos et Eurolio en 2013 pour la préparation de la S3.

3.2 Les principes directeurs de l'intervention du FEDER

Nous recommandons que les critères d'examen qui sous-tendent les choix d'intervention du FEDER en Région Ile de France soient les suivants :

- **Cohérence avec la SRDEI** et les 3 marqueurs des difficultés franciliennes : désindustrialisation ; valorisation insuffisante du potentiel d'innovation ; disparités sociales et territoriales.
- **Respect de la stratégie du PO FEDER 2014-2020** au regard des deux objectifs spécifiques de l'axe prioritaire 5 mentionnant l'utilisation d'instruments financiers :
 - créer un plus grand nombre d'entreprises innovantes notamment dans les domaines définis par la Stratégie de spécialisation intelligente (SRI-S3) ;
 - consolider le tissu des PME franciliennes.
- **Conformité avec la réglementation sur les aides d'Etat** (notamment les lignes directrices sur les investissements en faveur du financement des risques, et le futur RGEC)
- Sélection de **gestionnaires d'instruments qui ont une solidité avérée ou qui sont familiers des mécanismes du FEDER. Ce critère va de pair avec la nécessité de rechercher une souplesse de gestion des fonds FEDER pour l'autorité de gestion.**
- Ciblage sur le segment où la **valeur ajoutée du FEDER est la plus forte**, et produit le maximum de résultats concrets en faveur du développement économique du territoire. Cela rejoint également la nécessité d'atteindre une **masse critique** d'intervention pour assurer un niveau de rentabilité satisfaisant des investissements (diversification du portefeuille de risques) et attirer les intermédiaires financiers. Il s'en suit la volonté de limiter le nombre d'instruments financiers.

3.3 La proposition de stratégie d'intervention

Dans une logique de concentration des moyens limités du FEDER en Ile de France, et dans un souci de cohérence par rapport à la stratégie de la SRDEI, de la S3 et du PO 2014-2020 FEDER/FSE, il est proposé une stratégie phasée avec dans un premier temps une intervention priorisée sur la création et les premières phases de développement des entreprises innovantes sur le territoire francilien et trois outils à mettre en place rapidement, et dans un deuxième temps la réponse aux

situations non optimales sur les fonds propres pour les entreprises numériques, et les défaillances de marché en petit capital développement hors innovation et transmission.

La stratégie proposée est **une stratégie phasée et priorisée**, c'est-à-dire qu'il s'agira dans le court terme de mettre en œuvre des instruments financiers pour répondre à des besoins urgents et dès le début de cette nouvelle programmation puis de s'attacher à la mise en œuvre du second volet.

En ce qui concerne la première phase d'intervention et pour les trois outils prioritaires, il s'agit de répondre aux deux premiers besoins identifiés par les acteurs (quasi fonds propres au moment de la création de l'entreprise et juste après sa création ; fonds propres pour de jeunes entreprises innovantes lors de leur première phase d'industrialisation et/ou de commercialisation), et de conforter la mise en œuvre de la stratégie régionale d'innovation de spécialisation intelligente (S3) et de la SRDEI.

Cette stratégie vise également à assurer un équilibre entre des instruments d'intervention qui permettent d'apporter un appui à un nombre important d'entreprises (c'est le cas de la garantie BPI France largement abondée par le Conseil régional Ile de France), et un soutien plus ciblé, limité à un petit nombre d'entreprises, mais via des instruments qui permettent de faire la différence.

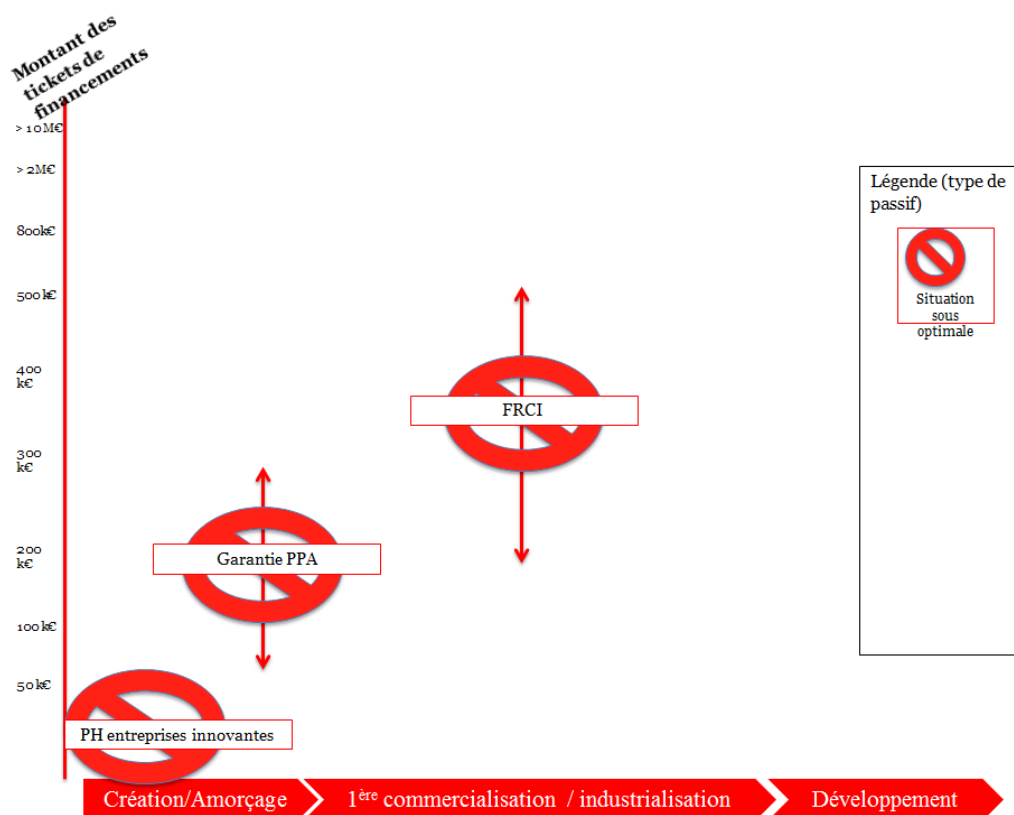
L'objectif de l'intervention est triple :

- financer mieux dès le départ l'innovation dans les jeunes entreprises et accélérer ainsi la croissance des entreprises, en particulier dans les secteurs fortement capitalistiques ou à cycle d'innovation lent ;
- accélérer la croissance des entreprises innovantes franciliennes et les maintenir sur le territoire francilien, en mettant notamment à leur disposition des possibilités d'intervention sur des tickets d'investissement plus importants ;
- intervenir tout au long de la chaîne de financement pour renforcer à chaque étape le financement des entreprises innovantes, et les inscrire dans une logique de parcours.

Les formes d'intervention proposées sont les suivantes :

4. **le renforcement des dispositifs de PH pour accroître le montant moyen des PH ;**
5. **l'abondement de la garantie des Prêts Participatifs d'Amorçage** afin d'accroître le nombre et d'augmenter le montant moyen des PPA pour les entreprises innovantes en phase d'amorçage dans les secteurs définis par la S3 ;
6. **le renforcement du FRCI** via un triplement de ses dotations pour lui permettre d'accroître le nombre d'entreprises investies et de suivre ses investissements.

Figure 6 Situations sous optimales adressées par la stratégie d'intervention proposée



Ainsi, si le volume d'intervention FEDER le permet, il pourra être envisagé dans le cours de la programmation de répondre aux autres besoins de financement et situations sous optimales identifiés, notamment sur les fonds propres pour les entreprises numériques, et les défaillances de marché en petit capital développement hors innovation et transmission.

D'ores et déjà, dans le cadre de la présente étude, des pistes ont commencé d'être explorées avec les acteurs du financement pour l'abondement par le FEDER de fonds de capital développement minoritaire ciblant les entreprises des quartiers défavorisés, afin d'adresser les disparités territoriales existantes en matière de financement d'entreprises sur des entreprises qui cumulent deux difficultés : la recherche difficile de fonds propres pour des montants qui intéressent peu les acteurs du capital investissement ; des entreprises qui ne sont pas dans les « radars » des acteurs traditionnels du financement des entreprises. Toutefois, cette piste nécessite une quantification plus poussée des besoins en financement de ces entreprises. Une autre piste a été également étudiée pour la mise en place d'un fonds d'investissement en amorçage d'entreprises innovantes dédié au secteur du numérique.

Les discussions conduites avec les intermédiaires financiers ont soulevé des difficultés techniques et de calendrier qui nécessitent d'être levées avant d'en envisager une mise en œuvre opérationnelle.

En effet, selon les règles du FEDER, les fonds du PO doivent être versés sur le territoire du PO. Cela signifie que les outils d'ingénierie financière abondés par du FEDER doivent s'adresser uniquement à des entreprises régionales. Cela vaut pour les fonds de PH et de prêts bonifiés, les FCPR/FCPI, les SCR, et les fonds de garantie. Les FCPR/FCPI nationaux ne peuvent créer de poche spécifique pour le FEDER sinon à rompre l'égalité de traitement des investisseurs, et ainsi, ils ne peuvent être éligibles à recevoir du FEDER.

De plus, plusieurs FCPI sont actuellement en cours de closing et ainsi ne peuvent recevoir des abondements FEDER qui leur permettrait d'atteindre une masse critique.

Cela signifie donc que sur certaines défaillances de marché (notamment le petit capital développement dans les quartiers défavorisés, le capital développement pour les entreprises des TIC), il n'y existe pas à To d'outils qui remplissent les critères d'abondement du FEDER. Il conviendra alors de stimuler ou simplement de s'appuyer sur la création programmée de tels instruments en cours de programmation.

3.3.1 Raison d'être

La raison d'être de cette intervention tient au gisement important d'innovation et de création d'entreprises innovantes que représente le territoire francilien, qui devrait mécaniquement s'accroître dans les années à venir avec la mise en œuvre de politique d'innovation active et de stratégie de valorisation et de transferts de technologie, en particulier des résultats de la recherche publique (montée en puissance de l'activité des incubateurs, et des SATT plus récemment).

La dynamique de création d'entreprises innovantes est très dynamique en Ile de France, mais il existe un « gap » (un différentiel) important entre les demandes de financement et le nombre d'entreprises effectivement financées chaque année.

- Comme il a été indiqué précédemment (cf. infra 2.1.1), les 18 structures bénéficiaires de la politique régionale de soutien aux incubateurs, incubent en moyenne chaque année près de 300 entreprises nouvelles⁷⁶.
- Environ, 400 à 450 dossiers sont financés / an par les opérateurs financiers de l'amorçage et du post-amorçage (FNA, fonds de

⁷⁶ Néanmoins, ces chiffres ne reflètent que le nombre de dossiers qui ont été effectivement acceptés sur la base de critères assez stricts, d'autant plus stricts en tous les cas, que le taux de succès des incubateurs dans leur accompagnement dépend largement de la sélectivité qu'ils ont manifestée dans les flux entrants. Ils ne reflètent également que l'activité des 18 incubateurs soutenus par la Région.

capital-risque, BA, PPA de la BPI et les Prêts d'honneur des plateformes). A cela s'ajoutent les aides à l'innovation de la BPI France (subvention, avances remboursables et PTZI) qui étaient en 2013 de l'ordre de 430, soit entre 850 et 900 dossiers par an. Il n'est pas surprenant d'arriver à un chiffre plus élevé que celui de 300 obtenu ci-dessus, car les entreprises bénéficiant de ces instruments financiers ne sont pas toutes hébergées ni accompagnées par un incubateur.

- Ces mêmes opérateurs financiers⁷⁷ estiment recevoir annuellement environ 6000 à 6500 demandes de financement en amorçage / post-amorçage / *early stage* d'environ 6000 à 6500 (cf. infra 2.1.1). Certes, tous les dossiers déposés ne sont pas nécessairement d'une qualité suffisante ; certes, il y a de nombreux doubles-comptes (dossiers déposés pour des prêts d'honneur et auprès de *business angels* par exemple). Mais, dans le même temps, on peut supposer que certaines créations se sont faites uniquement avec des capitaux personnels et de la *love money*, alors qu'un appui en fonds propres ou quasi-fonds propres aurait mieux assuré le démarrage de l'entreprise.
- En conséquence, le chiffre de 6000 à 6500 dossiers annuels de demandes de financement pour la création et les premières phases de vie d'entreprises innovantes, nous paraît réaliste. On retient donc qu'il y a un *gap* considérable entre le nombre d'entreprises innovantes qui bénéficient du soutien d'un incubateur et/ou des dispositifs existants d'ingénierie financière et celles qui seraient susceptibles de bénéficier de ces dispositifs. Le volume de fonds nécessaire pour le combler est estimé à 200 à 250 M€ par an en Ile de France (cf. infra 2.2.2).

L'existence de *gap* s'inscrit dans un contexte difficile pour les entreprises franciliennes marqué par les caractéristiques suivantes :

- Le taux de survie à 5 ans des entreprises franciliennes est plus faible que la moyenne nationale (2011) et en décrochage, en particulier dans l'industrie, signe d'une certaine fragilité.
- Les entreprises innovantes d'Ile de France peinent à dépasser 100 K€ de CA avant 3 ans et 150 k€ de CA avant 5 ans, notamment dans les domaines des TIC, des biotech/medtech, de l'optique/robotique/ingénierie ; ce qui est très faible et montre que les entreprises sont lentes à mettre leurs produits sur le marché et manquent la fenêtre de leur croissance.
- La tendance est d'autant plus marquée pour les start-ups développant un process industriel, au cycle d'innovation lent ou

⁷⁷ Le périmètre retenu est celui indiqué dans la note 120 ci-dessus, sauf pour les PPA de la BPI pour lesquels nous n'avons pas obtenu l'information.

dont le marché est encore peu mature avec des besoins dès le démarrage de l'ordre de 100K€ à 500 K€ ;

- Le marché du capital innovation en France et en Ile de France n'a pas encore recouvert la dynamique d'avant crise : il y a moins de financement disponible / entreprise, les difficultés à lever des fonds sont palpables pour les fonds, ces derniers ont tendance à reculer la phase du premier financement ou se concentrer sur leur portefeuille existant.

Dans ces conditions, il apparaît que le FEDER peut être utilement mobilisé pour répondre à une partie de ces défaillances, en amorçage et post amorçage sur de petits tickets d'intervention. Le financement de tickets d'information supérieur à 5 à 10 M€ est aujourd'hui couvert depuis peu par le fonds Large Venture de la BPIFrance.

3.3.2 Instruments proposés

L'intervention proposée concerne les instruments suivants :

- le renforcement des dispositifs de PH ;
- le soutien à la garantie des PPA ;
- le renforcement du FRCI.

1. Renforcement des dispositifs de prêts d'honneur pour les jeunes entreprises innovantes

Objectif :

- **Accroître le montant des prêts d'honneur octroyé par entreprise innovante**

Raison d'être :

- Le segment des entreprises innovantes en Ile de France, compte tenu du potentiel scientifique et d'innovation du territoire francilien, est très important. La région Ile-de-France est la première région pour la création et le développement d'entreprises innovantes : 28 % des entreprises innovantes sont localisées sur le territoire francilien⁷⁸.
- Entre 2000 et la fin de l'année 2011, les incubateurs franciliens ont accueilli 3 164 projets d'entreprises et ont aidé à la création de 2 071 entreprises innovantes⁷⁹. Le dealflow d'entreprises en amorçage est très important.
- Si le financement de l'amorçage a fait de nombreux progrès ces dernières années (FNA, business angels, subventions, etc.), les fonds FNA sont limités dans leurs intervention (0 € de CA), les capitaux risqués sont peu nombreux à intervenir en amorçage sur de petits tickets, et les BA ont tendance à intervenir un peu plus tard sur la chaîne de financement sur des entreprises qui commencent déjà à être matures et disposent déjà d'un peu de fonds propres ou quasi fonds propres. Or le prêt d'honneur est la « première marche de l'escalier » facilitant l'accès aux fonds propres reconnue par les banquiers (BPIFrance, fédération bancaire), les BA et les petites sociétés de capital-risque ; avec un effet de levier fort sur la mobilisation de source de financements complémentaires (1 € de PH pour 10 € de financement complémentaire dans les 3 ans).
- Les intermédiaires financiers considèrent que le problème se situe au niveau des montants des investissements initiaux en quasi fonds propres (prêts d'honneur aux créateurs/fondateurs) qui ne sont souvent pas suffisants pour apporter le volume de fonds nécessaire au démarrage de l'activité de l'entreprise en création, et faire effet de levier sur les investisseurs en capital-risque et sur le financement bancaire.
- La difficulté est particulièrement forte pour les start-ups innovantes en phase de développement du process industriel et/ou de première commercialisation, et pour les entreprises ayant un cycle d'innovation lent, comme dans le domaine des biotechnologies santé, ou des écotecnologies.

Modalités :

- Augmentation du montant moyen des PH pour les entreprises innovantes en phase d'amorçage et de post-amorçage dans les secteurs définis par la S3 et/ou en phase de recherche du premier client, de développement à l'international, de mise en œuvre d'un processus industriel
- Deux options de mise en œuvre :
 - Abonder un fonds de PH sélectionné par la voie d'un AMI (option préférée)
- Estimation du volume nécessaire de FEDER :
 - On retient un montant complémentaire de 10 k€ par personne physique, soit 25 K€ de financement additionnel par entreprise (en moyen 2,5 prêts par entreprise) sur 90 dossiers par an.
- En tenant compte de ce que les PH sont en principe d'une durée de 4 ans, il y a ré-abondement des fonds par remboursement des prêts à l'échéance. Un volume total de 8,4 M€ FEDER est estimé.

2. Renforcement du dispositif de garantie des Prêts participatifs d'amorçage (PPA)

Objectif :

- **Augmenter le nombre et accroître le montant des prêts participatifs d'amorçage octroyés par BPIfrance* en garantissant les risques pour faciliter l'accès au capital risque**

Raison d'être :

- En complément de l'abondement des Prêts d'Honneur aux entreprises innovantes, et des aides à l'innovation accordées par BPIfrance, le PPA intervient dans l'attente d'une intervention en fonds propres ou quasi-fonds propres d'un fonds d'amorçage, d'une société de capital-risque ou plus généralement d'un investisseur. Les montants sont limités à 75 k€ par entreprise et 150 K€ s'il intervient avec une garantie de la Région.
- Le bilan de la mobilisation du PPA en Ile de France et de la garantie régionale du PPA via le FRG montre que le nombre de PPA en Ile de France, est largement en dessous des capacités du potentiel régional. Avec 43 PPA accordés par en 2013, la BPIfrance ne couvre qu'à peine 10% des bénéficiaires de ses aides à l'innovation (subvention, avances remboursables, prêt à taux zéro innovation), qui sont la cible du PPA
- La Garantie régionale du FRG n'est que faiblement mobilisée sur à peine 20 dossiers par an depuis 2005. Entre 2005 et 2012, grâce à la garantie régionale du PPA, 177 entreprises ont bénéficié de 24 M€ de prêts participatifs d'amorçage.
- Plus de la moitié des PPA garanties par la Région sont au plafond maximum de 150 K€ de PPA, confirmant la position de la BPIfrance de considérer que le plafond maximum d'intervention du PPA est trop limité au regard des plans de financement, particulièrement dans les entreprises du numérique (50% des PPA en Ile de France), et des entreprises industrielles et du secteur des biotech/medtech.
- Pour autant, la garantie du PPA et le PPA en lui-même présente un effet de levier important pour les entreprises leur facilitant l'accès aux investisseurs privés. Près de 70% des entreprises de la génération 2006-2008 avaient levé des fonds en 2012 pour un ticket moyen de 600 K€.

Modalités :

- Abondement (FEDER+Région) du fonds de garantie régional des PPA Ile de France pour :

- Accroître le nombre de PPA en Ile de France bénéficiant de la garantie (montants plus élevés)
- Relever le plafond maximum d'intervention du PPA de 150 K€ à 300 K€ (avec garantie FEDER/Région).
- Quotité de garantie à hauteur de 40% offerte par le fonds, avec un co-garantie de 40% de la BPI France sur ses ressources propres.
 - PME innovante de moins de 8 ans ayant bénéficié d'une aide à l'innovation et recherchant des investisseurs pour la préparation à un premier tour de table.
 - PME innovante intervenant prioritairement dans les secteurs de la S3, de l'industrie et des biotechnologies/santé.
- Estimation du volume nécessaire de FEDER :
 - 60 dossiers de garanties PPA par an (triplement de l'intervention actuelle), dont 15 dossiers sur des montants de PPA de 300 k€
- Sur la base d'une quotité de garantie de 40% et d'un coefficient multiplicateur de 2, le montant du fonds garantie PPA est de l'ordre de 6,2 M€ FEDER pour un volume de prêt garanti de 62 M€ sur la période 2014-2020

* si BPI France est obtenu le statut « d'établissement financier contrôlé par l'état qui exerce des missions d'intérêt général et qui peut être sélectionné en toute transparence pour recevoir des fonds FEDER ».

3. Abondement du FRCI

Objectif :

- **Développer les capacités d'intervention du FRCI en accroissant le nombre d'entreprises financées et en lui donnant la profondeur nécessaire pour réinvestir dans les entreprises déjà financées.**

Raison d'être :

- Le FRCI vise à répondre aux besoins de financement des entreprises ayant encore peu de chiffre d'affaires (inférieur 1,5 M€ CA net) en finalisation de leur phase de développement produit ou qui démarrent la phase d'industrialisation et de commercialisation (premiers clients). Lors de cette phase, les tickets d'investissement en fonds propres nécessaires sont de l'ordre de 300 K€ à 1M€ (voire 1,5M€), et interviennent souvent après un premier tour réalisé par les *business angels*.
- Générant encore peu de chiffre d'affaires en regard de dépenses de R&D qui continuent d'être importantes, elles sont trop risquées pour le secteur bancaire (peu ou pas de clients), et trop petites pour les grands acteurs du marché du capital-risque (trop petites en termes de CA et de premier tour de table recherché, pas ou peu de clients) qui interviennent sur des tickets de l'ordre de 1,5M€ à 2 M€ minimum.
- La difficulté vient notamment du financement du deuxième et troisième tour, pour lesquels les réseaux de BA peuvent difficilement suivre dès lors que les montants sont trop importants, c'est-à-dire au-dessus de 300 K€.
- Cette situation concerne tous les secteurs d'innovation, en particulier les secteurs intensifs en capital.
- L'offre régionale existe sur ce segment, mais elle est insuffisante en volume de fonds disponibles. Les fonds à disposition du FRCI sont insuffisants d'autant qu'il y a lieu également d'assurer le financement du deuxième, voire troisième tour de table des entreprises déjà investies ; c'est l'enjeu principal que d'être en capacité de faire décoller plus rapidement les entreprises à fort potentiel.

Modalités :

- Abonder le Fonds régional de co-investissement non pas seulement pour faire plus de dossiers en premier tour de table, mais surtout pour apporter des tickets plus importants, et suivre sur les seconds et troisièmes tours de table afin de faire la jointure avec les fonds de capital-risque.

- Ticket de 500 K€ au premier tour par entreprise et jusqu'à 2M€ dans le cadre de refinancements successifs sur une même entreprise
- Estimation du volume nécessaire de FEDER :
 - Sur la période 2007-2013, le FRCI a été doté de 3 M€ de FEDER + 9 M€ de fonds propres de la Région, soit au total 12 M€ avec pour objectif de financer 30 à 40 entreprises sur 5 ans (2012-2016); en 20 mois d'existence (fin 2013), le FRCI a déjà investi dans 13 entreprises
- Le volume d'intervention pour la période 2014-2020 est estimé à 12,5 M€ de FEDER et 12,5 M€ de fonds propres de la Région, soit 25 M€ supplémentaires correspondant à un triplement des capacités d'intervention : le FRCI est en mesure actuellement de doubler le nombre de ses premiers investissements, et dans le même réinvestir sur le portefeuille existant.

Annexe A Aperçu des instruments financiers soutenus par le Conseil Régional Ile de France

Caractéristiques principales :

| | Amorçage | Croissance | Innovation | Cibles : type d'entreprises, CA | Ticket d'intervention | Volume total du fonds | Nb Entreprises | Effet de levier | Secteur |
|--|---|----------------------|------------|---|---|-----------------------|--------------------|--|---|
| Prêt | | | | | | | | | |
| ADIE (CR IDF) | Oui | Oui | Non | Micro-entreprise, auto-entrepreneur | 10 K€ (en moyenne 2 k€) | Environ 2,7 M€ (2013) | 1 350 / an (2013) | n.d. | Tous secteurs |
| Initiative IDF PH (CR IDF) | Création, reprise, premiers développement jusqu'à 3 ans | Non | Possible | TPE / PME (2 à 4 salariés) | 25 K€ de prêt d'honneur (en moyenne 13,8 k€) | Environ 25 M€ (2013) | 1482 / an (2013) | 4,9 (2009) | Tous secteurs |
| Initiative IDF : IDF Transmission (CR IDF) | Non | Reprise/transmission | Non | TPE et PME | 25 K€ (en moyenne 20 K€) (combinée à un PH classique) Plan de financement supérieur à 100 K€ | 1 M€ | Cinquantaine / an | 12,2 | Tous secteurs (secteurs FEDER pour la partie FEDER) |
| Scientipôle Initiative (CR IDF) | Oui | Non | Oui | En général moins d'1 an d'existence, et CA inférieur à 100 K€ | Jusqu'à 60 K€ de prêt d'honneur par entreprises, ou 90 K€ pour les entreprises industrielles (en moyenne 2,5 personne par entreprise bénéficie d'un prêt) | 5,8 M€ (2013) | 130 / an | 12 | Tous secteurs innovants |
| Fonds d'avances remboursables pour les Scop-Scic | Reprise | Oui | Non | Scop Scic | 10 K€ par salarié et 250 K€ par Scop/ Scic (en moyenne 95 K€) | 1,5 M€ | 3 ou 4 / an (2013) | 5,5 (60 K€ d'avances remboursables pour 400 K€ de financement total) | ESS |

| | | | | | | | | | |
|---|--------------------------|-------------------------------------|----------|--|--|-------------------|--|----------------|---------------|
| Prêts solidaires France Active | Oui | Oui | Non | Entreprises de l'ESS | 5 à 30 k€ pour les apports associatifs à taux 0 Jusqu'à 100 k€ pour les prêts participatifs FRIS | 6,3 M€ | 127 / an (2013) | nd | ESS |
| Prêt d'honneur du réseau Entreprendre | Création, reprise | Non | Possible | projet ayant le potentiel de créer plus de 5 emplois en 3 ans et besoin de financement total supérieur à 70 K€ | 50 K€ (et jusqu'à 90 K€ pour les projets innovants) | 3,5 M€ (2013) | 120 / an (2013) | entre 10 et 13 | Tous secteurs |
| Garantie | | | | | | | | | |
| Fonds France Garantie Active | Création (83 %), reprise | Oui (pour les entreprises de l'ESS) | Non | créateurs / demandeurs d'emplois qui créent ou reprennent une entreprise et structures de l'ESS | Garantie maximum de 65 %, garantissant un montant maximum de 45 K€ | n.d | 626 / an (2013) + 75 / an (ESS - 2013) | 2,6 (2012) | Tous secteurs |
| Fonds Régional Garantie SIAGI/IDF | Oui | Oui (développement, transmission) | Non | TPE (moins de 10 salariés) | Co-garantie des prêts à hauteur de 30 %, jusqu'à 400 K€ (transmission / développement) et 300K€ (création) (220 K€ en moyenne) | 4,2 M€ (fin 2013) | 150 / an (2013) | 8 | Artisans |
| Garantie régionale BPI / IDF | Oui (10%) | Oui (57% transmission) | Non | PME/ETI | Co-garantie de 70% max. | 123 M€ | 2 675 (2005-2012) soit + 300 / an | 17 | Tous secteurs |
| Fonds propres et quasi fonds propres | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-----|-----|-----|---|--|-------------------|----------------------------|---|---|
| BADGE | Oui | Non | Oui | 0 à 300 K€ | 100k€ à 200k€ en moyenne au premier tour généralement (possibilité de suivre en co-investissement : 200 K€ supplémentaire) | 14 M€ (2005-2013) | 15 / an (2005-2013) | 2 à 3 | Biotech ; TIC ; industrie |
| Paris Business Angels (BA) | Oui | Non | oui | Chiffre d'affaire nécessaire mais généralement inférieur à 500 K€ | 50K€ à 500 k€ (86 k€ en moyenne) au premier tour généralement (possibilité de suivre en co-investissement) | 19 M€ (2004-2013) | 30 / an | 3 (100 K€ investis par un BA pour 300 K€ de financement complémentaire) | Télécom, électronique, logiciels, Internet Santé, éco solutions, services, industrie, commerce |
| Investors (BA) | oui | non | oui | 0 à 300 K€ (mais prédilection pour + 200k€) | 300 K€ en moyenne (incluant SIBA) au premier tour (plus difficile lors du second tour) | 3 M€ (par an) | 24 / an | 5 | Numérique/Internet (50%) SAP (15%) Santé Industrie |
| DDIDF (BA) | Oui | Non | oui | Start-up en création | 15 k€ à 200 k€ | 5 M€ (2007-2013) | 35 (2007-2013) soit 5 / an | Nd. | Développement durable Cleantech |
| Financités | Non | Oui | Non | Jeunes entreprises (au moins un an d'activité) des quartiers / zones en difficultés ou développant un projet générateur d'utilité sociale | 75 K€ à 150 K€, avec possibilité de réinvestissement jusqu'à 800 K€ (moyenne : 50 K€) | 25 M€ (objectif) | 12 / an | Nd | Tous secteurs |
| FRCI (Cap Décisif) (CR IDF) | Oui | non | oui | 0 à 300 K€ | 50 k€ à 500 K€ au premier tour généralement | 12 M€ | 7 / an (13 en 20 mois) | 1 (300 K€ du FRCI pour 300 K€ des BA) | Secteurs SRDEI avec prédominance forte sur le numérique (moins sur l'industrie) |

| | | | | | | | | | |
|--|------------------|-------------------------|--------------------|--|---|------------|---|--|---|
| FCPR Cap Décisif 3 (IDF) (soutenu par le FNA) (CR IDF) | Oui | Non | Oui | Peu de CA | 500 K€ à 1 M€ | 45 M€ | Nd. | Nd. | Les télécommunications, Les technologies de l'information / logiciel, Les sciences de la vie (biotechnologies et technologies médicales), L'énergie et l'environnement |
| Scientipole Capital (CR IDF) | Oui | Non | Oui | Peu de CA | 150 K€ au premier tour (jusqu'à 600 K€ en cumulé) (en co-investissement BA / fonds d'amorçage) | 6 M€ | 15 entreprises en stock (22 investissements depuis 2006) | Au minimum 1 | Tous secteurs innovants (hors biotech) |
| Alter Equity (CR IDF) | Non | Oui | Pas nécessairement | 1M€ à 10 M€ PME à fort potentiel de croissance | 0,5 M€ à 5M€ | 20 M€ visé | Aucun | sans objet (pas encore d'investissement) | Tous secteurs avec impact social et environnemental |
| IDF Capital (CR IDF) | Non | Oui (y.c. transmission) | Pas nécessairement | PME saine : - valorisation comprise entre 1,5 et 10 M€ environ - CA HT entre 2 à 15 M€ - Effectif de 10 à 50 personnes en moyenne | 100 K€ à 1M€ (en moyenne 379 K€ en 2012) (petit LBO, PME saine) La reprise est réalisée par des personnes physiques apportant en moyenne 200 à 600 K€ seules ou à plusieurs ou par des entreprises souhaitant se développer par croissance externe | 20 M€ | 10 à 12 / an 31 entreprises en portefeuille (fin 2012) | Au minimum 1 | Industrie, service à l'industrie et TIC |
| Fonds Equisol | Plus aujourd'hui | Oui | Non | coopératives, sociétés commerciales agréées solidaires ou sociétés commerciales | entre 10 K€ et 150 K€ (moyenne : 80 K€) | 3,7 M€ | 2 / an environ 8 entreprises en portefeuille fin 2013 et 3 en phase de mise en place | 2 environ | ESS |

| | | | | | | | | | |
|--|-----|----------------------------|-----------------------|-------------------|---|--|------------------|--|---|
| FCPR Croissance Entreprises Régionales – Société de Gestion UI Gestion (CR IDF) | Non | Oui (y.c. transmission) | Pas nécessairement | PME en croissance | 500 K€ à 2 M€ (co- investissement possible) | 25 M€ visé (13,5 après 1 ^{er} closing) | 3 à 4 / an visés | sans objet (pas encore d'investissement) | Chimie et Matériaux ; Services aux entreprises ; Construction, Transports ; Biens de consommation et distribution ; Services au particulier - Services financiers ; Communication s- Informatique, électronique, édition de logiciels professionnels et grand public |
|--|-----|----------------------------|-----------------------|-------------------|---|--|------------------|--|---|

Effet de levier

| PRETS | Dossiers reçus (par an) | Dossiers financés (par an) | Fonds moyen investis (par projet) | Volume des fonds investis/octroyés par an | Total fonds disponibles | Effet de levier | Remarques |
|--------------------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------------------------|---|-------------------------|-----------------|--|
| PH ADIE | Nd. | 990 | 1 280 € | 1 265 000 € | Nd. | Nd. | Volume de fonds investis par an estimé |
| PH Initiative IDF | 4 025 | 1 482 | 13 800 € | 25 600 000 € | 25 600 000 € | 4,9 | Total fonds disponibles : 2013 |
| PH Initiative IDF Transmission | Nd. | 56 | 20 000 € | 1 000 000 € | 1 000 000 € | 12,2 | Total fonds disponibles : 2013 |
| PH Scientipole Initiative | 350 | 120 | 52 000 € | 5 800 000 € | 5 800 000 € | 12 | Total fonds disponibles : 2013 |
| Fonds d'AR pour les SCOP-SCIC | 50 | 3 à 4 | 95 000 € | 285 000 € | 1 500 000 € | 5,5 | Volume de fonds investis par an estimé |
| PH Réseau Entreprendre | 3 000 | 120 | 30 000 € | 3 500 000 € | 3 500 000 € | 11 | Total fonds disponibles : 2013 |
| Prêts solidaires France Active | Nd. | 80 | 17 500 € | 1 400 000 € | | Nd. | |
| TOTAL PRETS | | Environ 3 100 | | 38 885 000 € | | | |
| GARANTIE | Dossiers reçus (par an) | Dossiers garantis (par an) | Fonds moyen garantis (par projet) | Volume des fonds garantis par an | Total fonds disponibles | Effet de levier | Remarques |
| Garantie France Active IDF | Nd. | 626 | 55 000 € | 34 430 000 € | Nd. | 2,6 | Volume de fonds garantis par an estimé |
| Garantie SIAGI IDF | 850 | 150 | 220 000 € | 33 000 000 € | 4 200 000 € | 8 | Volume de fonds garantis par an estimé |
| Garantie BPI IDF | Nd. | Environ 300 | 450 000 € | 135 000 000 € | 123 000 000 € | 17 | Volume de fonds garantis par an estimé |
| GFP FEDER IDF | Nd. | Environ 30 | 850 000 € | 25 500 000 € | 6 000 000 € | 6,1 | Volume de fonds garantis par an estimé |
| TOTAL GARANTIE | | Environ 1 100 | | 227 930 000 € | | | |
| FONDS PROPRES | Dossiers reçus (par an) | Dossiers financés (par an) | Fonds moyen investis (par projet) | Volume des fonds investis par an | Total fonds disponibles | Effet de levier | Remarques |

| | | | projet) | | | | |
|--|-----|-----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|----------------------|--|
| Financités | Nd. | Environ 12 | 50 000 € | 600 000 € | 25 000 000 € (national) | Nd. | Volume de fonds investis par an estimé |
| FRCI | 500 | Environ 6 | 150 000 € | 900 000 € | 12 000 000 € | 2,5 | Dossiers : moyenne depuis mise en service |
| FCPR Cap Décisif 3 | Nd. | 4 à 5 | 1 000 000 € | 9 000 000 € | 45 000 000 € | Nd. | |
| Scientipôle Capital | 500 | 3 à 5 | 300 000 € | 1 200 000 € | 6 000 000 € | Nd. | Volume de fonds investis par an estimé |
| Alter Equity | / | / | / | / | 20 000 000 € | Aucun investissement | Pas encore d'investissement. 20 M€ : objectif visé |
| IDF Capital | 200 | 10 à 12 | 400 000 € | 4 400 000 € | 20 000 000 € | 1 | Volume de fonds investis par an estimé |
| Fonds EQUISOL (ESS) | 30 | 2 à 3 | 80 000 € | 160 000 € | 3 700 000 € | 2 | Volume de fonds investis par an estimé |
| FCPR Croissance Entreprises Régionales – Société de Gestion UI Gestion (CR IDF) | / | / | Entre 500 K€ et 2 M€ | / | 25 000 000 € | Aucun investissement | Pas encore d'investissement. 25 M€ : objectif visé |
| TOTAL FONDS | | Entre 42 et 47 | | 16 260 000 € | | | |

Annexe B Aperçu d’instruments financiers hors financement région (rencontrés dans le cadre des entretiens)

| | Amorçage | Croissance | Innovation | Cibles : type d’entreprises, CA | Ticket d’intervention | Volume total du fonds | Nb Entreprises | Effet de levier | Secteur |
|--------------------------------|----------|------------|------------|---------------------------------|---|-----------------------|---|-----------------|--|
| Prêt | | | | | | | | | |
| PPA (BPI) | Oui | Non | Oui | PME moins de 5 ans (peu de CA) | 50 K€ à 75K€ (150K€ avec garantie région) pour le BFR, les dépenses de R&D | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |
| Prêt innovation (BPI) | Non | Oui | Oui | PME de plus de 3 ans | 50 k€ à 3M€ (Dépenses immatérielles et commercialisation) dans la limite du double de fonds propres et quasi fonds propres | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |
| PIPC (BPI)⁸⁰ | Non | Oui | Oui | PME/ETI plus de 3 ans | Prêt bonifié entre 500 K€ et 5 M€ (phase d’industrialisation et de commercialisation des nouveaux produits ou services développés par les entreprises au sein des projets collaboratifs des pôles de compétitivité) | Nd. | Cible évaluée en France à 500 entreprises | Nd. | Tous secteurs des pôles de compétitivité |
| CDI (BPI)⁸¹ | Non | Oui | Oui | PME + de 3 ans | Prêt de 40K€ à 300K€ sans garantie ni caution personnelle en complément | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |

⁸⁰ Prêt à l’industrialisation des projets de R&D des pôles de compétitivité

⁸¹ Contrat de développement innovation

| | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|--------------------|---|---|-----|---|---|------------------------|
| | | | | | d'un concours bancaire (garantie par la Garantie Innovation) pour financer un programme d'innovation | | | | |
| Prêt Croissance (BPI) | Non | Oui | Non nécessairement | Grosse PME/ETI | Prêt de 300k€ à 5M€ pour financer un programme d'investissement immobilier, matériel et croissance externe dans la limite des fonds propres/quasi fonds propres | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |
| Contrat d'apport Ile de France Active | Oui | Oui | Oui | Entreprises de l'ESS sous statut associatif | Prêt de 5k€ à 30k€ dans le cadre d'un tour de table 3 fois supérieur | Nd. | 80 projets financés par an ; 200 entreprises sous financement | Permet des levées 3 fois supérieures 10 emplois par projet financé | Tous secteurs de l'ESS |
| Prêt participatif Ile de France Active | Oui | Oui | Oui | Entreprises de l'ESS | Prêt de 300k€ à 5M€ pour financer un programme d'investissement immobilier, matériel et croissance externe dans la limite des fonds propres/quasi fonds propres | Nd. | 42 projets financés par an ; 120 entreprises sous financement | Permet des levées 5 fois supérieures 30 emplois par projet financé | Tous secteurs de l'ESS |
| Garantie | | | | | | | | | |
| Garantie Innovation | Non | Oui | Oui | PME + de 3 ans | Garantie de prêt bancaire jusqu'à 60% (Conception de produits/services ou | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |

| | | | | | | | | | |
|---|-----------------------------|------------|--|---|--|--------------------------------|---------------------|-----|--|
| (BPI) | | | | | introduction d'une technologie) | | | | |
| Biotech Garantie (BPI) | Oui | Oui | Oui | Dès la phase de création | Garantie de 70% (moins de 5 ans) ou 50% (crédit relais) pour financer tout investissement (y.c. croissance externe, immatériel) | Nd. | Nd. | Nd. | Biotechnologies |
| GFP (BPI/CR IDF) ⁸² | Oui | Oui | Oui | n.d | Garantie (50% / 70% PME moins de 5 ans) de la souscription ou achat d'actions ou de BSA ou de parts sociales, d'obligations convertibles ou remboursables, de titres participatifs ou de certificats d'investissement, de prêts participatifs et avances en compte courant | 6 M€ | 43 (2010-2011) | 6,1 | Tous secteurs (prédominance du numérique à 74%, puis sciences de la vie et industries créatives) |
| Fonds propres et quasi fonds propres | | | | | | | | | |
| Crowdfunding | Oui | Plûtôt non | Composante innovante forte souvent (a minima business model) | Petite TPE/PME avec peu de CA (0 à 300 K€) | Dizaines de milliers d'€ | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |
| I Source Gestion (bénéficiaires de la GFP IDF) | oui | non | oui | 0 à 300 K€ | 500 K€ à 1,5M€ (premier tour) (jusqu'à 6M€ en incluant les tours suivants) | 205 M€ (11 fonds) | 3 à 5 dossiers / an | Nd. | Numérique |
| Telecom Technologies Transfert | oui | Non | Oui | Jeunes entreprises innovantes en amorçage/démarrage | 300k€ à 1,5M€ (premier tour de table en investissement ou co-investissement) | 20 M€ | 14 (2011-2014) | Nd. | TIC |
| BNP Paribas Développement | Non sauf exception (2 / an) | Oui | Pas nécessairement | 60% ETI 40% PME (30 à 35 M€ CA) | 500 K€ à 15 M€ (investissement minoritaire au côté de personne physique) | 100 M€ (investissement annuel) | 40/ an | Nd. | Tous secteurs – avec une préférence pour l'industrie |

⁸² Garantie des fonds propres

| | | | | | | | | | |
|--|-----|-----|--------------------|--|---|-------|--------------------------------|-----|---|
| ARDIAN (filiale Axa Private Equity) | Non | Oui | Pas nécessairement | 2M€ à 60 M€ | Fonds innovation et croissance : entre 2M€ et 10 M€ LBO (jusqu'à 100 M€), tour de table à 500 M€ | Nd. | Nd. | Nd. | Tous secteurs |
| Impact Partenaire (FCPR Bac Partenaires 1 & 2)⁸³ | Non | Oui | Non | Cœur de cible : PME entre 5 à 10 ans 500 K€ à 5M€ de CA | 100 K€ à 1M€ | 15 M€ | 12 (depuis 2009) 4 - 5 / an | Nd. | Tous secteurs Critère géographique : entreprises créant des emplois en zone urbaine économiquement défavorisée et/ou dont le porteur y a vécu (50% des entreprises investies dans le 93) |

⁸³ Troisième FCPR en cours avec un objectif de collecte de 50 M€.

Annexe C Fiches par instruments

Micro-crédit de l'ADIE

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Micro crédit de l'Adie (financement en dette) + PH + prime |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Adie • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 3 |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 2,7 M€ (nbre crédit x moyenne) |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : <ul style="list-style-type: none"> - pour le micro crédit : banques - pour les fonds PH : CR IdF (300 000 €/an), CG 75, CDC, banques - pour la prime : CR IdF (1 M€/an) |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Crédit : <ul style="list-style-type: none"> - ticket : 500-2k€ / 2-6 k€ / 6-10 k€ - remboursement sur 6 à 48 mois - taux d'intérêt : 7,78 % (moins de 6k€) / 6,78 % (plus de 6 k€) • Prêt d'honneur : <ul style="list-style-type: none"> - en complément du micro crédit pro +. Répartition : 2/3 micro crédit // 1/3 prêt d'honneur - prêt à taux zéro - remboursement différé de 6 mois minimum. Max : le double du crédit. • Primes : Accessible à tous |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : micro entreprises, TPE • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : BFR, fonds propres, quasi fonds propres, investissements |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, développement |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement des micros entrepreneurs avant, pendant et après la création de leur entreprise pour en assurer la pérennité |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • nombre de projets financés par an : 1350 (crédits professionnels) • fonds débloqués par projet en moyenne : 2 000 € • Durée moyenne du micro crédit professionnel : 20 mois • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 2,5 semaines à 2 mois |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : offre complète avec micro crédit + PH + prime. Liens avec le financement NACRE. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : pôle emploi, maison de l'emploi, individus... |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • taux d'impayé (crédit accordé en 2013) : 3,28 % (taux en baisse par rapport aux années de crise : était de 5 % en 2012) • Taux de passage en perte (à 36 mois) : 2,4 % |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • l'Adie a pour ambition de développer fortement ses activités. Cependant, une problématique nouvelle se pose depuis la création du micro crédit pro + : la valeur de l'encours de crédit croit fortement, ce qui entraîne des difficultés pour refinancer ces fonds. Les fonds Adie sont majoritairement nationaux, même s'il existe quelques fonds régionaux (négociation avec des banques régionales comme Banque Populaire Rives de Paris ou BRED). Pour développer son activité, l'Adie aura donc besoin de plus de lignes de financement. |

Fonds Prêt d'honneur Initiative Ile-de-France

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Prêt d'honneur Initiative Ile-de-France |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : plateformes Initiative d'Ile-de-France ETP affectés à la gestion de l'instrument : pour 20 prêts par an : 2 personne / 50 prêts : 3 personnes. Paris : ils sont 15. Frais de gestion : 6 à 10 % devrait être versé au fonds d'accompagnement. |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 25,6 M€ de prêts d'honneur Initiative et Nacre attribués en 2012 |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : communes, conseil régional, CDC, entreprises privées, conseils généraux – 5 M€ (à quoi s'ajoute le remboursement, et la capacité d'engagement de la plateforme). Une plateforme ne se crée pas si les communes ne le souhaitent pas. |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Ticket : jusqu'à 25 000 €. peut monter jusqu'à 50k€ (Yvelines) ou 60 k€ (Val de Marne) Condition d'intervention : prêt personnel (sans intérêt ni garantie personnel), reversé dans le capital ou les comptes courants de l'entreprise, obligatoirement associé à un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent. Objectif : faire effet levier sur les prêts bancaires. Durée : remboursable jusqu'à 5 ans, avec 6 mois maximum de différé de remboursement |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : TPE / PME. En moyenne 3-4 emplois. Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres, BFR, investissements |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous les secteurs (sauf entreprises de l'immobilier et professions libérales) |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, reprise, premiers développements (jusqu'à 3 ans) |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Conseil pour l'élaboration d'un plan de financement puis suivi tout au long du prêt |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> nombre de projets analysés par an : 4 025 projets, dont 1506 présentés au comité d'agrément nombre de projets financés par an : 1 482 projets / 1 800 entrepreneurs – 1 069 créations, 363 reprises, 41 développements (- 3 ans) et 9 développement (+ 3 ans, en expérimentation) fonds débloqués par projet en moyenne : 13 800 € temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : quand le business plan est prêt 1 ou 2 mois, sinon 3 mois |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : obligatoirement associé à un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent Les prêts d'honneur sont garantis par Bpifrance. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : CCI, CMA, boutiques de gestion, cabinets d'expert comptable partenaires, structures d'accompagnement locales, pôle emploi. |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier financier : pour 1€ PH, 4,9 € de financement complémentaire obtenu (2009) Effet de levier qualitatif : taux de pérennité pour les entreprises du réseau à 3 ans de 86 % (contre 70 % en France) et 80 % à 5 ans (contre 50 %) Taux de défaillance : 10 % mais jamais vraiment atteint. Liquidation : 5 %. |
| Stratégie à 5 ans | <p>Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : Initiative IdF en train de monter un nouveau prêt d'honneur, pour les entreprises de 3 à 6-7 ans avec un plan de développement.</p> |

Fonds de prêts d'honneur Ile-de-France Transmission

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds Ile-de-France Transmission (Prêt d'honneur) |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : plateformes Initiative d'Ile-de-France / Réseau Entreprendre ETP affectés à la gestion de l'instrument : N/A Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 1M€/an |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : CDC (20 %) et CR Ile-de-France (50 %), fonds de revitalisation et fonds FEDER |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Ticket : jusqu'à 25 000 €. Quand l'entreprise est éligible au FEDER, 50 % du plan de développement est financé par le FEDER. Condition d'intervention : prêt personnel (sans intérêt ni garantie personnel), reversé dans le capital ou les comptes courants de l'entreprises, en complément d'un prêt d'honneur accordé par une plateforme du réseau Initiative / Entreprendre et obligatoirement associé à un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent Durée : remboursable jusqu'à 5 ans, avec 3 mois maximum de différé de remboursement |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : projets de reprise d'entreprises implantées en IdF, profitables, maintenant un minimum de 3 emplois ETP, dont le montant du plan de financement est supérieur à 100 000 €, à l'exclusion des rachats minoritaires de parts sociales. Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres, BFR, investissements |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous les secteurs L'abondement FEDER n'est possible que pour les entreprises industrielles des filières FEDER |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : reprise |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Conseil pour l'élaboration d'un plan de financement |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> nombre de projets financés par an : 56 en 2012, 67 en 2011, 42 en 2010. fonds débloqués par projet en moyenne : 20 000 € en moyenne |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : obligatoirement associé à un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent + en complément d'un prêt d'honneur accordé par une plateforme du réseau Initiative / Entreprendre |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : CCI, CMA, boutiques de gestion, cabinets d'expert comptable partenaires, structures d'accompagnement locales, pôle emploi. |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier financier : 12,2 Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : sans objet pour le moment Recyclage des fonds : oui |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : Initiative IdF en train de monter un nouveau prêt d'honneur, pour les entreprises de 3 à 6-7 ans avec un plan de développement. |

Fonds de prêt d'honneur Scientipôle Initiative

| Catégorie | |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Prêt d'honneur Scientipôle Initiative |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Scientipôle Initiative • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 5,5 chargés d'affaires • Frais de gestion : N/A, sinon 1,3 M€ annuels en frais de fonctionnement |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 5,8 M€ annuels en prêts |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Région Ile de France (6 M€), CDC, Crédit Agricole Ile de France, SANOFI |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Produits : PH • Ticket : 60ke max, 90ke si composante industrielle • Durée : remboursement sur 5 ans, différé de remboursement d'1 an |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprises innovantes, franciliennes de moins de 3 ans, Ca de moins de 100 Ke • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : quasi-fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs innovants : sciences de la vie, sciences de l'ingénieur, informatique |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement (consultant interne et externes) gratuit (275 jours sur 2013) |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de projets reçus par an : 350 dossiers • nombre de projets analysés par an : 167 projets • nombre de projets financés par an : 120 projets • fonds par projet en moyenne : 52 Ke • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : N/A |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : N/A |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : Scientipôle et Pole de compétitivité, incubateurs |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier: de 1 à 10 auprès d'autres sources de financement pour les entreprises de la génération 2008-2009 (enquête annuelle 2012) • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : N/A • Recyclage des fonds : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : augmenter le ticket jusque 120 ke pour les sciences de la vie et sciences de l'ingénierie avec un nombre de prêt identique, donc monter le budget de prêts annuel à 11 M€ |

Fonds d'avances remboursables pour les Scop-Scic

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds d'avances remboursables pour les Scop-Scic |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : URSCOP ETP affectés à la gestion de l'instrument : le crédit coopératif assure la la gestion quotidienne et l'URSCOP instruit les dossiers Frais de gestion : un peu de temps chaque trimestre |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 1 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : Conseil Régional Ile-de-France, URSCOP, Crédit coopératif |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Avance à taux zéro Plafond de 10 000 € par salarié et 250 000 € par Scop/Scic Remboursement : différé d'un jusqu'à 2 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises cibles : Scop / Scic Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : pour investir en capital (renforcement des fonds propres) |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs / ESS |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : développement, reprise |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> accompagnement. URSCOP fait l'instruction + accompagnement tout au long de la vie |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Stocks de projets par an : 3-4 par an. nombre de projets analysés par an : pas spécifiquement pour cet outil là, mais 50 dossiers par an. nombre de projets financés par an : 6 entre juillet 2012 et juillet 2013 fonds investis par projet en moyenne : 95 000 € temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : Nd |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : l'URSCOP mobilise l'avance remboursable en complément du fonds FRIS de France Active, d'Equisol, de prêts bancaires ou d'investissements des salariés |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : URSCOP |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier quantitatif : 5,5 Effet de levier qualitatif : N/A Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : 1 seule défaillance. Recyclage des fonds : Nd |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : Le fonds va surement monter en puissance, avec un plus grand nombre de dossiers par an. L'URSCOP a la volonté d'en faire beaucoup plus. L'objectif est de doubler le nombre de dossiers dans les 3 ans. |

Fonds de Prêts d'honneur du Réseau Entreprendre

| Catégorie | |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Prêt d'honneur du Réseau Entreprendre |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Réseau Entreprendre • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 16 (il y a 7 associations couvrant les 8 départements + une association de coordination au niveau régional avec une permanente ETP, Christel Mokretari) • Frais de gestion : aucun |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 2 735 000 € (2011), 3 501 999 € (2013) |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : contribution des collectivités territoriales, principalement de la Région à hauteur de 581000 € + 204000 € de la CDC |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Prêt sans intérêt ni garantie • Ticket : entre 15 000 et 50 000 € (et jusqu'à 90 000 € pour les projets innovants) – Note : pour les projets innovants, les prêts passent par un fonds spécifique du Réseau, le Fonds Emergent qui est au niveau national • Remboursable en 5 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : projet ayant le potentiel de créer plus de 5 emplois en 3 ans et besoin de financement total supérieur à 70 000 € • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage-création (6 mois avant la création et jusqu'à 18 mois après le démarrage), reprise (pas plus de 6 mois après la reprise) |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement par un chef d'entreprise pendant 2 à 3 ans |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets par an : il y a 3000 contacts très en amont (qui sont éventuellement ré-aiguillés vers d'autres interlocuteurs), 475 projets font l'objet d'un premier RV • nombre de projets analysés par an : 212 (2013) • nombre de projets financés par an : 90 (2011), 120 (2013) • fonds débloqués par projet en moyenne : 30 000 € (stabilité sur les 3 dernières années) • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : environ 2 mois) |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : le prêt d'honneur vise à faciliter l'obtention d'autres financements bancaires. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : boutiques de gestion, Région, CDC, établissements bancaires, de plus en plus les incubateurs pour la création – globalement, le Réseau bénéficie de sa réputation. En outre, il y a évidemment internet |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : entre 10 et 13 • Effet de levier qualitatif : la valeur ajoutée repose avant tout sur l'accompagnement par un chef d'entreprises • Taux de retour sur investissement : non pertinent • Taux de défaillance (garantie, prêt) : environ 10% • Recyclage des fonds : oui |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : 1) Programme « Accompagnement à la croissance » = accompagnement dans la levée de fonds de capital-risque (voir plaquette) ; 2) Création d'un FCPR national du Réseau en s'associant à une société de gestion, également dans une perspective « croissance » ; 3) création d'un Fonds régional IdF de prêts d'honneur pour les projets innovants pour lequel le Réseau pourrait solliciter la contribution du FEDER |

Contrats d'apport Ile de France Active

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Prêts à 0% |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - association Ile de France Active • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 1 • Frais de gestion : Pas de frais de gestion, rémunération par les produits de placement. A modifier dans l'hypothèse d'un montage mobilisant du FEDER |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : en 2013, 80 prêts d'un montant moyen de 17 000 € soit 1,36 M€ de prêt |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Conseil Régional, Départements, Caisse des dépôts, Caisse d'Épargne, ... |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket : compris entre 5 000 € et 30 000€ • Durée : Jusqu'à 5 ans • Différé jusqu'à 3 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprises de l'économie sociale et solidaire sous statut associatif • Types de besoins : investissements et BFR |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs de l'ESS |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, développement, consolidation |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement et conseils en amont et en aval du financement |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Données pour l'Ile de France • Stocks de projets par an : 200 • nombre de projets analysés par an : 100 • nombre de projets financés par an : 80 en 2013 • fonds débloqués par projet en moyenne : 17 000 € • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 2 mois |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : Le Programme d'investissement d'avenir peut être mobilisé par délégation de la Caisse des dépôts à IDFA en cofinancement. • Le Contrat d'Apport intervient généralement en cofinancement d'un crédit bancaire mobilisant une garantie France Active |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : réseaux et fédérations de l'ESS, DLA, banques, collectivités territoriales |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : le Contrat d'Apport intervient dans le cadre de tours de table d'un montant trois fois supérieur • Effet de levier qualitatif : Le nombre d'emploi est en moyenne de 10 par projet financé • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : taux de défaillance inférieur à 8 % • Recyclage des fonds : les fonds remboursés servent à faire des prêts du même type |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : développement quantitatif de l'activité, intervention sur des projets de taille importante. Orientation sur des entreprises de l'ESS en création. |

Prêts participatifs de la Société d'investissement France Active

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Prêt participatifs |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : SIFA • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 1 • Frais de gestion : Pas de frais de gestion, rémunération par les produits de placement et les intérêts sur les prêts. A modifier dans l'hypothèse d'un montage mobilisant du FEDER |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : en 2013, 42 prêts d'un montant moyen de 69 000 € soit 2,9 M€ de prêt |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Actionnaires privés, gestionnaire d'épargne salariale |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket : compris entre 10 000 € et 1,5 M€ • Différé d'un an minimum • Durée : Jusqu'à 7 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprises de l'économie sociale et solidaire • Types de besoins : investissements et BFR |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs de l'ESS |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, développement, consolidation |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement et conseils en amont et en aval du financement |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Données pour l'Île de France • Stocks de projets par an : 120 • nombre de projets analysés par an : 60 • nombre de projets financés par an : 42 en 2013 • fonds débloqués par projet en moyenne : 69 K€ • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 2 mois |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : Le Programme d'investissement d'avenir peut être mobilisé par délégation de la Caisse des dépôts à la SIFA en co-financement. • La SIFA intervient généralement en cofinancement d'un crédit bancaire mobilisant une garantie France Active |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : réseaux et fédérations de l'ESS, DLA, banques, collectivités territoriales |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : la SIFA intervient dans le cadre de tours de table d'un montant 5 fois supérieur • Effet de levier qualitatif : Le nombre d'emploi est en moyenne de 30 par projet financé • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : taux de défaillance inférieur à 8 % • Recyclage des fonds : les fonds remboursés servent à faire des prêts du même type |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : développement quantitatif de l'activité, intervention sur des projets de taille importante, ouverture sur des projets à impact au-delà de l'ESS. |

Fonds de garantie pour l'ESS France Active Garantie

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds de garantie sur crédit bancaire pour les entreprises solidaires |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : France Active Garantie ETP affectés à la gestion de l'instrument : 0,5 Frais de gestion : dans le système actuel aucun mais FAG conserve les produits de placement dans les fonds de garantie abondés par le FEDER, les produits de placements sont capitalisés dans le fonds de garantie et des frais de gestion sont prélevés (1,5 % de l'encours de garantie notifié, à ajuster en fonction de la maquette régionale) |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 4,250 M€ de prêts solidaires et 1,8 M€ de garanties (2013) Pour réaliser cette activité annuelle, une dotation de 360 000 € compte tenu d'un coefficient multiplicateur de 5 |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : Conseil Régional, Etat (Fonds de cohésion sociale), Départements et agglomérations, entreprises. |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Garantie bancaire associée à des prêts bancaires ou des prêts solidaires Ticket : montant du prêt compris entre 5 000 € et 100 000 € Montant maximum garanti : 45 000 € / taux de garantie maximum : 65 % Durée : la garantie porte sur les 5 premières années du crédit |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : entreprises de l'ESS Types de besoins : BFR, investissements |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs de l'ESS |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, développement, consolidation |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Accompagnement en amont et en aval du financement par les associations départementales du réseau France Active en Ile de France |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Stocks de projets par an : 250 nombre de projets analysés par an : 150 nombre de projets financés par an : 120 associations et entreprises solidaires financées fonds débloqués par projet en moyenne : 38 000 € de prêt bancaire moyen garanti en moyen à 45 %. temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 2 à 3 mois en fonction de la maturité du projet au moment du premier contact. |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : 90% des projets bénéficient d'un complément de financement des autres outils financiers du réseau France Active (Contrats d'apports, prêts solidaires de la SIFA, fonds e confiance pour la création de nouvelles entreprises). Ils peuvent également mobiliser une intervention du Programme Investissement d'Avenir (7 projets franciliens en 2012). Les garanties permettent généralement d'impulser un tour de table financier (banques). |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : Direct (54 %), banques (14 %), DLA (10 %), Réseaux et fed° ESS (10 %), Etat et Coll. locales (8 %), Autres (4 %) |
| Performance du portefeuille et système de | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier financier : 11 compte tenu du coefficient multiplicateur |

| | |
|---------------------------------|--|
| <p>suivi interne</p> | <p>de 5 et d'une quotité garantie de 45% en moyenne.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier qualitatif : 78 % des entreprises encore en activité après trois ans. • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance : brut en montant : 17 % en perte finale : 4,4 % • Recyclage des fonds : les fonds utilisés et rendus disponibles à la fin de l'opération par les tombées d'encours, sont réaffectés au fonds de garantie qui poursuit son activité en direction des mêmes cibles |
| <p>Stratégie à 5 ans</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : développement quantitatif de l'activité, orientation sur des tours de tables plus importants, orientation vers des créations de nouvelles entreprises solidaires. |

Fonds France Active Garantie pour les TPE

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds de garantie sur crédit bancaire pour les TPE |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : France Active Garantie ETP affectés à la gestion de l'instrument : 3 Frais de gestion : dans le système actuel aucun mais FAG conserve les produits de placement dans les fonds de garantie abondés par le FEDER, les produits de placements sont capitalisés dans le fonds de garantie et des frais de gestion sont prélevés (1,5 % de l'encours de garantie notifié, à ajuster en fonction de la maquette régionale) |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 9,76 M€ d'encours cumulés de garanti (2013) Besoin de dotation pour cette activité annuelle : 2 M€ compte tenu d'un coefficient multiplicateur de 5 |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom des contributeurs : Conseil Régional, Etat (Fonds de cohésion sociale), Départements et agglomérations, entreprises. |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Montant maximum garanti : 45 000 € / taux de garantie maximum : 65 % Durée : la garantie porte sur les 5 premières années du crédit |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : TPE création (dans les 3 premières années de l'entreprise)/ reprise par des demandeurs d'emploi Types de besoins : BFR, investissements |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création (jusqu'à 3 ans)/ reprise |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Accompagnement en amont et en aval du financement par les associations départementales du réseau France Active en Ile de France |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Stocks de projets par an : 1 200 nombre de projets analysés par an : 1 000 nombre de projets garantis par an : 542 (2013) fonds garantis par projet en moyenne : 30 000 € de prêt, garantie à 55% en moyenne. temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : un mois en moyenne avec de fortes disparités suivant la maturité du projet |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : prêts NACRE (Etat) |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Banques, réseau BGE, chambres consulaires, ... |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier sur les prêts bancaires : 9,1 compte tenu d'un coefficient de 5 affecté à la dotation du fonds de garantie et d'une quotité moyenne de garantie constatée de 55% (2013) Effet de levier qualitatif : 78 % des entreprises encore en activité après trois ans. Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance : brut en montant : 17 % en perte finale : 4,4 % Recyclage des fonds : les fonds utilisés et rendus disponibles à la fin de l'opération par les tombées d'encours, sont réaffectés au fonds de garantie qui poursuit son activité en direction des mêmes cibles |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument : croissance de l'activité. Orientation prioritaire sur les secteurs de la politique de la ville. Maintien de la parité Homme Femme, soutien particulier aux jeunes créateurs. |

Fonds Régional Garantie SIAGI/IDF

| Catégorie | |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds régional de garantie SIAGI / CR Ile-de-France |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : SIAGI ETP affectés à la gestion de l'instrument : équipe de 6 personnes pour la garantie en général Frais de gestion : payé par la SIAGI |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : le fonds est doté de 4,2 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : uniquement par la Région |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Co-garantie à côté de la SIAGI (national) des prêts bancaires, jusqu'à 80 % Co-garantie jusqu'à 400 000 € pour les transmissions et 300 000 € pour la création Durée : pas plus de 7 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises cibles : TPE, artisans, commerçant franciliennes Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : renforcement de trésorerie. Les problématiques immobilières sont exclues. |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs. |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création, développement, transmission. |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Aide au montage de dossier avant l'accord bancaire. Le dossier peut être analysé avant l'accord définitif de la banque. |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> nombre de projets analysés par an : 850 dossiers total SIAGI nombre de projets financés par an : 150 fonds garantis par projet en moyenne : 220 000 € / 60 % temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : environ 10 jours pour répondre + comité toutes les semaines avec la région |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : en complément de la garantie SIAGI nationale |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Banquiers Syndicats de métier |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier : le montant initiaux des prêts garantis depuis 2004 est de 126 millions, pour un fonds de 4,2M€ Effet de levier qualitatif : sans le complément garantie SIAGI IdF, les prêts n'auraient pas été accordé Taux de retour sur investissement Taux de défaillance : environ 400k€ de dédommagements. Recyclage des fonds : le fonds génère des intérêts de trésorerie qui ont jusqu'à maintenant permis de couvrir les dédommagements effectifs (environ 400k€ d'intérêts cumulés depuis l'origine pour des dédommagements équivalents). |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : la SIAGI vient de faire augmenter le fonds, avec 1 M€ supplémentaire pour 2014-2016. |

Fonds régional de garantie Bpifrance Ile-de-France

| Catégorie | |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Fonds régional de garantie |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Bpifrance • ETP affectés à la gestion de l'instrument : N/A • Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : depuis 2001, le FRG a été doté à près de 123 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : Bpifrance et le Conseil Régional d'Ile-de-France 50% / 50% |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Co-garantie à côté de Bpifrance national (max 70 % en tout ou 80 % pour les prêts participatifs d'amorçage). • Financements garantis : prêts, crédits-bails mobiliers et immobiliers, prêts mezzanine • Le FRG peut couvrir seul un risque d'1,5M€ |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : toutes. • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : renforcement de trésorerie. |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : <ul style="list-style-type: none"> - transmission (57% des montants) - renforcement de la structure financière & soutien à la trésorerie des entreprises (17%) - création (10%) - autre : développement, innovation (16%) |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • N/A |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Entre 2005 et décembre 2012 : 2 675 dossiers ont bénéficié de 1 044 M€ de crédits décaisses, grâce à 61 M€ de ressources régionales : <ul style="list-style-type: none"> - 1924 entreprises ont bénéficié de 879 M€ de financements bancaires garantis - 579 ont bénéficié de 140 M€ dans le cadre du plan de relance - 177 ont bénéficié de 24 M€ de prêts participatifs d'amorçage. |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : prêts bancaires |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : banques |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : 17,1 • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) peu de défaillances |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : ouverture de la cible d'intervention vers des entreprises de tailles plus importantes |

Fonds GFP FEDER Ile-de-France FCPI

| Catégorie | |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Fonds GFP FEDER Ile-de-France FCPI |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Bpifrance • ETP affectés à la gestion de l'instrument : N/A • Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 6 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : Bpifrance et le FEDER 50% 50% |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Garantie de fonds propres • Ticket : garanties de prêt de 1,5 M€ en moyenne |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : PME très innovantes industrielles ou de services à l'industrie • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Secteurs : logiciels et systèmes complexes, sciences de la vie, automobile, aéronautique et spatial, industries de la création et éco-industries |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : développement |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • N/A |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Au total, le dispositif a permis de garantir les investissements réalisés par 27 FCPI gérés par 8 sociétés de gestion, pour un total 37,7 millions d'euros d'investissements dans 43 PME franciliennes innovantes. Ces investissements ont permis de créer 18 emplois et d'en soutenir 1 378 |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : co-garantie avec le Fonds national GFP de BpiFrance |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : sociétés de gestion de FCPI |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : 6,1 • Effet de levier qualitatif : oui |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

Réseau de Business Angels des Grandes Ecoles

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Réseau de Business Angels des Grandes Ecoles |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire : XMP Business-Angels • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 1 secrétaire à temps partiel, uniquement bénévole • Frais de gestion : 3000 € / an sur la SIBA (sans but lucratif) |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 14 M€ investi depuis 2005 |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • 220 membres personnes physiques • 10 ou 12 partenaires personnes morales (Ecoles Normales, X-Angels, InterMines BA, Pont Alliance BA, AgroParis Tech BA, etc. |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket (segmentation) : 20 à 500 k€ • Condition d'intervention : • Durée : 5 à 8 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance et en phase d'amorçage : jeune = 2 à 3 ans max. ; parfois 5 ans ; innovation = quelque chose de nouveau par rapport à ce qui existe, avec une orientation technologique mais pas 100% techno (ex : une entreprise qui offre des services de bricolages à des femmes vivant seules / ex : une boîte qui conçoit et fabrique des systèmes à plasma pour nettoyer les circuits intégrés) ; un CA entre 0 et pas grand-chose (en général très peu de CA de l'ordre de 200 à 300 k€) • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres <ul style="list-style-type: none"> ○ Ils interviennent parfois pour développer la technologie ○ Mais aussi pour l'aider à commercialiser le produit : aider au développement d'un nouveau marché |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous les secteurs <ul style="list-style-type: none"> ○ Dans les faits : biotech, tic, industrie, etc. |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Conseil, expertise de la part de l'investisseur • On impose un comité stratégique : tous les mois au début |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • nombre de projets analysés par an : 500 • nombre de projets financés par an : 15 par ans • fonds débloqués par projet en moyenne : 100 à 200 k€ en moyenne au premier tour, mais possibilité de suivre en co-investissement, jusqu'à 200 k€ supplémentaires • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : N/A |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : XMP BADGE travaille en co-instruction avec d'autres réseaux et avec le FRCI |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier : 2 à 3 • Effet de levier qualitatif : N/A • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) • Recyclage des fonds : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

Paris Business Angels

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Paris Business Angels |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire : Paris Business Angels ETP affectés à la gestion de l'instrument : 2,5 ETP Frais de gestion : aucun frais |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 19 M€ d'euros investis depuis 2004 |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Des individus |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Ticket (segmentation) : 50 à 500 k€ Condition d'intervention : investissement de premier tour en général d'abord, puis possibilité de suivre en 2^{ème} et 3^{ème} tour généralement en co-investissement au côté d'autres fonds Durée : N/A |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : jeunes entreprises innovantes en phase d'amorçage avec un chiffre d'affaires toutefois Types de besoins : BFR pour financer la vente, l'équipe technique et le up-grading sur les innovations |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : télécom, électronique, informatique et logiciels, internet et médias, santé, éco-solutions, services et commerce, industrie. |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Conseil, expertise : coaching. L'équipe du BA siège au conseil stratégique |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> nombre de projets analysés par an : près de 700 dossiers / an 180/an dossiers présentés aux membres du réseau en séance de pitching (où l'entreprise présente son dossier) 130 à 140 / an dossiers instruits de manière approfondie 40 dossiers / an présentés au board du réseau 30 sociétés investies En 2012 : 86 k€ en moyenne / dossier (2012) temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 3 à 6 mois. |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec les Fonds d'Amorçage du FNA (cf. Angels Source), I source Gestion, et autres organismes de prêts d'honneur. Intervient en co-investissement avec le FRCI |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> 50% des dossiers sont des candidatures spontanées 33% des dossiers qui viennent des incubateurs, pôle de compétitivité, et concours d'entreprises innovantes Le reste (15% à 20%) amené par leurs propres membres |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> En règle général, l'effet de levier d'un BA est de 1 à 3 : 100K investis par un BA permet de lever 300 K de financement complémentaire. En 2012 : Effet de levier financier : avec un investissement de 2,6 M€, les entreprises ont levé au total 10,625 M€ (effet de levier : 4) Taux de défaillance : à 4/5 ans, 50% des entreprises soutenues vivent encore. Taux de retour sur investissement pour les BA : les gains équilibrent les pertes. |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> ♦ La même qu'aujourd'hui |

Business Angels : Investessor

| Catégorie | Explication du contenu |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Réseau de Business Angels |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Investessor • ETP affectés à la gestion de l'instrument : pas d'ETP rémunéré (bénévolat) • Frais de gestion : bénévolat |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • 3 M€ d'investissement / an des membres individuels et des SIBA |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : <ul style="list-style-type: none"> - 302 membres - Des partenariats avec des institutions publiques : Etat, la Région Île-de-France et les villes de Boulogne Billancourt, Paris 15ème arrondissement, Issy les Moulineaux et Neuilly-sur-Seine |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket moyen d'investissement : 300 k€ par entreprise (mais cela peut aller jusqu'à 600 k€ parfois) : les BA individuels minimum de 10k€, la SIBA maximum de 150 k€. • Condition d'intervention : SIBA en co-investissement de business angels individuels • Durée : 7 à 8 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprises innovantes en Ile de France généralistes (avec un CA à 3 ans de 0,5M€) • Types de besoins : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous les secteurs d'activité mais prépondérance de fait sur le numérique, les SAP et la santé. |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage-crétion |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Mentoring/coaching des entreprises • Présence au conseil de surveillance |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets par an : <ul style="list-style-type: none"> - 1000 dossiers reçus, dont 50% dans la cible - 2 financés / an • fonds débloqués par projet en moyenne : 300 k€ en moyenne / dossier • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : le processus dure minimum 2 à 3 mois. |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Co-investissement avec le FRCI, I-Source Gestion, des VC et d'autres réseaux de BA (XMP par exemple) |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Incubateurs régionaux, écoles d'ingénieurs (40%) • Réseaux sociaux (25%) • Candidature spontanée (33%) |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier de 1 à 5 : 1€ de BA lève 5€ de financement à la date du closing de l'investissement • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : 20% de sinistres, mais parfois difficulté à sortir des entreprises |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> ♦ Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

DDIDF

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Groupement des Business Angels du Développement durable |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire : DDIDF • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 50 bénévoles, quelques uns présentent les 4/5 dossiers sélectionnés par mois • Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 5 millions d'euros investis à ce jour |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : en moyenne de 40ke a 200ke par BA |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket (segmentation) : pas de ticket minimum d'investissement de la part des BA, sinon que le plus petit ticket à ce jour est de 15ke • Condition d'intervention (ex : quotité de garantie) : N/A • Durée : 5 ans en moyenne |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : start-up du développement durable et des cleantech • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : BFR, fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : développement durable / cleantech |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage-création |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Ex. conseil, expertise, etc. : N/A |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets par an / nombre de projets analysés par an / nombre de projets financés par an / fonds débloqués par projet en moyenne / temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : env. 100 dossiers reçus par ans et 5 à 10 investissements par an |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : difficulté d'accéder au FRCI |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier / Effet de levier qualitatif : N/A • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : 1/3 des entreprises a fait faillite ; Retour sur investissement : nul pour l'instant • Recyclage des fonds : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> ♦ Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

Fonds Régional de Co-investissement

| Catégorie | |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Fonds Régional de Co Investissement (FRCI) |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Cap Décisif Management • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 4 personnes pour les 5 fonds • Frais de gestion : FCPI droit d'entrée de 5% et gestion de 3,5% |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 12 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : CR IdF (3 M€), FEDER (3M€) |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Capital d'amorçage / capital risque • Ticket : 50 à 500 K€ • Durée : 5 à 6 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : jeunes entreprises innovantes basées en Ile-de-France • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres et quasi fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • éco industries • logiciels & systèmes complexes • sciences de la vie • industries de la création • automobile • aéronautique |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage, démarrage et expansion |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Ex. conseil, expertise, etc : N/A |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • 400 à 500 dossiers par an reçu (dont pour les autres fonds) • Nombre de projets par an : 12 investissements en 2013 • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 3 à 9 mois |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : co-investissement avec les BA |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : BA |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier sur les prêts bancaires / Effet de levier qualitatif : très important, non quantifié • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : trop tôt pour dire • Recyclage des fonds : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : un doublement voir triplement du fonds à hauteur de 25 M€ |

FCPR Cap Décisif

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • FCPR CapDecisif 2 • SCR Cap Decisif • G1J IDF • FCPR CAP dec 3 |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Cap Décisif Management • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 4 personnes pour les 5 fonds (y compris FRCI) • % Frais de gestion ; FCPR 2,3% ; FCPI droit d'entrée de 5% et gestion de 3,5% |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 90 M€ actuellement en gestion au travers de 4 fonds hors FRCI • FCPR CapDecisif 2 : 25,6 M€ • Cap Decisif SAS ; 16,9 M€ • G1J IDF : 5,4 M€ • FCPR CAP dec 3 : 45 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : Cap Décisif, Bpifrance (?), CR Ile-de-France (35,4 M€) • FCPR CapDecisif 2 : 25,6 M€ soutenu par CDC Entreprises (dans le cadre du dispositif FSI France Investissement) et abondé à hauteur de 7 M€ d'Euros par la Région • Cap Decisif SAS ; 16,9 M€ abondé à 2,3 M€ de la Région • G1J IDF : 5,4 M€ abondé à hauteur de 1,6 M€ par la Région • FCPR CAP dec 3 : 45 M€ abondé à hauteur de 15 M€, soutenu par le FNA |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Capital d'amorçage / capital risque • Ticket : 1 à 2 M€ • Durée : 5 à 6 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprise en recherche de son premier financement institutionnel, active dans un secteur innovant lié aux hautes technologies, à fort potentiel de croissance • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) <ul style="list-style-type: none"> ○ télécommunications ○ technologies de l'information / logiciel ○ sciences de la vie (biotechnologies et technologies médicales) ○ énergie et environnement |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise (amorçage-crédation, développement, croissance, transmission, retournement) : création-amorçage |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Ex. conseil, expertise, etc : N/A |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • 400 à 500 dossiers par ans (dont pour le FRCI) • nombre de projets par an : 9 investissements en 2013 • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 3 à 9 mois |

| | |
|--|--|
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : N/A |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier / Effet de levier qualitatif : N/A • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : trop tôt pour savoir, sinon 1,2 à 1,3 fois la mise maximum sur cap décisif SCR et GEAGI • Recyclage des fonds (comment sont recyclés les fonds) : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

Scientipôle Capital

| Catégorie | |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Fonds de capital risque (SCI société de capital investissement) |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Scientipôle Capital • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 2 • Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 6 M€ |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : Région Ile-de-France (1,8 M€), Caisse d'Epargne Ile-de-France, Scientipôle Initiative, Banque Populaire Val de France, Alisée Innovation, le Crédit Agricole d'Ile-de-France, BPI Investissement, Revital emploi, Malakoff Médéric |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Produits : Actions, obligations convertibles, prêts participatifs • Ticket : de 100 000 € à 600 k€ (en plusieurs tours) • Durée : entre 3 et 7 ans en moyenne |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : jeunes entreprises innovantes (- de 8 ans) franciliennes • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs innovants (sauf biotech) : chimie, électronique, énergie, environnement, génie des procédés, informatique (réseau, matériel, software, internet), matériaux, mécanique, santé, télécommunication |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : amorçage technologique, capital risque |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement par des spécialistes en fonction des besoins (en partie sur du financement FSE) |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • 15 projets en stock (fin 2013) • nombre de projets analysés par an : 50 sur les 250 reçus • nombre de projets financés par an : entre 3 et 5 • fonds par projet en moyenne : • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : N/A |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : prêt d'honneur Scientipôle initiative, BPI OSEO, PIA ; travaillent avec les BA sur des tickets de 300 à 400 ke et les gros fonds (sur des tickets de 3 à 4 Me |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : tous les actionnaires sont prescripteurs ; Scientipole initiative ; pôles, incubateurs |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier sur les prêts bancaires : oui • Effet de levier qualitatif : oui • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : rentabilité raisonnable visée statutairement de 5 à 8% • Recyclage des fonds : oui |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : atteindre un minimum de 15 M€ pour devenir plus pertinent (2,5x) |

Fonds d'investissement Alter Equity

| Catégorie | |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds d'investissement Alter Equity - la société gère un FCPI |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : Alter Equity ETP affectés à la gestion de l'instrument : 3 ETP Frais de gestion : 2,5% de commission |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 20 M€ (en septembre 2013. La levée de fonds se poursuit pendant 12 à 18 mois) Au total, une dizaine d'investissement est espérée. Vocation à investir en Lead (éventuellement co-investissement), et sur un premier vrai tour. |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : Bpifrance, Région Ile-de-France, Crédit Agricole Assurances – Predica, BNP Paribas, CFDT |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Modalités : Prise de participation minoritaire Investissement : 0,5 à 5M€ Durée : 6 à 7 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : PME à fort potentiel de croissance dont le CA est d'environ 1 à 10 M€ et dont l'activité a un impact positif sur les personnes (éducation, employabilité, commerce équitable, services aux personnes) ou sur l'environnement (économies de ressources, économie circulaire/recyclage, réduction des pollutions, chimie verte, produits bio, préservation de la biodiversité, économie de fonctionnalité, etc.) Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs (mais impact positif sur les personnes ou l'environnement) |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : entreprise en développement |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> L'équipe entend s'appuyer sur son expertise personnelle pour fournir du conseil et du coaching aux entrepreneurs ; mais aussi de la visibilité dans la presse Présence au CA (même si les avocats déconseillent pour éviter la gestion de fait) |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Pas encore de stock de projet : aucune entreprise investie Mais réception de 20 à 40 dossiers par mois depuis octobre : de nombreux dossiers ne correspondent pas à leur cible ('CA inférieur à 1 M€) |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> La dirigeante n'a pas une connaissance très fine de l'offre régionale de financement en fonds propres, en particulier sur l'offre de financement des entreprises innovantes, alors même que certaines des entreprises qu'elle reçoit sont clairement innovantes. Elle ne connaît pas non plus réellement la GFP de BPI France. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Pas de prescripteurs à proprement parler. Le fonds est selon sa dirigeante relativement bien connu (nombreux articles de presse) : les dossiers lui arrivent donc L'équipe s'appuie également sur ses relations personnelles |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> La cible : un rendement de 10% brut au moins |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> En cours de développement |

Fonds d'investissement IDF Capital

| Catégorie | |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds d'investissement d'une Société de capital investissement (SCR) créée en 1995 (a fait uniquement de la création jusqu'en 2009 ; désormais, elle fait du petit LBO et du développement) |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : IDF Capital ETP affectés à la gestion de l'instrument : 6 (depuis novembre) = gérant, un membre du directoire, 2 chargés d'affaires, une assistante, un analyste Frais de gestion : il n'y en a pas à part les frais courant de gestion de la SA (locaux, téléphone, etc.) |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 20 millions € (depuis 1 an – il y a eu deux augmentations de capital en 2008 et en 2012, auxquelles se sont ajoutés les résultats accumulés) |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Nom du contributeur et montant de la contribution : <ul style="list-style-type: none"> Institutionnels : Région Ile-de-France, CCI Paris Ile de France, CCI Essonne Banque, société de capital-risque et assureurs : Bred, BP Rives de Paris, BP Val de France, CDC Entreprises, Caisse d'Epargne, Crédit Mutuel, Crédit Agricole, Dexia Crédit Local, CIC, ESFIN, Finama, Império, Natixis Private Equity, Brie Picardie Expansion Industriels : Aéroport de Paris, Industries Marcel Dassault, François Lacoste, Revital'emploi |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Produit : Prise de participation minoritaire Ticket : entre 100 000 € et 1 000 000 € (exceptionnellement au-delà) Durée : 7 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : PME implantées en région Ile de France Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : Fonds propres et quasi fonds propre |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Principalement industrie et prestataires de services à l'industrie (hors sciences de la vie et biotechnologies) |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : développement (entreprise fondamentalement saine) et reprise (petites LBO) |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Mise en réseau seulement plus l'expérience de l'équipe (mais ni conseil spécifique ni accompagnement) |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> nombre de projets analysés par an : on reçoit environ 200 dossiers par an nombre de projets financés par an : 10 à 12 décaissés environ fonds investis par projet en moyenne : 0,4 MEUR temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : variable (on travaille plus sur l'estimation du marché de l'entreprise et sur ses perspectives que sur l'analyse financière proprement dite, depuis que l'on n'est plus sur de la création) – les dossiers de création prenaient beaucoup plus de temps ; pour la reprise, l'accord entre vendeur et acheteur impose une deadline |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : cohérence avec les réseaux de prêts d'honneur, les BA et les fonds nationaux – en gros, on s'insère, en termes de ticket, entre prêts d'honneur et BA d'un côté, fonds nationaux de l'autre |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : pas vraiment de dominante parmi les prescripteurs = experts comptables, banquiers, CCI ; les dossiers remontent aussi à travers des rencontres et des manifestations ; néanmoins, les actions de formation destinées aux repreneurs ont pris une part significative (ex. : CRA=Cédants et repreneurs d'affaires), environ 15% |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier sur les prêts bancaires : au minimum 1 pour 1 Effet de levier qualitatif : « caution morale » (très utile) Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : quand le fonds faisait de la création, il a perdu sur 24 dossiers |

| | |
|--------------------------|---|
| | <p>sur un total de 210 – aujourd’hui en reprise-développement, le fonds attend une multiplication par 2 en termes de retour</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recyclage des fonds : oui |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l’instrument/intermédiaires financiers : accompagner les entreprises encore plus en aval (les suivre plus longtemps et plus substantiellement = jusqu’à 1,5 MEUR) ; élargir l’actionnariat privé de la société ; peut-être passer à une SA d’une durée de vie de 15-20 ans pour ne pas immobiliser les actionnaires trop longtemps (compromis entre le fonds et la SA de 99 ans) |

Fonds Equisol

| Catégorie | |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> Fonds d'investissement Equisol |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : ESFIN Gestion (investisseur solidaire en Ile-de-France) ETP affectés à la gestion de l'instrument : 2 Frais de gestion : le CR fournit un forfait de 7 500 € pour chaque dossier financé + 1 % de l'investissement |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : 3,7 M€ à investir (encore en période d'investissement) |
| Contributeurs | <ul style="list-style-type: none"> Nom des contributeurs : Crédit coopératif, Casden, P&P, Cm-CIC Asset Management, Natixis, France Active, Macif, Chorum, Conseil Régional d'Ile-de-France, URSCOP, CNEI, Unéa, Babyloan.com, Parisol, Atla, Chauffeur&Co, MicroDonc, Le Relais, Les petits d'Homme, Coopaname. Le CR IdF a investi 1,7 M€ dans le fonds. |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Modalité : investissement en fonds propres (souscription de titres participatifs dans les coopérations ; prise de participation <u>minoritaire</u> en capital dans les sociétés commerciales) Ticket : entre 10 000 € et 150 000 € (le ticket a été relevé à 150 k€ en juin 2013) Durée de l'investissement : entre 6 et 8 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : coopératives, sociétés commerciales agréées solidaires ou sociétés commerciales Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Tous les secteurs de l'ESS |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : pré développement ; transmission ; création / post-crétion |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> De fait, le fonds fait de l'ingénierie de dossier : construction d'une solution de financement, rédaction de la documentation juridique. |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Stocks de projets en portefeuille : 8 entreprises (et 3 en phase de mise en place) nombre de projets analysés par an : très variable, mais une trentaine de demandes par an. Certains projets sont en dehors du périmètre du fonds. Il faut s'assurer le contenu ESS du projet et de sa validité économique. fonds investis par projet en moyenne : 80 000 € (avec une tendance haussière) temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : temps plus long que pour des entreprises classiques. Les entreprises sont assez faiblement acculturées à ces opérations. |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec d'autres instruments de financement : il n'y a pas de liens formels mais ESFIN Gestion est aussi gérant du fonds national IDES, qui vise aussi le secteur de l'ESS mais avec des tickets plus importants, pour des phases de développement. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : réseaux de l'ESS (ex. URSCOP), car les entreprises sont souvent associées à des réseaux. En pratique, EQUISOL cherche aussi directement les entreprises. |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> Effet de levier sur les prêts bancaires : l'effet de levier n'a pas été calculé mais est estimé à 2 environ. Effet de levier qualitatif : les investissements d'Equisol facilitent les prêts et permettent de fédérer d'autres acteurs pour l'investissement en fonds propres. Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : pas de sinistre à ce jour (fonds encore en investissement), mais 2 entreprises qui préoccupent le fonds (entreprises en création). Recyclage des fonds : sans objet |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : voir corps de l'entretien. Possible que le ticket s'accroisse. |

FCPR Croissance Entreprises Régionales (UI Gestion)

| Catégorie | |
|---|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • FCPR Croissance Entreprises Régionales |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion : UI Gestion • ETP affectés à la gestion de l'instrument : les chargés d'affaires sont ne sont pas spécialisés par instruments mais par objets d'investissement • Articulation financière minimale entre les différents outils • Frais de gestion : dans le cadre des pratiques nationales, c'est à dire 2% par an du montant total levé payé par le fonds pendant la période d'investissement ; puis quand l'investissement est réalisé, 2% du montant total investi (montants historiques) |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : l'instrument est encore en phase de levée ; le 1^{er} closing se situe à 13,5 millions d'euros pour un objectif de 25 millions d'euros |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : Région IDF, banques régionales et BPI |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket : 500 K€ à 2 M€ ; • Modalité : peut intervenir avec le fonds national et d'autres partenaires • Durée : close de RDV à 5 ans mais ne déclenche pas forcément une phase de sortie ; le projet de sortie doit être construit avec le chef d'entreprise ; peut aussi faire des sorties plus rapides à l'initiative de l'entreprise |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : PME en croissance ; au résultat d'exploitation au delà d'1,5 million d'euros au niveau national et 300Keuros au niveau régional • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Tous les secteurs |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : développement |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement des entreprises pour qu'elles génèrent de la rentabilité surtout dans la phase de croissance externe • Acquisitions pour le compte du chef d'entreprise (participations) • Les services associés sont dépendent de la situation de l'entreprise ; quand certains points sont très techniques, ils peuvent faire appel à un cabinet extérieur |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets : 30 projets (site internet) mais aucun n'est financé pour l'instant (ils sont toujours en phase de bouclage de l'instrument) • projets analysés par an : potentiel de 4000 à 4500 dossiers par niveau (national et régional) • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : N/A |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : co-investi avec le fonds national |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier sur les prêts bancaires : en fonction du projet de l'entreprise • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) : N/A • Recyclage des fonds : N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers N/A |

I-Source Gestion

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|--|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> I Source gère 6 FCPR, et 5 FCPI La Garantie des Fonds Propres intervient uniquement sur 3 FCPI (Fonds Commun de Placement pour l'Innovation) |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> Nom de l'intermédiaire - société de gestion : I Source Gestion ETP affectés à la gestion de l'instrument : moins de 10 ETP Frais de gestion : cela dépend des fonds, mais environ 2% de frais de gestion. |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> Montant total de l'instrument : iSource gère actuellement 11 Fonds pour un montant total de 205 millions d'euro d'investissement (ce chiffre ne signifie pas grand-chose dans la mesure où il y a eu des sorties et des réinvestissements) 1er FCPR en 1999, 3 en 2001, 1 en 2006, 1 en 2012 5 FCPI |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> Aucun contributeur du fonds n'est majoritaire. Il y a BPI France I Source est historiquement proche de la recherche : l'INRIA y a investi, le Groupement des Ecoles Telecom également (avant qu'il ne monte son propre fonds d'incubation) Des assureurs Des industriels : I Source est l'un des premiers fonds à ouvrir son fonds à ces partenaires (participation dans 2 fonds). |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> Ticket : 0,5 M€ à 1,5 M€ pour le premier tour de table et jusqu'à 6M€ en cumulé sur une société (I source est limitée à 10% du fonds investis sur une seule société) pour les tours suivants Condition d'intervention : apports en fonds propres à l'occasion d'opérations destinées à financer la création ou la croissance de l'entreprise Durée : 5 à 10 ans ce qui est une pratique normale du financement early stage. Cela arrive de sortir un peu avant 5 ans. |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> Types d'entreprises ciblées : early stage et amorçage : jeunes entreprises en France et en Europe de l'Ouest. Types de besoins : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> Types de secteur : 100 % numérique (Corporate Software, Multimédia, SaaS, Télécom, Internet, Systèmes Embarqués, Services Managés, Eco-Technologies) Présence de la société au BE du pôle Systematic |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : création / amorçage, développement (moins de 5 ans d'existence). + accompagnement sur les tours suivants si nécessaire |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> Dans la mesure où les gestionnaires du fonds sont administrateurs des sociétés (en général un CA / mois au démarrage de la société), la présence des gestionnaires au côté des entreprises est active. Via leur propre réseau personnel et leur contact avec les acteurs de l'éco-système, les gestionnaires du fonds assurent aussi la mise en relation des start-ups avec les industriels. |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> Réception de 1000 dossiers / an environ 100 dossiers / an rencontrés par l'équipe de gestion sur le dernier fonds FCPR 3 à 5 dossiers financés / an Délai de 3 mois entre le moment où on voit le dossier, et la décision d'investissement |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> Liens avec les réseaux de Business Angels sur le dernier FCPR : les dossiers sont apportés par les BA qui décident d'investir si I Source investit. |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> La pratique du marché est que plus on est positionné sur le early stage, plus la prospection est nécessaire Les dossiers arrivent vite à I Source, car il y a peu d'acteurs du early |

| | |
|--|---|
| | <p>stage (et très spécialisé comme lui sur les TIC)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cela n'empêche pas de faire de la prospection : incubateurs, Scientipôle initiative, les pôles de compétitivité, etc. |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • -2% à 2% de rentabilité • Taux de défaillance relativement faible : 2 sur 14 dossiers sur le dernier fonds. |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Stratégie : Aller sur le post amorçage, mais pas de moyen financier pour cela |

Impact Partenaires

| Catégorie | |
|---|---|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • FCPR BAC Partenaires 1 • FCPR BAC Partenaires 2 |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom de l'intermédiaire - société de gestion indépendante: IMPACT Partenaires • ETP affectés à la gestion de l'instrument : 4 salariés; deux analystes financiers en stage longue durée ; 2/3 investisseurs présents dans l'animation • Frais de gestion : low-cost |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 15 M d'Euros sous gestion (5 Me sur BAC1, 10 Me sur BAC2 et BAC3 en levée) |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : pour BAC1 ce sont des personnes physiques; BAC2 BPI France, BNP, HSBC, Bouygues et Vivendi, Axa et personnes physiques et Revital Emploi |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Investissement en capital minoritaire (fonds propres, actions ordinaires), en pari passu • Ticket : entre 100 000 € et 1M€ • Durée : 5 ans pour investir 5 ans pour désinvestir |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : entreprises qui créent des emplois (impact remarquables cherché en termes d'insertion, apprentissage, emploi, handicap, exemplarité) dans une zone urbaine économiquement défavorisée et / ou dont le porteur est un entrepreneur y ayant vécu, entreprise avec un potentiel de développement démontré; entreprises qui font de 500ke à 5Me de CA; la moitié des investissements ce fait dans le 93 • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : fonds propres |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous les secteurs d'activité |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise : phase de croissance |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Accompagnement très fort : travail avec des spécialistes et construction avec le dirigeant des dossiers, montage juridique avec des cabinets anglo saxon, audits, accompagnement sur l'embauche des employés et sur la maximisation de l'impact social |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets : 12 projets pour le fonds 1 (15 à 16 avec le fonds 2) • nombre de projets analysés par an : 13000 entreprises identifiées en 2013 ; 150 visités ; dialogues avec 20 à 30 entreprises • nombre de projets financés par an: 4 à 5 investissements • temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement: N/A |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement: pas de dossiers intermédiés, liens avec les banques, PM'up |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument: N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier / Effet de levier qualitatif: oui • TRI: pertes sur le Fonds 1; depuis 2009, sur le fonds 2 entre 3 et 5% de TRI net avec petit ticket et performance sociale et pas d'accident • Recyclage des fonds: N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers: croissance du fonds |

ARDIAN

| Catégorie | Explication du contenu (si besoin) |
|---|--|
| Type d'instrument financier | <ul style="list-style-type: none"> • Nouveau fonds innovation et croissance en capital développement • 10 FCRP – FCPI sous gestion |
| Intermédiaire / opérateur | <ul style="list-style-type: none"> • Société Ardian, Société de Capital Développement • ETP affectés à la gestion de l'instrument : N/A • % Frais de gestion : N/A |
| Montant | <ul style="list-style-type: none"> • Montant total de l'instrument : 250 millions sur le fonds innovation et croissance |
| Contributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Nom du contributeur et montant de la contribution : N/A |
| Produit / durée / ticket | <ul style="list-style-type: none"> • Ticket (segmentation) / Condition d'intervention (ex: quotité de garantie) / Durée : tickets entre 2 et 10 millions d'euros; durée de 4 à 6 ans |
| Bénéficiaires cibles et besoins adressés | <ul style="list-style-type: none"> • Types d'entreprises ciblées : des entreprises qui font 2 à 60 millions de CA • Types de besoins (BFR, investissements, fonds propres, quasi fonds propres) : investissements, fonds propres, BFR |
| Secteurs éligibles | <ul style="list-style-type: none"> • Types de secteur (en relation notamment aux secteurs S3 / manufacturiers) : tous secteurs innovants |
| Stade d'intervention | <ul style="list-style-type: none"> • Stade d'intervention dans le développement de l'entreprise (amorçage-crédation, développement, croissance, transmission, retournement) : développement |
| Services associés à l'outil d'ingénierie financière | <ul style="list-style-type: none"> • Ex. conseil, expertise, etc. : accompagnement informel de l'entrepreneur en fonction de ses besoins |
| Pipeline de projets | <ul style="list-style-type: none"> • Stocks de projets par an / nombre de projets analysés par an / nombre de projets financés par an / fonds débloqués par projet en moyenne / temps de préparation du dossier de l'entreprise avant obtention du financement : 5 à 6 investissements par an sur le total des 10 fonds sous gestion ; pas de stock de projets car c'est eux qui se rapprochent des entreprises et non l'inverse |
| Articulation / cohérence avec d'autres outils existants | <ul style="list-style-type: none"> • Liens avec d'autres instruments de financement : N/A |
| Identification des prescripteurs | <ul style="list-style-type: none"> • Noms des principaux prescripteurs de l'instrument : N/A |
| Performance du portefeuille et système de suivi interne | <ul style="list-style-type: none"> • Effet de levier financier / Effet de levier qualitatif : doublement des emplois des sociétés dans lesquelles ils ont investi • Taux de retour sur investissement / Taux de défaillance (garantie, prêt) > 20% de TRI • Recyclage des fonds (comment sont recyclés les fonds) N/A |
| Stratégie à 5 ans | <ul style="list-style-type: none"> • Quelle est à la stratégie à 5 ans de l'instrument/intermédiaires financiers : N/A |

Annexe D Méthodologie et résultats de l'analyse statistique de la situation financière des entreprises franciliennes

D.1. Segmentation

D.1.1. Propositions de segmentation par secteurs isolés en suivant les codes NAF

La Région Ile de France a défini des domaines clefs porteurs d'innovation dans le cadre de sa stratégie régionale de spécialisation intelligente sur la période 2014-2020. Ce sont donc ces secteurs que nous allons étudier en priorité. Nous y ajoutons les secteurs de l'économie sociale et solidaire et de la silver économie dont l'enjeu sociétal est fort. Tous ces secteurs seront analysés en regard de celui du secteur manufacturier, plus large.

Le secteur manufacturier

A partir de la NAF, l'industrie manufacturière est habituellement appréhendée à partir des codes suivants :

- 10 Industries alimentaires
- 11 Fabrication de boissons
- 12 Fabrication de produits à base de tabac
- 13 Fabrication de textiles
- 14 Industrie de l'habillement
- 15 Industrie du cuir et de la chaussure
- 16 Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie
- 17 Industrie du papier et du carton
- 18 Imprimerie et reproduction d'enregistrements
- 19 Cokéfaction et raffinage
- 20 Industrie chimique
- 21 Industrie pharmaceutique
- 22 Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
- 23 Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
- 24 Métallurgie
- 25 Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements
- 26 Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques

- 27 Fabrication d'équipements électriques
- 28 Fabrication de machines et équipements n.c.a.
- 29 Industrie automobile
- 30 Fabrication d'autres matériels de transport
- 31 Fabrication de meubles
- 32 Autres industries manufacturières
- 33 Réparation et installation de machines et d'équipements

Cette analyse donnera des indications de cadrage très généraux dans la mesure où le secteur couvert est relativement large. Néanmoins les segmentations complémentaires (cf. point 2) permettront d'affiner l'analyse.

D.1.2. Les domaines d'innovation portés par la S3

Les TIC

Les DAS 1 (ingénierie des systèmes complexes) et 2 (création numérique) ne peuvent être appréhendées de manière différenciée via les codes NAF, sans admettre des biais très importants. Il est difficile de distinguer ces domaines à l'aide des codes NAF car dans la création numérique, il est intégré l'édition de logiciels qui fait également partie de l'ingénierie des systèmes complexes et logiciels

Nous proposons une analyse pour l'ensemble du secteur des TIC couvrant ainsi les 2 DAS. Le secteur des TIC est tout d'abord essentiellement constitué d'activité de services. Les codes NAF ont été retenus à partir du niveau 3 de la nomenclature, le niveau 2 étant trop large. Les codes NAF retenus sont les suivants :

| NAF niv. 3 | Libellés NAF Niveau 3 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niveau 4 | NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 |
|------------|----------------------------------|------------|----------------------------------|------------|---|
| 58.2 | édition de logiciels | 58.21 | Édition de jeux électroniques | 58.21Z | Édition de jeux électroniques |
| | | 58.29 | Édition d'autres logiciels | 58.29A | Édition de logiciels système et de réseau |
| | | | | 58.29B | Édition de logiciels outils de développement et de langages |
| | | | | 58.29C | Édition de logiciels applicatifs |
| 61.1 | Télécommunications filaires | 61.10 | Télécommunications filaires | 61.10Z | Télécommunications filaires |
| 61.2 | Télécommunications sans fil | 61.20 | Télécommunications sans fil | 61.20Z | Télécommunications sans fil |
| 61.3 | Télécommunications par satellite | 61.30 | Télécommunications par satellite | 61.30Z | Télécommunications par satellite |

| | | | | | |
|------|--|-------|--|--------|---|
| 61.9 | Autres activités de télécommunication | 61.90 | Autres activités de télécommunication | 61.90Z | Autres activités de télécommunication |
| 62.0 | Programmation, conseil et autres activités informatiques | 62.01 | Programmation informatique | 62.01Z | Programmation informatique |
| | | 62.02 | Conseil informatique | 62.02A | Conseil en systèmes et logiciels informatiques |
| | | | | 62.02B | Tierce maintenance de systèmes et d'applications informatiques |
| | | 62.03 | Gestion d'installations informatiques | 62.03Z | Gestion d'installations informatiques |
| | | 62.09 | Autres activités informatiques | 62.09Z | Autres activités informatiques |
| 63.1 | Traitement de données, hébergement et activités connexes ; portails internet | 63.11 | Traitement de données, hébergement et activités connexes | 63.11Z | Traitement de données, hébergement et activités connexes |
| | | 63.12 | Portails internet | 63.12Z | Portails internet |
| 63.9 | Autres services d'information | 63.99 | Autres services d'information n.c.a. | 63.99Z | Autres services d'information non classés ailleurs (services informatisés d'information par téléphone, services de recherche d'information, pour le compte de tiers, services de revue de presse, services de constitution de dossiers rassemblant des éléments factuels et des informations) |
| 95.1 | Réparation d'ordinateurs et d'équipements de communication | 95.11 | Réparation d'ordinateurs et d'équipements périphériques | 95.11Z | Réparation d'ordinateurs et d'équipements périphériques |
| | | 95.12 | Réparation d'équipements de communication | 95.12Z | Réparation d'équipements de communication |
| 95.2 | Réparation de biens personnels et domestiques (1 seul code NAF retenu) | 95.21 | Réparation de produits électroniques grand public | 95.21Z | Réparation de produits électroniques grand public |

Dans les TIC, il peut être également retenu des codes NAF relevant du secteur industriel au sein du code 26. Ils sont les suivants :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 |
|--------------|--|
| 2611Z | Fabrication de composants électroniques |
| 2612Z | Fabrication de cartes électroniques assemblées |
| 2620Z | Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques |
| 2630Z | Fabrication d'équipements de communication |
| 2640Z | Fabrication de produits électroniques grand public |
| 2651A | Fabrication d'équipements d'aide à la navigation |
| 2680Z | Fabrication de supports magnétiques et optiques |

L'éco-construction

Le DAS 3 (Eco-construction et quartiers à forte performance énergétique) de la S3 peut être appréhendé en partie au travers des codes NAF.

Pour le bâtiment, les codes NAF ont été retenus de manière à aborder surtout la problématique de l'amélioration de l'efficacité énergétique. Ainsi, il ne s'agit pas de prendre en considération toutes les entreprises du bâtiment mais celles qui ont un code NAF reflétant au maximum une activité d'écotechnologies.

Trois domaines principaux sont distingués : les matériaux, la fabrication et les travaux de réalisation.

| | NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 |
|---------------------------------|------------|--|
| Matériaux d'isolation | 2221Z | Fabrication de plaques, feuilles, tubes et profilés en matières plastiques (dont les plaques et feuilles en polystyrène expansé) |
| | 2312Z | Façonnage et transformation du verre plat (dont les vitrages isolants à double paroi) |
| | 2314Z | Fabrication de fibres de verre (dont les fibres de verre isolantes) |
| | 2399Z | Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques n.c.a. (dont la laine minérale) |
| Fabrication des fenêtres | 1623Z | Fabrication de charpentes et d'autres menuiseries |
| | 2223Z | Fabrication d'éléments en matières plastiques pour la construction |
| Travaux | 4329A | Travaux d'isolation |
| | 4399A | Travaux d'étanchéisation |
| | 4322B | Travaux d'installation d'équipements thermiques et de climatisation |

Les véhicules

Il n'est pas possible à partir des codes NAF d'appréhender le DAS des Véhicules décarbonés de la S3. Il est impossible d'isoler dans les NAF ce qui relève du véhicule propre et intelligent.

Nous proposons une analyse des codes NAF sur le secteur de l'automobile et de l'aéronautique.

Pour l'automobile, les codes NAF suivants :

| NAF niv. 2 | Libellés NAF Niv. 2 | NAF niv. 3 | Libellés NAF Niv. 3 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niv. 4 | NAF niv. 5 | Libellés NAF Niv. 5 |
|------------|----------------------|-------------|--|--------------|--|---------------|--|
| 29 | Industrie automobile | 29.1 | Construction de véhicules automobiles | 29.10 | Construction de véhicules automobiles | 29.10Z | Construction de véhicules automobiles |
| | | 29.2 | Fabrication de carrosseries et remorques | 29.20 | Fabrication de carrosseries et remorques | 29.20Z | Fabrication de carrosseries et remorques |
| | | 29.3 | Fabrication d'équipements automobiles | 29.31 | Fabrication d'équipements électriques et électroniques automobiles | 29.31Z | Fabrication d'équipements électriques et électroniques automobiles |
| | | | | 29.32 | Fabrication d'autres équipements automobiles | 29.32Z | Fabrication d'autres équipements automobiles |

Pour l'aéronautique, les codes NAF suivants :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 |
|------------|---|
| 26.51A | Fabrication d'équipements d'aide à la navigation |
| 30.30Z | Construction aéronautique et spatiale |
| 33.16Z | Réparation et maintenance d'aéronefs et d'engins spatiaux |

Les dispositifs médicaux et les biotechnologies

Le DAS 5 de la S3 porte sur les dispositifs médicaux. Dans le cadre de la présente étude il nous semble toutefois utile d'y ajouter les biotechnologies, qui connaissent des problématiques de financement spécifiques

Pour les dispositifs médicaux ou medtech, nous proposons de retenir les codes NAF suivants :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niveau 4 | NAF niv. 3 | Libellés NAF Niveau 3 | NAF niv. 2 | Libellés NAF Niveau 2 |
|------------|--|------------|--|------------|--|------------|--|
| 13.96Z | Fabrication d'autres textiles techniques et industriels (peut contenir les textiles médicaux) | 13.96 | Fabrication d'autres textiles techniques et industriels | 13.9 | Fabrication d'autres textiles | 13 | Fabrication de textiles |
| 23.44Z | Fabrication d'autres produits céramiques à usage technique | 23.44 | Fabrication d'autres produits céramiques à usage technique | 23.4 | Fabrication d'autres produits en céramique et en porcelaine | 23 | Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques |
| 26.60Z | Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques | 26.60 | Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques | 26.6 | Fabrication d'équipements d'irradiation médicale, d'équipements électromédicaux et électrothérapeutiques | 26 | Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques |
| 32.50A | Fabrication de matériel médico-chirurgical et dentaire | 32.50 | Fabrication d'instruments et de fournitures à usage médical et dentaire | 32.5 | Fabrication d'instruments et de fournitures à usage médical et dentaire | 32 | Autres industries manufacturières |

Pour les biotechnologies, nous proposons de retenir les codes NAF suivants :

- 72.11Z Recherche-développement en biotechnologie
- 21.20Z Fabrication de préparations pharmaceutiques (cette sous-classe comprend notamment la fabrication de produits pharmaceutiques issus des biotechnologies).

Ce choix exclut de fait une approche large du secteur de la santé en Ile de France, qui inclurait tout ce qui relève de l'activité hospitalière, de l'hébergement médicalisé/non médicalisé, etc., mais qui répondent à des logiques de financement spécifiques.

Optique, robotique, ingénierie

La S3 retient comme domaines transverses l’optique et la robotique qui viennent en support des 5 DAS.

Il nous semble utile de rajouter les codes NAF relatifs à l’ingénierie, dans la mesure où l’on retrouve sous ces codes, des entreprises de services appliqués à l’industrie (exemple des entreprises qui font du traitement de surface, du génie civil, de la conception de machines, de *process* industriels).

Pour la robotique, nous proposons de retenir les codes NAF suivants (mais il se peut qu’on passe à côté d’un certain nombre d’entreprises) :

- 33.20C Conception d'ensemble et assemblage sur site industriel d'équipements de contrôle des processus industriels
- 33.20B Installation de machines et équipements mécaniques.

Pour l’instrumentation (optique) (même si il est difficile de l’appréhender) :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niveau 4 | NAF niv. 3 | Libellés NAF Niveau 3 | NAF niv. 2 | Libellés NAF Niveau 2 |
|----------------|--|--------------|--|-------------|---|------------|--|
| 26.51 B | Fabrication d'instrumentation scientifique et technique | 26.51 | Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation | 26.5 | Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation ; horlogerie | 26 | Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques |
| 26.70 Z | Fabrication de matériels optique et photographique | 26.70 | Fabrication de matériels optique et photographique | 26.7 | Fabrication de matériels optique et photographique | | |
| 26.80 Z | Fabrication de supports magnétiques et optiques | 26.80 | Fabrication de supports magnétiques et optiques | 26.8 | Fabrication de supports magnétiques et optiques | | |
| 27.31 Z | Fabrication de câbles de fibres optiques | 27.31 | Fabrication de câbles de fibres optiques | 27.3 | Fabrication de fils et câbles et de matériel d'installation électrique | 27 | Fabrication d'équipements électriques |
| 27.40 Z | Fabrication d'appareils d'éclairage électrique | 27.40 | Fabrication d'appareils d'éclairage électrique | 27.4 | Fabrication d'appareils d'éclairage électrique | | |
| 33.13 Z | Réparation de matériels électroniques et optiques | 33.13 | Réparation de matériels électroniques et optiques | 33.1 | Réparation d'ouvrages en métaux, de machines et d'équipements | 33 | Réparation et installation de machines et d'équipements |
| 33.20 D | Installation d'équipements électriques, de matériels électroniques et optiques ou d'autres matériels | 33.20 | Installation de machines et d'équipements industriels | 33.2 | Installation de machines et d'équipements industriels | | |

Pour l'ingénierie :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niveau 4 | NAF niv. 3 | Libellés NAF Niveau 3 | NAF niv. 2 | Libellés NAF Niveau 2 |
|------------|-------------------------------|------------|------------------------|------------|--|------------|---|
| 71.12 B | Ingénierie, études techniques | 71.12 | Activités d'ingénierie | 71.1 | Activités d'architecture et d'ingénierie | 71 | Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques |

D.1.3. Les cas de l'économie sociale et solidaire et de la Silver économie
Ces deux domaines sont très difficiles à observer sur la base DIANE.

L'ESS

L'économie sociale et solidaire n'est pas un secteur d'activité en tant que tel aisément repérable via la classification NAF de manière certaine et homogène.

Deux options existent pour traiter ce domaine :

- **Soit prendre une entrée par la forme juridique** des entreprises actives dans le domaine, dans la mesure où l'ESS est composée souvent de coopératives, mutuelles, associations, syndicats, associations. D'entrée les mutuelles et syndicats peuvent être exclus au regard de l'objet de l'étude (les mutuelles sont le plus souvent dans le domaine de la bancassurance ; il ne s'agit pas non plus de réfléchir au financement des syndicats).

Dans ce cas, on pourrait imaginer se focaliser sur les coopératives et associations. Cependant elles ne sont pas assujetties aux mêmes règles de publicité de leurs comptes annuels. La base DIANE ne recense ainsi que 72 coopératives et associations en Ile de France (2500 coopératives recensées en France en 2012). L'analyse comportera donc des biais importants, d'autant qu'une segmentation par domaine d'activités sera difficile à trouver.

- **Soit prendre une entrée thématique assumée**, en étant très sélectif sur les codes NAF. On pourrait imaginer se focaliser, dans le domaine de la santé, sur certains services à la personne à partir des codes NAF suivants :

| NAF niv. 5 | Libellés NAF Niveau 5 | NAF niv. 4 | Libellés NAF Niveau 4 | NAF niv. 3 | Libellés NAF Niveau 3 | NAF niv. 2 | Libellés NAF Niveau 2 |
|------------|---|------------|--|------------|--|------------|---------------------------------|
| 88.10A | Aide à domicile | 88.10 | Action sociale sans hébergement pour personnes âgées et pour personnes handicapées | 88.1 | Action sociale sans hébergement pour personnes âgées et pour personnes handicapées | 88 | Action sociale sans hébergement |
| 88.10B | Accueil ou accompagnement sans hébergement d'adultes handicapés ou de personnes âgées | | | | | | |
| 88.10C | Aide par le travail | | | | | | |
| 88.91A | Accueil de jeunes enfants | 88.91 | Action sociale sans hébergement pour jeunes enfants | 88.9 | Autre action sociale sans hébergement | | |
| 88.91B | Accueil ou accompagnement sans hébergement d'enfants handicapés | | | | | | |
| 88.99A | Autre accueil ou accompagnement sans hébergement d'enfants et d'adolescents | 88.99 | Autre action sociale sans hébergement n.c.a. | | | | |
| 88.99B | Action sociale sans hébergement n.c.a. | | | | | | |

Toutefois cette approche est très limitative, et peut être relativement éloignée de l'objet central de la présente étude. **Ainsi nous nous rapprocherons de l'Atelier afin d'observer leur méthode de catégorisation des entreprises de l'ESS.**

La Silver économie

Concernant le domaine de la *Silver économie*, la problématique est relativement similaire, dans la mesure où le domaine regroupe un ensemble de secteurs dont l'objectif ou le marché est l'économie liée au vieillissement de la population. On peut ainsi y retrouver des entreprises du secteur des TIC (application électronique domotique pour le maintien à domicile ; de la construction (« *homecare* »), etc⁸⁴.

Il existe bien des codes NAF spécifiques concernant les personnes âgées, qui sont :

- 87.10A : Hébergement médicalisé pour personnes âgées ;
- 87.30A : Hébergement social pour personnes âgées ;
- 88.10B : Accueil ou accompagnement sans hébergement d'adultes handicapés ou de personnes âgées.

⁸⁴ Voir rapport du CGSP, décembre 2013, http://www.strategie.gouv.fr/blog/wp-content/uploads/2013/12/CGSP_Silver_Economie_dec2013_03122013.pdf

Le problème ici est que l'accueil des personnes âgées peut se faire ailleurs sans que l'établissement soit spécifiquement dédié aux personnes âgées : par exemple les hôpitaux, les laboratoires etc...

Par ailleurs, ces codes recourent des entreprises dont les problématiques de financement sont adressées par des mécanismes très distincts du financement des PME/TPE.

Si on considère que toutes les entreprises qui créent des innovations de produits ou de procédés permettant de mieux vieillir font partis de ce domaine (ce qui semble être le cas lorsqu'on consulte les définitions – voir CGSP), il est impossible de prendre en compte cette dimension avec les codes NAF.

En réalité, il apparaît que l'analyse du secteur TIC, de la robotique, et des MedTech rend en partie compte des problématiques de financement des entreprises qui contribueront à l'émergence de la *Silver économie* en Ile-de-France. Il s'agit des mêmes entreprises, et de technologies proches qui sont adaptées à un nouveau marché.

Ainsi, nous nous rapprocherons de SOL'AGE afin d'obtenir des éléments qualitatifs et si possible quantitatifs sur le secteur.

D.2. La méthodologie

D.2.1. Les indicateurs

L'objectif de cette étape est de savoir si les entreprises franciliennes présentent une situation plus favorable ou non que les entreprises localisées en dehors de l'Ile de France (données de 2012). Pour chacun des domaines identifiés, cette phase consiste à comparer les entreprises franciliennes avec un panel d'entreprises représentatif en termes de taille et de date de créations, localisées en dehors de l'Ile-de-France.

Au regard des enjeux formulés en page 9 du cahier des charges, les indicateurs proposés pour l'analyse seront les suivants :

- **Le renforcement de la capacité productive des PME-PMI franciliennes.** Deux indicateurs peuvent être retenus : la rentabilité économique ou l'efficacité économique.

Définition de la rentabilité économique :

$$\text{Rentabilité économique} = \frac{\text{Excédent brut d'exploitation}}{(C\text{iffre d'affaires net} + \text{Subventions d'exploitations})}$$

La rentabilité économique donne une vision objective de la rentabilité d'exploitation courante de l'entreprise car sont exclus les produits et charges provenant du financement de l'entreprise (produits/charges financières), de l'acquisition d'immobilisations (dotations aux amortissements) et des opérations exceptionnelles.

Définition de l'efficacité économique :

$$\text{Efficacité économique} = \frac{\text{Valeur ajoutée}}{\text{Nombre d'emplois}}$$

L'efficacité économique correspond à la valeur ajoutée créée par emploi.

- **le renforcement du financement des PME-PMI franciliennes par des instruments financiers adaptés.** Des éléments de diagnostic pourraient être fournis sur la santé financière des entreprises grâce à l'indicateur d'autonomie financière.

Définition de l'autonomie financière :

$$\text{Autonomie financière} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Total du bilan}} \times 100$$

Ce ratio mesure la part de financement propre de l'entreprise par rapport à l'ensemble des financements.

Par ailleurs, il est possible d'analyser l'évolution des emprunts et dettes auprès des établissements de crédits.

- **l'accompagnement des PME à l'international.** L'indicateur qui peut être utilisé est le taux d'exportation qui correspond au chiffre d'affaires à l'export.

Définition du taux d'exportation :

$$\text{Taux d'exportation} = \frac{\text{chiffres d'affaires à l'exportation}}{\text{chiffre d'affaires total}} \times 100$$

D.2.2. Les choix méthodologiques

Les choix méthodologiques portent sur :

- la taille des entreprises ;
- les années de création ;
- la constitution du panel comparatif.

La taille des entreprises

Les indicateurs porteront sur les PME. Il sera retenu la définition officielle de l'INSEE d'après laquelle « *La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.* »

Les années de création

La population d'entreprises concernée par les indicateurs est constituée des entreprises de moins de 10 ans. Au-delà, on suppose que les besoins de financement sont différents et que cette catégorie d'entreprises ne rentre pas dans le champ de l'étude.

Les besoins de financement variant selon le stade de développement de l'entreprise, on distingue plusieurs tranches d'âge. Il a été retenu les seuils habituellement pris en considération pour calculer le taux de pérennité des entreprises : 3 ans et 5 ans. Ainsi, 3 tranches d'âge seront considérées :

- **de 0 à 3 ans** : les indicateurs concernent peu d'entreprise de moins de 2 ans vu qu'il s'agit d'analyser les bilans et compte de résultats. Pour cela, il faut que l'entreprise ait au moins 1 an d'exercice et il y a toujours un décalage temporel de l'information contenu dans les bases de données.
- **de 3 à 5 ans**
- **de 5 à 10 ans.**

La constitution du panel comparatif et tests

Pour chaque secteur d'activité et pour chaque tranche d'âge, les entreprises franciliennes seront comparées à un panel représentatif d'entreprises localisées hors de l'Ile-de-France en termes de :

- **de code NAF représentés** : chaque secteur comprend une grande diversité de codes NAF de niveau 5.
- **taille** : la définition officielle de la PME renvoie à des profils très différents en termes de taille. Afin d'avoir un panel le plus représentatif possible en terme de volume d'activité, la variable du chiffre d'affaires sera pris en compte :

Il peut arriver que le chiffre d'affaires soit négatif. Ces cas d'entreprises sont exclus car il s'agit de situation assez rare. Les chiffres d'affaires négatifs sont liés à des événements particuliers et sont difficilement interprétables.

Il peut également arriver que le chiffre d'affaires soit égal à 0. C'est le cas pour des entreprises jeunes (type start-up). Ces entreprises sont prises en compte. Les entreprises avec un chiffre d'affaires égal à 0 constitue une catégorie à part. La difficulté avec ce type d'entreprise est que certains indicateurs ne peuvent pas être calculés comme le taux de rentabilité (pour lequel le dénominateur est composé de la somme du chiffre d'affaires et des subventions d'exploitations).

- Pour les **volumes d'affaires** supérieures à 0, 4 tranches peuvent être définies à partir des quartiles pour l'ensemble du secteur d'activité :

1^{ère} tranche : supérieur à 0 jusqu'au 1^{er} quartile ;

2^{ème} tranche : du 1^{er} quartile à la Médiane ;

3^{ème} tranche : de la Médiane au 3^{ème} quartile ;

4^{ème} tranche : supérieur au 3^{ème} quartile.

Les deux critères énumérés ci-dessus seront croisés pour définir différentes strates au sein de la population des entreprises franciliennes. Il s'agira ensuite de construire un contre-factuel au sein duquel la répartition des entreprises non franciliennes par strate sera équivalente à celle observée en Ile-de-France. Afin que le contre-factuel soit pleinement représentatif, un poids sera attribué à chacune des strates.

Enfin, la moyenne et la médiane observées en Ile-de-France seront comparées à celles observées ailleurs. Des tests statistiques seront produits pour déterminer si les différences sont significatives.

Une autre variable qui pourra être prise en compte selon sa pertinence lors de nos analyses sera le nombre d'employés de la société :

- de 0 à 10
- de 10 à 19
- de 20 à 30
- de 30 à 50
- au delà de 50

D.3. Résultat

Voir fichier joint.

Annexe E Instruments « off the shelf » de la Commission Européenne disponibles pour la programmation 2014-2020

E.1. Instruments existants sous la période 2007-2013

- SMEG and GIF (capital investissement)
- RSFF (prêts)
- RSI (garanties)

E.2. Instruments prévus pour la période 2014-2020

E.2.1. Instruments de prêts fondé sur un modèle de partage des risques du portefeuille

- contribution des fonds structurels entre 1 M€ et 100 M€ (cofinancement privé 20%)
- prêt d'1M€ au maximum à des taux préférentiels
- But du prêt : investissement matériel et immatériel + BFR lié à l'investissement
- 80%/20% de partage de risques (20% de contribution de l'opérateur financier) (AMI)
- sur 4 ans
- compatible avec les aides d'état

E.2.2. Instruments de garantie cappée (Capped portfolio guarantee)

- Objectif : couverture du risque crédit
- contribution des fonds structurels entre 5 M€ et 30 M€
- garantie jusque 80% (20% de couverture à minima par l'opérateur financier) par prêt
- pour des prêts jusque 1,5M€
- But du prêt garantie : investissement matériel et immatériel + BFR lié à l'investissement
- multiplicateur de 5 à minima
- sur 4 ans
- compatible avec les aides d'état (intermédiaires financiers, deminimis au niveau des PME)

E.2.3. Instruments de capital investissement pour les PME et les start-up fondés sur un modèle de co-investissement (equity investment fund for SMEs and start-up)

- contribution des fonds structurels entre 10 M€ et 50 M€
- investissement de 10M€ au maximum dans une PME
- PME :
 - PME avant leur première vente ou
 - PME moins de 5 ans suivant leur première vente ; CA inférieur à 10% du fonds ; SME mettant sur le marché un nouveau produit
 - Investissement suivant (2ème, 3ème tour de table, etc.) pour les mêmes PME
- compatible avec les aides d'état si les conditions 'RGEC' sont remplies

technopolis_[group]



technopolis |group| France
88 rue Lafayette
75009 Paris
France
T +33 1 49 49 09 20
F +33 1 49 49 09 29
E info.fr@technopolis-group.com
www.technopolis-group.com