

**Thème : émergence de projets et accès au financement**

## ATELIER RÉGIONAL THÉMATIQUE SUR L'INDUSTRIE **AGROALIMENTAIRE**

3. Susciter l'**émergence de projets** et faciliter l'**accès au financement** des entreprises pour accompagner leur développement, leur restructuration ou leur transmission, à travers les dispositifs privés comme publics (par exemple OSEO, le Fonds stratégique d'investissement ou la future banque publique d'investissement).

### Compte rendu de l'atelier n°3

#### I. Organisation

- > **Date des réunions** : 4 décembre 2012 et 11 janvier 2013
- > **Lieu** : Conseil Régional de Haute-Normandie
- > **Animateur** : Olivier POIGNY, Président de l'association Haut-Normande des industries agroalimentaires (AHNORIA)
- > **Secrétariat** : Conseil Régional, DRAAF
- > **Etaient présents** :

R1	R2	Nom	Structure
X		COLLEU Laurent	Société Ferme d'Autheuil Ovoproducts
X	X	CORNILLOT Catherine	Seine-Maritime Expansion
X		HUBERT Bertrand	AGRO-HALL
X	X	KERVARREC Agnès	WILD
X	X	LAFOND Julie	OSEO
	X	LAVATINE Jean-Marie	CLHN
X	X	MOREAU Olivier	Caisse des Dépôts
	X	TOUFLET Guy	TOUFLET Tradition
X	X	VANDEBULCKE Anne	AHNORIA
X	X	LEVREL Mathilde	Conseil Régional de Haute-Normandie

	X	MORIN Christèle	Conseil Régional de Haute-Normandie
X		VASSE Véronique	Conseil Régional de Haute-Normandie
	X	CHACHUAT Dominique	Conseil Général de Seine-Maritime
X	X	MARC Caroline	DIRECCTE
X		MARY Delphine	DDTM de l'Eure
X	X	PERRET Anne	Directrice régionale adjointe – DRAAF
X	X	BONNARD Ludovic	DRAAF / Service régional de l'économie agricole et de la forêt
X	X	GIRAULT Thierry	DRAAF / Service régional de l'économie agricole et de la forêt

## II. Difficultés rencontrées par les entreprises

En Haute-Normandie, l'émergence de projets des entreprises agro-alimentaires et l'accès au financement (apports extérieurs) de ces derniers sont freinés pour les raisons suivantes :

### a) Problèmes conjoncturels

- forte pression des donneurs d'ordre aboutissant à des taux de marge trop faibles qui empêchent les entreprises IAA de financer des projets R&D et/ou export ;
- coût de la matière première trop volatile qui pose des difficultés de trésorerie rend difficile une vision stratégique sur du long terme pour prévoir de gros investissements. C'est un élément à prendre en compte mais qui ne peut être déterminant car les chefs d'entreprise doivent s'y faire. La tendance lourde est à la hausse. Il convient de l'intégrer dans les business plans.

### b) Problèmes structurels

- faible rentabilité des IAA, particulièrement liée aux problèmes conjoncturels mais aussi à la lourdeur des investissements ;
- entreprises de petite taille qui ne parviennent pas atteindre la taille critique suffisante pour établir une stratégie et investir dans des projets de développement (manque de moyens financiers et humains) et surtout effets de seuils : Comment une entreprise en création peut-elle disposer dès le début des compétences nécessaires (informatique, qualité, environnement etc...).

En, conséquence : manque d'attractivité du secteur en général, y compris pour les investisseurs potentiels (d'autant que difficulté culturelle pour ouvrir le capital) ;

Ce constat peut néanmoins être nuancé :

- par l'intérêt que peut représenter un tissu de petites entreprises en termes d'aménagement du territoire.
- par la durabilité des activités des IAA faisant qu'un investissement dans ce domaine est finalement assez sûr à long terme.

### c) Freins administratifs et financiers

- lourdeurs administratives (complexité et rigidité du code du travail, trop d'interlocuteurs, trop de pression administrative avec parfois un sentiment de défiance des institutions, trop de contrôles, pas assez de réactivité) ;

- manque de lisibilité donc méconnaissance des financements publics possibles et des moyens d'y accéder ;
- les besoins de trésorerie liés à la volatilité sont insuffisamment pris en compte, alors que des dispositifs chez OSEO existent exclusivement pour les entreprises ayant comme client du public ou des grands donneurs d'ordre
- difficultés à négocier auprès des banques des financements pour le Fonds de Roulement, les investissements immatériels et le développement commercial. Constat d'une frilosité actuelle des banques, qui se focalisent sur le bilan et n'examinent pas assez la stratégie.

### III. Diagnostic des dispositifs existants pour accéder au financement

#### **a) les apports extérieurs en haut de bilan**

Un niveau de capital élevé assure le financement des besoins immatériels ou besoins en Fonds de Roulement. Ouvrir son capital peut être une solution pour faire émerger des projets de développement. Cette option permet de :

- 1) augmenter la capacité d'endettement matérielle et immatérielle de l'entreprise ;
- 2) tendre vers la taille critique d'ETI<sup>1</sup> par croissance organique ou externe ;
- 3) intégrer de nouvelles compétences (celles des administrateurs) dans l'entreprise.

☞ Liste, non exhaustive, de quelques investisseurs nationaux ou régionaux :

- Les fonds souverains :  
Le Fonds Stratégique d'Investissement (FSI) porté par l'Etat et la CDC entrent au capital d'entreprises dont les projets de croissance sont porteurs de compétitivité pour le pays ; (FSI pour des enveloppes >10M€ ou FSI régions et CDC entreprises pour les besoins moindres)  
La Caisse de Dépôt et Consignation : la CDC rappelle qu'elle investit en fonds propres, toujours de manière minoritaire, de telle sorte que les bénéfices et le pouvoir restent dans les mains du chef d'entreprise initial. La sortie de l'investisseur au capital peut se faire en rachetant ses parts, en s'endettant si nécessaire à moins qu'un nouveau tour de table soit organisé pour un nouveau projet.
- Les fonds régionaux :  
Par exemple, N CI Gestion qui gère plusieurs Fonds Commun de Placement à risques sur la Haute-Normandie ; Club Normandie Business Angels qui finance des petites entreprises, Finorpa en région Nord...
- Les fonds nationaux coopératifs comme AgrolInvest (filiale de Sofiproteol) ou de filières telles que Unigrains et Sofiproteol
- Les fonds privés et les « family offices »

#### **b) les interventions des pouvoirs publics**

- Les prêts, avances remboursables, garanties et subvention : OSEO, la Région et les Départements peuvent intervenir sur le conseil stratégique, les investissements matériels, immatériels (recherche & innovation, déploiement d'une stratégie à l'export etc.) et immobiliers (terrain, construction et extension de bâtiment) ainsi que sur le renforcement des compétences.

*La création en 2013 de la BPI conduira au regroupement de certaines structures au sein d'une même entité (FSI, OSEO, CDC Entreprises).*

---

<sup>1</sup> ETI = 250 à 5000 salariés, CA<1.5 md€, Total bilan <2Md€ !!!



- Les Fonds Mutualisés de Revitalisation (ASCBE dans l'Eure et FMR 76 en Seine-Maritime) : les entreprises de plus de 1000 salariés procédant à un licenciement collectif doivent consacrer des ressources financières à la création de nouveaux emplois sur les territoires concernés. Aussi les fonds de revitalisation aident, sous certaines conditions, les PME et TPE porteuses d'un projet de développement créateur d'emplois
- En parallèle, la médiation du crédit : coordonnée par la BDF, elle aboutit dans 2/3 des cas à des solutions adaptées dans le cadre de négociations bancaires. D'autre part, la CCSF (Commission départementale des Chefs des Services Financiers) peut être sollicitée dans le cadre de difficultés conjoncturelles (report d'échéances fiscales ou sociales).

#### **c) les leviers fiscaux**

- Le Crédit impôt Recherche (CIR) et le Crédit impôt Energie (CIE) : les entreprises IAA hésitent à utiliser ces outils par peur de redressement fiscal. Il leur est vivement conseillé de faire appel au rescrit, document opposable transmis par la DIRFIP en amont du projet, permettant à l'entreprise de monter son dossier CIR ou CIE en toute sérénité
- Le crédit d'impôt emploi et compétitivité est attendu pour faire baisser le cout du travail qui est un frein évident à la compétitivité recherchée par les entreprises et visée par les pouvoirs publics.

### **IV. Piste d'actions évoquées pour améliorer l'accès au financement**

- Davantage recentrer le guichet unique des aides et communiquer sur les dispositifs d'aides publiques pour **assurer une meilleure lisibilité des aides existantes** : guichet unique à faire connaître, harmonisation des règles d'intervention des financeurs.
- **S'appuyer sur les acteurs des filières régionales pour relayer des dispositifs d'aides** régionales, accompagner les entreprises et faire vivre des réseaux d'entreprises permettant des rencontres régulières pour alerter les entreprises sur les étapes, les écueils à éviter. Certaines entreprises, en particulier celles s'engageant pour la première fois dans une demande de subvention, peuvent avoir besoin d'une assistance : qui pourrait assurer l'ingénierie de projet, être l'interlocuteur unique de l'entreprise ?
- **Accompagner les chefs d'entreprise dans la définition d'une stratégie**, d'un projet de développement et sensibiliser les chefs d'entreprise à la notion de stratégie. Les banques, les experts comptables pourraient représenter des intermédiaires en lesquelles les entreprises ont confiance. Pour certains, la définition d'une stratégie pourrait être une condition d'éligibilité pour l'accès à des aides ponctuelles (à l'image de la Région, qui demande un plan de développement)
- **Adapter les aides** (BPI ; crédit impôt compétitivité) **au cycle de vie de l'entreprise** et aux spécificités des IAA ; préfinancement par la BPI du crédit d'impôt compétitivité
- **Relayer en région une communication nationale sur l'image** pour mieux attirer les investisseurs. Même s'ils ne concernent qu'une petite partie de la production, les « produits ambassadeurs » tirent l'ensemble de la filière. Cette communication doit portée à l'échelle normande et pourrait s'appuyer sur les restaurateurs ;
- **Gagner en visibilité** pour que les investisseurs étrangers sachent mieux leurs droits et perspectives
- **Lever les contraintes pesant sur l'environnement des entreprises** (code du travail, contraintes administratives et sociales mais aussi volatilité des prix...) permettant à ces dernières de reconstituer des marges et d'investir.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à : 12 h 00.

L'animateur, Olivier POIGNY

