

# Région Nord Pas-de-Calais

## Schéma Régional de Développement Economique

*Mission sur les Outils Financiers Régionaux*

*Rapporteur : Jean-Pierre GUILLON,  
Président du MEDEF Nord Pas-de-Calais*

Avril 2009

*« Pour que la loi du progrès existât, il faudrait que chacun voulût la créer, c'est-à-dire que quand tous les individus s'appliquent à progresser alors l'humanité sera en progrès »*

*Charles Baudelaire – Journaux intimes*

## LES OUTILS FINANCIERS REGIONAUX

### INTRODUCTION

Dans le cadre du Schéma régional de développement économique, la question des outils financiers régionaux a été soulevée. Il s'agissait de savoir dans quelle mesure ces outils contribuent au développement régional, et d'envisager ce qui peut être fait pour améliorer encore leur efficacité.

Ce document est le fruit de cette mission d'enquête du SRDE. Il effectue la synthèse des informations recueillies lors d'entretiens menés avec un certain nombre d'intervenants de la place (cf. annexe), autour des points suivants :

- Modalités, stades d'intervention et conditions d'intervention des outils financiers régionaux ;
  - Capacité des outils financiers régionaux à répondre aux besoins des entreprises ;
  - Identification des besoins insuffisamment couverts ;
  - Actions à mener pour accroître la dynamique entrepreneuriale de la région Nord Pas de Calais.
- On rappellera d'abord l'importance des PME et de l'innovation dans l'économie française et sur le positionnement relatif de la région Nord Pas de Calais en terme de création d'entreprises et d'investissement en recherche et développement ;
  - Les outils financiers régionaux et leur mode d'intervention seront ensuite décrits dans un tableau synthétique. Nous verrons que ces outils financiers régionaux couvrent la majorité des besoins des entreprises (l'amorçage et la création, le développement, la transmission, le rachat de positions minoritaires,...)
  - Puis l'étude propose 21 propositions, articulées autour de 4 thèmes, pour améliorer l'efficacité des outils financiers régionaux dans l'économie du Nord-Pas-de-Calais.
  - Enfin, un point particulier est consacré à l'économie sociale et solidaire, secteur de l'économie régionale représentant 11% de l'ensemble du secteur privé ou semi-public en terme d'emploi.

### CADRE ET OBJECTIFS DE L'ETUDE

Malgré les impulsions publiques et privées données au cours des dernières années, la région Nord Pas de Calais demeure en retrait par rapport à de nombreuses régions françaises en matière de création d'entreprises, de densité entrepreneuriale ou encore d'innovation.

Dans ce contexte, le Conseil Régional a engagé une analyse sur les outils financiers régionaux avec les objectifs suivants :

- Vérifier la complétude de l'offre
- Promouvoir les conditions d'émergence des projets innovants et le développement des jeunes entreprises innovantes
- Vérifier la qualité du dialogue et la bonne adéquation entre l'intervention des acteurs chargés de l'accompagnement des projets, les attentes des acteurs financiers et leur stratégie d'investissement
- Etudier les conditions de la mise en place d'une stratégie de communication afin de faire reconnaître l'offre financière régionale comme facteur d'attractivité du territoire
- Réfléchir à des mécanismes financiers innovants, permettant aux PME régionales de renforcer leurs fonds propres pour accroître leur solidité et permettre leur développement
- Réfléchir à l'organisation « d'une conférence régionale des outils financiers » ouvertes à l'ensemble des partenaires financiers régionaux afin de suivre l'ensemble des questions posées depuis 2006

## A. ETAT DES LIEUX

### 1. L'importance des PME dans l'économie française

Les PME sont des acteurs essentiels du tissu productif français.

Définies par la Commission européenne comme les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros, les PME représentent 66% de l'emploi marchand (11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 millions pour les seules PME indépendantes) et 56% de la valeur ajoutée marchande.

Sont considérées comme indépendantes les PME qui ne sont pas têtes de groupe ou filiales (c'est-à-dire les entreprises dont la participation dans le capital par un groupe dépasse 50%) d'un groupe français ou étranger. Les têtes de groupe et filiales d'un « micro-groupe » français (groupe de moins de 250 salariés) sont toutefois considérées comme des PME indépendantes.

Répartition de l'emploi marchand et de la valeur ajoutée selon la taille des PME

	Personnes occupées		Valeur ajoutée marchande	
	Nombre (millions)	Répartition par taille	En milliards d'euros	Répartition par taille
<b>PME indépendantes</b>	<b>8,8</b>	<b>54,4%</b>	<b>328,4</b>	<b>41,5%</b>
Très petites entreprises				
Micro-entreprises de 0 à 9 salariés	4,9	30,4%	162,6	20,6%
Autres TPE de 10 à 19 salariés	1,2	7,2%	50,4	6,4%
Autres petites entreprises de 20 à 49 salariés	1,5	9,5%	67,0	8,5%
Moyennes entreprises	1,2	7,3%	48,4	6,1%
<b>PME filiales de groupes</b>	<b>1,8</b>	<b>11,0%</b>	<b>109,2</b>	<b>13,8%</b>
<b>Entreprises de plus de 250 salariés</b>	<b>5,6</b>	<b>34,7%</b>	<b>353,5</b>	<b>44,7%</b>
<b>Ensemble des entreprises</b>	<b>16,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>791,1</b>	<b>100,0%</b>

Source : DGI – INSEE, 2005

En dynamique, les PME sont responsables de la grande majorité des créations d'emplois sur le long terme. Alors qu'elles représentaient en 1985 61% de l'emploi salarié, les entreprises de moins de 500 salariés ont créé 85% des emplois entre 1985 et 2000 (1,8 millions sur 2,2 millions au total).

Elles ont créé 500 000 emplois l'an dernier et une augmentation des effectifs de 20% est encore prévue sur les 10 prochaines années.

Evolution de l'emploi entre 1985 et 2000 par tranche de taille d'entreprises

Taille de l'entreprise	Emploi en 1985		Evolution 1985/2000		Taux de croissance sur 15 ans
	Nombre de salariés (milliers)	Répartition par taille	Nombre de salariés (milliers)	Répartition par taille	
< 10 salariés	2 124	18%	687	31%	31%
10-49 salariés	2 340	19%	587	27%	24%
50-499 salariés	2 888	24%	578	26%	19%
500-2 999 salariés	1 960	16%	297	14%	14%
> 3 000 salariés	2 747	23%	33	2%	0%
<b>Ensemble</b>	<b>12 059</b>	<b>100%</b>	<b>2 183</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>

Au-delà de leur rôle dans la création directe d'emplois, les PME contribuent fortement à la croissance par le processus de remplacement d'entreprises en place par de nouvelles entrantes plus efficaces et porteuses d'innovations.

Ce processus aurait contribué à lui seul à 25% de la croissance de la productivité américaine imputable au progrès technique entre 1977 et 1987.

## 2. L'insuffisante croissance des PME en France

Plusieurs études récentes ont mis en avant la faiblesse du nombre et de la croissance des PME françaises, qui constitueraient une faiblesse structurelle de notre économie.

Selon une analyse de l'OCDE, les entreprises européennes se distingueraient de leurs consœurs américaines non pas par le nombre de créations, qui serait équivalent dans les deux zones, mais par le devenir des entreprises après leur naissance.

Les firmes américaines croîtraient en effet beaucoup plus rapidement : sept ans après leur création, l'emploi des entreprises toujours en vie s'élèverait à 226% de l'emploi au moment de la création, contre 122% en Allemagne et 107% en France.

Seulement 40% des 100 premières entreprises américaines existaient il y a trente ans contre 90% des 100 premières entreprises françaises.

6 des 25 plus grandes entreprises américaines sont nées après 1960, ce qui n'est le cas que pour une des 25 plus grandes entreprises européennes (SAP).

Les Etats-Unis ont ainsi généré 7 fois plus de nouvelles très grandes entreprises que l'Europe depuis 1980.

Acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois, les PME pourraient l'être d'avantage encore si elles parvenaient à trouver les conditions de leur développement dans de meilleures conditions et, pour certaines d'entre elles, à se constituer en leaders mondiaux.

Dans la compétition internationale qui se durcit face aux pays à bas coûts de main d'oeuvre et aux grands pays industrialisés, le positionnement de la France doit se faire vers encore plus de haute technologie et d'innovation.

Cette problématique est renforcée par la crise actuelle et ses conséquences inévitables pour les entreprises de la région et leurs salariés. La solution réside dans l'émergence de ces entreprises de croissance.

En conséquence, des moyens financiers sont nécessaires non seulement pour créer et étendre l'activité des PME, développer de nouveaux produits et investir dans de nouveaux emplois ou de nouveaux sites de production, mais également pour résister et sortir de la crise actuelle.

## **B. LES CHIFFRES DU NORD PAS DE CALAIS**

Préambule :

Malgré l'existence de nombreux organismes chargés du recensement des principales données économiques et la création de structures spécifiques au Nord pas de Calais (Entreprises et Développement, PRCTE,...), il demeure difficile de disposer de chiffres synthétiques permettant d'une part d'illustrer de façon objective les principales problématiques économiques de notre région et d'autre part de recenser le poids et l'action des différents outils de financement régionaux.

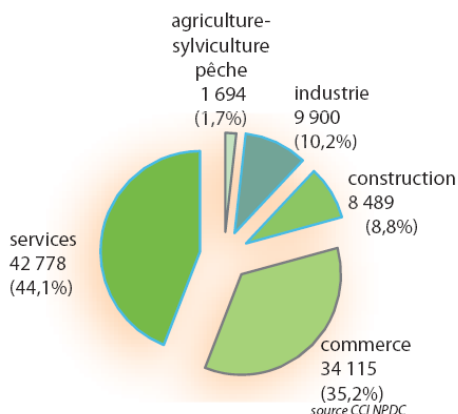
Par ailleurs, certains chiffres méritent souvent d'être appréciés avec prudence. Ceci est notamment le cas des données relatives à l'innovation (les données sur les investissements de recherche et développement développées par les grands groupes ne pouvant être examinés de façon exhaustive au niveau de chaque région).

L'absence d'un outil concentrant les principales données économiques régionales constitue à l'évidence un frein majeur dans l'appréciation des actions à mener et dans l'analyse de l'efficacité des outils de financement.

## 1. Les chiffres de l'entreprise en Nord Pas de Calais en 2008

Au 1<sup>er</sup> avril 2008, 96 976 établissements étaient inscrits au registre du commerce et des sociétés. En 2008, 13.116 créations d'entreprises ont été recensées, chiffres en progression de 2,1 % par rapport à 2007.

### Répartition des établissements régionaux (secteur privé) par secteurs d'activité au 1<sup>er</sup> avril 2008



### Les chiffres de la création d'entreprise

↳ La création d'entreprise en Nord Pas de Calais entre 2004 et 2008

	Nombres de créations annuelles				
	2004	2005	2006	2007	2008
Nord Pas de Calais	10 266	10 917	11 488	12 848	13 116
France (hors idf)	189 529	191 276	203 950	231 200	234 528
% NPDC	5,42%	5,70%	5,63%	5,55%	5,59%
France	268 442	270 314	285 732	321 478	327 396
% NPDC	3,82%	4,04%	4,02%	4%	4%

La part relative de la région dans les créations d'entreprises représente 4% alors que son poids relatif par rapport au PIB national est de 5,1% (à 90 841 M€) et par rapport à la valeur ajoutée nationale de 5,2% (à 81 035 M€).

La région enregistre donc un léger retard dans la création d'entreprises par rapport à son poids économique.

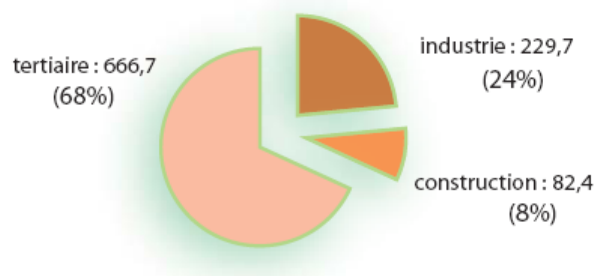
## 2. L'emploi

Les effectifs du secteur privé du Nord Pas de Calais au 31 décembre 2006 s'élevaient à 978 954 salariés, avec des évolutions contrastées selon les secteurs d'activité.

### Evolution et poids dans les effectifs nationaux

31/12/2006	évolution 2006/2005	NPDC /France
industrie	-2.60%	6.70%
construction	3.70%	5.90%
tertiaire	2.60%	5.80%
total	1.40%	6.00%

### Répartition par secteurs d'activité (en milliers)



Enfin, sur les 13 116 entreprises créées en 2008, 85,5% n'employait aucun salarié au démarrage, et seul 0,8% employait 10 salariés et plus. A ce titre, depuis 1993, le nombre d'entreprises créées n'employant aucun salarié au démarrage a doublé, alors que dans le même temps, celles qui employaient au moins 1 salarié au démarrage diminuait de 10%.

### 3. Les chiffres de l'innovation

La région Nord Pas de Calais consacre 0,67% de son PIB à l'innovation contre 2,1% au niveau national. Ce ratio la place à la 21<sup>ème</sup> place des régions françaises.

Par ailleurs, le taux de création d'entreprises issues des 2 incubateurs de la région se situe dans la 2<sup>ème</sup> moitié de la distribution

#### Nombre d'entreprises issues des incubateurs entre 2000 et 2006

Région / Incubateurs	Projets incubés	En % Total Projets	Entreprises créées	En % Total Entreprises créées	Taux de création par incubateur (%)
Alsace / SEMIA	53	3,06	39	4	73,6
Aquitaine / IRA	76	4,39	50	5	65,8
Auvergne / BUSI	64	3,70	35	3	54,7
Basse-Normandie	34	1,96	21	2	61,8
Bourgogne / PREMICE	51	2,94	32	3	62,8
Bretagne / Emergys	72	4,16	52	5	72,2
Centre / LANCEO	25	1,44	16	2	64
Champagne-Ardenne / ICAR	32	1,85	18	2	56,3
Corse	6	0,35	1	0	16,7
Franche-Comté / IEI.FC	35	2,02	16	2	45,7
Haute -Normandie / ACCEVAL	27	1,56	11	1	40,7
IDF-Paris / Agoranov	101	5,83	80	8	79,2
IDF-Paris / Paris Biotech Santé	43	2,48	33	3	76,7
IDF / IncubAlliance	111	6,41	84	8	75,7
Languedoc-Roussillon / LRI	111	6,41	53	5	47,8
Limousin / AILE	35	2,02	17	2	48,6
Lorraine / IL	50	2,89	24	2	48
MIPY / incubateur régional	74	4,27	51	5	68,9
NPDC / Eurasanté	52	3,00	31	3	59,6
NPDC / MITI	55	3,18	22	2	40
PDL / Atlanpole incubateur	89	5,14	54	5	60,7
Picardie / IRP	24	1,39	18	2	75
Poitou-Charentes / IRPC	46	2,66	18	2	39,1
PACA / Multimedia Belle de Mai	70	4,04	47	4	67,1
PACA / Paca Est	55	3,18	34	3	61,8
PACA / Impulse	62	3,58	48	5	77,4
Rhône-Alpes / Créalys	157	9,06	81	8	51,6
Rhône-Alpes / Grain	106	6,12	57	5	53,8
La Réunion / incubateur régional	16	0,92	7	1	43,8
<b>Total</b>	<b>1 732</b>	<b>100</b>	<b>1 050</b>	<b>100</b>	<b>60,6</b>

## C. LES OUTILS FINANCIERS REGIONAUX

### Les principaux acteurs publics et privés:

Phases de Développement	Amorçage	Création	Primo-développement	Développement	Retournement	Changement du management Cession
<b>Définitions</b>	Phase de Recherche et Développement Etude de marché  Etude de faisabilité	Constitution la société ou de l'entreprise Démarrage de l'activité	Trois premières années de la vie de l'entreprise	Expansion et développement de l'entreprise Croissance externe  Structuration de l'entreprise	Restructuration financière  Réorientation de l'activité	Cession d'entreprise
<b>Principales problématiques</b>	Emergence des projets  Financement des frais d'amorçage en l'absence de produits d'activité  Financement des frais immatériels : études, recherche, prospection,...	Emergence des projets  Analyse et Financement des besoins en fonds de roulement  Financement des frais immatériels : études, recherche, prospection, ... Accompagnement des créateurs	Financement des investissements  Financement des besoins en fonds de roulement  Financement des frais immatériels : études, recherche, prospection, ... Accompagnement des créateurs	Financement des investissements  Financement des besoins en fonds de roulement  Financement des frais immatériels : études, recherche, prospection, ...	Financement des frais de restructuration	Financement de la reprise en l'absence de garanties réelles sur dettes senior  Financement des besoins en fonds de roulement notamment face à des risques de "rupture"  Accompagnement des repreneurs
<b>Financements</b>						
<b>Fonds Propres ou quasi fonds propres</b>	Avances Remboursables OSEO, ...  Prêts Participatifs amorçage OSEO  Business Angels Fonds ISF  Inovam  Finorpa SCR	Prêts d'honneur : plateformes d'initiatives (LMI, VNEI, ...); Réseau Entreprendre Cigales Business Angels Fonds ISF  Nord Création Stés locales d'investissement Groupe IRD  Autonomie et solidarité	Business Angels  Nord Création Stés locales d'investissement Groupe IRD  Finorpa SCR	Business Angels Fonds ISF - sous conditions Croissance Nord Pas de Calais Stés locales d'investissement Groupe IRD  Finorpa SCR Finorpa Mezzanine Filiales bancaires: Région Expansion, Etoile ID, SGAM, Esfin, Participex, SPEF, BNP Paribas Dévt, Siparex	Business Angels  Croissance Nord Pas de Calais  Finorpa SCR	Business Angels  Nord Création et/ou Croissance Nord Pas de Calais Stés locales d'investissement Groupe IRD Finorpa SCR  Filiales bancaires: Région Expansion, Etoile ID, SGAM, Esfin, Participex, SPEF, BNP Paribas Dévt, Siparex
<b>Financements bancaires</b>		PCE  ADIE  Prêts Bancaires Crédit Bail Mobilier	Prêts Bancaires Crédit Bail Mobilier	Prêts Bancaires Crédit Bail Mobilier Crédit Bail Immobilier	Prêts Bancaires Crédit Bail Mobilier CB Immobilier (Lease Back)	Prêts Bancaires
<b>Garanties</b>	OSEO FRG Nord Financement	OSEO FRG Nord Financement Siagi	OSEO FRG Nord Financement Siagi	OSEO FRG Nord Financement Siagi	OSEO FRG Nord Financement	OSEO FRG Nord Financement Siagi

## D. DES OUTILS REGIONAUX - POUR QUELLES MISSIONS ?

### Préambule

Les outils régionaux ne doivent pas avoir pour vocation de se substituer aux dispositifs développés par des établissements financiers privés ou par des structures nationales telles qu'OSEO.

En revanche, ces outils nationaux sont par construction standardisés et ne peuvent pas répondre aux besoins spécifiques de chacune des régions et de chacun des territoires. C'est d'ailleurs la raison qui a amené par exemple OSEO à développer OSEO garantie région, structure de garantie co-dotée par OSEO et les Conseils Régionaux en fonction des priorités affirmées par chaque territoire, ou encore des fonds de garantie innovation.

Sur ces constats, les outils financiers régionaux devraient donc prioritairement compléter les outils nationaux pour répondre aux besoins spécifiques de la région Nord Pas de Calais.

Ils pourraient donc intervenir prioritairement :

- En complétant des dispositifs nationaux en apportant un levier supplémentaire à des financements ou garanties, selon un principe d'additionnalité.
- En apportant des solutions liées à des besoins spécifiques identifiés dans des territoires, selon un principe de complémentarité.

### Les principaux axes de développement

Les outils financiers disponibles en Nord Pas de Calais permettent de couvrir la grande majorité des besoins des entreprises (l'amorçage et la création, le développement, la transmission, le rachat de positions minoritaires,...)

Cependant, les différents entretiens ont permis d'identifier certaines problématiques qui doivent encore être confortées :

- Renforcer les capacités d'analyse et de promotion des outils financiers, par typologie de publics
- Développer les moyens financiers et techniques des structures de financement des projets les plus risqués
- Renforcer les capacités d'émergence des projets de création et d'innovation et améliorer leur accompagnement
- Renforcer les capacités de financement des entreprises à potentiel et des projets stratégiques régionaux
- Soutenir le développement de l'économie sociale et solidaire

### *1. Renforcer nos capacités régionales d'analyse et de promotion de l'entrepreneuriat, par typologie de publics*

#### *1.1 Promouvoir la volonté régionale de développer l'esprit entrepreneurial*

La région Nord Pas de Calais a la chance de disposer d'une très large palette d'outils financiers.

La place bancaire de Lille est l'une des plus importantes de France et la forte densité géographique de notre région a favorisé l'implantation de nombreuses agences bancaires de proximité. Le guide des services financiers 2008 publié par Lille Place Financière recense une vingtaine d'organismes de financements en fonds propres, auxquelles il faut ajouter une dizaine de structures dédiées à la création d'entreprises. Les acteurs publics et les organisations professionnelles et patronales en région Nord Pas de Calais ont largement contribué à densifier encore ces outils financiers, tant en matière d'amorçage, que de création, de développement ou de transmission. Enfin, l'histoire entrepreneuriale a favorisé l'émergence de nombreux business angels.

Cependant, malgré la qualité et l'importance de l'offre de financement en Nord Pas de Calais, nous manquons de statistiques permettant de mesurer de façon consolidée et fiable l'activité de ces outils sur la région Nord Pas de Calais et leur capacité à répondre de façon adaptée aux problématiques régionales :

- La Banque de France ne reprend que les données sur les acteurs bancaires et il est difficile voire parfois impossible au travers de ces statistiques issues de centralisations de données, d'analyser la répartition de ces interventions par cibles (création, transmission, développement,...), par types d'entreprises (TPE, PME, grandes entreprises,...) ou encore par territoires.
- L'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital), seule association professionnelle spécialisée sur le métier du Capital Investissement (270 membres au niveau national), dont la vocation est de représenter et de fédérer la profession, ne diffuse que des données déclaratives qui sont de plus globalisées à l'échelon national et non régionalisées.

**Constat :** Les outils statistiques nationaux et régionaux ne permettent pas de disposer d'une analyse précise de l'efficacité des outils de financement et de leur adéquation aux problématiques spécifiques des territoires.

**Proposition 1 :** Création d'un observatoire indépendant sur l'action et l'efficacité des outils de financement disponibles en région Nord Pas de Calais et leur capacité à répondre de façon adaptée aux problématiques régionales.

Cet outil devra recenser par intermédiaire financier, le nombre de financements ou de prises de participation, les montants investis, les montants prêtés, les encours en portefeuille, etc.... et leur répartition par cible (création, transmission, développement,...), par types d'entreprises (TPE, PME, entreprises artisanales, grandes entreprises,...) et par territoire. Son rôle pourrait être étendu à des actions de communication et de promotion de ces outils.

La Banque de France pourrait être le vecteur de cette démarche

### *1.2 Amplifier l'action de promotion de l'esprit entrepreneurial – Donner envie d'entreprendre*

Toutes les analyses montrent que la création ne se décrète pas et que les outils, s'ils sont importants, ne sont que le support d'une dynamique qui passe d'abord par le renforcement de l'esprit d'entreprise.

**Constat :** La culture salariale est prédominante en Nord Pas de Calais ; il faut des accélérateurs aux initiatives individuelles et à la capacité d'entreprendre.

**Proposition 2 :** Renforcer le rôle et les moyens financiers d'associations de type Créativallée - Donner envie d'entreprendre - qui doivent être le support de communication de la volonté régionale de développer l'esprit entrepreneurial.

Dans cet objectif, il pourrait également être envisagé la création d'un observatoire de la « dynamique entrepreneuriale » dont le rôle pourrait être le suivi de l'efficacité de l'allocation des fonds publics en faveur de l'entrepreneuriat. Il est en effet essentiel de développer les capacités de suivi et d'analyse des actions menées et des stratégies régionales à développer, dans un domaine où les éléments quantifiés manquent.

Dans cet esprit, le rôle de cette entité serait étendu à l'ensemble des étapes de la vie des entreprises pour développer la connaissance des problématiques économiques structurelles de notre région et en faire un outil de force de proposition sur la base de diagnostics ciblés.

### *1.3 Favoriser l'émergence des projets de création d'entreprises*

Même si le Nord Pas de Calais est l'une des régions en France qui dispose du plus grand nombre de structures d'accompagnement, notre région doit poursuivre son effort en matière de créations d'entreprises.

L'action de « jecrée.com » a permis d'améliorer la connaissance des dispositifs régionaux et des acteurs. Néanmoins, il faut encore clarifier la répartition des rôles entre les différents acteurs de l'accompagnement à la création d'entreprises.

En effet, la région Nord Pas de Calais s'est montrée précurseur en matière de création d'entreprises. La mise en place du PRCTE a favorisé la mise en réseau des structures d'accompagnement à la création d'entreprises. Pour autant, les créateurs ne parviennent pas toujours à identifier la répartition des rôles entre les différentes structures, que les incertitudes liées à l'accès à leurs financements peuvent générer une « concurrence » contraire à l'intérêt général.

**Constat :** Malgré la mobilisation publique et privée et la multiplicité des structures de soutien, la création d'entreprises en Nord Pas de Calais demeure en deçà de son poids économique.

**Proposition 3 :** Renforcer la lisibilité des mesures et structures d'accompagnement à la création d'entreprises en poursuivant les actions de communication et la coordination entre les acteurs

**Proposition 4 :** Accompagner la création d'une plateforme régionale d'orientation des entreprises et porteurs de projets en recherche de financement, en association avec des structures telles que la CDC et OSEO, sur le modèle de la plateforme APPUI PME alsacienne, en orientant celle-ci sur l'aide aux entreprises qui ne parviennent pas à trouver des financements

Dans une région fortement marquée par la culture salariale, cette dynamique passe aussi par des mesures ciblées en direction du monde scolaire et étudiant :

**Constat :** La proportion des créations d'entreprises issues des universités et écoles est encore très insuffisante ; La proportion des étudiants qui « s'expatrient » dans d'autres régions constitue un frein à la création d'entreprises et à l'attractivité de la région Nord Pas de Calais.

**Proposition 5 :** Renforcer les outils de promotion à la création d'entreprise dans les écoles et les universités pour développer une culture d'entreprenariat (exemple : partenariat ESC/Centrale, instituts de l'entrepreneuriat)

## *2. Développer les moyens financiers et techniques des structures de financement des projets les plus risqués*

### *2.1 Améliorer la protection financière des créateurs d'entreprises*

Les dispositifs de garanties existants (notamment OSEO, SIAGI, NORD FINANCEMENT ou encore SOGAMA) sécurisent les banques et facilitent ainsi le financement des projets de création.

Ils sécurisent aussi les créateurs d'entreprises en réduisant les garanties personnelles demandées et en assurant une certaine protection des biens personnels des créateurs d'entreprises.

Pour autant, s'agissant de création d'entreprises par les publics en plus grande difficulté ou dans les bassins d'emplois les plus fragilisés, les dispositifs de garanties actuels (qui permettent de couvrir jusqu'à 70 % des risques bancaires) apparaissent parfois insuffisants. Ils pourraient être complétés par une intervention publique régionale permettant d'accroître le taux de garantie (au travers par exemple du Fonds Régional de Garantie).

Par ailleurs, des dispositifs de co-garantie avec l'intervention du FRG permettraient de limiter les effets de plafonnement (stop loss, plafonds d'encours,...), qui peuvent freiner certaines interventions bancaires.

La notion de garantie est un facteur fondamental de la prise de risque par les banques et l'objet de la réflexion doit porter sur la mise en place de garanties partagées.

**Constat :** L'un des freins essentiels à la création d'entreprises provient des conséquences en cas d'échec. Ces craintes peuvent inhiber des personnes habituées à une certaine sécurité salariale.

**Proposition 6 :** Développer des dispositifs de co-garantie entre le FRG et les autres outils nationaux et régionaux de garantie pour améliorer la sécurité des créateurs d'entreprises et favoriser la prise de risque par les banques en augmentant le taux de couverture des risques

## 2.2 Renforcer le fonds de roulement des jeunes entreprises

Les dispositifs tels que l'Accre, Eden ou le PCE constituent des mesures incitatives voire protectrices à destination des publics en difficulté et des petits projets de création. Ils confortent le financement des entreprises en création et contribuent ainsi à sécuriser les projets souvent insuffisamment capitalisés.

Néanmoins, il n'existe pas de dispositif venant prendre le relais de ces financements. Cette lacune peut placer l'entreprise, au cours de ses premières années, dans une situation délicate pour financer son développement ou pour faire face à tout problème imprévu.

Les prêts participatifs mis en place en 2005, par le Conseil Régional en association avec OSEO, pour répondre à cette problématique s'adressent à des cibles trop restreintes.

**Constat :** Les projets de création sont souvent peu capitalisés, ce qui peut freiner leur capacité de développement voire les placer dans une situation délicate, en cas de décalage dans les prévisions d'activité.

**Proposition 7 :** Elargir les conditions d'intervention du Prêt Régional pour la Création d'Entreprises et du Prêt Régional pour la Transmission d'Entreprises, pour en faire des outils de financement « post-crédation » et soutenir ainsi la pérennité et le développement des entreprises sur leurs premières années d'existence.

## 2.3 Améliorer l'instruction et l'accompagnement des projets les plus risqués

Les projets de création mobilisent dans la très grande majorité des cas des fonds modestes (entre 50 et 100 000 €).

Ce sont souvent des segments d'activité peu rentables pour les financeurs traditionnels, compte tenu des risques, des montants investis et du temps passé pour appréhender les projets et les accompagner.

Pour autant, en complément de l'important travail réalisé par les structures associatives d'accompagnement à la création d'entreprises, les structures de financement doivent mener un travail d'analyse significatif pour valider la qualité du projet et l'adéquation homme/projet.

Ce travail est d'autant plus important lorsqu'il s'agit d'accompagner ces jeunes entreprises en fonds propres.

**Constat :** Les petits dossiers en création d'entreprises sont des cibles peu rentables pour les établissements financiers, en raison de la faiblesse des potentiels financiers à court terme et des risques inhérents à ce type de création.

**Proposition 8 :** Mettre en place un dispositif spécifique pour financer l'instruction et l'accompagnement des petits dossiers de création d'entreprises sur le modèle de ce qui se fait dans de nombreuses régions.

## 3. Renforcer les capacités d'émergence des projets d'innovation et améliorer leur accompagnement

### 3.1 Favoriser l'émergence des projets innovants

Comme pour la création d'entreprises, la région s'est dotée de nombreux outils et structures pour favoriser le développement de projets innovants.

Les mesures développées avec OSEO, la plateforme « Jinnove.com », l'existence d'un fonds d'amorçage (INOVAM) associant partenaires publics (y compris les universités) et privés, l'institut et la maison de l'entrepreneuriat sont autant d'outils qui doivent favoriser une dynamique de l'innovation. L'existence de 6 pôles de compétitivité doit également favoriser l'émergence de nouveaux projets d'innovation.

Pour autant, la part du PIB affectée à l'innovation reste très en retrait par rapport à la moyenne nationale et bien en deçà des objectifs fixés par les ministres européens lors de la conférence de Lisbonne.

Par ailleurs, le nombre de créations d'entreprises issues des pôles de compétitivité voire le nombre de PME associées à ces projets demeure marginal. Les chiffres du concours de la jeune entreprise innovante nous placent derrière de nombreuses régions, qui n'ont pourtant pas notre potentiel universitaire.

**Constat :** Malgré l'importance du potentiel universitaire régional, les projets d'innovation par transfert public/privé demeurent insuffisants.

**Proposition 9 :** Renforcer les moyens et proposer d'élargir la mission de Sup Invest, structure regroupant les universités, via le PRES afin de favoriser l'émergence de projets issus de l'université

En reliant Sup Invest au PRES, toutes les universités qui ont une forte politique de valorisation travailleront en commun sur ce thème.

Sup invest pourrait ainsi voir sa mission étendue à l'émergence des projets innovants, avec la constitution d'une équipe chargée de favoriser l'émergence de projets, d'accompagner les démarches de dépôts de brevets,...

Sup invest par son action et le lien qu'il créera avec le monde économique facilitera ainsi le transfert de la recherche publique sur des projets économiques, dans le respect des intérêts des universités.

### 3.2 Accompagner la maturation des projets innovants

L'une des difficultés souvent rencontrées dans les projets de création innovants consiste à attirer des managers de qualité pour en assurer l'accompagnement. La principale difficulté repose sur l'incapacité de ces jeunes entreprises à payer des managers à leur « juste prix ».

**Constat :** L'un des principaux freins à l'émergence de projets innovants provient de la difficulté de passer de la phase de recherche fondamentale à l'innovation créatrice de valeur économique qui repose sur la complémentarité des compétences chercheur/manager

**Proposition 10 :** Permettre aux jeunes sociétés innovantes de bénéficier de compétences en management à la hauteur des enjeux, par un financement en avances remboursables

Compte tenu de leurs moyens financiers actuels, les interventions des outils régionaux d'amorçage sont généralement limitées ce qui empêche souvent toute intervention lors de seconds « tours de tables » financiers et limite les capacités de suivi au niveau régional de projets innovants importants.

Inovam, par exemple, se trouve de fait souvent dans la situation de devoir céder sa participation à l'occasion de ces nouveaux « tours de tables » ce qui limite également les capacités de plus values financières sur les projets à potentiel.

L'augmentation des montants d'intervention d'Inovam permettrait de structurer des tours de tables financiers plus conséquents et donc de répondre partiellement à cette même problématique.

En ce sens, ne faudrait-il pas envisager une réorientation de certaines dotations publiques (FRG, BATIXIA...) afin de renforcer le capital d'un outil de développement régional comme INOVAM, conformément aux orientations présentées lors du dernier salon « CREER ». Dans ce cadre, une diminution du capital de BATIXIA (à 7 M€) afin de renforcer le capital d'un outil de développement régional comme INOVAM pourrait être étudiée.

**Constat :** La région Nord Pas de Calais a été précurseur en matière d'amorçage de projets innovants issus de la recherche publique avec la création d'INOVAM qui associe des partenaires publics et privés, avec notamment le monde universitaire. Pour autant, les capacités d'intervention d'INOVAM sont limitées par le montant des fonds gérés et les dispositifs publics de garantie qui freinent les montants unitaires d'intervention et les capacités à prendre des risques.

**Proposition 11 :** Renforcer les capacités d'intervention d'Inovam, structure d'amorçage regroupant le Conseil Régional, le monde universitaire (avec Sup Invest), la Caisse des Dépôts et Consignations, et des partenaires privés proches du monde économique (Caisse d'Epargne et Groupe IRD).

En parallèle, Inovam devrait renforcer ses tours de tables techniques de façon à accroître ses capacités d'expertise.

A ce titre, il faut créer des réseaux d'expertises techniques spécialisés (inter-régionaux, trans-frontaliers voire internationaux) capables d'évaluer les forces et faiblesses d'un projet car bien souvent, les investisseurs financiers potentiels d'un projet innovant sont incapables d'en apprécier totalement le risque ou le potentiel et préfèrent ne pas suivre.

Une telle structure permettrait d'articuler et de coordonner les compétences d'analyse et le financement. En l'absence de rentabilité à court terme, la création d'une telle structure ne peut reposer que sur des financements publics.

**Constat :** L'analyse de projets suppose des compétences techniques ou technologiques diversifiées, dont l'ampleur dépasse les capacités intrinsèques des structures existantes.

**Proposition 12 :** Créer une structure de due diligence (réseau d'experts) sous financements publics pour permettre à un tour de table de mieux appréhender le projet

Les Pôles apparaissent insuffisamment aujourd'hui comme des moteurs d'émergence de projets. Inovam pourrait jouer un rôle de coordination, en s'appuyant sur ses partenariats avec le monde universitaire.

A ce titre, la participation de représentants des pôles de compétitivité au comité stratégique d'Inovam pourrait contribuer à l'émergence de nouveaux projets.

**Constat :** Le nombre de projets de création d'entreprises issus des pôles de compétitivité demeure largement en deçà des objectifs initiaux.

Par ailleurs, l'émergence de projets innovants issus des pôles de compétitivité est encore trop concentrée sur des grands groupes et n'implique pas suffisamment les PME, dont les capacités de réactivité et d'initiative permettraient d'accélérer et d'amplifier la réussite de ces projets.

**Proposition 13 :** Renforcer l'axe PME des Pôles de compétitivité en les associant au comité stratégique d'Inovam

D'autre part, les 2<sup>ème</sup> phases de développement trouvent difficilement des financements régionaux surtout lorsque les montants à financer sont élevés.

Or, pour une part significative de jeunes entreprises innovantes, le recours à des seconds tours de table en capital est indispensable : soit parce qu'intrinsèquement elles ne peuvent être financées autrement que par des ressources en capital (entreprises de biotechnologies ou de matériel médical principalement orientées vers la recherche et le développement 'en propre' de solutions thérapeutiques ou diagnostiques innovantes), soit parce qu'elles ont besoin d'un 'premier tour bis' avant d'atteindre leur point mort (entreprises de service technologique,..)

Dans ce contexte, ces jeunes entreprises innovantes doivent se tourner vers des opérateurs de capital-risque nationaux ou internationaux dont les exigences en termes de rémunération des capitaux investis sont élevées, et surtout, dont le rapport au territoire et à son développement est faible voir nul.

Dans le même temps, ces jeunes entreprises innovantes doivent pouvoir accéder rapidement à une dimension internationale, pour assurer leur développement.

**Constat :** Les structures régionales ne peuvent accompagner de façon durable des projets innovants à potentiel, en raison de l'insuffisance de leurs moyens financiers et de la nécessaire dimension internationale de ce type de projets

**Proposition 14 :** Participer à la création d'un fonds « euro-région » en post amorçage en faveur de l'innovation permettrait d'accompagner les jeunes entreprises innovantes à potentiel en garantissant une présence régionale significative au capital de ces entreprises stratégiques et en assurant un attachement territorial de la société à notre région

#### 4. Renforcer les capacités de financement des entreprises à potentiel et des projets stratégiques régionaux

##### 4.1 Accompagner le primo-développement des jeunes entreprises à potentiel

La France, et bien sûr la région Nord Pas de Calais, manquent de PME de taille moyenne, susceptibles d'être des leaders à terme dans leurs métiers, d'engager des démarches actives et pérennes à l'exportation ou d'être moteur dans une politique de développement économique. C'est un des problèmes fondamentaux du NPDC.

Ce segment des entreprises à potentiel de croissance (les gazelles) mérite d'être mieux accompagné.

Si les outils financiers pour favoriser la création d'entreprises ou la reprise d'entreprises ont été largement développés ces dernières années, l'accompagnement des jeunes entreprises à potentiel a peu bénéficié de mesures spécifiques.

Pour autant, les problématiques sont réelles avec des situations financières souvent encore fragiles notamment en raison d'une insuffisance de fonds propres et d'une exigence accrue en matière d'investissements et, de fait, la difficulté à engager des projets de développement sans une visibilité à court terme sur les résultats financiers.

Or, les démarches à l'export ou innovantes sont par nature des projets longs, qui nécessitent des moyens financiers significatifs avec un haut niveau d'incertitude.

Les moyens financiers dont disposent les structures régionales de capital investissement sont limités et surtout, ces sociétés sont dans l'obligation de réduire leurs interventions sur ce segment à 200/300 K€, compte tenu des plafonds de garanties imposées par les dispositifs de « Garantie Capital PME » actuels.

Constat : Le financement des PME en capital risque ou investissement est mécaniquement freiné par les « besoins » de liquidité des investisseurs notamment bancaires ainsi que par la spécificité des risques PME.

**Proposition 15** : Renforcer les capacités d'intervention des structures régionales de capital développement au travers de dotations européennes.

**Proposition 16** : Développer via le FRG une garantie additionnelle aux dispositifs « garantie capital PME » permettant de renforcer la couverture des risques des intervenants en capital investissement

Issus du capitalisme familial régional, les Business Angels ont la capacité à investir dans des projets innovants et porteurs de potentiel de croissance et sont complémentaires des dispositifs financiers traditionnels.

Ce sont généralement des entrepreneurs ou des ex-cadres souhaitant investir dans les secteurs qu'ils connaissent ou dont ils estiment qu'ils présentent de réels potentiels. Ils interviennent essentiellement aux premiers stades de la vie des entreprises qu'ils soutiennent, stades où les montants à investir se situent en dessous des seuils d'intervention du capital risque traditionnel.

Capital risque par nature informel, l'activité des business angels est difficile à évaluer, mais les enquêtes disponibles montrent qu'elles constituent la première source de financement des entreprises de haute technologie dans l'amorçage aux Etats-Unis.

Les business angels exercent leur activité en réseau, ce qui leur permet à la fois de garder l'anonymat pour ceux qui le souhaitent, d'être informés des nouveaux projets, et de pouvoir être contactés par un entrepreneur lançant une nouvelle affaire.

Signalons que ces réseaux, formels ou informels, sont plus ou moins soutenus par les pouvoirs publics dans d'autres pays.

En France, ces réseaux se développent à grande vitesse. Le nombre de business angels répertoriés dans ces réseaux serait autour de 6 000 aujourd'hui.

Pour autant, le développement des business angels, s'il n'est pas accompagné ou professionnalisé, peut également devenir contre-productif : Des interventions basées sur des mauvaises valorisations ou sur des pactes d'associés mal rédigés, peuvent bloquer le financement par des structures professionnelles de capital risque et freiner ainsi le

développement de l'entreprise voire l'empêcher de trouver les fonds nécessaires pour faire face à ses besoins financiers.

Or, les dispositifs fiscaux mis en place au travers de la loi TEPA ne font qu'accroître ce risque, certains business angels privilégiant l'intérêt fiscal à une analyse économique du projet.

**Constat :** Au niveau régional, il importe de fédérer ces personnes physiques, d'accompagner le développement de ces réseaux, de les inciter à s'intéresser à l'innovation (création de critères d'identification des entreprises innovantes), de les rendre accessibles à l'entrepreneur en phase de création d'entreprise de telle sorte qu'il puisse entrer en contact avec la bonne personne au bon moment et de favoriser leurs relations avec les fonds de capital-risque.

**Proposition 17 :** Organiser et professionnaliser l'action des business angels, en créant une structure d'appui à l'évaluation des projets.

Cette structure pourrait regrouper les Chambres de Commerce, les organisations professionnelles en liaison avec les principaux intervenants régionaux en capital investissement dans le cadre de la plateforme d'orientation évoquée supra.

L'appartenance des business angels à un label pourrait leur permettre d'accéder à cette plateforme.

La participation des structures régionales de capital investissement permettrait d'en améliorer le « deal flow ».

#### 4.2 Accompagner la restructuration du tissu économique

La crise du textile, la fermeture des mines, les difficultés et les restructurations du secteur sidérurgique ont largement pesé sur la situation de l'emploi régional. Le développement de la distribution sous toutes ses formes et l'installation du secteur automobile ont permis de redonner une dynamique. Mais, comme le montrent les difficultés actuelles de ces secteurs, cette dynamique fragilise à son tour notre économie en créant une trop grande dépendance envers certains secteurs d'activité.

Il faut préserver la diversité de notre tissu économique et les savoir-faire régionaux afin d'éviter que la région ne soit trop dépendante de l'évolution de tel ou tel secteur d'activité.

**Constat :** La région Nord Pas de Calais demeure trop dépendante de certains secteurs d'activités ; La création pérenne de valeur est intrinsèquement dépendante de la diversité du tissu économique.

**Proposition 18 :** Création d'un fonds stratégique régional associant les banques régionales et les outils financiers privés et publics.

Ce fonds aurait vocation à intervenir sur des cibles prioritaires, dans les objectifs de préserver les savoir-faire régionaux et de favoriser l'émergence de nouveaux pôles de développement.

A l'image des fonds de retournement, le fonds stratégique régional pourrait également intervenir en faveur d'entreprises qui rencontrent des difficultés conjoncturelles, en accompagnement d'une stratégie de redressement validée par le comité d'investissement de ce fonds.

Ce fonds devrait également appuyer son action sur un « vivier » de managers de transition, qui seraient appelés en appui (ou éventuellement en remplacement) du management de l'entreprise.

#### Des expériences identifiées

Ce sont essentiellement des fonds privés nationaux voire internationaux, réalisant des opérations sur des montants unitaires très élevés (entre 50 et 250 M€). Ces fonds interviennent généralement de façon majoritaire au capital des entreprises et mettent en place des équipes de dirigeants de transition en substitution du management historique.

Quelques initiatives régionales, plus adaptées au contexte du Nord Pas de Calais ont cependant pu être repérées. Les fondamentaux de leur intervention sont les mêmes que ceux des fonds nationaux, ils interviennent cependant sur de plus petits montants.

## Les fonds nationaux et internationaux

En France, les nouveaux - Vermeer Capital Partners, Perceva Capital, Osiris Partners – et anciens – Caravelle, Butler Capital Partners, Développement et Partenariat – ciblent principalement le marché 'mid-cap' (entre 250 millions et 1 milliard de capitalisation boursière).

Ces fonds investissent dans des entreprises qui rencontrent momentanément des difficultés (sociétés disposant de bons fondamentaux et de vrais actifs mais ayant subi un accident de parcours).

Ils se démarquent sur la base du diagnostic : plus l'entreprise est en difficulté, plus elle nécessite le concours d'un fonds interventionniste (Caravelle est par exemple le fonds de référence pour les entreprises en très grande difficulté).

## Une initiative régionale : Région Centre

En 2008, la région Centre a mis en place conjointement avec SOFIMAC<sup>1</sup> et le réseau bancaire régional, un fonds de retournement dénommé "opportunités région" destiné à renforcer les fonds propres et à restructurer la dette d'entreprises qui rencontreraient des difficultés conjoncturelles.

Face à des offres de fonds de retournement nationaux inadaptées aux problématiques des PME régionales, Opportunités Régions 1, fournit à des PME en situation de difficulté ou de sous performance, l'opportunité de réussir leur retournement en apportant les fonds propres nécessaires à la mise en place de leur plan de redéploiement.

Systématiquement accompagné du management et/ou d'un autre fonds, Opportunités Régions 1 compte investir dans 8 à 10 entreprises pour des montants allant de 500 à 1200 K€ environ, sur des périodes de 3 à 5 ans. Services, industrie, négoce,... : le fonds vise des PME régionales de tous secteurs.

Malgré un risque plus élevé que sur des investissements classiques en capital développement / LBO, le fonds intervient sur des problématiques devant permettre, en cas de réussite, des plans de redressement et une création de richesses accrue pour la communauté : maintien et développement des emplois, relance des investissements, meilleur traitement des créanciers, rémunération de l'actionariat...

Les entreprises sont identifiées via des prescripteurs (avocats, experts comptables,...) ou par le biais du Tribunal de Commerce.

## Les caractéristiques du fonds

- Statut : Fonds Commun de Placement à Risques
- Capitaux gérés : 15 M€
- Durée de vie du fonds : 7 ans
- Souscripteurs : CDC Entreprises, Caisse d'Épargne d'Auvergne et du Limousin, Banque Populaire Val de France, Caisse d'Épargne Loire Centre, Crédit Agricole Centre France, SOFIMAC, Centre Capital Développement, personnes physiques.
- Cibles d'investissement : PME en situation de retournement ou sous performante
- Zone géographique d'intervention: Régions Centre, Rhône Alpes et Massif Central.

## Le fonds stratégique régional du Nord Pas de Calais

L'ensemble des partenaires financiers de la place pourraient contribuer à constituer ce fonds stratégique pour accompagner des entreprises rencontrant des problèmes ponctuels ou conjoncturels et ainsi sauvegarder les savoir-faire locaux.

A l'image de BATIXIA (qui devrait être considéré comme un fonds de retournement immobilier), l'intervention d'un tel fonds pourrait rendre le projet éligible à des subventions publiques.

Ce fonds stratégique régional, co-doté par des partenaires publics et privés, permettrait d'inciter et d'accompagner ces mutations économiques, éventuellement en liaison avec les pôles de compétitivité.

---

<sup>1</sup> Créée en 1977, SOFIMAC est l'une des toutes premières sociétés à promouvoir le métier du Capital-risque de proximité en France - Statut : Etablissement de Crédit. Obtention du statut de SDR (Société de Développement Régional). Fondateurs : Michelin, Banques Populaires, ADIMAC/DATAR, Régions Auvergne et Rhône-Alpes

Il devrait pouvoir également bénéficier de la garantie du FRG.

### A ce titre, il pourrait être envisagé de réorienter l'action du Fonds Régional de Garantie

Les structures nationales telles qu'OSEO, ou les structures dédiées des banques (par exemple Sogama pour le Groupe Banque Populaire) permettent de répondre aux besoins de garantie « de masse ». D'autres structures ont su développer des compétences techniques sectorielles qui permettent de compléter l'apport de la garantie par une analyse technique (Siagi pour le monde artisanal). Il serait dommage de placer le FRG, structure dotée de fonds issus du Conseil Régional, en situation de concurrence avec ces outils.

Constat : Certains besoins sont encore mal couverts par les dispositifs de garantie actuels (reprises d'entreprises en procédures collectives,...)

#### Proposition 19 : Réorienter l'action du Fonds Régional de Garantie en

- . additionalité par rapport aux autres dispositifs nationaux et régionaux (co-garantie pour renforcer les taux de garantie sur les segments les plus risqués ou pour réduire l'impact des plafonds de garantie actuels)
- . complémentarité sur les segments non couverts (Reprises d'entreprises en procédures collectives).

### *5. Soutenir le développement de l'économie sociale et solidaire*

L'économie sociale et solidaire est une composante importante de l'économie régionale mobilisée sur les grands enjeux de notre société : l'évolution démographique, les problématiques liées aux services à la personne, à la santé publique, aux nouvelles technologies, à la culture, à la couverture sociale, à l'emploi, au logement, à l'enseignement ou à l'environnement.

Elle rassemble une diversité d'entreprises en termes de statuts, d'activités, de compétences et de tailles : quelques grands établissements mutualistes, des banques coopératives et des associations culturelles rayonnent internationalement alors que d'autres établissements occupant 80% salariés de l'économie sociale et solidaire s'inscrivent au quotidien dans une économie de proximité.

Les structures régionales de l'économie sociale et solidaire ont pour objectif de créer des emplois non délocalisables, de créer de la richesse économique et sociale, de développer des modèles alternatifs de production et de gestion, et de s'inscrire durablement dans les territoires.

#### Sur le Nord Pas de Calais :

- 23 800 établissements appartenant à l'ESS, soit 12,7% de l'ensemble des établissements régionaux du champ privé marchand.
  - ⇒ Part légèrement supérieure à la moyenne nationale (11.7%)
  - ⇒ Parmi ces établissements : 12.8% de coopératives, 83.9% d'associations, et 11.7% de mutuelles.
  - ⇒ Une augmentation de plus de 20% en 5 ans (1997 à 2003)
- 212 000 emplois de travail, soit 11% de l'ensemble du secteur privé ou semi-public
  - ⇒ forte présence des femmes dans le secteur social et solidaire : 59% des emplois non occasionnels contre 39% pour l'ensemble des activités économiques.

Différents types d'entreprises, possédant des statuts juridiques divers peuvent participer à l'économie solidaire. En général on y retrouve : des associations, les coopératives, les mutuelles, les fondations, les organismes d'insertion par l'économique : Associations intermédiaires, entreprises d'insertion, ....

La volonté régionale réside dans la promotion des principes de l'ESS et le soutien à des projets économiques répondant à ses valeurs.

La région a choisi d'agir sur les conditions d'émergence et de développement de ce secteur économique afin qu'à terme il trouve les moyens de sa pérennité. La Région promeut donc les projets de l'ESS qui créent ou développent des activités économiques créatrices d'emplois et offrant des gages sérieux de pérennisation.

## Multiplicité des sources de financement

Les sources de financement peuvent être publiques (État, collectivités locales), privées (porteurs de projet, familles, amis, entreprises et fondations, investisseurs individuels...), bancaires, gérées par des associations de financement, etc. Et, à chaque niveau, on peut trouver trois modalités d'interventions financières : apports, prêts et garanties.

Les outils existants couvrent relativement bien les besoins d'investissement des SESS.

Il est à noter que les structures méconnaissent souvent les principes de sollicitation des subventions d'investissement (type fondation de France, collectivités) lorsqu'elles réalisent leur plan de financement.

Les conditions d'accès aux réseaux bancaires sont plutôt bonnes concernant le financement des besoins d'investissement. Cependant, une réorganisation interne des banques concernant la délégation de décision provoque un rallongement des délais pour l'obtention des accords bancaires.

Pour ce qui est du BFR, hormis les outils France Active, les solutions de financement sont peu nombreuses ; les banques financent difficilement ce type de besoin par des concours moyen long-terme. C'est l'activité de la structure qui doit financer ce besoin.

**Constat :** Les évolutions à venir ne semblent pas résider dans l'invention de nouvelles catégories techniques d'outils financiers d'intervention solidaire, ni même dans la couverture de nouveaux publics ou de nouveaux besoins sociaux ou sociétaux ; elles se situent en priorité sur le terrain de l'optimisation de l'accès par une meilleure communication, de la lisibilité et de l'interactivité des outils financiers existants.

**Proposition 20 :** Optimiser l'accès aux outils financiers existants

Les banques et les établissements financiers ne peuvent prêter qu'une certaine quantité en fonction de leurs capitaux propres et uniquement à ceux qui auront eux-mêmes un certain niveau de capitaux propres et qui présenteront un risque maîtrisé.

Dans ces conditions, les acteurs du développement solidaire doivent faire savoir que leur activité génère les ressources de leur développement et de sa pérennisation.

Par ailleurs, les outils de garantie mis en place par France Active et bénéficiant d'une garantie complémentaire du FRG permettent de couvrir certains risques jusqu'à 80%.

**Constat :** Pour leurs partenaires financiers, les créateurs d'entreprises du secteur social et solidaire sont perçus comme présentant un degré de risque élevé.

**Proposition 21 :** communiquer sur les acquis de l'ESS et affirmer que les risques dans le champ de la finance solidaire sont bien circonscrits.

## CONCLUSION

Le tissu régional des PME doit devenir le moteur de l'innovation, de la croissance et de la création d'emplois. C'est la condition sine qua non de la continuité et de la pérennisation du développement de l'activité économique du Nord Pas de Calais.

Les propositions formulées dans ce document n'ont d'autre vocation que de présenter des pistes de réflexion et d'action à l'attention des acteurs régionaux habilités ; leur mise en œuvre permettrait d'augmenter la densité entrepreneuriale, de développer l'innovation et de stabiliser le tissu économique et sociétal de la région Nord Pas de Calais. Il s'agit là d'enjeux décisifs pour notre avenir collectif.

Des groupes de travail pourraient être organisés à l'initiative de la Région sur chacun des principaux thèmes abordés précédemment.

Il serait intéressant de prolonger cette mission d'enquête par l'observation des pratiques entrepreneuriales dans des régions européennes comme la région de Bergame en Italie qui connaissent durablement le plein emploi, d'en appréhender les pratiques mises en œuvre. Une telle démarche permettrait de guider l'action des outils financiers régionaux en faisant référence à des expériences réussies (au niveau national ou international). C'est en combinant ouverture sur l'extérieur et mobilisation de nos propres atouts et ressources que nous relèveront le défi du développement régional.

## Annexe

### MISSION OUTILS FINANCIERS REGIONAUX CONTACTS

Entité	Nom
Caisse des dépôts et consignation	Mr Marc Desjardins, Mr Pascal Hoffman
Lille Place Financière	Mr Olivier Asselin
Banque de France	Mr Maurice Wonner
DRIRE	Mr Michel Pascal
Eurasanté	Mr Etienne Vervaecke
Conseil Régional – ESS	Mme Ginette Verbrugghe, Mr Nicolas Duhamel
Conseil Régional	Mme Françoise Grousson, Mme Christine Sannier
Boutique Espace Gestion	Mr Henri Le Marois
CESR	Mr Jean-Claude Gentina, Mr Michel Kadziola
Chambre des métiers	Mr Alain Griset
Réseau Nord Entreprendre	Mr Patrick Dargent
LMI	Mr Jean François Bell
CRES	Mr Dominique Crépel
OSEO	Mr François-Xavier Willot
FINORPA	Mr Jean-Marie Duvivier, Mr Antoine Harleaux
Association Régionale des Banques	Mr Eric Charpentier
Caisse d'épargne	Mr Jean Mérelle
Notaire	Mtre Frédéric Roussel
Institut Régional de Développement	Mr Marc Verly, Mr Thierry Dujardin
Chef d'entreprise	Mme Béatrice Dubois
INOVAM	Mr Jacques Dubeau, Mr Christian Serghereart
OSYRIS	MR Jaouad ZEMMOURI