



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

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

Volet « Fonds Social Européen »

Rapport final

Août 2017

Mentions légales

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

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

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

Rapport intermédiaire v.01		
Conception	BEI	
Rédaction	PwC EU Services	Avril 2017
Revue	BEI	Avril-Mai 2017
Soumission du rapport à l'Autorité de Gestion	BEI	04 mai 2017
Rapport final		
Rédaction	PwC EU Services	Mai-Juin 2017
Revue	BEI	Août 2017
Soumission du rapport à l'Autorité de Gestion	BEI	Août 2017

Table des matières

Table des matières	1
Table des figures	3
Table des tableaux	4
Table des encadrés	6
Acronymes et précisions lexicales éventuelles	7
Préambule	11
Synthèse de l'étude	13
Contexte et cadre de l'étude	13
Environnement de marché – Emploi et formation	14
Environnement de marché – Economie Sociale et Solidaire.....	16
Instruments financiers proposés sur la base des défaillances de marché identifiées.....	21
Options et propositions de mise en œuvre et de gouvernance des instruments financiers	24
Prochaines étapes	25
1 Introduction.....	29
1.1 Objectifs de l'étude	29
1.2 Périmètre de l'étude	30
1.3 Cadre réglementaire des Fonds ESI	31
2 Méthodologie de l'étude	33
2.1 Analyse documentaire	33
2.2 Entretiens avec les acteurs du financement.....	34
2.3 Analyse des données	34
3 Emploi et formation professionnelle en PACA.....	36
3.1 Environnement de marché	36
3.2 Principaux acteurs de la formation professionnelle en PACA	38
3.3 Conclusions sur le financement relatif aux projets de formation professionnelle continue.....	45
4 Environnement de marché	49
4.1 Définition de l'Economie Sociale et Solidaire	49
4.2 Situation actuelle de l'Economie Sociale et Solidaire en région PACA	50
4.3 Enjeux de l'Economie Sociale et Solidaire en région PACA	53
5 Acteurs du financement et subventions existantes pour les publics-cibles de cette étude en région PACA.....	54
5.1 Acteurs du financement de l'Economie Sociale et Solidaire et des créateurs d'entreprises	54

5.2	Subventions disponibles à l'échelle régionale.....	65
6	Analyse de l'offre et de la demande de financement en région PACA pour les publics-cibles de cette étude en région PACA	69
6.1	Panorama des produits financiers existants	69
6.2	Principales difficultés rencontrées dans l'accès au financement.....	84
6.3	Estimation de l'offre de financement par type de produit financier	87
6.4	Estimation de la demande de financement par type de produit financier	97
7	Défaillances de financement, conclusions et recommandations	100
7.1	Précision méthodologique	100
7.2	Défaillances de financement par type de produit financier	102
7.3	Conclusions et recommandations.....	104
8	Proposition de stratégie d'investissement	111
8.1	Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance	112
8.2	Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	118
9	Options et propositions de gouvernance pour les instruments financiers utilisant des Fonds ESI au sein de la région PACA en 2014-2020.....	126
9.1	Options de gouvernance possibles au regard de la réglementation européenne.....	126
9.2	Propositions de structure de gouvernance pour les instruments financiers en Provence-Alpes-Côte d'Azur	131
10	Prochaines étapes pour la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude	138
	Annexe 1 – Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013	140
	Annexe 2 – Priorités nationales et régionales en matière de FSE	142
	Le FSE en France.....	142
	Le FSE en PACA.....	144
	Annexe 3 – Liste des entretiens	145
	Annexe 4 – Bibliographie.....	146

Table des figures

Figure 1 : Principe de triangulation.....	35
Figure 2 : Présentation schématique de l'offre de formation offerte aux demandeurs d'emploi.....	39
Figure 3 : Etablissements de l'ESS en région et emplois générés	51
Figure 4 : Répartition des salariés par taille d'établissement.....	51
Figure 5 : Subventions dédiées aux entités de l'ESS et aux créateurs d'entreprises en région PACA	67
Figure 6 : Instruments financiers dédiés aux entités de l'ESS et aux créateurs d'entreprises en région PACA	81
Figure 7 : Options de gouvernance possibles pour la gestion d'instruments financiers dans le cadre des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020.....	126
Figure 8 : La gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés (Option 2.a)	132
Figure 9 : Proposition de gouvernance 1 – Gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI	134
Figure 10 : Proposition de gouvernance 2 – Gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion	135
Figure 11 : Synoptique de la gestion du FSE en France.....	143

Table des tableaux

Tableau 1 : Activités de Créa-Sol en matière de micro-crédits professionnels entre 2013 et 2014...	62
Tableau 2 : Activités des Plateformes Initiative en PACA en matière de prêts d'honneur entre 2014 et 2016	64
Tableau 3 : Activités des Plateformes Initiative en PACA en matière de prêts NACRE entre 2014 et 2016	64
Tableau 4 : Activité du Réseau Entreprendre en PACA entre 2014 et 2016	65
Tableau 5 : Principales subventions pour les entités de l'ESS et/ou les créateurs d'entreprises en PACA	65
Tableau 6 : Récapitulatif des principaux instruments financiers pour les publics-cibles de l'étude (incluant les entités de l'ESS et les créateurs d'entreprises) en région PACA	75
Tableau 7 : Nombre d'entreprises exerçant une activité liée à l'ESS selon leur taille en région PACA	88
Tableau 8 : Montants totaux de l'offre en microfinance octroyés par les quatre principaux réseaux de financement en région PACA (en euros).....	89
Tableau 9 : Typologie d'entreprises pour chacune des régions étudiées (en nombre et en pourcentage)	91
Tableau 10 : Principaux secteurs d'activité par nombre d'entreprises en pourcentage, par région en 2014	91
Tableau 11 : Montant moyen de l'offre de financement en produits de microfinance en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées, et estimation pour PACA pour 2017 (en euros) ...	93
Tableau 12 : Estimation du nombre de prêts en microfinance pour des PME sans salariés en région PACA en 2017	94
Tableau 13 : Estimation de l'offre totale de produits de microfinance pour les publics-cibles en région PACA en 2017	94
Tableau 14 : Nombre d'entreprises exerçant une activité liée à l'ESS par taille en région PACA en 2012	95
Tableau 15 : Pourcentage des PME de l'ESS pouvant bénéficier d'un nouveau prêt en PACA en 2017 (par type de prêt)	96
Tableau 16 : Estimation du nombre de PME de l'ESS pouvant potentiellement obtenir un prêt en PACA en 2017 (par type de prêt)	96
Tableau 17 : Offre estimée de financement pour les prêts à court, moyen et long-terme pour les PME de l'ESS en PACA en 2017 (en M€).....	96
Tableau 18 : Synthèse de l'offre de financement par type de produit financiers pour les publics-cibles de la présente étude en région PACA en 2017 (en M€).....	97
Tableau 19 : Demande totale en produits de microfinance en PACA pour 2017.....	98
Tableau 20 : Estimation de la demande de produits de microfinance pour les PME sans salariés en PACA en 2017	98
Tableau 21 : Nombre de PME de l'ESS de plus de 10 salariés ayant effectué une demande de financement en PACA par type de crédit en 2017	99
Tableau 22 : Estimation de la demande de prêts à court, moyen et long-terme pour les PME de plus de 10 salariés en PACA en 2017 (en M€)	99

Tableau 23 : Synthèse de la demande de financement de la part des publics-cibles de la présente étude par type de produit financier en région PACA pour 2017 (en M€).....	99
Tableau 24 : Estimation de la défaillance de financement en produits de microfinance.....	103
Tableau 25 : Estimation de la défaillance de financement pour des prêts à court, moyen et long-terme.....	104
Tableau 26 : Présentation de l'instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance.....	113
Tableau 27 : Présentation de l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire.....	121
Tableau 28 : Avantages et inconvénients des trois options de gouvernance possibles selon la réglementation européenne	127
Tableau 29 : Principaux avantages et principales limites de l'Option de gouvernance 2.a	133

Table des encadrés

Encadré 1 : Dispositions du SRDEII concernant la formation et l'emploi	37
Encadré 2 : Soutien et développement de l'ESS en région PACA dans le cadre du SRDEII	52
Encadré 3 : Présentation du Programme d'Investissement d'Avenir et du Fonds ESS NovESS	55
Encadré 4 : Produits proposés par Bpifrance pour les créateurs d'entreprise et les TPE	56
Encadré 5 : Présentation succincte du dispositif NACRE	74
Encadré 6 : Principaux facteurs expliquant les défaillances de financement pour les publics-cibles étudiés en PACA	105

Acronymes et précisions lexicales éventuelles

AFPA	Agence nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes
AIFM	Directive européenne « <i>Alternative Investment Fund Managers</i> »
AMF	Autorité de Marchés Financiers
APEC	Association Pour l'Emploi des Cadres
ARDAN	Actions Régionales pour le Développement d'Activités Nouvelles
ARII	Agence Régionale pour l'Innovation et l'Internationalisation des entreprises
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CDC	Caisse des Dépôts et des Consignations
CDT	Contrats Développement Transmission
CE	Commission Européenne
CEDRE	Contrat pour l'Emploi et le Développement Responsable des Entreprises
CF	Centre de Formation
CICE	Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi
CIR	Crédit d'Impôt Recherche
CSC	Cadre Stratégique Commun
DAS	Domaine d'Activité Stratégique
DIRECCTE	Direction Régionale des Entreprises de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi
DRJSCS	Direction Régionale de la Jeunesse, des Sports et de la Cohésion Sociale
ESS	<p>Economie Sociale et Solidaire</p> <p>L'Economie Sociale et Solidaire (ESS) est définie par la loi n°2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire comme « <i>un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine</i> ». Les entreprises de l'ESS remplissent les conditions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • « <i>Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfices ;</i> • <i>Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation, dont l'expression n'est pas seulement liée à leur apport en capital ou au montant de leur contribution financière, des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;</i> • <i>Une gestion conforme aux principes suivants :</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ;</i> – <i>Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées [...] ;</i> – <i>En cas de liquidation ou, le cas échéant, en cas de dissolution, l'ensemble du boni de liquidation est dévolu soit à une autre entreprise de l'économie sociale et solidaire au</i>

	<i>sens du présent article, soit dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires spéciales qui régissent la catégorie de personne morale de droit privé faisant l'objet de la liquidation ou de la dissolution »¹.</i>
ETI	Entreprise de Taille Intermédiaire
FAG	France Active Garantie
FEDER	Fonds Européen de Développement Régional
FGIF	Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes
FIER	Fonds d'Investissement pour les Entreprises de la Région
FISO	Fonds d'Innovation Sociale
FNA	Fonds National d'Amorçage
Fonds ESI	Fonds Structurels et d'Investissement Européens
FRI	Fonds Régional d'Innovation
FRG	Fonds Régional de Garantie
FSE	Fonds Social Européen
IMF	Institution de Microfinance
INSEE	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
NACRE	Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise
OF	Organisme de Formation
OIR	Opération d'Intérêt Régional
OS	Objectif Spécifique
OT	Objectif Thématique
PACA	Provence-Alpes-Côte-D'azur
PFIL	Plateformes d'Initiatives Locales
PI	Priorité d'Investissement
PIA	Programme d'Investissement d'Avenir
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PO	Programme Opérationnel
PR FSE	Programme Régional FSE, en complémentarité au Programme Opérationnel FSE métropolitain
PRI	Partenariat Régional d'Innovation
PRIDES	Pôle Régional d'Innovation et de Développement Economique Solidaire
PRME	Prime Régionale au Maintien de l'Emploi

¹ Loi n°201-856 du 31 juillet 2014 relative à l'Economie Sociale et Solidaire.

R&D	Recherche et Développement
R&I	Recherche et Innovation
RE	Réseau Entreprendre
RPDC	Règlement Portant Dispositions Communes
RSE	Responsabilité Sociétale des Entreprises
SCOP	Société Coopérative Participative / Société Ouvrière de Production Le terme SCOP désigne « une société coopérative, avec un statut de société anonyme (SA), de société par actions simplifiée (SAS) ou de SARL » ² . Elle est « gérée et dirigée collectivement par les salariés associés (créateurs ou repreneurs) qui détiennent la majorité du capital ».
SRDEII	Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation
SRI	Schéma Régional d'Innovation
TPE	Très Petite Entreprise
UE	Union Européenne
UNAT	Union Nationale des Associations de Tourisme et de plein air (tête de réseau du tourisme social et solidaire)

² Service-public.fr, « Quelles sont les caractéristiques d'une SCOP ? », Avril 2017.

Préambule

Le présent rapport constitue le rapport final du volet « Fonds Social Européen (FSE) » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers du Programme Opérationnel FEDER³-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA).

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

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

- Le Chapitre 1 présente les enjeux et le contexte de l'étude ;
- Le Chapitre 2 illustre la méthodologie de l'étude ;
- Le Chapitre 3 présente l'analyse relative à la formation professionnelle ;
- Le Chapitre 4 fournit une description de l'environnement de marché en PACA, autrement dit des principales caractéristiques du tissu économique du territoire en lien avec les sujets de l'étude ;
- Le Chapitre 5 présente les principaux acteurs du financement et les subventions existant actuellement en PACA qui s'adressent aux publics-cibles au cœur de la présente étude ;
- Le Chapitre 6 porte sur l'analyse de l'offre et de la demande de financement ; et enfin
- Le Chapitre 7 présente les défaillances de financement, les conclusions et les recommandations de l'analyse de marché.

La **seconde partie** du rapport présente une proposition de stratégie d'investissement, à laquelle sont associées des modalités de mise en œuvre pour les instruments financiers proposés ainsi que des propositions de gouvernance (Chapitres 8 et 9).

Enfin, le Chapitre 10 reprend les principales étapes pour la mise en œuvre des instruments proposés.

³ Fonds Européen de Développement Régional.

Synthèse de l'étude

Contexte et cadre de l'étude

La présente étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers du Programme Opérationnel (PO) FEDER⁴-FSE⁵ Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020 vise à évaluer la pertinence de la mise en place d'un (ou de plusieurs) instrument(s) financier(s) qui ciblerait les bénéficiaires du FSE. Sur la base de l'analyse des défaillances de marché et des situations d'investissement non optimales identifiées, une stratégie d'investissement est proposée à la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (la Région) dans ce rapport. En tant qu'Autorité de Gestion de certains Fonds Structurels et d'Investissement Européens (Fonds ESI) pour la période 2014-2020, la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) perçoit environ 433 M€ au titre des politiques européennes de cohésion. Cette enveloppe est exécutée par le biais de programmes définissant les stratégies régionales pour les fonds FEDER et FSE.

Parmi les modalités d'exécution prévues dans le PO FEDER-FSE de la Région PACA, une partie des fonds FSE pourrait ainsi être mobilisée au travers d'instruments financiers afin de répondre aux défaillances de marché qui ont été identifiées au travers de la présente étude.

Conformément au Règlement n°1303/2013 portant Dispositions Communes relatives aux Fonds ESI du 17 décembre 2013 (RPDC)⁶, le recours aux instruments financiers doit se faire sur la base d'une évaluation *ex-ante* permettant d'identifier les besoins de financement des acteurs régionaux dans les secteurs visés et ainsi de définir une stratégie d'investissement pour les instruments financiers financés avec le soutien de Fonds ESI. **La présente étude s'inscrit ainsi en soutien de l'évaluation *ex-ante* requise par la réglementation européenne⁷.**

Le périmètre de l'étude se concentre sur les publics-cibles suivants :

- Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des femmes ou des personnes issues de populations défavorisées ;
- Les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale ;
- Les individus faisant partie des publics-cibles du FSE voulant créer leur entreprise dans l'entrepreneuriat social ou dans un secteur traditionnel ;
- Les individus demandeurs d'emploi souhaitant suivre une formation qualifiante leur permettant d'accéder à un emploi ; et
- Les centres de formation professionnelle.

⁴ Fonds Européen de Développement Régional.

⁵ Fonds Social Européen.

⁶ Règlement n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant Dispositions Communes (RPDC) relatives aux Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, portant dispositions générales applicables au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, et abrogeant le Règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil. « *Common Provisions Regulation* » (CPR), Article 37, 17 décembre 2013, détaillé ci-après à l'Annexe 1.

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

Environnement de marché – Emploi et formation

La région PACA se situe actuellement dans une dynamique économique positive. Cependant, elle est confrontée à un taux de chômage (11,4 %⁸) supérieur à la moyenne nationale (9,7 %) et à un problème d'accès à l'emploi et de transition formation-emploi qui touche principalement un public jeune. De plus, la région est également confrontée au problème de l'accès à l'emploi et de la transition étude-emploi des jeunes. Ces derniers, inactifs ou au chômage, représentent 24,6 % des jeunes de 18 à 25 ans dans la région, contre 21,7 % en moyenne en France métropolitaine.

Le Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII) propose de soutenir la formation et l'emploi en annexant, notamment, de nouvelles formations régionales, à celles déjà existantes, qui seraient déployées par un dispositif d'ingénierie de formation au sein d'entreprises innovantes dont l'objectif sera de concevoir des référentiels de formation professionnelle qui pourraient par la suite être redéployés à plus grande échelle. De plus, en matière d'apprentissage, la Région compte déployer un plan de communication en phase avec les recrutements, afin de dynamiser le tissu entrepreneurial, d'élargir la base de recrutement et de faire évoluer l'offre de formation.

Concernant l'offre de formation supérieure sur le territoire régional, cette dernière est contrastée, avec une proportion plus forte de diplômés du niveau I (bac +5 et plus) et de sortants sans diplôme par rapport au niveau national (35 % contre 32 % pour les diplômés d'un bac +5 et 28 % contre 24 % pour ceux n'ayant pas obtenu de diplôme).

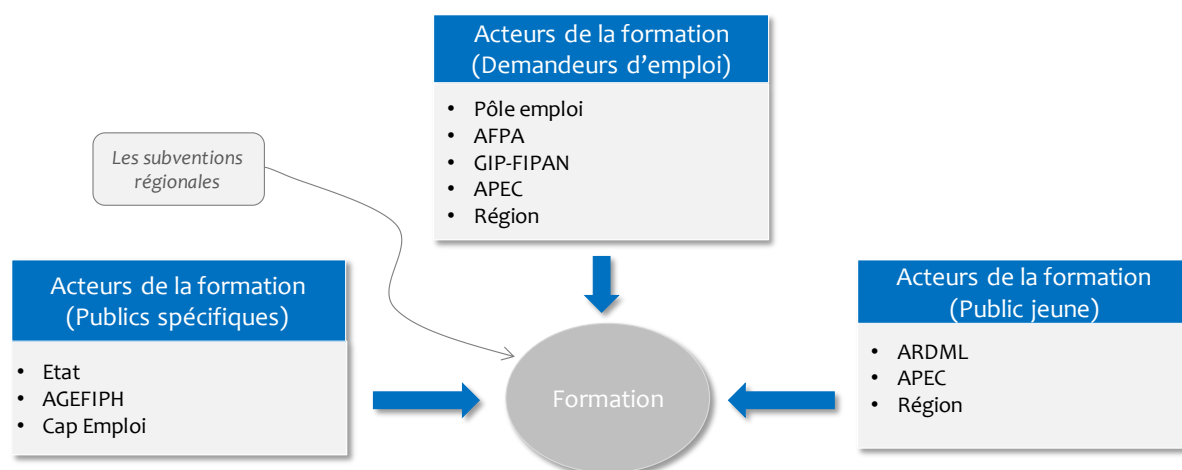
Un autre défi que rencontre la région est l'adéquation entre l'offre de formation continue ou professionnelle et les besoins des territoires ; problématique qui pénalise les publics les plus éloignés des systèmes scolaire et professionnel.

Ecosystème des acteurs du financement de la formation opérant en PACA

L'offre de formation en PACA est majoritairement proposée par la Région et Pôle Emploi qui proposent des offres de formation complémentaires. La figure ci-dessous présente les principaux acteurs de la formation professionnelle (au sens général) vers lesquels un demandeur d'emploi peut s'orienter afin de bénéficier d'une formation. Les offres de formation se concentrent principalement sur les métiers dits « sous tension », désignant les métiers pour lesquels il y a un fort besoin d'embauche et de main d'œuvre mais où les compétences nécessaires ne sont pas disponibles.

⁸ Taux de chômage au quatrième trimestre de 2016. Lien : http://paca.direccte.gouv.fr/sites/paca.direccte.gouv.fr/IMG/pdf/taux_de_chomage_tdb.pdf.

Ecosystème des acteurs de la formation professionnelle



La formation professionnelle en PACA mobilise une grande diversité d'acteurs, de produits de formation et/ou d'accompagnement répondant en partie ou en totalité aux besoins d'un public très large. Ce secteur se caractérise par ailleurs par une complexité réglementaire (chaque cadre d'intervention précise des prérequis et des exigences applicables à la personne sollicitant cette intervention) et un fonctionnement financé *via* des subventions principalement au niveau régional et/ou national.

Défaillances de financement identifiées pour la formation

L'offre de formation ne répond pas, de façon exhaustive, à la diversité des publics-cibles, et notamment des publics-cibles de la présente étude. Les problèmes identifiés liés à la formation sont les suivants :

- Difficulté d'aligner les besoins économiques (la demande du marché), les produits de formation (l'offre de formation) et les attentes des publics-cibles (la demande sociale) ;
- Nombre de places limité dans certaines formations ;
- Accessibilité des formations qui dépendent des catégories⁹ des demandeurs d'emploi ; et
- Offre de formation peu adaptée à certains publics, tels que les travailleurs handicapés.

Le financement des formations pour les demandeurs d'emploi souhaitant participer à une formation qualifiante pour s'insérer ou se réinsérer dans le monde professionnel est contraint. Les difficultés de financement pour ce public concernent essentiellement le financement des frais annexes de la formation (tels que l'hébergement et l'inscription aux examens), lorsque le coût de la formation est pris en charge au travers d'un mécanisme dédié (sous forme de subvention). Lorsque la personne souhaite effectuer une formation qualifiante non-subsidionnée par un

⁹ Selon la définition de Pôle Emploi, il y a cinq catégories de demandeurs d'emploi en fonction de la recherche active d'un emploi ou l'inactivité récente du demandeur d'emploi. Les cinq catégories sont : Catégorie A : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs, sans emploi ; Catégorie B : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs et ayant exercé une activité de courte durée ; Catégorie C : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite longue ; Catégorie D : demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi (en raison d'un stage, d'une formation ou d'une maladie par exemple), et sans emploi, et Catégorie E : demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, et en emploi (par exemple : bénéficiaires de contrats aidés).

Lien : <http://www.regionsjob.com/conseils/les-differents-statuts-de-chercheur-demploi-selon-pole-emploi.html>.

organisme de formation, elle devra alors avoir recours à l'autofinancement qui n'est pas envisageable pour les publics-cibles de la présente étude (compte tenu du niveau de précarité de ce public-cible en région PACA).

La possibilité de mettre en place un instrument financier pour ce public-cible a été analysée au regard de cette situation et de cet environnement. Un des prérequis pour la mise en place d'un instrument financier est la capacité d'un projet à générer un bénéfice (et donc un retour sur investissement), sur lequel repose le fonctionnement de l'instrument. Dans le cas présent et dans le cadre d'un prêt pour financer la formation, les contraintes qu'il faudrait respecter pour les publics-cibles visés par l'étude sont un différé de remboursement et une période de remboursement suffisamment longue pour permettre à la personne de rembourser ce prêt, compte tenu de ses ressources financières très limitées (sachant qu'il s'agit de personnes à faible revenu, éloignées de l'emploi et donc d'un public fragilisé). La mise en place d'un instrument financier dédié spécifiquement à la formation professionnelle de ce public-cible¹⁰ est, par conséquent, très difficilement envisageable. De ce fait, les éventuels besoins de financement des individus demandeurs d'emploi souhaitant suivre une formation qualifiante afin d'accéder à un emploi pourront bénéficier de l'un des deux instruments financiers proposés dans la présente étude à condition que leur prêt soit en lien avec un projet entrepreneurial.

Concernant les organismes de formation et les centres de formation, il est important de souligner que les entretiens réalisés n'ont permis de mettre en évidence aucune initiative significative qui pourrait faire l'objet d'investissements en région PACA. De ce fait, il n'est pas apparu lors de la présente étude qu'une demande non-couverte suffisante existe pour justifier la mise en œuvre d'un instrument financier dédié.

Par conséquent, la mise en œuvre d'un instrument financier à destination des organismes et des centres de formation à l'échelle de la région PACA ne paraît pas pertinente à ce stade. En revanche, dans le cadre des efforts financiers accrus annoncés par le Gouvernement français en matière de formation professionnelle, une réflexion pourrait être menée à l'échelle nationale, notamment pour le financement des actifs corporels de ces organismes de formation. Un instrument financier de dette ou de garantie pourrait être mis à l'étude en faveur des organismes de formation professionnelle et/ou des intermédiaires financiers mais nécessiterait la conduite préalable d'une étude spécifique approfondie.

Environnement de marché – Economie Sociale et Solidaire

L'Economie Sociale et Solidaire (ESS) en région PACA semble légèrement moins dynamique qu'au niveau national au regard de son poids dans l'économie. La région compte environ 16 000 établissements dans l'ESS pour 160 000 emplois, représentant entre 7,8 % et 8,6 % des établissements et près de 10 % de l'emploi régional en 2013. La région PACA se place en 5^e position au niveau national pour le nombre d'établissements de l'ESS et en 7^e position pour le nombre d'emplois de l'ESS en 2013, suite à la redéfinition des périmètres des régions¹¹.

¹⁰ Pour rappel, le public cible représente les individus demandeurs d'emploi souhaitant suivre une formation qualifiante leur permettant d'accéder à l'emploi.

¹¹ Conseil National des Chambres Régionales de l'Economie Sociale et Solidaire, *Panorama de l'ESS en France*, Edition 2015.

Cette partie de l'analyse se concentre sur deux groupes, à savoir :

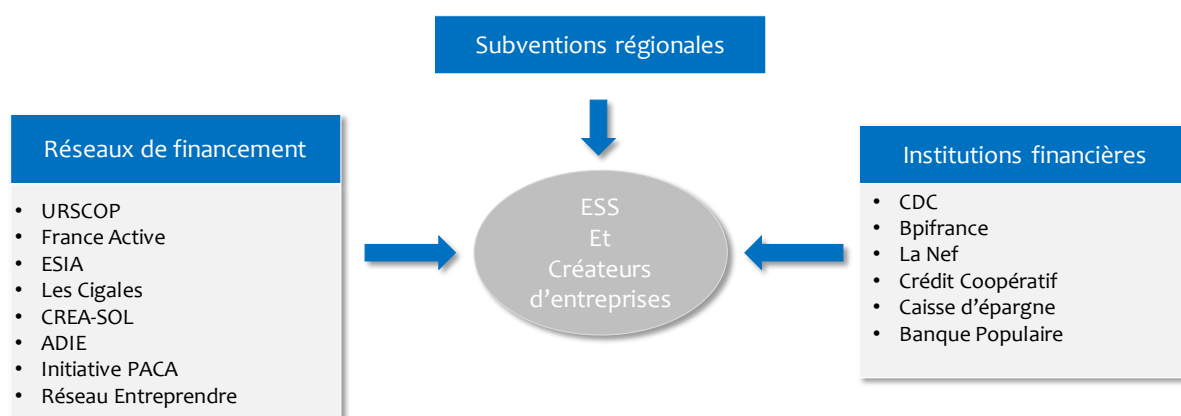
- Les PME sans salariés existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, y compris celles exerçant une activité liée à l'ESS ; et
- Les PME évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale.

Le SRDEII, en matière d'ESS, a pour objectif d'apporter un soutien régional à ce secteur en accompagnant mais aussi en développant des outils financiers dédiés ainsi qu'en promouvant l'innovation sociale et la coopération entre les structures de l'ESS et le tissu économique « traditionnel » locale.

Ecosystème des acteurs du financement de l'ESS opérant en PACA

Concernant l'offre de financement, de nombreux acteurs proposent des produits financiers à destination des établissements de l'ESS et des créateurs d'entreprises en région PACA sous forme de garanties bancaires, de prêts participatifs, de micro-prêts, de prêts d'honneur et de prêts court et moyen/long-terme. A côté de ces produits, les subventions régionales permettent quant à elles un ciblage sur certains besoins spécifiques parfois difficilement couverts par le marché.

Ecosystème des acteurs de l'offre de financement en PACA



Les subventions sont l'un des modes de financement les plus sollicités par les entreprises de l'ESS¹². Cependant, une baisse des subventions publiques a été observée récemment dans le secteur de l'ESS en France.

Aux côtés des subventions, les **garanties bancaires** permettent de couvrir une partie du risque des financeurs privés fournissant des prêts. En région PACA, les dispositifs les plus importants sont les garanties proposées par ESIA.

En parallèle des garanties bancaires, les **prêts participatifs** sont des prêts qui concernent principalement les phases de création et de développement des PME. Leur taux est aligné sur

¹² Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien et entretien avec la Banque Populaire.

celui des partenaires financiers et est généralement compris entre 2 % et 5 %¹³. Ce taux d'intérêt fixe ne peut pas être inférieur au taux moyen de rémunération des comptes courants associés. Il peut cependant être majoré selon les conditions fixées par le contrat.

Pour les créateurs d'entreprises, d'autres instruments financiers sont mis à disposition. Les **micro-prêts** correspondent à des prêts d'un montant inférieur ou égal à 25 000 €¹⁴. Ils sont principalement accordés aux micro-entreprises, directement ou au travers d'un prêt aux entrepreneurs (et donc aux individus). Ils donnent lieu à un remboursement avec intérêt. L'autre instrument financier mis à la disposition des créateurs d'entreprise est le **prêt d'honneur**. Il est accordé sans garanties personnelles ou réelles et sans taux d'intérêt. Il est particulièrement adapté pour financer les projets ou les porteurs de projets qui n'ont pas accès au crédit bancaire, le plus souvent en phase de création ou lors de la reprise de l'entreprise. Le prêt d'honneur est consenti à titre personnel et est destiné à être apporté au capital ou au compte courant pour aider à la structuration financière de l'entreprise et permet ainsi de créer un effet levier auprès d'autres financeurs, notamment bancaires.

Principaux enseignements sur les instruments financiers existants en région PACA

Une grande diversité d'acteurs peut être observée. Celle-ci est la résultante d'une demande croissante de financement émise par une grande variété de bénéficiaires en termes de secteurs, de structures juridiques et de tailles. Cette diversité représente ainsi une difficulté (i) pour la mutualisation / coordination des produits financiers existants, (ii) pour le partage de bonnes pratiques entre les acteurs existants, et (iii) pour la mise en place d'une stratégie d'investissement cohérente et concertée dans le secteur de l'ESS en région.

Synthèse de l'offre et de la demande de financement en région PACA

Les établissements de l'ESS ont recours aux mêmes produits financiers que l'ensemble des PME de la région PACA, et font appel aussi bien aux banques commerciales qu'aux institutions financières spécialisées si un besoin de financement plus spécifique se présente.

Cependant, les micro-entreprises, en raison de leur taille restreinte, rencontrent d'importantes difficultés de financement auprès des banques, car les montants de financement demandés sont généralement faibles (inférieur à 50 k€) et leur profil de risque est plus élevé que celui des entreprises classiques. Ainsi, certaines micro-entreprises s'autocensurent dans leurs demandes de financement par crainte de se voir refuser le crédit ou alors parce qu'elles sous-estiment leurs capacités financières et notamment leurs capacités d'endettement, et par conséquent, recourent à l'autofinancement. Ces difficultés d'accès au financement pour les établissements de l'ESS se traduisent par :

- Un endettement élevé et des fonds propres peu importants ;
- Une difficulté particulière pour obtenir des financements de longue durée ; et
- Des perspectives d'investissement qui semblent souvent difficiles à financer.

¹³ Bpifrance, Contribuer au financement de l'Economie Sociale et Solidaire : renforcer l'existant, Approfondir les partenariats, Innover. Rapport d'étape à l'attention du Ministre délégué auprès du ministre de l'Economie et des Finances, chargée de l'Economie Sociale et Solidaire et de la Consommation, Mai 2013.

¹⁴ Commission Européenne, Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi, 2007.

Il existe également un manque de lisibilité importante entre les besoins de financement qui ne sont pas couverts et l'offre de financement qui pourrait répondre à ces besoins. De même, les solutions d'accompagnement existantes restent méconnues de ce public, ce qui complexifie le recours à l'offre de financement disponible par les établissements de l'ESS.

Offre de financement

La quantification de l'offre de financement existante pour les TPE et PME de l'ESS en région PACA a été calculée sur base de plusieurs sources d'information. La combinaison de ces sources a permis d'estimer la couverture complète du marché. Deux approches ont été utilisées et croisées pour cette estimation :

- La première approche se fonde sur les montants moyens de l'offre de financement en microfinance pour les PME sans salariés existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, y compris celles exerçant une activité liée à l'ESS et par type de produit. Les estimations définies dans les études *ex-ante* réalisées dans des régions géographiquement proches et similaires à la région PACA (à savoir : Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) ont permis d'effectuer des comparaisons entre ces régions avec un degré de fiabilité important ; et
- La seconde consiste à estimer l'offre de financement sur base du montant total des encours de prêts aux entreprises en PACA, en utilisant des paramètres estimés au niveau national pour calculer le montant de nouveaux prêts octroyés aux PME en région PACA.

Les deux approches conduisent à des résultats très similaires. Ainsi, l'estimation finale de l'offre de financement combine ces deux approches afin d'établir une fourchette d'estimations de l'offre de financement existante. Ainsi, l'estimation de l'offre de financement à destination des publics-cibles analysés dans la présente étude se structure comme présentée dans le tableau suivant pour l'ensemble de la région PACA en 2017.

Synthèse de l'offre de financement par type de produit financier pour les publics-cibles de la présente étude en région PACA en 2017 (en M€)

	Offre totale estimée par type de produit financier (en M€)
Microfinance	45 – 50
Prêts à court-terme	155 – 172
Prêts à moyen/long-terme	186 – 203
Total	387 – 424

Source : Analyse PwC, 2017.

Demande de financement

Compte tenu de la difficulté d'obtention de données fiables concernant la demande de financement des publics-cibles – que ce soit bancaire ou non-bancaire – la méthodologie développée dans la présente étude s'appuie sur les montants moyens des nouveaux prêts octroyés aux PME en région PACA, pondérés par le poids des activités de l'ESS dans l'économie

régionale. De manière similaire à l'offre, une fourchette d'estimations a été définie pour la demande de financement.

Le tableau suivant présente la demande estimée pour 2017 par type de produit financier pour les publics-cibles analysés dans la présente étude.

Synthèse de la demande de financement de la part des publics-cibles de la présente étude par type de produit financier en région PACA pour 2017 (en M€)

	Demande estimée par type de produit (en M€)
Microfinance	232 – 256
Prêts à court-terme	215 – 238
Prêts à moyen/long-terme	414 – 458
Total	861 – 952

Source : Analyse PwC, 2017.

Défaillances de marché et de financement estimées

La méthode utilisée pour calculer les défaillances de financement consiste à soustraire les estimations de l'offre et de la demande calculées pour chacun des produits financiers.

Défaillances de financement pour les produits de microfinance

La difficulté d'accès à l'offre en produits de microfinance résulte du développement important des PME sans salariés en région PACA. En effet, malgré la présence des nombreux réseaux de financement sur le territoire régional, ces réseaux ne parviennent pas à couvrir la totalité des besoins existants. Par ailleurs, les banques commerciales – malgré un intérêt accru identifié – ne participent pas de manière active au financement de ce segment, notamment en raison du faible retour sur investissement et de la perception d'un risque élevé. Au-delà de ces entraves, le manque de communication et de formation concernant les instruments financiers existants, ainsi que l'autocensure de certaines micro-entreprises à demander du financement malgré l'existence d'un besoin réel (notamment en phase de création), contribuent à augmenter la défaillance entre l'offre et la demande.

Le tableau ci-dessous présente la défaillance de financement pour les produits de microfinance.

Estimation de la défaillance de financement en produits de microfinance en région PACA en 2017 en M€

	Estimation de l'offre (M€)		Estimation de la demande (M€)		Défaillance de financement estimée (M€)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Microfinance	45	50	232	256	182	211

Source : Analyse PwC, 2017.

Défaillances de financement identifiées pour les prêts à court, moyen et long-terme

Il convient de noter que, à l'heure actuelle, il n'existe pas de produits bancaires spécifiquement destinés au financement des PME évoluant dans l'ESS. De ce fait, les PME de l'ESS se financent de la même manière que les PME exerçant leurs activités dans les autres secteurs de l'économie et font appel aussi bien à des prêts à court-terme qu'à des prêts à moyen et long-terme. Cependant, le manque de garanties personnelles et la perception d'un risque supplémentaire lié au secteur de la part des banques constituent des barrières à l'octroi de financement aux PME de ce secteur ; et ce malgré un intérêt croissant de la part des banques pour étendre leur offre à destination de ce type de PME.

Le tableau ci-dessous présente l'estimation de la défaillance de financement pour les prêts à court, moyen et long-terme.

Estimation de la défaillance de financement pour les prêts à court, moyen et long-terme en région PACA en 2017 en M€

	Estimation de l'offre (M€)		Estimation de la demande (M€)		Défaillance de financement estimée (M€)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Prêts à court-terme	155	172	215	238	43	83
Prêts à moyen/long-terme	186	203	414	458	211	272

Source : Analyse PwC, 2017.

Au vu des défaillances de financement identifiées pour les produits de microfinance et pour les prêts bancaires, la mise en place d'instruments financiers semblerait opportune pour compléter l'offre existante et favoriser l'accès au financement des PME évoluant dans le secteur de l'ESS.

Instruments financiers proposés sur la base des défaillances de marché identifiées

Deux instruments financiers pourraient être envisagés, afin de répondre aux défaillances de financement et de marché qui ont été identifiées au travers de l'analyse du marché conduite en région PACA.

1. Un **instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance** : il s'agirait d'un instrument financier visant à soutenir/renforcer l'offre apportée par les Institutions de Microfinance dans leur financement de projets liés à l'ESS. Cet instrument financier suivrait une logique d'intervention « *pari-passu* », à savoir que les ressources de l'instrument (issues des Fonds ESI et/ou de fonds en provenance de la Région) seraient complétées par une participation financière équivalente et par une prise de risque égale de la part de l'intermédiaire financier sélectionné (et donc *a priori* une Institution de Microfinance). Cet instrument financier octroierait des prêts (et en priorité des micro-prêts de moins de 25 000 €) permettant de compléter l'offre de financement en produits de microfinance existante et de faciliter l'accès des établissements du secteur de l'ESS (mais aussi des PME plus traditionnelles) à ce type de produits financiers, sachant que ces établissements devraient proposer des projets solvables. Grâce à une stratégie de communication autour de cet

instrument financier (à mettre en œuvre en parallèle de la mise en œuvre de l'instrument financier lui-même), les barrières identifiées sur le marché de la microfinance pourraient être surmontées en région PACA.

Principales caractéristiques de l'instrument de dette dédié aux institutions de microfinance

Montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie nationale	Afin d'assurer une capacité d'intervention satisfaisante, cet outil devrait disposer au minimum de 5 M€ en provenance de Fonds ESI et de leur contrepartie nationale. Ce montant pourrait être porté à 8 M€ au maximum en raison du caractère pilote de l'instrument et de la nécessité d'assurer une bonne capacité d'absorption des fonds publics (et par la suite privés) investis.
Effet de levier escompté	Entre x2 et x2,5.
Montant de financement en faveur des bénéficiaires finaux ciblés	A définir au regard : <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux dédiés ; et • De la contribution proposée par l'Intermédiaire financier.
Montant de chaque prêt individuel	A priori entre 0 € et 25 000 €, pour autant des prêts de montants supérieurs sont possibles.
Nombre de bénéficiaires finaux pouvant être financés par l'instrument financier	Le nombre de bénéficiaires finaux pouvant être soutenus par un tel instrument financier dépend de la contribution de chaque intermédiaire financier sélectionné et du montant moyen de chaque prêt octroyé. A titre d'exemple, un instrument de prêt disposant de 15 M€ grâce à un effet levier de x2 (7,5 M€ en provenance de fonds publics et 7,5 M€ en provenance des fonds privés d'un intermédiaire financier) et octroyant un prêt moyen compris entre 5 k€ et 25 k€, permettrait d'octroyer entre 600 et 3 000 prêts, soit financer environ autant de bénéficiaires finaux.
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	Cet instrument peut être mis en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers et ainsi toucher au maximum les publics-cibles, et en particulier : <ul style="list-style-type: none"> • Les PME sans salariés gérées ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées ; • Les micro-entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale ; • Les micro-entreprises nouvellement créées ou existantes dans le secteur de l'ESS ou dans des secteurs plus traditionnels ; et • Tout individu ayant un projet entrepreneurial.

2. Un **instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire** (disposant d'un focus axé sur l'Economie Sociale et Solidaire) : dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, un tel instrument financier est également proposé pour faire face à des problématiques de financement similaires à celles rencontrées par les PME de l'ESS. Ainsi, il pourrait être envisagé que l'instrument proposé dans le « volet PME » puisse porter une attention particulière aux PME cibles de la présente étude du « volet FSE ». Il s'agirait ainsi d'un instrument de garantie capable de soutenir les entités de l'ESS à tout stade de développement en réduisant le risque de crédit de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) et pouvant ainsi financer ces entités de l'ESS à des conditions préférentielles (c'est-à-dire notamment au travers d'une réduction des garanties personnelles exigées et d'une réduction du taux d'intérêt demandé). Ceci pourrait se faire au travers d'une garantie gratuite (ou très peu chère) des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire par l' (les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s), avec un montant de prêts maximum de 1,5 M€, en fonction des

dispositions du Règlement *de minimis* (le Règlement d'aides d'Etat le plus approprié pour un tel instrument financier). Cet instrument financier devrait, par ailleurs, permettre d'adresser les entités de l'ESS sur l'ensemble du territoire de la région PACA (et donc aussi bien sur le littoral que dans l'arrière-pays). Il aurait pour objectif et finalité principale de réduire la perception du risque de la part des intermédiaires financiers (et donc principalement les banques commerciales dans le cas présent) vis-à-vis de l'ESS à travers la mise en place d'un instrument spécifique¹⁵.

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

Montant en provenance des Fonds ESI et de la contrepartie nationale	La proposition de montant est de 30 M€ (étant donné la possibilité d'utiliser un tel montant sur une période relativement courte, sur base de l'expérience du Fonds JEREMIE en région PACA). Ce montant total proposé inclut les éventuels fonds FSE et leur contrepartie nationale. Ce montant (30 M€) est proposé pour l'instrument couvrant l'ensemble des PME dans le « volet PME » de l'étude en soutien l'évaluation <i>ex-ante</i> en région PACA. Une attention particulière pourrait être portée au financement des PME évoluant dans l'ESS au sein de cet instrument, dont le montant dépendrait de la demande de financement et de la négociation entre l'Autorité de Gestion et l'intermédiaire financier sélectionné.
Effet de levier escompté	De x3 à x8.
Montant de financement en faveur des PME ciblées	Le montant de prêts potentiellement octroyés aux PME (incluant les PME de l'ESS) s'inscrit entre 90 M€ et 240 M€.
Montant de chaque prêt individuel	Entre 0 € et 1,5 M€ (le montant maximum est à définir <i>ex-ante</i> mais ne peut pas aller au-delà de 1,5 M€).
Nombre de PME pouvant être financés par l'instrument financier	Comme indiqué dans l'étude du « volet PME », le nombre de PME pouvant être soutenues par un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dépend du profil de risque du portefeuille qui lui-même dépend du taux plafond qu'il s'agit de définir <i>ex-ante</i> . Ce taux plafond résulte de l'analyse de risque <i>ex-ante</i> que devra conduire la Région avant de mettre en place l'instrument financier. A titre d'exemple, un instrument de garantie disposant de 30 M€, avec un effet de levier escompté entre x3 et x8, et un prêt moyen compris entre 60 k€ et 100 k€ (ce qui est généralement observé pour ce type d'instrument de garantie de portefeuille) ¹⁶ , permet d'octroyer entre 900 et 4 000 prêts, soit financer environ autant de PME.

¹⁵ Cet instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire à destination des entités de l'ESS peut s'intégrer à l'instrument de garantie similaire proposé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA. En effet, l'instrument de garantie proposé dans le « volet PME » peut apporter une attention particulière dans le cadre du « meilleur effort possible » sur les entités de l'ESS (en fonction des modes de financement rendus possibles par les différents statuts légaux des entités de l'ESS). Il est ainsi envisageable de fixer un objectif à l'instrument de garantie pour que celui-ci alloue un pourcentage du portefeuille de prêts aux entités de l'ESS. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'(les) intermédiaire(s) financier(s) lors de la sélection de ce(s) dernier(s). Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de prêts à construire mais ne doit pas être une condition *sine qua non* pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter l'(les) intermédiaire(s) financier(s) à financer des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.

¹⁶ Le montant de prêt moyen de 197 k€ sur JEREMIE PACA lors de la période de programmation 2007-2013 est un peu exceptionnel, car l'intermédiaire financier a stratégiquement utilisé l'instrument de garantie pour couvrir son risque de crédit sur des prêts importants. Il est préférable d'utiliser des éléments plus prudents pour faire des prévisions.

Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	Toutes les PME de l'ESS de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (création, développement, transmission), sauf exceptions ¹⁷ .
--	--

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

Au regard des instruments financiers proposés, la modalité de mise en œuvre la plus appropriée en région PACA serait la mise en place d'un Fonds-de-Fonds qui couvrirait aussi bien les instruments financiers proposés dans le « volet PME » que ceux proposés dans le présent « volet FSE » (à la différence d'une gestion séparée de chacun des instruments financiers proposés). Trois modes de gouvernance différents seraient dès lors possibles pour assurer la mise en place du Fonds-de-Fonds et des instruments financiers proposés. Ces trois propositions de gouvernance sont :

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

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

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

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

¹⁷ Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et les entreprises exclues par la règle du *de minimis*. Il conviendra de vérifier les questions d'éligibilité par rapport au programme opérationnel FEDER-FSE 2014-2020.

Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant.

Prochaines étapes

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

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

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

1 Introduction

1.1 Objectifs de l'étude

La présente étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* dédiée aux instruments financiers du Programme Opérationnel (PO) FEDER¹⁸-FSE¹⁹ Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020 vise à évaluer la pertinence de la mise en place d'un (ou de plusieurs) instrument(s) financier(s) qui ciblerait les bénéficiaires du FSE. Pour ce faire, elle analyse l'offre et la demande de financement actuellement disponibles pour ces bénéficiaires en région PACA.

En tant qu'Autorité de Gestion de certains Fonds Structurels et d'Investissement Européens (Fonds ESI) pour la période 2014-2020, la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur (la Région) perçoit environ 433 M€ au titre des politiques européennes de cohésion. Cette enveloppe est exécutée par le biais de programmes définissant les stratégies régionales pour les fonds FEDER et FSE.

Parmi les modalités d'exécution de ces enveloppes, **les instruments financiers pourraient jouer un rôle pour certaines mesures**. En effet, d'après le PO FEDER-FSE de la région PACA, une partie des fonds FSE pourraient ainsi être mobilisés au travers d'instruments financiers, notamment sur la Priorité d'Investissement PI3 de l'Axe 5 de ce PO : « *Investir dans les compétences, l'éducation, la formation tout au long de la vie* »²⁰. Des précisions complémentaires sur le périmètre de l'étude sont apportées dans le paragraphe suivant.

Dans ce contexte, et avec l'appui de la loi n°2014-288 du 5 mars 2014²¹ faisant de l'accès à l'apprentissage et à la formation professionnelle des jeunes et des adultes à la recherche d'un emploi ou d'une nouvelle orientation professionnelle une mission régionale, la Région souhaite analyser la pertinence de mobiliser des instruments financiers financés *via* les fonds FEDER et/ou FSE afin de répondre aux défaillances de marché qui auront été identifiées au travers de la présente étude.

Conformément au Règlement n°1303/2013 portant Dispositions Communes relatives aux Fonds ESI du 17 décembre 2013 (RPDC)²², le recours aux instruments financiers doit se faire sur la base d'une évaluation *ex-ante* permettant d'identifier les besoins de financement des acteurs régionaux dans les secteurs visés et ainsi de définir une stratégie d'investissement pour les instruments financiers financés avec le soutien de Fonds ESI. **La présente étude s'inscrit donc en soutien de l'évaluation *ex-ante* requise par la réglementation européenne.** La Banque Européenne d'Investissement (BEI) a été mandatée par la Région pour réaliser cette étude

¹⁸ Fonds Européen de Développement Régional.

¹⁹ Fonds Social Européen.

²⁰ PO FEDER-FSE de la région Provence Alpes Côte d'Azur 2014-2020. Une présentation du volet FSE de ce PO est proposée en Annexe 2.

²¹ Loi n°2014-288 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale du 5 mars 2014.

²² Règlement n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant Dispositions Communes (RPDC) relatives aux Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, portant dispositions générales applicables au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche, et abrogeant le Règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil. « *Common Provisions Regulation* » (CPR), Article 37, 17 décembre 2013, détaillé ci-après à l'Annexe 1.

portant sur le volet « FSE ». Deux autres volets distincts seront également étudiés : « Financement des PME » « Efficience énergétique et énergies renouvelables ».

La présente étude respecte ainsi les objectifs et les principes directeurs des évaluations *ex-ante* tels que définis par l'Article 37 (2) du Règlement n°1303/2013 ; ainsi que les méthodologies développées par la Commission Européenne (CE) et la BEI proposées aux Autorités de Gestion de l'Union Européenne (UE) pour conduire ces évaluations *ex-ante*²³.

Aussi, cette étude doit permettre d'établir l'« existence de défaillances de marché ou de situations d'investissement non optimales » et le « niveau ainsi que l'ampleur estimés des besoins d'investissements publics »²⁴. Elle s'attache donc à identifier, analyser et, dans la mesure du possible, quantifier les défaillances de marché, les situations d'investissement non-optimales et les besoins d'investissement non-couverts pour les potentiels bénéficiaires du FSE en région PACA.

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

1.2 Périmètre de l'étude

Le périmètre initial de l'étude comprend les publics-cibles suivants :

- Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des femmes ou des personnes issues de populations défavorisées (*voir définition ci-dessous*) ;
- Les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale ;
- Les individus faisant partie des publics-cibles du FSE voulant créer leur entreprise dans l'entrepreneuriat social ou dans un secteur traditionnel ;
- Les individus demandeurs d'emploi souhaitant suivre une formation qualifiante leur permettant d'accéder à un emploi ; et
- Les centres de formation professionnelle.

Dans le cadre du volet FSE du PO FEDER-FSE de la région PACA, les populations défavorisées sont définies comme les personnes issues de Quartiers Prioritaires de la Ville, les demandeurs d'emploi, les personnes à bas niveau de qualification et les jeunes (individus de moins de 30 ans).

Ce public-cible est concerné par les Objectifs Thématiques (OT) et les Priorités d'Investissement suivants du PO FEDER-FSE :

- L'OT 10, et en particulier la Priorité d'Investissement 10.3 – Investir dans l'éducation, la formation et la formation professionnelle pour l'acquisition de compétences et l'apprentissage tout au long de la vie ; une Priorité d'Investissement gérée par la Région ;

²³ Voir : <https://www.fi-compass.eu/resources/product/64>.

²⁴ Voir RPDC, 17 décembre 2013 (détaillé à l'Annexe 1).

- L'OT 8, et en particulier la Priorité d'Investissement 8.3 – L'emploi indépendant, l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, y compris les micro-entreprises et moyennes entreprises innovantes ; une Priorité d'Investissement également gérée par l'Etat ; et enfin
- L'OT 9, et en particulier, la Priorité d'Investissement 9.5 – Promotion de l'entrepreneuriat social ; une Priorité d'Investissement qui relève du PO National mais sur laquelle l'Etat ne s'est pas positionné. Pour cette raison, cet OT peut être géré par les Régions si elles le souhaitent dans le cadre de la révision de leurs PO respectifs. Cet OT peut donc relever de la compétence de la Région PACA si elle le souhaite et en discute avec l'Etat.

1.3 Cadre réglementaire des Fonds ESI

Les instruments financiers sont au sens de la Commission Européenne « *les mesures de soutien financier prises par l'Union et financées à titre complémentaire sur le budget pour réaliser un ou plusieurs objectifs précis de l'Union. Ces instruments peuvent prendre la forme de participations, de quasi-participations, de prêts ou de garanties, ou d'autres instruments de partage des risques, et peuvent, le cas échéant, être associés à des subventions* »²⁵.

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

- Une plus grande flexibilité accordée aux Autorités de Gestion (Etats Membres et Régions) dans le choix des secteurs, des bénéficiaires et des types de projets à privilégier. Les Etats Membres ou Régions peuvent ainsi utiliser les instruments financiers pour tous les Objectifs Thématiques couverts par les PO et pour tous les Fonds ;
- Une meilleure gestion financière avec une définition plus précise des usages et réinvestissements possibles des intérêts ou retours sur investissement générés par les instruments financiers ;
- Un nouveau cadre réglementaire unique pour tous les Fonds, permettant de meilleures synergies entre les instruments financiers et d'autres types d'aides comme les subventions. Cet ensemble de règles comprend :
 - Une nouvelle série d'options pour l'exécution et la mise en œuvre des Fonds. Les Autorités de Gestion ont par exemple le choix d'utiliser les Fonds à travers des instruments financiers au niveau européen, national ou bien des instruments financiers se composant uniquement de prêts ou de garanties ;
 - Une évaluation ex-ante sur laquelle est basée l'élaboration des instruments financiers dans le cadre des PO²⁶ ; et
 - Un contrôle de l'utilisation des ressources plus clair avec la rationalisation des procédures d'information sur l'état d'avancement entre la Commission et les Autorités de Gestion (avec l'émission de rapports d'activité relatifs aux instruments financiers).

Les instruments financiers deviennent ainsi des outils clés pour la mise en œuvre des politiques du Cadre Stratégique Commun (CSC), ainsi que de la stratégie Europe 2020 pour une croissance

²⁵ *fi-compass*, « Présentation des instruments financiers pour le Fonds Social Européen », 2017.

²⁶ Ce qui est l'objectif principal de la présente étude pour le volter « Energies renouvelables et efficacité énergétique ».

intelligente, durable et inclusive ; en élargissant le principe de subsidiarité et en accordant une plus grande importance aux Autorités de Gestion, ce qui renforcera les instruments financiers en tant que catalyseurs d'autres investissements publics et privés.

2 Méthodologie de l'étude

La méthodologie de la présente étude est conforme à l'Article 37 (2) du Règlement n°1303/2013 et se fonde sur des analyses qualitatives et quantitatives. Ceci permet d'assurer que les résultats de l'étude sont soutenus par des éléments apportés par différentes sources d'information.

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

- D'une analyse documentaire, incluant l'ensemble des documents stratégiques régionaux et des études déjà réalisées sur les différents champs d'analyse couverts par l'étude ;
- D'entretiens avec les acteurs jouant un rôle-clé dans le financement de projets portés par les publics-cibles ; et
- D'une analyse quantitative de l'offre et de la demande de financement sur la base des estimations obtenues suite à l'analyse documentaire et aux entretiens avec les principaux acteurs évoluant dans les champs couverts par l'analyse conduite dans la présente étude.

2.1 Analyse documentaire

L'analyse documentaire a pour objet de collecter les informations existantes sur le financement des acteurs ciblés par l'étude (acteurs de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), entrepreneurs et créateurs d'entreprises gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, et/ou acteurs intervenant dans le secteur de la formation professionnelle), afin d'identifier et d'analyser :

- Les informations sur l'environnement économique, social et réglementaire de ces secteurs ;
- Les priorités de l'Autorité de Gestion pour la période de programmation 2014-2020 ;
- Les informations sur les instruments financiers existants, ainsi que sur les autres sources de financement de ces acteurs (subventions et financements participatifs notamment) ;
- Des études de dimensions nationales et régionales présentant les meilleures pratiques et les orientations d'avenir dans ces secteurs ; ainsi que
- Les meilleures pratiques, les difficultés et les enseignements à retirer pour la conception, le développement et la mise en œuvre passée et présente d'instruments financiers – et d'autres dispositifs de financement – dans ces secteurs.

La liste des documents utilisés dans le cadre de cette étude est apportée en Annexe 4.

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

2.2 Entretiens avec les acteurs du financement

Une quinzaine d'entretiens avec les acteurs du financement ont été conduites afin de compléter l'analyse documentaire.

Les groupes d'acteurs ont été définis et identifiés conjointement avec la Région afin de couvrir toutes les dimensions de l'accès au financement des secteurs étudiés dans la présente étude : public-cible des fonds FSE, acteurs de l'ESS et du secteur de la formation en région PACA :

- Des **représentants des services publics**, tels que Pôle Emploi, l'Association Régionale des Missions Locales, le service public en charge de l'Aide à l'Insertion des Personnes atteintes de Handicap (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des Personnes Handicapées – AGEFIPH) et les Groupements d'Intérêt Public en charge de la formation et de l'insertion professionnel ;
- Des **institutions financières publiques et privées**, telles que la Caisse des Dépôts et Consignations, la Banque Populaire et le Crédit Coopératif ; et enfin
- Des **réseaux de financement**, tels que l'ADIE²⁷, ESIA²⁸, Initiative PACA, Créa-Sol²⁹ et l'URSCOP³⁰.

La liste des entretiens conduits pour la présente étude est détaillée en Annexe 3.

2.3 Analyse des données

Toutes les données et informations collectées lors de l'analyse documentaire et des entretiens ont été croisées et mises en perspective afin de valider les résultats de l'étude. La méthodologie utilisée se fonde sur le principe de triangulation qui assure que chaque résultat de l'étude, présenté dans le présent rapport, est soutenu par des éléments apportés par chacune des trois sources d'information utilisées. Ces informations sont utilisées pour qualifier et quantifier l'offre et la demande de financement, permettant d'estimer les défaillances de financement existantes. Les résultats de la quantification sont ensuite mis en perspective avec les conclusions de l'analyse qualitative.

Ce principe de triangulation est illustré par le graphique ci-après.

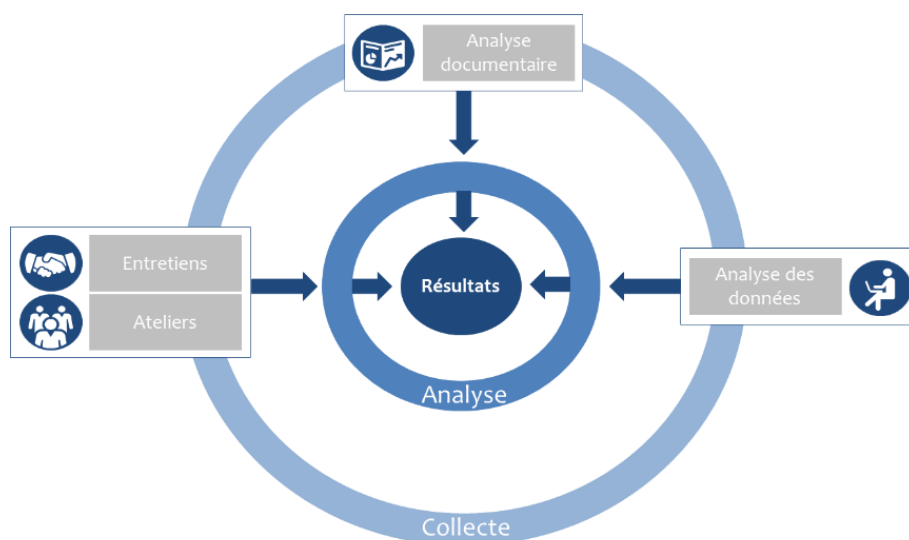
²⁷ Association pour le Droit à l'Initiative Economique.

²⁸ Economie Solidaire et Insertion Active.

²⁹ Crédit, Accompagnement, Solidarité.

³⁰ Union Régionale des SCOP.

Figure 1 : Principe de triangulation



Source : PwC, 2017.

Les méthodologies développées et mises en œuvre pour les analyses quantitatives sont détaillées dans les sections correspondantes.

3 Emploi et formation professionnelle en PACA

Cette section présente les résultats de l'analyse conduite pour le champ « Emploi et formation professionnelle » de la présente étude.

3.1 Environnement de marché

La région PACA se situe actuellement dans une dynamique économique positive qui devrait se poursuivre dans les prochaines années. Cependant, elle est confrontée à un taux de chômage (11,4 %³¹) supérieur à la moyenne nationale (9,7 %) et un problème d'accès à l'emploi et de transition formation-emploi qui touche principalement un public jeune. Un des défis de l'offre régionale dans le domaine de la formation est d'être en adéquation avec les besoins territoriaux. La situation actuelle de l'emploi et de l'offre de formation professionnelle en région PACA est présentée dans les sections suivantes.

3.1.1 L'emploi en PACA

La région PACA compte près de 1,9 millions d'actifs en 2013³². Au sein de cette population, les catégories « artisans, commerçants, chefs d'entreprises », « professions intermédiaires » et les « employés » sont davantage représentées dans la région qu'au niveau national avec respectivement 8,1 %, 25,9 %, 31,1 % contre 6,5 %, 25,7 % et 28 %, en France métropolitaine. L'importance de ces catégories socio-professionnelles au sein de la population d'actifs s'explique par la forte fragmentation du tissu entrepreneurial régional (marqué par une surreprésentation de petites structures d'entreprises) et l'importance des services.

En effet, en considérant la structure du tissu économique régional, certains secteurs d'activité, à savoir la restauration-hébergement, l'information et la communication, les autres activités de services et le raffinage, sont davantage représentés qu'au niveau national.

Parmi les actifs régionaux, environ la moitié travaille dans les secteurs de l'administration publique, l'enseignement, la santé et l'action sociale (soit 640 000 salariés et non-salariés), tandis que l'autre secteur regroupant un nombre important d'actifs est le commerce et la réparation d'automobiles et de motocycles (260 000 salariés et non-salariés)³³.

A l'horizon 2030, l'emploi régional devrait continuer de progresser, dans un contexte de croissance de son économie, sous l'impulsion notamment du développement des activités présentielle destinées aux résidents et aux touristes et de l'augmentation des services dans les activités productives³³. Cette dynamique positive, actuellement à l'œuvre, n'est pourtant pas suffisante pour répondre à la croissance de la population et se traduit notamment par une progression du nombre de chômeurs.

³¹ Taux de chômage au quatrième trimestre de 2016. Lien : http://paca.direccte.gouv.fr/sites/paca.direccte.gouv.fr/IMG/pdf/taux_de_chomage_tdb.pdf.

³² DIRECCTE PACA, *Chiffres clés de PACA 2016, 2017*.

³³ Région PACA et ORM, *Contrat de plan régional de développement des formations et de l'orientation professionnelles 2016-2022. Panorama introductif à la relation formation-emploi, 2016*.

Par conséquent, le relatif dynamisme économique régional n'est pas encore suffisant pour réduire le niveau de chômage en région avec un taux de 11,3 % contre 9,7 % au troisième trimestre 2016 pour la France métropolitaine³⁴. Les territoires régionaux sont touchés de manière différente par ce phénomène. Même si ce sont les zones d'emploi d'Orange et d'Arles où le taux de chômage est le plus élevé au niveau régional, celui-ci a particulièrement augmenté depuis 2008 dans les territoires de Menton-Vallée, de la Roya, de Nice et de Cavaillon-Apt³⁴.

De plus, la région est également confrontée au problème de l'accès à l'emploi et de la transition étude-emploi. En effet, une part importante de la jeunesse connaît des transitions très difficiles vers l'emploi : 110 000 jeunes, ne poursuivant ni études ni formation, sont inactifs ou au chômage. Ils représentent 24,6 % des jeunes de 18 à 25 ans dans la région, contre 21,7 % en moyenne en France métropolitaine. En outre, le décrochage scolaire est légèrement plus important en région PACA que dans les autres régions françaises : près de 88 000 jeunes âgés de 15 à 24 ans finissent leurs études sans diplômes, soit 28 % pour le territoire régional contre 25 % pour la France métropolitaine. La basse vallée du Rhône et le moyen pays varois sont par ailleurs particulièrement touchés par ce phénomène³⁵.

Le Schéma Régional de Développement Economique, d'Innovation et d'Internationalisation (SRDEII) détaille les dispositions de la Région en matière de formation et d'emploi. Les principales dispositions sont reprises dans l'encadré ci-dessous.

Encadré 1 : Dispositions du SRDEII concernant la formation et l'emploi

Dispositions du SRDEII pour la formation et l'emploi

Certaines dispositions du SRDEII concernent la formation et l'emploi. Les engagements inscrits dans ce Schéma consistent à :

- Faire de la formation initiale, sous statut scolaire et en apprentissage, un levier de réponse aux besoins professionnels actuels et à venir ;
- Elever le niveau général de qualification de la population ;
- Assurer une plus grande efficacité des formations professionnelles en termes d'accès à un premier emploi ; et
- Mieux articuler les cartes des formations proposées dans les lycées professionnels et les Centres de Formations d'Apprentis (CFA) et sur les opérations à conduire pour faire de la formation professionnelle un véritable levier de développement économique.

Afin de répondre aux difficultés de recrutement et aux tensions sur les métiers, la Région s'est engagée sur une réorientation de certains dispositifs, notamment :

- La mise en place d'une commande publique régionale de formation continue pour les demandeurs d'emploi qui répondra en priorité aux métiers en tension et aux potentiels de recrutement identifiés dans les Opérations d'Intérêt Régional (OIR) ;
- Le déploiement d'un outillage technique auprès des acteurs de l'orientation et du conseil en évolution professionnelle ; et
- La mise en place de conférences départementales ainsi que des rendez-vous sectoriels qui compléteront la gouvernance de la formation professionnelle par exemple.

³⁴ Région PACA et ORM, *Contrat de plan régional de développement des formations et de l'orientation professionnelles 2016-2022. Panorama introductif à la relation formation-emploi*, 2016.

³⁵ INSEE, *En Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'accès à la qualification reste un enjeu prioritaire*, 2016.

Dispositions du SRDEII pour la formation et l'emploi

Dans le but de concevoir de nouvelles formations, la Région prévoit de déployer un dispositif d'ingénierie de formation au sein d'entreprises innovantes, actrices des OIR, dont l'objectif serait de concevoir des référentiels de formation professionnelle qui auraient vocation par la suite à être redéployés à plus grande échelle.

Enfin, en matière d'apprentissage, la Région compte déployer un plan de communication, d'ampleur régionale, en phase avec les recrutements (via un réseau d'ambassadeurs et par des concours de valorisation de métiers notamment), afin de (i) dynamiser le tissu entrepreneurial, pour élargir la base de recrutement (avec la mise en place d'un programme d'observations et d'études spécifiques sur la relation entreprise-apprenti et d'un plan adapté aux entreprises et territoires pour développer le recours à l'apprentissage) et ainsi (ii) faire évoluer l'offre de formation (avec l'élargissement de la gamme des certifications et une plus grande mixité des parcours offerts par l'Education Nationale).

3.1.2 La formation professionnelle en PACA

En région PACA, près de 160 000 étudiants se forment dans l'enseignement supérieur, qui comprend le supérieur court (avec notamment les BTS (Brevets de Technicien Supérieur) et les DUT (Diplômes Universitaire de Technologie) et le supérieur long (formations en Master et Doctorat). L'offre de formation supérieure sur le territoire régional est contrastée, avec une proportion plus forte de diplômés du niveau I (bac +5 et plus) et de sortants sans diplôme par rapport au niveau national (35 % contre 32 % pour les diplômés d'un bac +5 et 28 % contre 24 % pour ceux n'ayant pas obtenu de diplôme).

En ce qui concerne les étudiants qui n'obtiennent pas de diplômes dans le supérieur, une partie d'entre eux s'oriente vers des dispositifs qualifiants de formation continue pour demandeurs d'emploi. Ces formations semblent obtenir un meilleur taux d'accès à l'emploi post-formation continue. La région semble également rencontrer des problèmes aux niveaux intermédiaires II et III (qualifications intermédiaires), avec un appareil de formation sous-dimensionné par rapport aux besoins régionaux³⁶.

Une autre problématique que rencontre la région concerne l'adéquation entre l'offre de formation continue ou professionnelle et les besoins des territoires ; problématique qui pénalise les publics les plus éloignés des systèmes scolaire et professionnel. En effet, les établissements scolaires d'enseignement professionnel ne sont pas forcément implantés dans les territoires qui présentent aujourd'hui les déficits d'insertion les plus marqués. C'est notamment le cas dans une partie du Var et du Vaucluse. La même problématique est relevée dans le cas des contrats de professionnalisation, qui sont utilisés majoritairement dans les grands centres urbains et peu dans le monde rural et les petites villes. En ce qui concerne l'apprentissage, le constat est le même, la géographie des sites de formation des apprentis n'est pas celle des employeurs³⁷.

3.2 Principaux acteurs de la formation professionnelle en PACA

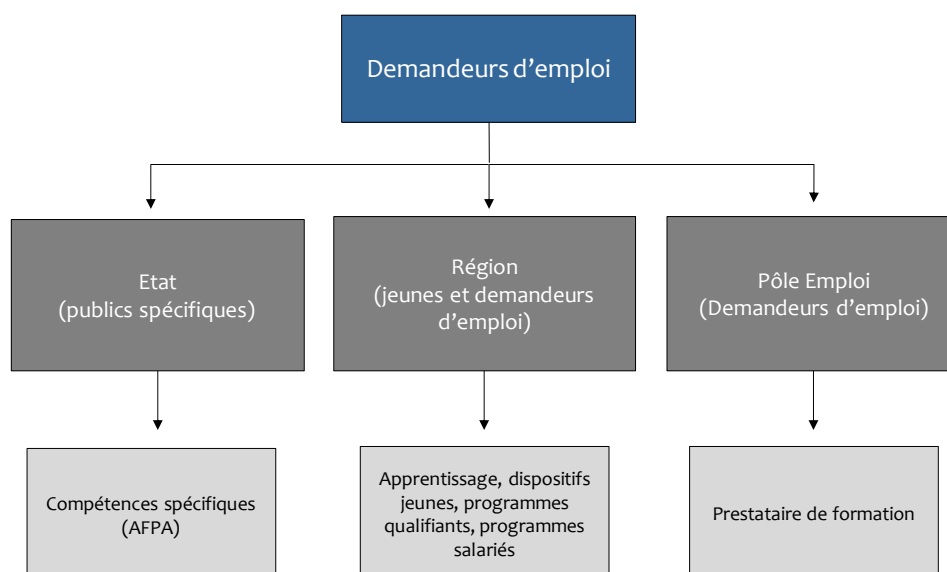
L'offre de formation en PACA est majoritairement proposée par la Région et Pôle Emploi qui proposent des offres de formation complémentaires. La figure ci-dessous présente les principaux

³⁶ Région PACA et ORM, *Contrat de plan régional de développement des formations et de l'orientation professionnelles 2016-2022. Panorama introductif à la relation formation-emploi*, 2016.

³⁷ INSEE, *En Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'accès à la qualification reste un enjeu prioritaire*, 2016.

acteurs de la formation professionnelle (au sens général), vers lesquels un demandeur d'emploi peut s'orienter afin de bénéficier d'une formation.

Figure 2 : Présentation schématique de l'offre de formation offerte aux demandeurs d'emploi



Source : Handipole, 2017.

Un demandeur d'emploi peut ainsi participer à des formations offertes par l'Etat, la Région ou par Pôle Emploi. Pour ce faire, il devra faire appel soit à des prestataires de formation, ou à des organismes de formation publics gérés par la Région (tels que la mission locale) ou par l'Etat (tels que l'Agence nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes – AFPA) suivant la situation personnelle du demandeur d'emploi et ses besoins de formation.

Comme indiqué en Section 1.2, les entretiens réalisés avec les acteurs de la formation détaillés ci-après ont mis en évidence les éléments suivants relatifs aux problématiques de financement des établissements de formations.

Pôle Emploi

Pôle Emploi est un acteur majeur du marché de l'emploi où il s'investit pour faciliter le retour à l'emploi des demandeurs d'emploi et pour offrir aux entreprises des réponses adaptées à leurs besoins de recrutement. Le budget actuel de Pôle Emploi dédié à la formation professionnelle en région PACA est de l'ordre de 500 000 €³⁸, réparti de manière relativement équilibrée entre des formations qualifiantes et/ou pré-qualifiantes et des formations professionnalisantes. L'offre de formations est particulièrement diverse ; en effet, le cahier des charges de l'appel d'offres pour la sélection des prestataires de formations (pour la période 2014-2017) détaille une centaine de formations, couvrant 23 domaines et des formations allant de 35 heures à 1 200 heures.

³⁸ Hors fonds de l'Etat.

Les principaux éléments évoqués par Pôle Emploi relatifs au financement sont les suivants :

- **Les projets de formation ne sont pas considérés comme financièrement viables** du fait notamment de la rémunération versée au stagiaire et du coût de la formation alors que ces projets ne génèrent pas eux-mêmes de revenus immédiats ;
- **Des difficultés de trésorerie sont relativement fréquentes** pour Pôle Emploi, dans la mesure où les dispositifs de formation sont payés à la fin de la formation et qu'il n'existe pas de système d'avance ; et enfin
- **Le budget de Pôle Emploi est assuré par l'Etat et la Région** ; d'autres dispositifs financiers, comme les banques, n'étant pas sollicités.

ARDML (Association Régionale des Missions Locales)

Le programme régional d'animation détaille la contribution de l'ARDML à la mise en œuvre des politiques de l'Etat et de la Région en matière de politiques locales, ainsi que son appui technique auprès des instances régionales et nationales pour la mise en œuvre de ces politiques. L'ARDML se focalise principalement sur les jeunes ayant peu ou pas de qualification. Ces jeunes ayant peu d'expérience professionnelle peuvent avoir recours au programme régional de formation afin de bénéficier d'une formation. Les adultes quant à eux peuvent avoir recours au Compte Personnel de Formation³⁹ (CPF) qui constitue un dispositif permettant de financer les formations.

L'Association Régionale des Missions Locales assure les fonctions suivantes :

- Un rôle de coordination et d'animation qui vise à favoriser la coopération et la négociation entre les Missions Locales et leurs partenaires ;
- La mise en réseau des Missions Locales au travers du développement des échanges sur les pratiques, de la capitalisation des savoir-faire, de l'appui à la professionnalisation des salariés de ces structures ;
- La mise en œuvre du système d'information Parcours III qui permet la mise en relation des différents acteurs de terrain ; et
- Le développement des compétences des personnels du réseau : l'ARDML a en charge la préparation, le montage, le suivi et l'évaluation du Programme Régional de Formations (PRF) du personnel du réseau.

A titre illustratif, l'ARDML a contribué à la formation d'environ 20 000 jeunes en 2016. Il semble que les difficultés rencontrées dans le domaine de la formation (qui ne font pas l'objet de la présente étude) sont principalement liées à l'alignement des formations proposées avec les besoins du marché (préparer aux nouveaux métiers et non pas uniquement répondre aux offres d'emplois non pourvues), au cloisonnement des dispositifs de formation proposés ou au rapprochement avec le marché du travail.

Si une entreprise – et en particulier une PME – n'investit pas dans la formation (comme peuvent le faire des entreprises de taille intermédiaire, des grandes entreprises ou des grands groupes), la

³⁹ Il s'agit d'un outil de sécurisation du parcours professionnel permettant au titulaire de maintenir son niveau de qualification ou d'accéder à un niveau de qualification supérieur. Davantage d'informations sont disponibles ici : http://www.centre-inffo.fr/IMG/pdf/fpc_francais_02062015.pdf.

formation repose uniquement sur le financement du PRF par la Région ; en effet, il est difficilement envisageable de solliciter financièrement les bénéficiaires des formations.

AFPA PACA (Agence nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes)

L'Agence nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes (AFPA) est un organisme français de formation professionnelle au service des Régions, de l'Etat, des branches professionnelles et des entreprises. Membre du service public de l'emploi, l'AFPA, constituée en association avant de devenir en 2017 un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC), propose des formations qualifiantes sanctionnées par un titre professionnel du Ministère du Travail. L'AFPA en région PACA a généré un chiffre d'affaire de 55 M€ en 2016 et se compose de 580 salariés. Les activités de l'AFPA se décomposent en trois filières :

- Une filière dédiée aux entreprises qui porte sur la réalisation d'un plan de formation pour les entreprises ou encore qui accompagne les projets individuels de salariés. Cette filière a généré 37 M € en 2016 ;
- Une filière dédiée aux marchés publics qui se concentre sur le retour à l'emploi des demandeurs d'emploi. Cette filière a généré en 2016 12 M€ ; et
- Une filière dédiée à son action de service publique en association avec le Ministère du Travail qui a généré en 2016 6 M€.

Au sein de la filière dédiée aux marchés publics, six types de formations différentes sont proposés en région PACA :

- Une formation qualifiante qui permet d'acquérir des compétences et du savoir-faire techniques dans un métier spécifique. Cette formation aboutit à l'obtention d'un titre professionnel ;
- Une formation certifiante pour, soit débiter un parcours professionnel, soit développer des compétences déjà acquises. Cette formation se finalise par l'obtention d'une certification reconnue ;
- Une formation préparatoire qui permet de découvrir un métier et de se préparer à la formation nécessaire pour pratiquer ce métier ;
- Une formation CléA qui permet d'acquérir la maîtrise de compétences de base nécessaires à la pratique d'un métier ; c'est aussi une formation qui favorise une évolution efficace dans un environnement de travail ;
- Une formation compétences-métier, qui permet d'acquérir sur une courte période (quelques jours) des techniques particulières et un savoir-faire spécifique nécessaire à l'exercice d'un métier ; et
- Une solution entreprise qui est une formation à destination des entreprises afin de diversifier les compétences de leurs salariés et de les rendre plus compétitifs ou encore de les former à de nouveaux métiers.

82 %⁴⁰ des personnes ayant bénéficiées de ces formations ont reçu un titre de réussite et 66 % des personnes qui ont participé à ces formations ont trouvé un emploi dans les six mois après la fin de leur formation.

Le modèle pédagogique de l'AFPA en PACA repose sur l'apprentissage par l'expérience et met l'accent sur l'autonomie de l'apprenti. Ce modèle pédagogique repose sur trois principes :

- Apprendre un métier en situation professionnelle ;
- Apprendre dans une démarche pédagogique active ; et
- Apprendre dans un cadre pédagogique afin de développer l'autonomie et la socialisation.

De plus, les formations peuvent être financées par la Région, Pôle Emploi, le Compte Personnel de Formation, l'employeur ou bien l'OPACIF (Organisme Paritaire Agréé au titre du Congé Individuel de Formation).

GIP-FIPAN (Groupement d'Intérêt Public pour la Formation et l'Insertion Professionnelles)

GIP-FIPAN est un Groupement d'Intérêt Public pour la Formation et l'Insertion Professionnelles. Il est constitué de consultants experts en formation, conseil aux entreprises, validation des acquis de l'expérience, accompagnement et gestion des ressources humaines. Les services se répartissent approximativement selon les ratios suivants : 70 % en formation qualifiante, 20 % en formation pré-qualifiante et 10 % en formation d'orientation – bilan.

Il est financé aujourd'hui uniquement par des subventions du FSE et de la Région.

AGEFIPH (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion professionnelle des Personnes Handicapées)

L'Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion professionnelle des Personnes Handicapées (AGEFIPH) est une association qui a pour mission de favoriser l'insertion professionnelle et le maintien dans l'emploi de personnes handicapées dans les entreprises du secteur privé. L'association aide uniquement les travailleurs handicapés bénéficiaires de l'obligation d'emploi, qui est une sous-catégorie. Cela représente 8 % des demandeurs d'emploi en PACA.

L'association est chargée de quatre missions à savoir :

- Gérer les contributions des entreprises : certaines entreprises sont soumises à l'obligation d'emploi et doivent déclarer chaque année les actions qu'elles ont engagées en faveur de l'emploi des personnes handicapées. Si l'action des entreprises en faveur de l'emploi de cette catégorie d'individus est inférieure à 6 % alors elles doivent verser une contribution financière à l'AGEFIPH. Le montant des contributions dépend de la taille de l'entreprise et des résultats de leurs actions ;
- Développer des coopérations : l'association coopère avec Pôle Emploi, la Région et la Caisse Nationale de Solidarité à l'Autonomie (CNSA) afin d'amplifier les politiques publiques de l'emploi en faveur des personnes handicapées ;

⁴⁰ Site internet de l'AFPA en PACA. Lien : <https://www.afpa.fr/actualites/construisez-votre-avenir-avec-l-afpa-en-paca>.

- Financer des projets : grâce aux fonds collectés auprès des entreprises, l'AGEFIPH peut financer des projets visant à l'insertion professionnelle et au maintien des personnes handicapées dans des entreprises privées ; et
- Organiser et animer un réseau de professionnels : l'AGEFIPH sélectionne, anime et finance trois types de partenaires dédiés à l'insertion professionnelle et au recrutement (Cap Emploi), au maintien dans l'emploi (Sameth), à l'information et à la sensibilisation des entreprises (Alther) et à des prestataires dans les domaines de la formation et de l'orientation ainsi que les prestataires de conseil à la création d'entreprises, à l'aménagement des situations de travail et de l'expertise sur les principaux types de handicap.

Cette association alloue des aides financières qui ont pour objectif de soutenir la construction des projets professionnels des personnes handicapées mais aussi leurs formations et leur retour, leur accès et leur maintien dans l'emploi.

D'après l'AGEFIPH, ce public (travailleurs handicapés) a besoin de plus de formations en raison de leur situation. En effet, les travailleurs handicapés ont souvent moins de qualification que les demandeurs d'emploi valides. La totalité des travailleurs handicapés en PACA représente 39 300 personnes et 72 % de ces demandeurs d'emploi handicapés n'ont par exemple pas le baccalauréat. Il y a donc un besoin important de qualification pour cette population. La demande de formation porte principalement sur les formations apportant des savoirs de base et/ou une remise à niveau, qui correspondent à des formations courtes, peu onéreuses mais peu disponibles.

Cap Emploi

Cap Emploi est un organisme de placement spécialisé qui aide à l'insertion professionnelle des personnes handicapées. Cet organisme est financé par l'AGEFIPH, le FIPHFP⁴¹ (Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées dans la Fonction Publique) et Pôle Emploi dans le cadre de ses programmes. Les missions principales de Cap Emploi sont :

- L'accompagnement, l'information et l'accueil des personnes handicapées en situation de réinsertion ;
- L'identification des potentiels d'accès à l'emploi des demandeurs par la réalisation d'un diagnostic physique et psychologique du demandeur ;
- L'élaboration et la mise en œuvre avec la personne de son projet professionnel ;
- Le soutien aux personnes en recherche d'emploi ; et enfin
- La facilitation à la prise de fonction du salarié handicapé et l'aide à l'adaptation à ce nouvel emploi.

Cap Emploi aide aussi à l'élaboration de l'offre de formations en région PACA en transmettant les besoins de demandeurs de formation.

⁴¹ Ce fonds vise à permettre à tout agent de la fonction publique en situation de handicap de vivre sa pleine citoyenneté grâce à l'emploi. Le fonds est financé par les contributions financières versées par les employeurs publics qui sont soumis à l'obligation d'emploi de personnes en situation de handicap. Ce fonds permet de mettre en œuvre une politique incitative à l'insertion professionnelle, au maintien dans l'emploi et la formation des personnes handicapées.

80 % des demandeurs d'emploi bénéficiant des services de Cap Emploi ont fait l'objet d'une déclaration d'inaptitude au travail. Ils étaient préalablement inscrits à Pôle Emploi puis ont été redirigés par Pôle Emploi après un certain nombre de mois ou d'années vers Cap Emploi en raison d'un échec de leur reconversion professionnelle.

L'objectif de Cap Emploi est de faire une évaluation de la personne dans son parcours professionnel, dans son projet de vie, d'élaborer et de construire un projet qui est viable au regard des caractéristiques physiques ou psychiques de la personne. La reconversion professionnelle ne passe pas forcément par la formation. En effet, en 2016, Cap Emploi a géré 4 000 personnes en fichier actif dont 323 personnes sont entrées dans une formation qualifiante. En 2016, 15 % des personnes ayant participé à une formation en PACA ont réussi leur réinsertion professionnelle à la sortie. Au niveau national, le taux de sortie positif après la formation était de 21 %. Ainsi, le taux de sortie de formation en PACA est presque équivalent au taux de sortie de formation obtenu au niveau national.

APEC (Association pour l'Emploi des Cadres)

L'APEC est un organisme paritaire national qui est déconcentré en région. Il a une mission d'accompagnement et de service publics financée par des fonds publics (en provenance de cotisations cadres et entreprises). L'APEC est positionnée sur l'ensemble de la chaîne de valeur du conseil depuis l'observation du marché de l'emploi par la réalisation d'études sur la fluidité du marché du travail jusqu'aux conseils apportés aux jeunes diplômés et aux cadres afin qu'ils puissent mieux se positionner sur le marché du travail.

L'APEC est principalement en situation d'autofinancement et cofinance avec la Région, l'Etat ou encore des banques commerciales certains projets.

Les quatre missions de service public de l'APEC sont :

- La sécurisation des parcours professionnels et l'accompagnement des cadres et des jeunes diplômés ;
- La sécurisation des entreprises avec notamment l'appui au recrutement des TPE et PME ; et
- La diffusion et la collecte d'offres d'emplois gratuite.

Les publics-cibles de l'APEC sont les cadres demandeurs d'emploi et les jeunes diplômés. Le public des jeunes diplômés est divisé en deux catégories : les jeunes diplômés issus de quartier dit « classiques » et ceux ici de Quartiers Prioritaires de la Ville (QPV).

Les jeunes diplômés bénéficiant des services de l'APEC doivent avoir au minimum un niveau « bac+3 » et être nouvellement diplômé. Leurs problèmes d'insertion sur le marché de l'emploi peuvent être liés à l'enseignement supérieur qu'ils ont suivi et/ou au diplôme qu'ils ont obtenu qui ne répondent pas forcément à la demande des entreprises.

Les jeunes diplômés issus des QPV sont trois fois plus touchés par le chômage en comparaison des jeunes qui ne sont pas issus de QPV bien qu'ils aient suivi le même cursus universitaire. Au niveau régional, 8 % des jeunes diplômés issus de QPV en PACA sont en possession d'un Master 2 (approximativement 8 000 par an). Dans la promotion de 2015, 82 % des jeunes étaient en emploi un an après l'obtention de leur diplôme. Ainsi, les 18 % restant ont été accompagnés par l'APEC. Après l'accompagnement de l'APEC, un peu plus de 76 % des jeunes issus des QPV ont trouvé un emploi dans les neuf mois.

L'APEC ne fait pas de la prestation de service d'intérêt général. Il accompagne son public vers une meilleure vision et une meilleure connaissance du marché de l'emploi. Dans la plupart des cas, les jeunes diplômés manquent d'informations et ne connaissent pas le marché du travail et ce qu'ils peuvent faire avec leur diplôme.

En 2016, une opération de parrainage appelé « sésame jeune talent » financé par l'Etat (la DIRECCTE⁴² et la DRJSCS⁴³) et la Région grâce aux fonds dédiés au parrainage, a permis à ces jeunes d'être accompagnés par des entreprises sous forme de parrainage pour finalement accéder à leur premier emploi. Ce parrainage permet d'avoir un « contact réseau » et *in fine* de trouver un emploi. Par exemple, un peu plus de 70 % ont trouvé un emploi après leur participation au parrainage (indicateur du parrainage sur Marseille).

Par ailleurs, l'APEC travaille étroitement avec Pôle Emploi sur le partage de connaissance des besoins du tissu économique local en matière de compétence et de débouché d'emploi. L'APEC fait également l'intermédiaire entre les besoins des entreprises et les réservoirs de compétences non exploitées en région.

Ainsi, leur compétence est d'assurer la mise en relation du monde économique avec le monde des jeunes diplômés et des cadres qui ont les compétences dont les entreprises ont besoin mais qui ne se rencontrent pas. Leur rôle est ainsi de permettre le décroisement et la rencontre entre les entreprises et les jeunes diplômés.

Enfin, l'APEC est impliquée dans le FSE grâce à son accompagnement dans toute la France des NEET⁴⁴. L'APEC participe ainsi à l'IEJ (Initiative pour l'Emploi des Jeunes) qui est un parcours d'insertion professionnelle et sociale octroyé aux jeunes les plus en difficulté. L'APEC et Pôle Emploi participent tous les deux à ce programme et se trouvent être dès lors en concurrence en raison de la forte captation de ce public par Pôle Emploi. La région PACA est ainsi confrontée à un télescopage des compétences à ce sujet.

3.3 Conclusions sur le financement relatif aux projets de formation professionnelle continue

Une grande diversité d'acteurs, de produits de formation et/ou d'accompagnement, une complexité réglementaire et un financement par subventions

L'analyse présentée ci-avant met en avant une grande diversité d'acteurs, de produits de formation et/ou d'accompagnement répondant en partie ou en totalité aux besoins d'un public très large. Ce secteur se caractérise, par ailleurs, par une complexité réglementaire (chaque cadre d'intervention précise des prérequis et des exigences applicables à la personne sollicitant cette

⁴² Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi.

⁴³ Direction Régionale de la Jeunesse, des Sports et de la Cohésion Sociale.

⁴⁴ NEET (« *Neither in Employment nor in Education or Training* »), ce qui signifie, ni emploi, ni diplôme, ni formation. Cette terminologie définit les jeunes de 15-24 ans qui ne sont ni en emploi, ni en études ou en formation. Cela regroupe deux catégories de personnes à savoir les jeunes diplômés à la recherche d'un travail et qui peuvent être exposés à un chômage de longue durée et les jeunes ayant quitté précocement le système éducatif et qui ne parviennent pas à trouver de travail. Lien :

<http://www.fse.gouv.fr/dossiers-thematiques/neet#chapitre-1-qui-sont-les-neet->.

formation) et un fonctionnement *via* des subventions principalement au niveau régional et/ou national.

Selon les acteurs interrogés, la complémentarité entre l'offre de formations de la Région et de Pôle Emploi permet de couvrir une grande majorité des besoins de formation en région PACA. Cette offre de formation se concentre sur les métiers dits « sous tension », désignant les métiers qui ont un fort besoin d'embauche et ne trouvent pas la main d'œuvre ou les compétences nécessaires.

Cependant, cette offre de formations ne répond pas, de façon exhaustive, à la diversité des publics-cibles, notamment des publics-cibles de la présente étude. Quelques-uns des défis indiqués lors des entretiens sont repris ci-après :

- Difficulté d'aligner les besoins économiques (la demande du marché), les produits de formation (l'offre de formation) et les attentes des publics-cibles (la demande sociale) ;
- Nombre de places limité dans certaines formations ;
- Accessibilité des formations qui dépendent des catégories⁴⁵ des demandeurs d'emploi ; et enfin
- Offre de formations peu adaptée à certains publics, tels que les travailleurs handicapés.

Difficultés de financement identifiées

Le financement des formations pour les publics-cibles de l'étude (à savoir les individus sans activités souhaitant suivre une formation qualifiante leur permettant d'accéder à un emploi) se heurte aux difficultés suivantes :

- Soit la personne est acceptée pour suivre une formation entrant dans un des mécanismes existants et correspondants à ses objectifs. Elle devra alors résoudre elle-même le **problème lié au financement des frais annexes de la formation** (tels que son hébergement et son inscription aux examens). Or, la situation financière de ce public fragilisé ne lui permet pas nécessairement d'accéder à certaines formations nécessitant un éloignement de son domicile (impliquant des frais de déplacement et d'hébergement) ; elle fera donc un choix de formation par défaut, ce qui limite ses chances de succès pour l'accès à un emploi, ou aura la chance de bénéficier d'une aide spécifique telle que proposée par certains acteurs ;
- Soit la personne souhaite effectuer une formation qualifiante non subventionnée par un organisme de formation ou qui ne se situe pas au niveau local. Elle devra alors avoir **recours à l'autofinancement**. Cet autofinancement n'est toutefois pas envisageable pour les publics-cibles de l'étude (compte tenu du niveau de précarité de ce public-cible en région PACA).

⁴⁵ Selon la définition de Pôle Emploi, il y a cinq catégories de demandeurs d'emploi en fonction de la recherche active d'un emploi ou l'inactivité récente du demandeur d'emploi. Les cinq catégories sont : Catégorie A : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs, sans emploi ; Catégorie B : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs et ayant exercé une activité de courte durée ; Catégorie C : demandeurs d'emploi tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, ayant exercé une activité réduite longue ; Catégorie D : demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi (en raison d'un stage, d'une formation ou d'une maladie par exemple), et sans emploi, et Catégorie E : demandeurs d'emploi non tenus de faire des actes positifs de recherche d'emploi, et en emploi (par exemple : bénéficiaires de contrats aidés).

Lien : <http://www.regionsjob.com/conseils/les-differents-statuts-de-chercheur-demploi-selon-pole-emploi.html>.

Concernant les organismes de formation et centres de formation, il est important de souligner que les entretiens réalisés n'ont permis de mettre en évidence aucune initiative significative qui pourrait faire l'objet d'investissements. Les subventions restent le mode de financement privilégié pour les centres proposant des formations aux publics-cibles de l'étude. Ainsi, l'effort de formation (thématique de formation, durée et public-cible) découle du montant des financements publics disponibles.

Dans le contexte actuel, la viabilité d'un instrument financier dédié au financement des formations pour les demandeurs d'emploi et/ou les centres de formation est questionable

La possibilité de mettre en place un instrument financier a été analysée au regard de cette situation et de cet environnement. Un des prérequis pour la mise en place d'un instrument financier est la capacité d'un projet à générer un bénéfice (et donc retour sur investissement), sur lequel se fonde le fonctionnement de l'instrument financier.

Dans le cas présent et en considérant un prêt pour financer la formation, les contraintes qu'il faudrait respecter pour les publics-cibles visés sont un différé de remboursement et une période de remboursement suffisamment longue pour permettre à la personne de rembourser ce prêt, compte tenu de ses ressources financières très limitées (sachant qu'il s'agit de personnes à faible revenu, éloignées de l'emploi et donc d'un public fragilisé).

A titre illustratif, un prêt de 2 500 € (coût moyen d'une formation) serait remboursé à l'issue d'une période d'environ 8 années. Cette durée est calculée sur la base d'un remboursement mensuel de 40 € et d'un différé de remboursement de 3 ans (permettant à l'individu de trouver un emploi stable pour rembourser le prêt). Il s'agit ainsi d'une période de différé particulièrement longue et d'une période de remboursement similaire à un investissement lourd, bien supérieur à 2 500 €.

Ces conditions mettent en cause la viabilité de la mise en place d'un tel instrument et amènent à conclure qu'il est très difficile d'envisager la mise en place d'un instrument financier dédié de manière spécifique à la formation professionnelle du public-cible de la présente étude.

Ce même raisonnement semble applicable un financement des centres de formation, qui ne peuvent que très difficilement envisager un retour sur investissement à court ou moyen-terme en considération les publics de la formation ciblés par la présente étude. En d'autres termes, les centres de formation ne peuvent raisonnablement pas envisager le remboursement d'un prêt grâce aux revenus apportés par les individus en apprentissage, justement car ces derniers ont des difficultés à financer leurs formations.

Par conséquent, la mise en place d'un instrument financier à destination des organismes et des centres de formation à l'échelle de la région PACA ne paraît pas envisageable en l'état. En revanche, dans le cadre des efforts financiers accrus annoncés par le Gouvernement français en matière de formation professionnelle, une réflexion pourrait être menée à l'échelle nationale, portant notamment sur le financement des actifs corporels des organismes de formation. Un instrument financier de dette ou de garantie pourrait ainsi être envisagé en faveur des organismes de formation professionnelle de grande taille ou d'intermédiaires financiers incités à

intervenir dans ce secteur à des conditions favorables. Cette option nécessiterait toutefois la réalisation préalable d'une étude spécifique approfondie.

Précision sur le périmètre de l'étude au regard des conclusions sur la formation professionnelle

Afin que l'offre de formation demeure attractive et incitative pour des acteurs qui n'ont pas la capacité de couvrir les coûts de leur formation et l'évolution du marché du travail, le financement par subvention est donc à privilégier.

De ce fait, les publics-cibles suivants ne sont pas considérés dans les sections suivantes de la présente étude :

- Les individus demandeurs d'emploi souhaitant suivre une formation qualifiante afin d'accéder à un emploi ; et
- Les centres de formation professionnelle.

Toutefois, les besoins de financement des autres publics-cibles entrant dans le cadre de l'étude sont considérés dans les sections suivantes et peuvent tout à fait intégrer des besoins de financement pour une formation en lien avec un projet entrepreneurial. Pour rappel, les publics-cibles restants dans le cadre la présente étude sont les suivants :

- Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des femmes ou des personnes issues de populations défavorisées⁴⁶ ;
- Les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale ; et
- Les individus faisant partie des publics-cibles du FSE voulant créer leur entreprise dans l'entrepreneuriat social ou dans un secteur traditionnel.

⁴⁶ Pour rappel (voir Section 1.2), les populations défavorisées sont définies dans la présente étude comme les personnes issues des Quartiers Prioritaires de la Ville, les demandeurs d'emploi, les personnes à bas niveau de qualification et les jeunes (individus de moins de 30 ans).

4 Environnement de marché

Le présent chapitre présente un aperçu du contexte économique en région PACA pour le secteur de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS).

L'Economie Sociale et Solidaire est un type d'économie ayant obtenu un cadre réglementaire précis en 2014⁴⁷. Son impact sociétal est de plus en plus pris en considération par les pouvoirs publics et notamment la Région PACA, notamment compte tenu de son public-cible souvent jugé précaire (femmes, chômeurs, allocataires des minima sociaux, salariés précaires, travailleurs handicapés). Le principe même de l'ESS est la durabilité économique de l'entité tout en prenant en considération son utilité sociale, la solidarité qu'elle crée et une gouvernance démocratique. La création d'emplois est également au centre de ce principe économique afin de développer l'économie locale.

4.1 Définition de l'Economie Sociale et Solidaire

La Loi n°2014-856 du 31 juillet 2014, relative à l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), a permis de constituer un socle législatif renforcé pour assurer son développement. Cette loi définit l'ESS comme « *un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine auquel adhèrent des personnes morales de droit privé qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :*

- *Un but poursuivi autre que le seul partage des bénéfices ;*
- *Une gouvernance démocratique, définie et organisée par les statuts, prévoyant l'information et la participation des associés, des salariés et des parties prenantes aux réalisations de l'entreprise ;*
- *Une gestion conforme aux principes suivants :*
 - *Les bénéfices sont majoritairement consacrés à l'objectif de maintien ou de développement de l'activité de l'entreprise ;*
 - *Les réserves obligatoires constituées, impartageables, ne peuvent pas être distribuées »⁴⁸.*

Ainsi, l'ESS regroupe un ensemble de structures (associations, mutuelles et coopératives notamment) qui visent à concilier utilité sociale, solidarité, performance économique et gouvernance démocratique, afin de créer des emplois et de développer une plus grande cohésion sociale au niveau local.

La loi de juillet 2014 vise à répondre à cinq grands objectifs :

- Reconnaître l'ESS comme un mode d'entreprendre spécifique ;
- Consolider le réseau, la gouvernance et les outils de financement des acteurs de l'ESS ;
- Redonner du pouvoir d'agir aux salariés ;
- Provoquer un choc coopératif ; et
- Renforcer les politiques de développement local durable.

⁴⁷ Loi n°2014-856 du 31 juillet 2014 définissant l'ESS.

⁴⁸ AVISE, ESS : de quoi parle-t-on ?, 2016.

Pour les deux premiers objectifs, plusieurs mesures ont été développées pour soutenir le financement des projets liés à l'ESS. Ces mesures concernent :

- Le **développement de nouveaux outils de financement** par une meilleure reconnaissance de l'ESS, au travers d'un suivi statistique par l'INSEE, la Banque de France et Bpifrance. De nouveaux dispositifs ont été ainsi mis en place, tels que :
 - Les **prêts participatifs solidaires** ;
 - Le **prêt pour les entreprises de l'ESS** (PRESS) et une capacité d'investissement directe en fonds propres. Les associations pourraient avoir accès par exemple aux fonds dédiés de 500 M€ de Bpifrance, accessibles depuis la fin 2014 et le Fonds d'Innovation Sociale (FISO), cofinancé par l'Etat et les Régions, pour une capacité totale de 40 M€, qui a vu le jour au second semestre 2014⁴⁹.
- Le **financement de l'innovation sociale** grâce à l'établissement de critères précis définissant l'innovation sociale. Neuf Régions⁵⁰ mènent actuellement des expérimentations avec le FISO ;
- La **clarification de la définition de subvention**, en s'appuyant sur les critères de la jurisprudence, pour sécuriser *in fine* ce mode de financement pour le secteur associatif ; et
- Le **renforcement du financement des associations, des fondations et des mutuelles** par la mise en place d'une palette de financement divers (amélioration des titres associatifs et création de certificats mutualistes et paritaires notamment)⁵¹.

4.2 Situation actuelle de l'Economie Sociale et Solidaire en région PACA

L'ESS en région PACA semble légèrement moins dynamique qu'au niveau national au regard de son poids dans l'économie. En effet, l'ESS en PACA compte environ 16 000 établissements pour 160 000 emplois, représentant entre 7,8 % et 8,6 % des établissements et près de 10 % de l'emploi régional en 2013. Au niveau national, l'ESS représente 9,5% des établissements et 10,5 % du nombre de salariés. La région PACA se place ainsi 5^e au niveau national pour le nombre d'établissements de l'ESS et 7^e pour le nombre d'emplois de l'ESS en 2013, suite à la redéfinition des périmètres des régions⁵².

En région PACA, la localisation de l'emploi dans l'ESS est similaire à ce qui peut être observé pour l'économie régionale. En effet, la majorité des emplois de l'ESS, tout comme pour l'économie régionale, se situe essentiellement dans les Bouches-du-Rhône (44 % de l'emploi de l'ESS régional), les Alpes-Maritimes (19 %) suivi par le Var (18 %)⁵³ et se concentre essentiellement dans les associations (82,4 % contre 78 % au niveau national). La part de l'emploi de l'ESS dans les

⁴⁹ Le Mouvement Associatif, *Loi ESS : Quels changements pour les associations ?*

⁵⁰ PACA, ex-Centre, ex-Franche-Comté, ex-Languedoc-Roussillon, ex-Lorraine, ex-Nord Pas-de-Calais, ex-Picardie, ex-Midi-Pyrénées et ex-Rhône-Alpe. Davantage d'informations sont disponibles sur le lien suivant : <http://www.caissedesdepotsdesterritoires.fr/cs/ContentServer?pagename=Localtis/LOCActu/ArticleActualite&cid=1250269765779>

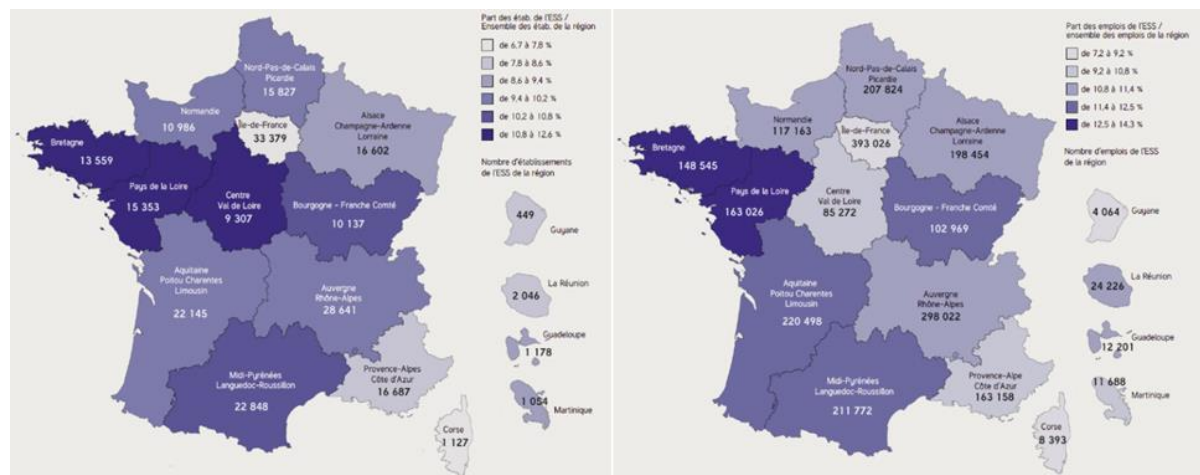
⁵¹ Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, *Tout savoir et tout comprendre sur la loi ESS, ESS 3 lettres pour une nouvelle économie*.

⁵² Conseil National des Chambres Régionales de l'Economie Sociale et Solidaire, *Panorama de l'ESS en France*, Edition 2015.

⁵³ Chambre de l'Economie Sociale et Solidaire PACA, *Panorama de l'ESS en PACA*, Edition 2015.

autres types de structures est moins élevée avec 10,9 % dans les coopératives, 4,7 % dans les mutuelles, 2 % dans les fondations contre respectivement 13,2 %, 5,7 % et 3,1 % au niveau national⁵³. Ces informations sont illustrées dans les cartes ci-après.

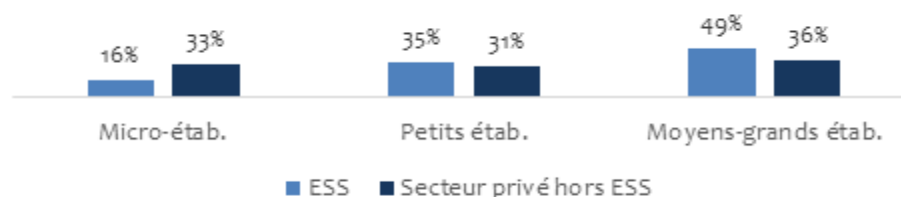
Figure 3 : Etablissements de l'ESS en région et emplois générés



Source : Observatoire national de l'ESS - CNCRES d'après INSEE Clap 2013.

Tout comme l'économie régionale, l'ESS en région provençale est davantage composée de micro-établissements, de moins de 10 salariés. Toutefois, les petits établissements, comprenant 10 à 49 postes et les moyens et grands établissements, de plus de 50 salariés sont davantage représentés dans l'ESS. En ce qui concerne l'emploi, la grande majorité des salariés de l'ESS au niveau régional sont concentrés dans les petits et moyens-grands établissements, contrairement au secteur privé hors ESS, où il existe une répartition plus ou moins équitable entre les différentes tailles d'établissement⁵⁴ (voir graphique ci-après).

Figure 4 : Répartition des salariés par taille d'établissement



Source : Observatoire Régional ESS – CRESS PACA, d'après INSEE-Dabs 2012.

Les principaux secteurs d'activité de l'ESS en région sont le sport et les loisirs, l'action sociale, les activités financières et d'assurance, les arts et spectacles, l'enseignement et la santé. Pour le premier secteur d'activité, près de 60 % de l'emploi se trouve dans une structure de type ESS, 58 % pour le secteur de l'action sociale, 34 % pour les activités financières et d'assurance et les arts et spectacles, 15 % dans l'enseignement et 13 % dans la santé⁵⁴.

⁵⁴ Chambre de l'Economie Sociale et Solidaire PACA, *Panorama de l'ESS en PACA*, Edition 2015.

Une large partie des effectifs travaillant dans l'ESS en région PACA est constituée par des femmes (près de 69 %), une part très nettement supérieure à celle du secteur privé hors ESS régional (près de 42 %) et un peu plus élevée qu'à l'échelle nationale (67 %). L'importance de l'ESS dans les secteurs de l'action sociale et des activités financières et d'assurance pourrait expliquer cette différence⁵⁴.

Le SRDEII détaille les dispositions de la Région en matière de soutien à l'ESS. Les principales dispositions du SRDEII dans ce domaine sont reprises dans l'encadré ci-dessous.

Encadré 2 : Soutien et développement de l'ESS en région PACA dans le cadre du SRDEII

Soutien et développement de l'ESS en région PACA dans le cadre du SRDEII

L'un des axes de développement économique pour la région PACA développé dans le SRDEII concerne le soutien et le développement de l'ESS sur le territoire régional. La Région souhaite ainsi mettre en place une action concertée entre l'Etat, les autres collectivités territoriales et les réseaux de l'ESS autour des objectifs opérationnels suivants :

- La mise en place d'un écosystème d'accompagnement et de services (pour le renforcement des Ressources Humaines et de la formation par exemple) ;
- Le développement d'une palette d'outils financiers publics et privés, adaptée au secteur de l'ESS, sur les différentes phases de l'entreprise (en création, en développement et en transmission par exemple) ;
- Le soutien à l'innovation, notamment sociale ; et
- Le développement de coopérations entre les structures de l'ESS et le tissu économique local (telles que des coopérations inter-entreprises dans les territoires ou entre les filières dans le cadre de développements de relations commerciales B2B – « *business to business* » – et B2C – « *business to client* »).

Plusieurs actions de développement ont ainsi été envisagées dans le SRDEII telles que :

- La diversification de la palette d'outils financiers accessibles aux structures de l'ESS (avec par exemple : des partenariats publics-privés, un soutien au financement participatif, un soutien à l'accès aux financements européens, et une expérimentation de « *Social Impact Bonds* », à savoir des contrats à impact social) ;
- La consolidation des partenariats opérationnels des acteurs de l'ESS, à l'échelle régionale et locale, afin de structurer une offre d'accompagnement adaptée ;
- Le développement de coopérations sur des projets locaux ou pour la structuration de filières productives locales ;
- Le développement d'alliances économiques, de relations de cotraitance, de sous-traitance, de structuration de chaînes de valeur, mais également de mutualisation de fonctions et de moyens entre acteurs de l'ESS ;
- La promotion et la communication sur les métiers de l'ESS (en vue de soutenir le potentiel d'embauche auprès des jeunes pour le secteur de l'ESS) et l'amélioration des processus d'orientation ; ainsi que
- La mise en place d'actions spécifiques de développement pour l'apprentissage dans les entreprises de l'ESS.

4.3 Enjeux de l'Economie Sociale et Solidaire en région PACA

L'ESS est porteuse de valeurs de solidarité, de démocratie, de lien social et offre la possibilité aux territoires de conjuguer développement économique, social et environnemental. Pour autant, ce secteur doit dans le même temps répondre à un certain nombre de problématiques afin de se développer en région PACA.

En effet, l'ESS sera confrontée à terme à des problématiques de renouvellement générationnel et de transmission d'entreprises et de savoir-faire. En effet, elle présente une pyramide des âges marquée par une base étroite et un sommet plus élargi ; en d'autres termes, l'ESS en région PACA compte proportionnellement moins de jeunes de moins de 35 ans dans ses effectifs salariés que dans les effectifs salariés du secteur privé hors ESS au niveau régional. D'ici 10 ans, tous les secteurs de l'ESS seront touchés par des départs à la retraite qu'il s'agira de remplacer. Les secteurs de l'enseignement, de l'hébergement-restauration et de la santé seront les plus concernés⁵⁴.

D'autres enjeux de développement ont été identifiés dans le cadre du SRDEII de la Région PACA, notamment la problématique du changement d'échelle des petites structures vers des Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) au sein l'ESS. Ce passage à vocation à s'articuler autour du développement de coopérations commerciales, de mutualisations et de modèles coopératifs.

Ce changement d'échelle et de mode de fonctionnement appellerait des outils de financement permettant de répondre à des besoins importants (pour des tickets au-delà de 500 k€ en fonds propres ou quasi-fonds propres notamment), ce que les outils actuels ne permettent pas en région PACA au sein du secteur de l'ESS. Par ailleurs, l'offre de financement existante aurait besoin d'être déployée à une plus grande échelle au niveau national et d'avoir accès à une ingénierie financière structurée et à des services conseils spécialisés, dépassant les besoins propres aux entités de l'ESS en région PACA⁵⁵.

Enfin, d'après le SRDEII de la Région PACA, l'innovation et l'investissement sur les marchés d'avenir sont également des axes sur lesquels les entités du secteur de l'ESS devraient continuer à renforcer leurs actions. En effet, l'ESS s'est jusqu'à présent focalisée sur l'innovation sociale en région PACA, au détriment de l'innovation technologique, qui nécessite d'importants investissements financiers, notamment en R&D. Pourtant, les activités d'entités de l'ESS et leur approche de travail collaborative peut être à l'origine de projets technologiques innovants. Et, à l'inverse, l'innovation technologique peut permettre à des entités de l'ESS de développer de nouvelles façons de travailler (plus collaboratives notamment) et de proposer de nouveaux services à leurs publics. Innovation sociale et innovation technologique peuvent ainsi bénéficier de fertilisations croisées et d'enrichissements mutuels. Dès lors, renforcer les liens entre innovation sociale et innovation technologique bénéficierait aussi bien aux entités du secteur de l'ESS – et à leur publics – qu'aux entreprises évoluant dans le secteur des nouvelles technologies qui peuvent développer de nouveaux produits à destination des entités de l'ESS ou qui peuvent s'inspirer des modes de fonctionnement et des besoins des entités de l'ESS pour proposer de nouveaux produits.

⁵⁵ Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien.

5 Acteurs du financement et subventions existantes pour les publics-cibles de cette étude en région PACA

Ce chapitre présente un panorama des différentes formes de soutien apportées aux publics-cibles de la présente étude en région PACA (et donc principalement les entités de l'ESS et les créateurs d'entreprises). Il se concentre d'une part sur les deux principales formes de soutien que sont les instruments financiers – qui constituent le champ de la présente étude – et les subventions, dont le nombre et les montants en jeu en font un moyen privilégié pour la politique régionale de soutien à ces publics-cibles. Il s'intéresse d'autre part, à des solutions moins répandues mais qui ont connu un développement rapide au cours des dernières années, à savoir le financement participatif et les fonds obligataires spécialisés dans le financement des publics-cibles de l'étude (et en particulier les entités de l'ESS).

5.1 Acteurs du financement de l'Economie Sociale et Solidaire et des créateurs d'entreprises

Les principaux acteurs du financement de l'ESS et des créateurs d'entreprises sont les banques publiques (telles que Bpifrance et la CDC), les banques coopératives (telles que La Nef et le Crédit Coopératif), les banques commerciales (en particulier la Caisse d'Epargne et la Banque Populaire) ainsi que des réseaux spécialisés (tels que ESIA et l'URSCOP en région PACA). La plupart de ces acteurs sont également actifs dans le domaine de la microfinance⁵⁶.

Les banques publiques interviennent de façon indirecte, en finançant les réseaux qui, par la suite, mettent à disposition des sociétés de l'ESS des instruments de financement adaptés. Les banques coopératives financent directement les organisations de l'ESS et les créateurs d'entreprise. Les sections suivantes présentent ces acteurs du financement.

5.1.1 Institutions financières

Caisse des Dépôts et Consignations

La Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) est une institution financière publique œuvrant pour l'intérêt général ayant comme objectif le développement des territoires.

Au niveau national, la CDC consacre 140 M€ par an au financement de l'ESS, dont 50 M€ sur ses fonds propres. A la tête d'un portefeuille de 540 M€, elle est un investisseur significatif dans les entreprises de l'ESS, soit directement (au sein de Terre de liens et SOLIFAP par exemple), soit indirectement à travers sa participation au capital des investisseurs et des réseaux d'accompagnement (tels que l'IDES, la SIFA, PARGEST, et France Active) ou au capital de Bpifrance. Parmi ces instruments de financement, le Programme d'Investissement d'Avenir (PIA),

⁵⁶ Dans la présente étude, les termes « microfinance » et « micro-prêt » sont utilisés. Le terme de microfinance désigne un segment de marché proposant, entre autres, des micro-prêts. En ce sens, il désigne les acteurs de ce marché (qui peuvent octroyer plusieurs produits financiers différents, par exemple : des micro-prêts, des prêts d'honneur et des micro-garanties). Le terme de micro-prêt (ou « micro-crédit ») renvoie quant à lui à un produit financier spécifique (à savoir un prêt de moins de 25 000 €) offert par les acteurs de la microfinance, mais également par d'autres acteurs financiers comme les banques commerciales.

en fonction jusqu'en 2015 et mis en place par l'Etat pour financer des investissements innovants et prometteurs sur le territoire, a constitué une forme de financement importante pour les entreprises de l'ESS. Un nouvel instrument a été mis en place en 2015 via le fonds NovESS, qui cible les organisations de l'ESS en phase de développement.

Le fonds NovESS et le PIA⁵⁷ sont présentés brièvement dans l'encadré ci-après.

Encadré 3 : Présentation du Programme d'Investissement d'Avenir et du Fonds ESS NovESS

Le Programme d'Investissement d'Avenir et le Fonds ESS NovESS

Le Fonds ESS NovESS, introduit en 2015, offre un nouvel outil de financement pour l'ESS. La CDC y participe à hauteur de 100 M€⁵⁸. 45 partenaires financiers « solidaires » ont été sélectionnés, dont 15 sont nationaux et 30 opèrent au niveau régional avec des enveloppes déléguées. Cet instrument se focalise sur les organisations en phase de développement, en ciblant deux objectifs : faire changer d'échelle le secteur et accélérer l'innovation sociale. Ce fonds intervient à 90 % en fonds propres et quasi-fonds propres et à 10 % en recouvrement de dettes. Il cible deux types de projets d'investissement :

- Entre 100 k€ et 500 k€ pour les entreprises en phase d'accélération de croissance (>3 ans) ; et
- Entre 1 M€ et 5 M€ pour les entreprises en changement d'échelle qui ont au moins six ans d'activité.

Jusqu'en 2015, le Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) a constitué une forme de financement importante pour les entités de l'ESS, et notamment les entreprises innovantes du secteur. Ces fonds étaient destinés à des partenaires financiers sélectionnés, qui intervenaient auprès de ces entreprises en mettant à disposition des quasi-fonds propres (principalement des prêts participatifs)⁵⁹. Cet instrument s'est arrêté en 2015.

Les projets sollicités au titre du PIA étaient compris entre 15 k€ et 100 k€. 520 projets ont été soutenus au niveau régional pour un montant moyen de 35 k€. En 2015, ce programme a permis de mobiliser 200 M€ de fonds du PIA et d'accompagner au total 2 426 entreprises de l'ESS⁶⁰.

Bpifrance

Bpifrance est une banque publique nationale d'investissement, détenue par la CDC (à 50 %) et l'Etat français (50 %), ayant pour objectif de soutenir les PME et l'innovation en France à travers une large palette de produits financiers. Une partie de ces produits est directement mise en œuvre par Bpifrance auprès des PME, une autre partie est proposée par les banques commerciales avec lesquelles Bpifrance coopère étroitement. Les missions de Bpifrance ont été définies de manière large et incluent le « développement des secteurs d'avenir, de la conversion numérique et de l'économie sociale et solidaire »⁶¹. Les entreprises de l'ESS ont à la fois accès à l'offre « généraliste » de Bpifrance en matière d'apport de garantie, de prêts à court et moyen-

⁵⁷ Le PIA (Programme d'Investissement d'Avenir) est ici mentionné au titre de son premier et deuxième volet. Il peut être utilisé comme un enseignement en raison de son efficacité. Le troisième volet a été lancé récemment (février 2017).

⁵⁸ Caisse des Dépôts et Consignations, Financement de l'Economie Sociale et Solidaire. Davantage d'informations est disponible ici : <http://www.caissedesdepots.fr/financement-de-leconomie-sociale-et-solidaire>

⁵⁹ Financement de l'Economie sociale et solidaire, CDC, <http://www.caissedesdepots.fr/financement-de-leconomie-sociale-et-solidaire>

⁶⁰ Rapport d'activité 2015, Direction Régionale PACA. Davantage d'informations est disponible ici : http://www.caissedesdepots.fr/sites/default/files/medias/directions_regionales/provence_-_alpes_-_cote_dazur/faits_marquants_paca.pdf

⁶¹ Article 1 de la loi n°2012-1559 du 31 décembre 2012 relative à la création de la Banque Publique d'Investissement.

terme ou d'intervention en fonds propres, mais également à des produits plus spécialisés sur les besoins de l'ESS comme le Prêt ESS (PESS)⁶², le Fonds d'Investissement dans l'innovation Sociale (FISO)⁶³, la co-garantie avec la Sogama Crédit Associatif (SCA), ou les fonds à impact social comme le fonds Impact Coopératif. En 2015, Bpifrance a financé le secteur de l'ESS à hauteur de 310 M€⁶⁴, ce qui démontre l'activité soutenue de Bpifrance dans le secteur de l'ESS en France.

Encadré 4 : Produits proposés par Bpifrance pour les créateurs d'entreprise et les TPE

Produits proposés par Bpifrance pour les créateurs d'entreprises et les TPE

Jusqu'en 2015, Bpifrance proposait aux TPE les Prêts à la Création d'Entreprise (PCE) qui se caractérisaient par des prêts avec intérêts sans demande / besoin de garantie ou de caution personnelle. Les PCE étaient des produits proposés par les banques commerciales obligatoirement associés à un prêt bancaire classique dont le montant en était au moins deux fois supérieur (ou dans certains cas égal) au PCE lui-même.

Bpifrance a désormais initié le « prêt croissance TPE » sur des montants compris entre 10 k€ et 50 k€ accordé sans garantie, pour une durée de cinq ans, dont un an de différé en capital. Son taux est préférentiel. Ce produit est pour le moment proposé uniquement en région Bretagne et Ile-de-France.

La Nef

La Nef est une banque coopérative fondée en 1988, proposant des solutions de financement solidaire. La Nef propose des prêts afin de soutenir des initiatives responsables. Les projets soutenus doivent contribuer à la mise en œuvre d'activités professionnelles et collectives promettant des bénéfices environnementaux et sociaux. En 2015, La Nef a accordé, au niveau national, 358 prêts dont 265 ont été débloqués pour un montant total de 25,8 M€, soit un montant moyen de prêts de 97 k€⁶⁵.

Sur les départements des Bouches-du-Rhône et du Var⁶⁶, La Nef offre les produits financiers suivants :

- Prêts d'investissement compris entre 25 k€ et 4 M€ pour financer les investissements : le montant moyen s'élève à 60 k€. La Nef compte augmenter cette moyenne en sollicitant des entreprises de l'ESS ayant des projets de grande envergure. Elle peut financer les projets jusqu'à hauteur de 4 M€ ;
- Prêts de trésorerie compris entre 10 k€ et 100 k€ pour financer la trésorerie ;

⁶² Prêts d'une durée de 5 ans, avec un différé de remboursement d'un an pour des montants compris entre 20 000 € et 50 000 €, portés à 100 000 € en cas d'intervention d'une Région. Ils financent les dépenses liées au développement de l'entreprise ou à la réalisation d'un programme d'investissement. Bpifrance diffuse ces prêts bancaires auprès des entreprises de l'ESS, telles que définies à l'Article 1^{er} de la loi ESS, via des partenariats avec le réseau bancaire classique et les financeurs solidaires spécialisés.

⁶³ Le FISO est doté de 40 M€ et finance sous forme d'avances remboursables des projets socialement innovants, correspondant à des besoins sociaux non satisfaits par le marché ou par les politiques publiques, pour des « tickets d'investissement » d'une taille minimale de 30 000 €. Il devrait être amené à disparaître.

⁶⁴ Compte rendu du colloque « Financer l'économie sociale et solidaire : nouveaux outils, nouvelles opportunités » organisé le 23 novembre 2016 par la Délégation interministérielle à l'Economie Sociale et Solidaire.

⁶⁵ Rapport d'activité de la Nef 2015.

⁶⁶ Les données d'activités de la Nef sont disponibles au niveau national. La classification « France Sud-Est » de la Nef comprend la région PACA. Les seules données disponibles sont soit au niveau national, soit au niveau des deux départements Bouches-du-Rhône et Var.

- Micro-prêts (portant le nom de micro-prêts professionnels compris entre 5 k€ et 25 k€) : Les micro-crédits sont destinés aux micro-entreprises (chiffre d'affaire de moins de 2 M€ et ayant moins de 10 salariés) pour le financement de petits investissements, d'une partie de leur trésorerie, pour soutenir la création ou le développement de l'entreprise. Les micro-crédits sont octroyés pour une période maximum de sept ans.

Afin de bénéficier de ces produits financiers, La Nef sélectionne les entreprises demandeuses de financement sur les critères suivants :

- L'entrepreneur individuel doit être un entrepreneur social (offrir un service compris dans l'ESS) ;
- Une SARL doit avoir une organisation de travail proche de l'ESS ; et
- Avoir une capacité d'apport entre 10 % et 15 %.

Les prêts octroyés permettent principalement le financement des investissements. Ainsi, en 2016, 50 % des prêts au niveau national ont été destinés à la création d'entreprise. En 2016, 400 emplois ont été créés grâce à ces prêts.

La principale différence entre La Nef et les banques commerciales est le taux du crédit. La Nef n'est pas présente sur les marchés financiers, ainsi le taux du crédit évolue que deux fois par an. Afin de s'assurer une garantie, La Nef est en accord avec Bpifrance, France Active, et utilise aussi le Fonds européen d'Investissement.

Sur les départements des Bouches-du-Rhône et du Var, en 2015, La Nef a été sollicitée 80 fois. Sur ce montant total de dossier, 42 demandes de financement ont été traitées et sur ces demandes de financement 26 n'ont pas été validés ou ont été abandonnés par les porteurs de projet. Beaucoup de ces dossiers sont des abandons. Les raisons de l'abandon peuvent être liées :

- Au manque de maturité du projet ;
- A des fonds propres négatifs ;
- A des taux de crédits trop élevés ; et
- Au fait que le demandeur de financement est interdit bancaire.

En 2016, La Nef a été sollicitée 93 fois et a traité 59 dossiers. Sur ces dossiers traités, 24 dossiers ont été refusés ou abandonnés et 10 demandeurs de financement n'ont pas finalisé leur demande.

Ainsi entre 2015 et 2016, la demande de financement a évolué de 15 %, preuve que le secteur de l'ESS est un secteur dynamique de l'économie.

La Nef a mentionné qu'il n'y avait pas de contrainte liée au financement ; en effet, disposant d'un excellent ratio bancaire, La Nef pourrait investir jusqu'à hauteur de 100 M€ (au niveau national, à mettre en perspective des 25,8 M€ de prêts accordés en 2015). Cependant, La Nef est confrontée à des difficultés structurelles, notamment de ressources humaines, pour répondre dans un temps réduit aux demandes de financement.

Crédit Coopératif

Le Crédit Coopératif est une banque coopérative fondée il y a 120 ans. Cette banque favorise le développement d'une économie à forte plus-value sociale. Elle propose des dispositifs d'ingénierie sociale destinés aux associations, mais aussi aux organismes d'intérêt général hors

statut associatif notamment présents dans les secteurs de l'insertion, de la formation, de la culture et du logement social. L'offre d'ingénierie financière proposée par la banque porte sur :

- Des opérations de haut-de-bilan ;
- Le renforcement des fonds propres *via* le groupe ESFIN-IDES⁶⁷ ;
- La gestion active de la dette ; et
- La gestion de trésorerie pour le financement d'investissements et des prêts à court-terme (d'une durée inférieure à un an), à moyen-terme (de deux à sept ans) et à long-terme (8 à 20 ans).

Le Crédit Coopératif est en partenariat avec le Groupe ESFIN-IDES, dont il est actionnaire majoritaire. Ce groupe a été fondé par le Crédit Coopératif, des mutuelles et le mouvement des SCOP en 1990. Il s'est spécialisé dans le financement en fonds propres et quasi-fonds propres des entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire et des PME. Il se décompose en deux entités :

- IDES est spécialisé dans l'apport en fonds propres aux entreprises en phase de développement ainsi que pour les entreprises en situation de reprise - transmission ou encore en situation de retournement. En 2015, le portefeuille de fonds propres a soutenu 11 000 emplois en France⁶⁸.
- Impact coopératif apporte entre 1 et 7 M€ en fonds propres et quasi-fonds propres aux structures de l'ESS et aux filiales associées à ces structures. C'est un accompagnement sur le moyen et le long-terme qui s'effectue au moment de la phase de développement de l'entreprise mais également au stade de la transmission des entreprises saines aux salariés sous forme de SCOP. Impact coopératif est en partenariat notamment avec Bpifrance.

Caisse d'Epargne

La Caisse d'Epargne est une banque privée créée en 1818. Elle est la principale banque commerciale active dans l'ESS en France. Le groupe Caisse d'Epargne finance ainsi environ 230 000 structures de l'ESS en France⁶⁹. Dans ce cadre, la banque octroie plus de 600 M€⁷⁰ de prêts par an aux structures de l'ESS en France.

Banque Populaire

La Banque Populaire est une banque commerciale qui a été créée en 1878. Elle est l'un des financeurs importants du secteur de l'ESS par son soutien financier aux réseaux de financement de ce secteur. Par exemple, par l'intermédiaire de France Active, elle a accordé 21 % des prêts garantis par ce financeur solidaire, soit 35 M€ de prêts garantis à 1 250 personnes. Elle intervient également en partenariat avec le Crédit Coopératif (*voir description de cet acteur du financement de l'ESS ci-avant*).

⁶⁷ L'IDES est l'Institut de Développement de l'Economie Sociale.

⁶⁸ ESFIN Gestion, site internet : <http://www.esfingestion.fr/accueil.html>.

⁶⁹ Caisse d'Epargne, site internet :

<https://www.caisse-epargne.fr/economie-sociale/cote-d-azur/economie-sociale.aspx>.

⁷⁰ Groupe BCPE (Banque Populaire Caisse d'Epargne), site internet : <https://newsroom.groupebpce.fr/actualites/la-caisse-d-epargne-banque-de-l-economie-sociale-et-solidaire-soutient-l-evenement-les-entrepreneurs-sociaux-investissent-bercy-001b-7b707.html>.

Selon les informations échangées lors de l'entretien réalisé, l'implication directe de la Banque Populaire au sein de l'ESS est pour le moment limitée, notamment du fait de la difficulté pour analyser le profil de risque des structures de l'ESS ainsi que la difficulté à obtenir des garanties/cautions. La Banque Populaire est donc présente dans ce secteur d'activité mais souhaiterait l'être davantage compte tenu du dynamisme de ce secteur, notamment à travers le financement direct des structures de taille intermédiaire de l'ESS. En région PACA, selon cet acteur, l'offre de financement proposée par la banque semble ne pas couvrir les demandes de financement émises par les établissements de l'ESS de taille intermédiaire, et donc une part importante des entités de l'ESS présentes en PACA. Les éléments bloquants sont, selon la banque, encore une fois, le profil de risque de ces établissements et les garanties nécessaires au financement de ces derniers. Cependant, les établissements de grande taille de l'ESS, qui se rapprochent du fonctionnement des entreprises classiques, peuvent quant à eux, être facilement financés par la Banque Populaire. En effet, le risque est moindre et les montants demandés sont importants et intéressants pour la banque.

Cela révèle une problématique importante. En effet, les établissements de grande taille de l'ESS parviennent à se financer via les canaux de financement traditionnels (i.e. banques commerciales), comme n'importe quelle autre structure n'intervenant pas dans le domaine de l'ESS. En revanche, les petites structures de l'ESS, souvent sous-capitalisées et ayant des structures légales particulières (telles que coopératives, associations) font face à des difficultés accrues en raison de la perception du risque, ne parvenant pas à se financer via le financement bancaire. De même, les banques ne disposent pas de produits spécifiques pour financer ce type d'entités, ce qui résulte dans une couverture insuffisante des besoins exprimés.

5.1.2 Réseaux de financement

Les intermédiaires financiers, aussi appelés réseaux, sont relativement actifs dans le domaine de l'ESS. Ils sont brièvement présentés dans la présente section.

URSCOP

Le réseau URSCOP accompagne la création, la reprise et la transformation d'entreprises sous forme de SCOP (Société Coopérative de Production) ou de SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif). Son objectif principal est de rendre solvable une offre potentielle émanant de cadres et de salariés par un apport en fonds propres qui fasse effet de levier pour financer la reprise (essentiellement pour des entreprises de 5 à 30 personnes maximum). L'URSCOP est l'un des rares acteurs intervenant pour la reprise à la barre en PACA. Grâce à la loi sur l'ESS qui permet la création de SCOP d'amorçage, la transition entre le statut classique et la SCOP devrait également être facilitée.

Sa gamme de services se compose à la fois de conseil (conseil à la création, à la reprise d'entreprises en difficultés, au rachat d'entreprises saines par les salariés, pour les successions ou encore le suivi post-crétion et le conseil en gestion) et de financement. En région PACA, l'URSCOP a été particulièrement active dans le domaine du bâtiment (bien que ce secteur soit sous-représenté par rapport au potentiel du secteur dans le portefeuille de l'URSCOP), dans le domaine des bureaux d'études et dans des activités relatives au sport.

Les produits financiers proposés par l'URSCOP incluent :

- Un soutien en fonds de roulement *via* des prêts ;
- Des investissements en fonds propres avec l'appui des Conseils Départementaux, de la CDC, de la Région, de la Caisse d'Epargne et du Crédit Mutuel ;
- Un cautionnement à 50 % des emprunts bancaires (demandes de caution moins fréquentes que les demandes de fonds propres) ; et
- Une avance d'aides publiques par l'intermédiaire d'un fonds d'aide à la création.

Le fonds de capital-risque **PARGEST** est l'outil d'investissement en fonds propres du réseau URSCOP⁷¹. Il dispose d'un capital de 5,2 M€, provenant notamment de la Région (1,5 M€), de la CDC (1,5 M€), de coopérateurs et de banques. En 2015, il a pu mobiliser 295 k€ sur des fonds délégués régionalement au bénéfice de neuf SCOP de PACA, dont sept en création et deux en développement ou retournement. 34 dossiers ont été traités, ce qui porte à 1,5 M€ les investissements globaux de PARGEST en région PACA. Sur cette période, 92 % des interventions de PARGEST se sont concentrées sur les créations et de retournement de SCOP.⁷²

Les informations reçues lors de l'entretien avec l'URSCOP mettent en avant les éléments suivants :

- Il est difficile pour l'URSCOP de se faire contre-garantir, la part des fonds publics étant élevée ;
- Le nombre d'investissements de 1,5 M€ en région PACA pourrait être doublé sans difficulté afin de répondre aux besoins du marché ;
- Le marché de la transmission se développe, malgré une méconnaissance de cette possibilité (de nombreux dossiers sont en attente, alors que la transmission ne représentait que deux ou trois dossiers par an par le passé) ;
- La principale difficulté dans le cadre de la création des SCOP et des SCIC est le haut-de-bilan. En effet, les banques exigent en principe 20 % d'apport en fonds propres dans le cas d'une reprise sous forme de SCOP ou de SCIC. L'URSCOP réfléchit actuellement à une solution qui serait de pouvoir louer des équipements *via* une structure collective des capitaux (des fonds propres « bienveillants ») sur une longue durée (30 ans, voire 50 ans).

France Active

France Active est le premier interlocuteur financier des entreprises de l'ESS notamment grâce aux 42 fonds territoriaux⁷³ qu'il rassemble. Ce réseau assure de nombreuses prestations telles que :

- La construction de plans de financement ;
- Le financement sous forme de dette (compte courants ou prêts à taux réduit grâce aux garanties fournies par l'Etat) ; et

⁷¹ Réseau des financeurs solidaires en PACA, Antenne des Cigales en PACA, voir lien ci-après : http://www.apeas.fr/IMG/pdf/financeurs_solidaires_paca_pour_cigales.pdf

⁷² Rapport du directoire à l'Assemblée Générale du 30 septembre 2016, PARGEST, 2016.

⁷³ Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien.

- Le financement sous forme de fonds propres (et prêts participatifs) par l'intermédiaire de la SIFA⁷⁴.

France Active a également la possibilité d'offrir un service spécifique de soutien à la création d'associations, ainsi qu'aux projets innovants. Grâce à son implantation territoriale importante, France Active a financé plus de 7 000 projets à hauteur de 244 M€⁷⁵ en 2015 en France. Au total, elle se compose de 31 000 entreprises. Cet actif se focalise principalement sur l'aide à la création (pour 66 % des montants), mais accompagne également des entreprises en phase de développement que le réseau a aidées à créer. 14 % de ses financements interviennent pour le développement des entreprises et 20 % de ses interventions sont orientées vers la reprise d'entreprises.

France Active agit en région PACA par l'intermédiaire d'ESIA.

ESIA

Economie Sociale et Insertion Active (ESIA) est une association créée en 2001 à l'initiative de l'Etat, de la Région PACA, de la CDC et de France Active⁷⁶. Elle est l'antenne régionale du réseau France Active⁷⁷ et a pour mission de faciliter l'accès au crédit bancaire, au bénéfice des organisations de l'ESS et des créateurs d'entreprise visés par la réforme des aides à la création d'entreprise NACRE⁷⁸.

L'association propose une gamme de solutions de financement très large, composée de prêts, garanties et fonds propres. Ses produits de financement sont différenciés selon les bénéficiaires (en fonction de leur origine, secteur d'activité, sexe ou de leur jeune âge). A ce titre, ESIA a vocation à aider les porteurs de projets à construire des plans de financement complets combinant le soutien d'ESIA avec un crédit bancaire (notamment permis par le biais des fonds de garantie).

Ses interventions financières en garanties, prêts participatifs et prêts d'honneur ont globalement augmenté entre 2013 et 2015, bien qu'ayant connu un creux en 2014. En revanche, le nombre d'entreprises soutenues a connu une augmentation constante entre 2013 et 2015.

ESIA représente 16 M€ prêtés sous forme d'interventions directes ou en garanties. Ceci a permis la création ou la consolidation de 30 000 emplois dans le secteur de l'ESS (10 000 emplois à travers le financement et 20 000 à travers l'action de conseil). 300 entreprises ont été financées dont 141 TPE créées par des demandeurs d'emploi⁷⁹.

ESIA est un des opérateurs du dispositif « Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise » (NACRE, voir l'encadré en Section 6.1.2) en PACA et propose à ce titre des prêts

⁷⁴ Société d'investissement France Active.

⁷⁵ Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien.
191 M€ en prêts bancaires garantis, 52 M€ en prêts solidaires et 1 M€ sous forme de primes du fonds propres

⁷⁶ Rapport d'activité, ESIA, 2015

⁷⁷ Réseau ayant l'objectif de soutenir les créateurs d'entreprises et les entreprises sociales et solidaires pour des projets ayant un impact sur le territoire, que ce soit en termes d'emploi, de maillage territorial ou de développement durable.

⁷⁸ ESIA, Notre métier : objectifs, 2017 : <http://www.esia.org/fr/metier/objectifs.php>.

⁷⁹ ESIA, Rapport d'activité, 2015.

NACRE à la personne, sans intérêt et sans besoin d'apporter de caution, permettant aux créateurs / repreneurs d'entreprise de consolider le financement de leur projet. Les prêts ont un montant compris entre 1 000 € et 8 000 € et portent sur une durée de 5 ans maximum.

Créa-Sol

L'Institution de Microfinance (IMF) Créa-Sol a été créé en 2005 par la Caisse d'Epargne Provence-Alpes-Corse, et rejoint en 2010 par la Caisse d'Epargne Côte d'Azur.

L'IMF Créa-Sol est une micro-banque avec une vocation sociale dont l'objectif est de lutter contre l'exclusion bancaire et de contribuer au développement économique de son territoire en répondant aux besoins de personnes ne trouvant pas ou plus de réponse dans le circuit bancaire classique.

Créa-Sol est agréé pour pouvoir emprunter des fonds et finance ses micro-prêts de cette façon. Les frais de fonctionnement de Créa-Sol sont eux pris en charge par des mécènes. Lors de la période de programmation 2007-2013, Créa-Sol a bénéficié de l'instrument européen de microfinance Progress. Les garanties du microcrédit émises au titre de PROGRESS Microfinance étaient financées par la Commission Européenne et gérées par le Fonds Européen d'Investissement (FEI). Un premier accord de financement a été signé en 2012 entre Créa-Sol et le FEI pour un montant de 1 M€ ; il a permis la création de 164 emplois pour 134 entreprises financées⁸⁰. Un second accord de financement a été signé en janvier 2013 pour un montant de 1 M€ supplémentaire en faveur des TPE.

Les micro-crédits de Créa-Sol financent la création d'entreprise (83 % des micro-crédits professionnels), suivie par le développement (8 %) et la reprise (11 %). Les projets soutenus se situent majoritairement dans le secteur du commerce (31 %), des services (20 %) et de la restauration (18 %). Les micro-crédits professionnels ont vocation à faire effet levier sur des crédits bancaires. Le montant moyen de ces micro-crédits se situe autour de 7 800 €, s'intégrant au sein d'un plan de financement moyen de 41 k€.

Tableau 1 : Activités de Créa-Sol en matière de micro-crédits professionnels entre 2013 et 2014⁸¹

	2013	2014
Nombre de micro-crédits octroyés	332	340
Montant total des micro-crédits octroyés	2,6 M€	2,6 M€
Montant moyen des micro-crédits	7,8 k€	7,6 k€

Source : Créa-Sol, 2016.

ADIE

L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE) est une association de type Loi 1901 qui aide des personnes éloignées du marché du travail et du système bancaire à créer ou développer leur entreprise. Créée en 1989, l'ADIE est un acteur majeur de la microfinance en

⁸⁰ Partenariat renforcé entre l'Europe et Créa-Sol en région PACA : 1 M€ en faveur des micro-entreprises, Dossier de presse.

⁸¹ Dans l'attente de la réception du rapport d'activités 2015.

France, proposant des micro-prêts accompagnés et s'adresse aux créateurs d'entreprise n'ayant pas accès au crédit bancaire : les chômeurs et les allocataires de minima sociaux ainsi que les salariés précaires dont les besoins de financement ne sont pas couverts par les banques. L'ADIE est implantée en PACA depuis 1996 et y dispose de six antennes départementales.

L'appui financier de l'ADIE à l'entrepreneuriat⁸² peut prendre plusieurs formes :

- Des micro-prêts à la personne compris entre 500 € et 10 k€ pour financer les projets de création et de développement d'entreprise, s'adressant aux personnes sans emploi créateurs d'entreprise et les micro-entreprises ;
- Des prêts d'honneur à la personne jusqu'à 4 000 € sans intérêt pour compléter le financement du projet ; et
- Des prêts d'honneur NACRE.

Les micro-prêts et les prêts d'honneur peuvent être cumulés pour un montant cumulé maximal de 10 k€.

La plupart des bénéficiaires de l'ADIE appartient à la première catégorie (chômeurs et allocataires de minima sociaux). Il s'agit à 40 % de femmes et à 48 % de bénéficiaires des minima sociaux. Afin de maintenir sa cible sur les personnes en fragilité, l'ADIE ne cofinance pas de projets avec des banques commerciales, puisque cela signifierait que l'ADIE finance des projets pouvant être financés par des banques.

Initiative PACA

Association de type Loi 1901, Initiative France fédère 230 Plateformes d'Initiative Locales (PFIL), chacune dotée d'une gouvernance indépendante et d'un budget opérationnel propre. 22 plateformes existent en PACA et accompagnent les entrepreneurs dans leur projet de création, de développement et de reprise / transmission de leurs activités via des prêts d'honneur à taux zéro à la personne et sans garantie personnelle. Les prêts d'honneur à taux zéro d'intérêt et sans garantie personnelle sont le produit phare et commun à toutes les plateformes du réseau Initiative. Ces prêts d'honneur visent à renforcer les fonds propres des entreprises, en complément de l'apport personnel des porteurs de projet, afin de créer un effet de levier sur les prêts bancaires.

En 2016, les PFIL en PACA ont accompagné et financé 1 981 entreprises pour 14 M€ de prêts d'honneur octroyés, en augmentation de plus de 27 % par rapport aux montants prêtés de 2015. Le montant moyen prêté par les plateformes est de 7 000 €. La grande majorité (82 %) des projets financés concerne la création (63 %) ou la reprise d'entreprises (29 %). Le reste des prêts est destiné au développement (7 %) et à la transition/restructuration (1 %).

En 2016, 4 539 emplois ont été créés ou maintenus (dans le cas d'une reprise) en PACA par le biais des prêts d'honneur accordés. Près de deux-tiers des entrepreneurs financés sont demandeurs d'emplois. En 2016, les prêts d'honneur ont permis de lever un montant sept fois plus important auprès des partenaires bancaires, soit 102 M€. Le tableau ci-après présente l'activité des PFIL en PACA en prêts d'honneur sur les trois dernières années.

⁸² L'ADIE propose également des micro-prêts pour l'accès ou le maintien dans un emploi salarié qui visent à financer tous les besoins liés à la mobilité ou la formation pour des montants pouvant aller jusqu'à 3 000 €

Tableau 2 : Activités des Plateformes Initiative en PACA en matière de prêts d'honneur entre 2014 et 2016

	2014	2015	2016
Nombre de projets soutenus	1 668	1 840	1 981
Montant total des prêts octroyés	12 M€	11 M€	14 M€
Montant moyen du prêt accordé	7 k€	6 k€	7 k€
Montant total des prêts bancaires obtenus (effet levier)	82 M€ (x7)	89 M€ (x8)	102 M€ (x7)

Source : Initiative PACA, 2017.

Les PFIL ont connu un accroissement important de leurs activités entre 2014 et 2016 (+19 % en nombre de projets soutenus et en volume de prêts) et envisagent de doubler leurs activités à une échéance de 5 ans, soit 2 000 projets soutenus en plus par an. Elles couvrent à l'heure actuelle entre 7 et 8 % des micro-entreprises en PACA (hors autoentreprises) et observent un potentiel général de développement de leurs activités sur tous ces segments d'intervention, mais plus particulièrement sur la croissance et la reprise. Or, sur ces deux segments les besoins de financement – et donc les tickets d'intervention – sont plus importants. Le ticket moyen actuellement pratiqué (entre 6 000 € - 7 000 €) n'est pas suffisant pour soutenir efficacement les projets de croissance et de reprise. Des discussions sont ainsi en cours avec la Région pour faire passer le plafond d'intervention de 11 k€ à 30 k€ sur la création et la croissance.

A côté de leur volonté d'accroître leur capacité d'intervention et leur ticket, les Plateformes Initiative Locales souhaitent également renforcer leurs actions d'accompagnement dans plusieurs directions : répondre à de nouveaux enjeux liés aux publics jeunes et senior, approfondir certaines thématiques de leur accompagnement (par exemple sur la question de la gestion des ressources humaines), développer l'accompagnement collectif et la mise en réseau des entrepreneurs.

Par ailleurs, 20 Plateformes Initiative Locales sur les 22 que compte la région sont opérateurs du dispositif NACRE en PACA (cofinancé par l'Etat et la CDC) dont l'objectif est de proposer aux créateurs/repreneurs d'entreprises un parcours d'accompagnement adapté avec un financement complémentaire de la plateforme en prêts d'honneur adossé à un prêt bancaire.

Tableau 3 : Activités des Plateformes Initiative en PACA en matière de prêts NACRE entre 2014 et 2016

	2014	2015
Nombre de projets soutenus	770	797
Montant total des prêts octroyés	3,4 M€	3,2 M€
Montant moyen du prêt accordé	4,4 k€	4 k€

Source : Initiative PACA, 2017.

Réseau Entreprendre

Le Réseau Entreprendre (RE) rassemble des chefs d'entreprise désireux d'aider des entrepreneurs à créer ou relancer leur entreprise. Le réseau regroupe 83 associations régionales autonomes sur l'ensemble du territoire français. Réseau Entreprendre comprend quatre associations locales en PACA qui soutiennent la création et la reprise d'entreprise par l'octroi de **prêts d'honneur** à la personne sans intérêt ni demande de garantie.

En complément des prêts accordés, le Réseau Entreprendre propose un accompagnement personnalisé de 2 à 3 ans aux entrepreneurs. Cet accompagnement est fourni par un chef d'entreprise bénévole adhérent au Réseau Entreprendre. Les principales informations relatives à leurs activités en PACA sont reprises ci-après.

Tableau 4 : Activité du Réseau Entreprendre en PACA entre 2014 et 2016

	2014	2015	2016
Nombre de PME soutenues	47	43	38
Montant total des prêts octroyés	1,8 M€	1,4 M€	1,4 M€
Montant moyen du prêt accordé	38 k€	32 k€	37 k€

Source : Réseau Entreprendre, 2016.

5.2 Subventions disponibles à l'échelle régionale

Le tableau ci-après présente les principales subventions existantes en région PACA pour les entreprises de l'ESS et les créateurs d'entreprises.

Tableau 5 : Principales subventions pour les entités de l'ESS et/ou les créateurs d'entreprises en PACA

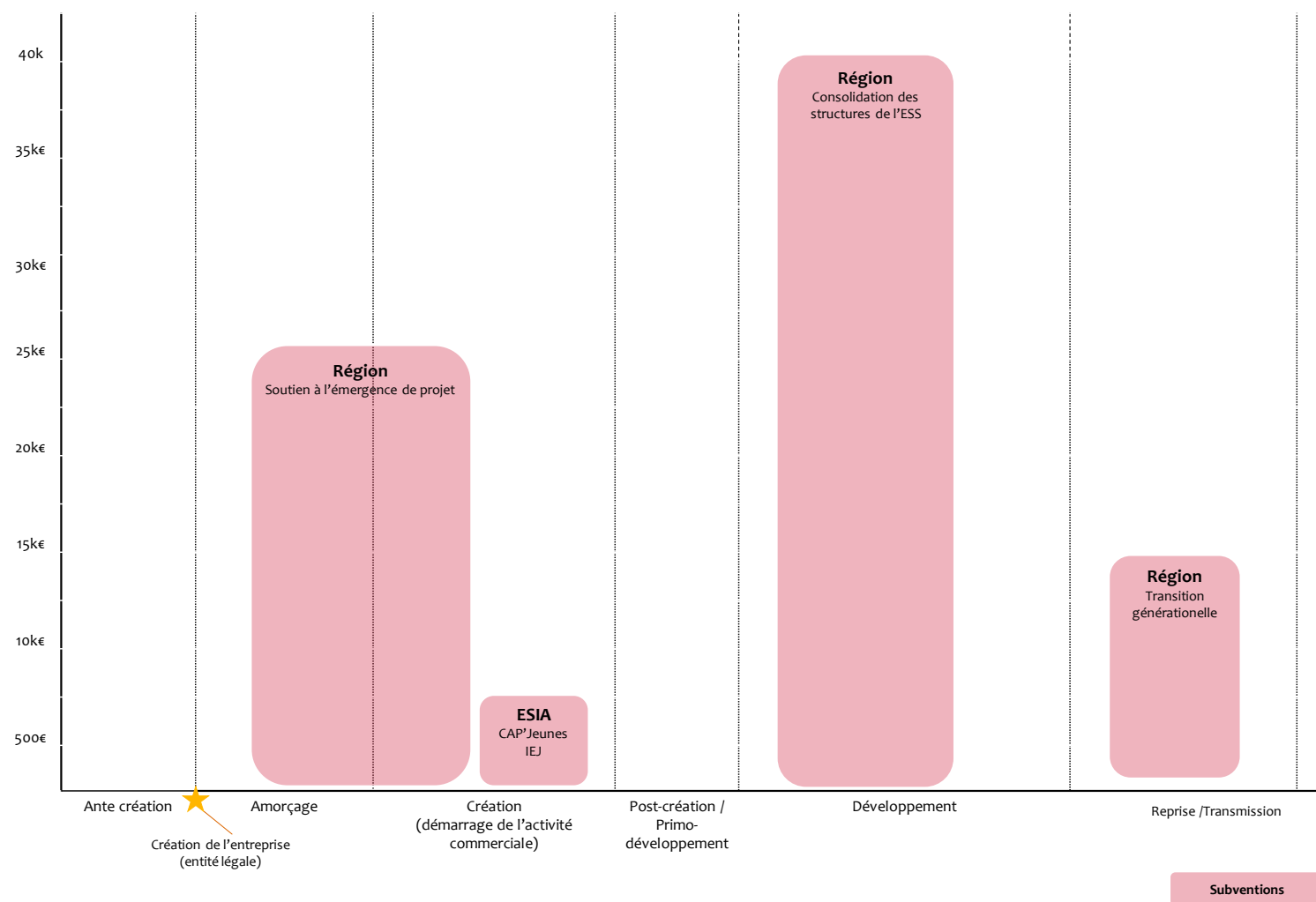
Subventions	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre accordé par dispositif	Montant total accordé (€)
CAP' Jeunes	ESIA PACA (France Active)	Jeunes créateurs d'entreprise	Permettre aux jeunes créateurs d'entreprises de faire face à deux difficultés majeures : le manque de ressources financières et le manque d'accompagnement. Subvention : 2 000 € Objectif : 1 000 entreprises créées	2014 : 3 2015 : 3	2014 : 6 000 € 2015 : 6 000 €
IEJ (Initiative pour l'Emploi des Jeunes)	ESIA PACA (France Active)	Jeunes créateurs d'entreprise	Subvention de 2 000 € pour une cible identique au CAP' Jeunes à savoir des jeunes créateurs d'entreprises de moins de 26 ans.	2015 : 6	2015 : 12 000 €

Subventions	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre accordé par dispositif	Montant total accordé (€)
Transition générationnelle	Région	Remplacement dirigeants car départ en retraite	Subvention : maximum de 15 000€ Objectifs : anticipation des départs à la retraite des dirigeants Modalité de paiement : avance de 50% puis solde sur production d'un rapport détaillé de l'action menée et d'un état justificatif des dépenses et recettes. Durée de réalisation de l'action : 6 à 12 mois	N/A	Max 15 000 €
Soutien à l'émergence de projet	Région	Porteurs de projet économiques novateurs socialement et/ou environnementalement et créateurs d'emplois, relevant de l'ESS	Subvention : Maximum 25 000 € Objectif : Accompagnement sur 12 à 18 mois une étude-action visant à évaluer la faisabilité d'une nouvelle activité économique relevant de l'ESS Modalités de paiement : avance de 50% puis solde sur production d'un rapport détaillé de l'action menée et d'un état justificatif des dépenses et recettes. Durée de réalisation de l'action : 18 mois maximum	N/A	Max 25 000 €
Soutien à la consolidation des structures de l'ESS	Région	Structures de l'ESS	Subvention maximum : <ul style="list-style-type: none"> En fonctionnement : aide plafonnée à 40 k€ (maximum : 80 % du budget éligible) En investissement : aide plafonnée à 10 K€ (maximum : 50 % du plan de financement retenu) Durée de réalisation : 24 mois	N/A	Max 40 000 €

Source : Région PACA, 2017.

Le graphique suivant positionne chaque type de subvention par rapport au stade de développement de la structure soutenue.

Figure 5 : Subventions dédiées aux entités de l'ESS et aux créateurs d'entreprises en région PACA



Source : Analyse PwC, 2017.

La demande de subvention intervient principalement lors de la phase de conception du produit ou du service. Le besoin de financement porte majoritairement sur la recherche et le développement et/ou la préparation du lancement d'une activité par la réalisation d'études de faisabilité technico-commerciale, des démarches juridiques liées à la création d'une entreprise ou la création d'une activité.

Aux-côtés des instruments financiers, les subventions sont l'un des modes de financement les plus sollicités par les entreprises de l'ESS⁸³. Cependant, une baisse des subventions publiques a été observée récemment dans le secteur de l'ESS en France. Cette diminution des subventions peut être considérée comme difficile pour certains acteurs, tels que les associations ou les entreprises d'insertion qui privilégient ce mode de financement.

⁸³ Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien et entretien avec la Banque Populaire.

6 Analyse de l'offre et de la demande de financement en région PACA pour les publics-cibles de cette étude en région PACA

Ce chapitre présente l'analyse de l'offre et de la demande de financement existante. Cette analyse couvre les publics-cibles suivants (*voir ajustement du périmètre de l'étude détaillé au Chapitre 3*) :

- Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, notamment des femmes en situation d'exclusion (telles que les femmes célibataires avec enfant à charge et ayant un minima social) ; et
- Les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et/ou l'innovation sociale.

Il n'a pas été possible de couvrir les individus faisant partie des publics-cibles du FSE voulant créer leur entreprise. En effet, aucune donnée relative aux besoins de financement de ce public n'a pu être identifiée. Il est en effet très difficile de quantifier une demande subjective qui n'est pas exprimée/manifestée de manière factuelle par les individus concernés.

L'offre et la demande de financement sont analysées en des termes qualitatifs et quantitatifs. Cette analyse repose sur l'exploitation des informations collectées dans le cadre de l'analyse documentaire et des entretiens effectués avec les acteurs impliqués dans le financement de ces publics-cibles, comme des banques commerciales, des banques coopératives, des Institutions de Microfinance ou encore des acteurs des réseaux de financement présents en région PACA.

6.1 Panorama des produits financiers existants

De nombreux produits financiers sont mis à disposition des publics-cibles de cette étude. Tels que présentés dans le chapitre précédent, deux types d'acteurs – à savoir, les banques et les réseaux de financement (le plus souvent des réseaux d'Institutions de Microfinance) – jouent un rôle principal dans l'accès au financement de ces publics-cibles.

Cette section présente les principaux instruments et produits financiers proposés aux entités de l'ESS et aux créateurs d'entreprises. A noter que ces instruments et produits peuvent présenter une grande diversité, essentiellement liés à la diversité des besoins de financement des différents publics-cibles.

6.1.1 Instruments financiers destinés à l'Economie Sociale et Solidaire

Pour les organisations de l'ESS, les produits financiers majoritairement mis à disposition par les réseaux de financement sont les garanties bancaires, les prêts participatifs et prochainement les ressources du Fonds InvESS't.

Garanties bancaires

Une garantie bancaire permet d'assurer les financeurs privés fournissant des prêts. Les dispositifs les plus importants sont les garanties proposées par ESIA. Les garanties sont soit des garanties dites « généralistes », c'est-à-dire s'adressant à l'ensemble des publics-cibles d'ESIA, telles que la Garantie France Active (FAG), ou spécifiques à certaines cibles, telle que le Fonds de Garantie

pour la création la reprise ou le développement des entreprises à l'Initiative des Femmes (FGIF TPE).

Au-delà des garanties proposées par ESIA, la SIAGI offre également des garanties individuelles, seule ou avec des co-garants (tels que Bpifrance, le FEI ou d'autres garanties bancaires). Elle vise à faciliter l'accès au crédit des entreprises artisanales, ainsi qu'à des entreprises des secteurs dits « d'activités de proximité ». Dans ce cadre, la SIAGI intervient auprès d'entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 10 M€ et comptant moins de 50 salariés. Elle intervient à plusieurs stades de développement des entités (création, développement et transmission), avec des tickets dont les montants peuvent aller jusqu'à 400 k€.

Prêts participatifs

Les prêts participatifs sont des prêts qui concernent principalement les stades de la création et du développement de l'entreprise. Leur taux est aligné sur celui des partenaires financiers et est généralement compris entre 2 % et 5 %⁸⁴. Le taux d'intérêt fixe ne peut pas être inférieur au taux moyen de rémunération des comptes courants associés. Il peut cependant être majoré, dans les conditions fixées par le contrat, d'une participation au bénéfice net de l'entreprise. Ce versement est prioritaire avant le prélèvement de l'exploitant ou l'affectation du résultat de l'entreprise. Les prêts participatifs sont assimilés au renforcement des fonds propres de l'entreprise.

Les Contrats d'Amorçage Associatifs (CAA), proposés par ESIA, sont des prêts à taux zéro octroyés aux associations d'utilité sociale qui ont une activité économique et qui créent, consolident ou pérennisent des emplois en PACA. Ces associations doivent avoir une situation financière saine et peuvent être en création ou en développement. Le montant du prêt à taux zéro varie entre 5 k€ et 30 k€ sur une période de deux à cinq ans. Les CAA sont financés au travers du Fonds régional d'apports associatifs. L'association bénéficiaire doit mobiliser dans son plan de financement, et au moins à parité, d'autres apports en fonds propres, quasi-fonds propres ou du financement bancaire à moyen-terme.

Fonds InvESS't

Le Fonds InvESS't de la CRESS est une initiative récente, actuellement en cours de définition et de lancement. La description qui suit se fonde sur les informations disponibles au jour de rédaction de la présente étude. Le Fonds a pour objectif d'apporter un soutien financier à l'ESS en région PACA et de lutter contre le chômage en facilitant le retour à l'emploi. Ce soutien financier a vocation à permettre de fédérer divers investisseurs autour d'un projet structuré. Le Fonds a émergé grâce à la mobilisation de nombreux acteurs, à savoir des mutuelles, des coopératives, des banques mutualistes (Caisse d'Epargne, Crédit Agricole, Crédit Coopératif et la Banque Populaire), l'UNAT (Union de tous les Acteurs du Tourisme solidaire et social), l'URSCOP et des structures représentatives du secteur de l'enseignement public. La création du Fonds vise à combler une défaillance de l'offre de financement disponible en PACA pour les entreprises de l'ESS. En effet, la CRESS a constaté qu'il n'existe pas d'offres financières structurées en haut-de-

⁸⁴ Bpifrance, Contribuer au financement de l'Economie Sociale et Solidaire : renforcer l'existant, Approfondir les partenariats, Innover. Rapport d'étape à l'attention du Ministre délégué auprès du ministre de l'Economie et des Finances, chargée de l'Economie Sociale et Solidaire et de la Consommation, Mai 2013.

bilan s'adressant uniquement aux structures de l'ESS et qui puissent être mobilisées sur le long terme en raison du niveau de risque qu'engendre un investissement de ce type d'entreprise. Le soutien financier octroyé aux entreprises de l'ESS en PACA s'effectue généralement de manière ponctuelle et au cas par cas.

Ce diagnostic est partiellement partagé par la présente étude du fait d'une absence réelle d'un tel type de financement aujourd'hui en région PACA. Pour autant, l'analyse documentaire et les entretiens conduits dans le cadre de la présente étude n'ont pas identifié le haut-de-bilan comme le besoin financier le plus prégnant dans le secteur de l'ESS. Les besoins de haut-de-bilan des entités de l'ESS semblent être souvent similaires à ceux d'entreprises d'autres secteurs et ne paraissent dès lors pas particuliers à l'ESS. Aussi, comme le détaille la Section 7.3 de la présente étude, la mise en œuvre d'instruments de haut-de-bilan pour le secteur de l'ESS doit prendre en compte les particularités juridiques et économique du secteur ; ce qui est de manière évidente de le cas du Fonds InvESS't (lorsque ce dernier interviendra en haut-de-bilan ; ce qui ne sera pas toujours le cas). C'est pourquoi les instruments financiers proposés au Chapitre 8 de la présente étude ne comprennent pas un instrument spécifique pour le haut-de-bilan. Pour autant, il sera bien entendu intéressant pour l'ensemble des acteurs régionaux évoluant autour de l'ESS de suivre l'évolution du Fonds InvESS't en région PACA afin d'en tirer des conclusions pour l'avenir.

Plus particulièrement, le Fonds InvESS't a pour objectif de financer principalement des associations, des coopératives, des mutuelles et des entreprises commerciales agréées ESUS⁸⁵ (Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale), qui ont été identifiées, par les créateurs du Fonds, comme demandeuses de financement mais qui n'ont pu trouver l'offre correspondante. Les besoins en investissement observés au sein de ces entités sont, dans la plupart des cas, les suivants :

- Des besoins en actifs (équipements et moyens de productions) ;
- Des besoins en innovation sociale (modalités d'intervention et d'organisation) ;
- Des Besoins en Fonds de Roulement ; et
- Des besoins en investissement pour le développement de leur structure (recrutement, restructuration de l'établissement).

Le Fonds InvESS't se concentrera sur les secteurs ayant une grande visibilité et où le risque est moindre. Les secteurs privilégiés par le Fonds seront ainsi les suivants :

- Le secteur sanitaire – médico-social ;
- Le secteur de l'insertion ;
- Les secteurs productifs et du Bâtiments et Travaux Publics (BTP) ;
- Le secteur de la culture et de l'éducation ;
- Le secteur du tourisme social ; et
- Le secteur de la transition énergétique et de l'environnement.

Selon les premières estimations, le Fonds InvESS't aurait la capacité d'aider environ 200 entités de l'ESS en région PACA. Les structures de l'ESS, pour bénéficier de l'aide du Fonds, devront être âgées d'au moins 3 ans, avoir entre 20 et 120 salariés et être en capacité de produire des

⁸⁵ L'agrément ESUS permet aux entreprises de bénéficier d'aides et de financements spécifiques comme un accès facilité à l'épargne salariale solidaire ou encore qui leurs permettent d'obtenir des réductions fiscales. Cet agrément est géré par la Direccte du département, où l'entreprise a son siège social.

documents comptables. Les petites structures de l'ESS ne pourront ainsi pas être financées par le Fonds.

Le Fonds InvESS't sera potentiellement financé par les mutuelles de la région PACA⁸⁶, les assureurs mutualistes, les banques mutualistes et les acteurs de l'ESS en capacité d'être des investisseurs du Fonds. De plus, le Fonds pourrait créer un effet de levier qui permettrait de mobiliser d'autres investisseurs pour participer à son financement.

Le volume initial du Fonds serait au minimum de 10 M€ et permettrait d'intervenir sur 20 à 30 dossiers au total. Il n'est pas envisagé de faire appel à des fonds FEDER ou FSE et, selon le Fonds InvESS't, un soutien financier de la Région n'a pas été sollicité à ce jour. Le Fonds aura la capacité d'intervenir avec des tickets d'investissement unitaires compris entre 100 k€ et 1 M€ mais devrait intervenir principalement sur des tickets d'investissement compris entre 150 k€ et 650 k€. Ainsi, afin d'être en capacité de financer les besoins de financement émis par les entités du secteur de l'ESS, les instruments financiers que le Fonds utilisera seront principalement des instruments de dette et de quasi-fonds propres / prêts participatifs. Ceci indiquant une nouvelle fois que l'ensemble des acteurs du secteur de l'ESS en région PACA identifient davantage des besoins en dette et en prêts participatifs qu'en financement de fonds propres (avec prises d'actions dans le capital de l'entité) à proprement parler.

Le Fonds InvESS't prendra la forme juridique d'un Fonds Professionnel Spécialisé (FPS)⁸⁷ et aura une durée de vie d'environ 12 ans. Il sera géré par la société de gestion A Plus Finance, agréée par l'Autorité de Marchés Financiers (AMF) et en conformité avec la Directive européenne « *Alternative Investment Fund Managers* » (AIFM). L'appel aux investisseurs potentiels du Fonds a débuté en juillet 2017 et le lancement du Fonds est prévu au début de l'année 2018.

6.1.2 Instruments financiers pour les créateurs d'entreprise

Les publics ou les projets qui rencontrent des difficultés à accéder au financement bancaire, et qui veulent créer une entreprise, peuvent se financer au travers de micro-prêts et de prêts d'honneur. Leur vocation est ainsi de compléter les produits de financement « classiques » apportés par les banques commerciales et/ou de faire levier sur les financements bancaires par un renforcement des fonds propres de l'entreprise (ou de l'apport personnel du dirigeant).

⁸⁶ La région comptabilise environ 200 mutuelles sur son territoire.

⁸⁷ Cette forme juridique permet à la CRESS et aux investisseurs de ne pas être responsable juridiquement et de simplifier la déclaration à l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) et de faciliter l'adaptation du Fonds au règlement à la gouvernance choisie. De plus, cette forme offre un large choix d'instruments financiers pouvant être octroyés.

Micro-prêts

Les micro-prêts correspondent à des prêts d'un montant inférieur ou égal à 25 000 €⁸⁸. Ils sont principalement accordés aux micro-entreprises, directement ou au travers d'un prêt aux entrepreneurs (et donc aux individus). Ils donnent lieu à un remboursement avec intérêt. Il est toutefois fréquent de distinguer le micro-prêt professionnel du micro-prêt personnel :

- Le micro-prêt professionnel est un prêt qui a pour objet de financer la création, le rachat ou la consolidation d'une petite PME artisanale ou commerciale, pour des personnes confrontées à des difficultés d'accès au financement classique ; alors que
- Le micro-prêt dit « personnel » cible la stabilisation de revenu et la sécurisation financière de personnes souvent vulnérables en couvrant des besoins en financement ponctuels jusqu'à 3 000 €⁸⁹ (par exemple pour aider à son retour à l'emploi).

L'analyse de l'écosystème des acteurs intervenant en microfinance doit donc davantage porter sur les publics-cibles que sur les produits proposés (comme cela est réalisé pour l'analyse des acteurs finançant l'ESS). En effet, tous les acteurs de la microfinance ne s'inscrivent pas dans la même logique. Le Réseau Européen de la Microfinance (REM) distingue deux modèles de microfinance en Europe, qui sont applicables en région PACA : un modèle reposant sur une approche inclusive mettant l'accent sur l'insertion sociale et professionnelle des bénéficiaires, et un modèle s'appuyant sur une approche entrepreneuriale qui insiste sur les perspectives de développement des entreprises et de l'emploi. Une stricte séparation entre les deux modèles ne doit pas être appliquée, certains acteurs pouvant répondre aux caractéristiques des deux modèles et en bénéficier.

Ces deux modèles sont présents en PACA. L'ADIE et ESIA s'adressent davantage à des personnes ayant des difficultés à accéder aux prêts bancaires et qui s'inscrivent donc dans une logique d'insertion sociale et professionnelle. Les prêts de petits montants sont accordés à des conditions avantageuses. Le Réseau Entreprendre vise, quant à lui, les projets porteurs de création d'emplois ou les créateurs d'entreprises. Ce réseau suit donc davantage une approche entrepreneuriale.

Au-delà de leur contribution directe au financement des entreprises, ces acteurs ont, de par leur action d'accompagnement et leur expertise, une influence forte sur les possibilités d'accès des entreprises au financement bancaire. En d'autres termes, ils peuvent créer un effet de levier financier et non financier auprès des entreprises qu'ils accompagnent, ce qui constitue un des atouts majeurs de ces dispositifs, dits de proximité, très ancrés au niveau local.

Des exemples de micro-prêts sont :

- Le **micro-crédit professionnel**, offert par **Créa-Sol**, destiné à la création, la reprise ou le primo développement d'entreprises, dont le nombre de salariés ne dépasse pas trois salariés et qui ont une existence de moins de 3 ans. Le montant maximum du prêt ne peut excéder 10 k€ et son remboursement peut s'étaler sur une durée de 60 mois. 80 % des bénéficiaires des micro-prêts professionnels sont des demandeurs d'emploi. Ils sont orientés vers Créa-Sol par des

⁸⁸ Commission Européenne, Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi, 2007.

⁸⁹ Centre d'Analyse Stratégique, Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ?, Avril 2013.

acteurs les accompagnants (boutique de gestion, Plateformes Initiative Locales et/ou expert-comptable par exemple) afin de faire effet levier sur d'autres sources de financement.

- Le **micro-prêt de l'ADIE**, pour les créateurs d'entreprise ou les micro-entreprises existantes désireuses de se développer, est accordés pour une durée de quatre ans maximum avec un montant moyen d'environ 4 000 €.

Prêts d'honneur

Les **prêts d'honneur** sont accordés sans garanties personnelles ou réelles et sans taux d'intérêt. Ils sont particulièrement adaptés pour financer des projets ou des porteurs de projets qui n'ont pas accès au crédit bancaire ou pour leur faciliter cet accès, le plus souvent dans le cadre de la création ou de la reprise d'une entreprise. Le prêt est consenti à titre personnel et est destiné à être apporté au capital ou au compte courant pour aider à la structuration financière de l'entreprise et ainsi créer un effet levier auprès des autres financeurs.

Certains de ces prêts d'honneur sont financés au travers du dispositif NACRE. Ce dispositif est présenté ci-dessous.

Encadré 5 : Présentation succincte du dispositif NACRE

Le dispositif NACRE

Le dispositif NACRE est un dispositif national dédié à la création ou la reprise d'entreprise. Il permet un accompagnement individualisé et l'octroi d'un prêt à taux zéro. NACRE est un dispositif d'Etat qui permet de bénéficier d'avances personnelles, sans intérêts, de 1 000 € à 8 000 € remboursables dans un délai maximum de cinq ans. Ce prêt permet de consolider les fonds propres de son entreprise. Il doit être couplé avec un prêt bancaire ou solidaire. Le plan de financement des projets individuels de création est plafonné à 75 k€⁹⁰. Les projets de reprise d'entreprise et les projets collectifs ne sont pas concernés par ce plafond. Peuvent notamment bénéficier du parcours NACRE et du prêt à taux zéro les demandeurs d'emploi indemnisés ou non, les bénéficiaires de minima sociaux (tels que le RSA⁹¹ et l'API⁹²), les personnes créant une entreprise au sein d'un Quartier Prioritaire de la Ville ou les salariés repreneurs de leur entreprise. Au total en France, depuis 2009, 79 400 entreprises ont été effectivement créées (ou reprises) par des bénéficiaires du dispositif NACRE⁹³.

D'autres exemples de prêts d'honneur mis à disposition par les réseaux sont :

- Les **prêts d'honneur** octroyés par l'ADIE, qui ont également vocation à compléter les micro-prêts octroyés habituellement par l'ADIE. Les prêts d'honneur proposés par l'ADIE sont des prêts à taux zéro pour des montants compris entre 500 € et 4 000 €. Comme aucune garantie n'est exigée, chaque bénéficiaire doit, à titre personnel, verser une contribution de solidarité de 5 %. Le remboursement est échelonné sur 60 mois, avec un différé de 24 mois. Les prêts d'honneur sont réservés aux bénéficiaires des micro-prêts professionnels de l'ADIE. Ils sont financés par le biais d'acteurs publics (la Région et la CDC notamment) et de financeurs privés ;

⁹⁰ Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (NACRE), Aides Entreprises, 2017 : <http://www.aides-entreprises.fr/aide/4311>.

⁹¹ Revenu de Solidarité Active.

⁹² Allocation de Parent Isolé.

⁹³ DARES, Dispositif NACRE, Analyses-Dares Indicateurs – Juillet 2015.

- En tant qu'opérateur du dispositif NACRE en PACA, l'ADIE propose également les **prêts NACRE**. A la différence des prêts d'honneur de l'ADIE, les prêts NACRE sont financés par le programme national NACRE ;
- Les **prêts d'honneur** octroyés par le **Réseau Entreprendre** sont compris entre 15 k€ et 50 k€ (jusqu'à 90 k€ pour les projets innovants) avec un montant moyen se situant autour de 35 k€. Ils sont remboursables sur 5 ans avec un différé de 18 mois dans le cas d'une création, et sur 3 ans avec un différé de 6 mois dans le cadre d'une reprise. Pour être éligible, le projet doit amener à une création / maintien d'au moins trois emplois à 3 ans et être porteur d'une différenciation par rapport au marché.

6.1.3 Récapitulatif des instruments financiers en région PACA

Le tableau suivant reprend les principaux instruments financiers à la disposition des publics-cibles de la présente étude en région PACA.

Tableau 6 : Récapitulatif des principaux instruments financiers pour les publics-cibles de l'étude (incluant les entités de l'ESS et les créateurs d'entreprises) en région PACA

Dispositif	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre de bénéficiaires soutenus	Montant total accordé (€)
Garanties					
Fonds d'Entreprise Solidaires (FOES)	ESIA PACA	Structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires	Durée : entre 2 et 7 ans 5 000 € minimum. Pas de montant maximal. La garantie maximale est de 50 %. ⁹⁴ Le montant garanti est limité à 100 000 €. Le coût total de la garantie s'élève à 2,5 % du montant garanti	FOES FGAP : 2014 : 13 FOES : 2015 : 17	FOES FGAP : 2014 : 323 49 € FOES : 2015 : 362 500 €
Garantie France Active (FAG)	ESIA PACA	Créateurs d'entreprises demandeurs d'emploi, structures d'insertion par l'activité économique et des entreprises solidaires	Durée : Prêts moyen terme de 6 mois minimum (2 ans minimum dans certains cas). Pas de montant minimal ni maximal des prêts Montant maximal de la garantie : • 65% pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans, • 50% dans les autres cas. Le montant garanti est limité à 45 000 € (30 500 € pour les TPE). Durée : 5 ans maximum. Coût pour l'entreprise : 2 % du montant garanti, payable en une seule fois.	FAG-Loi Galland : 2014 : 22 2015 : 20 FAG TPE : 2014 : 39 2015 : 57 FAG AGRI : 2014 : 1 2015 : 0 FAG FRIS : 2014 : 10 2015 : 23	FAG-Loi Galland : 2014 : 350 000 € 2015 : 315 300 € FAG TPE : 2014 : 836 646 € 2015 : 1 141 118 € FAG AGRI : 2014 : 7 500 € 2015 : 0 € FAG FRIS : 2014 : 30 k€ 2015 : 705 k€

⁹⁴ Au cas où une autre garantie serait mobilisée en plus du FOES, la quantité maximale des deux garanties est limitée au plus à 80 %, l'établissement prêteur conservant, dans tous les cas, au moins 20 % du risque. L'établissement prêteur peut néanmoins prendre des garanties réelles sur les biens financés par le prêt.

Dispositif	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre de bénéficiaires soutenus	Montant total accordé (€)
Fonds de Garantie pour la création, la reprise ou le développement des entreprises à l'Initiative des Femmes (FGIF TPE)	ESIA PACA	Financement des besoins en fonds de roulement ou des investissements des TPE (hors crédit-bail) ; ces prêts sont inscrits dans le plan de financement de démarrage (création ou reprise d'entreprise)	Durée du prêt : 2 - 7 ans. Montant du prêt garanti : 5 000 € minimum. Pas de montant maximal. La quotité garantie maximale ⁹⁵ est de 70%. Le montant garanti : 45 000 € Le coût total de la garantie s'élève à 2,5% du montant garanti. Les cautions personnelles sur les prêts garantis par le FGIF sont exclues	FGIF – TPE : 2014 : 15 2015 : 37	FGIF – TPE : 2014 : 232 350 € 2015 : 400 030 €
Cauti on professionnelle aux Entreprises d'Insertion de Travail Temporaire (EITT) (FGMEII)	ESIA PACA	Toute EITT désirant obtenir une caution professionnelle via le Crédit Coopératif	Nature de l'intervention de France Active : France Active contre-garantit le risque global du Crédit Coopératif à hauteur de 12,5 % et ce dans la limite d'un engagement maximal global plafonné à 114 337 €. Mise en œuvre : <ul style="list-style-type: none"> Le Crédit Coopératif accorde cette caution après examen des dossiers par le Comité d'Engagement ; Deux fonds de garantie mutuelle (le FG2I géré par le COORACE et le FGMEII géré par le CNEI) contre-garantissent le Crédit Coopératif à hauteur de 75 %. 	N/D	N/D
Garantie	SIAGI	Faciliter l'accès au crédit des entreprises artisanales. Ses interventions ont été élargies aux autres secteurs dits des « activités de proximité ».	Financement dans la création, du développement et la reprise-transmission des entreprises.	N/D	N/D

⁹⁵ Au cas où une autre garantie serait mobilisée en plus du FGIF, la quotité maximale des deux garanties est limitée au plus à 80 %, l'établissement prêteur conservant, dans tous les cas, au moins 20 % du risque. L'établissement prêteur peut néanmoins prendre des garanties réelles sur les biens financés par le prêt.

Dispositif	Organi- sation	Cible	Caractéristiques	Nombre de bénéficiaires soutenus	Montant total accordé (€)
Prêts participatifs					
Prêt participatif	IDES (Crédit Coopératif)	Organisations de l'ESS	Financement du développement, de la reprise-transmission et du retournement des entreprises de l'ESS. Montant du prêt en quasi-fonds propres : 100 k€ - 1,5 M€. Durée de l'investissement : entre 7 et 12 ans.	N/D	N/D
Contrat d'Apport Associatif (CAAP) • CAA Classique • CAA PIA	ESIA PACA	Associations d'utilité sociale	Financement de la création ou du développement de l'association pour permettre ou faciliter l'accès au crédit bancaire Montant du prêt garanti : 5 000 € - 30 000 € Doit s'accompagner d'un cofinancement du fonds de roulement Droit de reprise entre 2 et 5 ans	CAA Classique : 2014 : 10 2015 : 10 CAA PIA : 2014 : 1 2015 : 1	N/D
Société d'investissement France Active (SIFA)	ESIA PACA	Organisations de l'ESS	Renforcement des capitaux permanents qui créent ou consolident des emplois par le développement d'activités économiques. Financement des investissements et/ou le besoin en fonds de roulement liés au développement de l'entreprise à l'exception de tout frais de fonctionnement et/ou couverture de pertes d'exploitation passées ou futures Prêts de moyen-terme (5 ans maximum) Montant entre 5 000 à 1 500 000 € Coût : 2 % par an, assorti d'un différé d'amortissement de 2 ans	N/D	N/D
Fonds Régional d'Investissement Solidaire⁹⁶ (FRIS) Classique PIA	ESIA PACA	Organisations de l'ESS	Financement aux projets de l'ESS en s'appuyant sur la SIFA Complément avec décision décentralisée d'ESIA Prêts de moyen-terme (5 ans maximum, avec un différé d'amortissement de deux ans) Prêts pour un montant minimal de 5 000 € 50.000 euros maximum Garantie max : 50 % Coût : 2% du montant garanti	FRIS Classique : 2014 : 19 2015 : 23 FRIS PIA : 2014 : 8 2015 : 13	N/D

⁹⁶ Le Fonds Régional d'Investissement Solidaire a été créé en 2006 par l'Etat, la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur et la Société d'Investissement France Active.

Dispositif	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre de bénéficiaires soutenus	Montant total accordé (€)
FAA (Fonds d'Amorçage Associatif) CAAF (Contrat d'Amorçage Associatif)	ESIA PACA	Petites associations ayant une utilité sociale	Facilitation de l'accès au crédit bancaire des organisations ayant les caractéristiques suivantes : - Création récente du premier emploi - modèle économique encore fragile - Part d'activité économique encore faible Montant : 5 000 – 10 000 € Prêts de moyen-terme (12 mois au minimum) Durée : 12 à 18 mois, renouvelable une fois Coût : Aucun intérêt n'est attaché au CAAF mais un droit de reprise Un cofinancement est recherché mais n'est pas exigé	2014 : 1 2015 : 4	N/D
Microfinance					
Microcrédit Personnel Créa-Sol	ADIE	Créateurs d'entreprise	Montant max. : 3 000 € Durée de remboursement : 36 mois. Partiellement garanti par le fonds de cohésion sociale ou le secours catholique	N/D	N/D
Microcrédit Professionnel Créa-Sol	ADIE	Création, reprise ou primo développement d'entreprises	Montant max. : 10 000 € Durée de remboursement : 60 mois Entreprises dont le nombre de salariés ne dépasse pas 3 salariés et qui ont une existence de moins de 3 ans	N/D	N/D
Microcrédit professionnel ADIE	ADIE	Personnes sans emploi et/ou bénéficiant des minima sociaux pour création entreprise et micro-entreprises existantes désireuses de se développer	Montant max. : 10 000 € Durée de remboursement max. : 4 ans	N/D	N/D
Prêts d'honneur					
Prêt d'honneur ADIE	ADIE	Créateurs d'entreprise bénéficiaires des microcrédits professionnels de l'ADIE	Prêts à taux zéro Montant max : 4 000 € Pas d'exigence de garantie Durée de remboursement max : 60 mois Différé de paiement : 24 mois Contribution de solidarité du bénéficiaire de 5%	N/D	341 k€

Dispositif	Organisation	Cible	Caractéristiques	Nombre de bénéficiaires soutenus	Montant total accordé (€)
Prêt d'honneur RE Croissance	Réseau Entrepreneurs	Entreprises porteuses d'un projet de développement	Prêts entre 100 k€ et 300 k€ à des Deux prêts Croissance ont été octroyés en 2016 en PACA. Chiffre d'affaires compris entre 1 M€ et 10 M€, plus de 10 salariés, besoin de financement de plus de 700 k€, ambition de doubler son chiffre d'affaire en 3 à 5 ans et de créer plus de 50 emplois	N/D	N/D
Prêt NACRE	Divers acteurs		Prêts à taux zéro Financés par le Programme National NACRE	2015 : 903 prêts octroyés	2015 : 3,7 M€
Autres dispositifs					
Fonds de Confiance (FIDESS)⁹⁷	ESIA PACA	Toutes les entreprises et plus particulièrement les entreprises sociales	Montant Maximum : 20 000 € Financement jusqu'à 50% des frais liés à un nouveau recrutement	2014 : 3 2015 : 3	2014 : 60 k€ 2015 : 57 k€
Dispositif Local d'Accompagnement (DLA)	ESIA PACA	Toute association s'inscrivant dans une démarche d'utilité sociale qui crée ou pérennise des emplois par le développement d'activités économiques	Offre des moyens en conseil et en accompagnement pour le secteur associatif employeur du champ de l'utilité sociale. Les moyens de financement ne sont pas issus directement du DLA, ils sont mis en place ensuite à travers d'autres outils d'ESIA	2015 : 231 structures accueillies	2015 : 314 000 € de crédits d'ingénierie

6.1.4 Revue synthétique des instruments financiers en région PACA

Les instruments financiers destinés aux publics-cibles de cette étude en région PACA répondent à un large éventail de besoins de financement. Ce besoin de financement peut dépendre du montant des tickets ou du stade de développement de ces entités. Les principaux types de produits financiers, offerts par les acteurs du financement (banques commerciales ou Institutions de Microfinance) permettent de répondre à des besoins spécifiques.

Différentes phases de financement sont à considérer dans l'analyse en raison de la mobilisation de différents instruments tout au long du cycle de vie des entités, comprenant sa création, son développement et jusqu'à leur transmission. Les segments de vie de l'entreprise utilisés dans le graphique sont repris du glossaire du capital-investissement de l'AFIC⁹⁸. Le segment de l'anté-création a été ajouté pour représenter les prêts d'honneur accordés au porteur de projets en amont de la création d'une entité légale. Il convient de préciser que les segments de l'amorçage et de la création peuvent correspondre au même « moment » pour les entreprises les moins

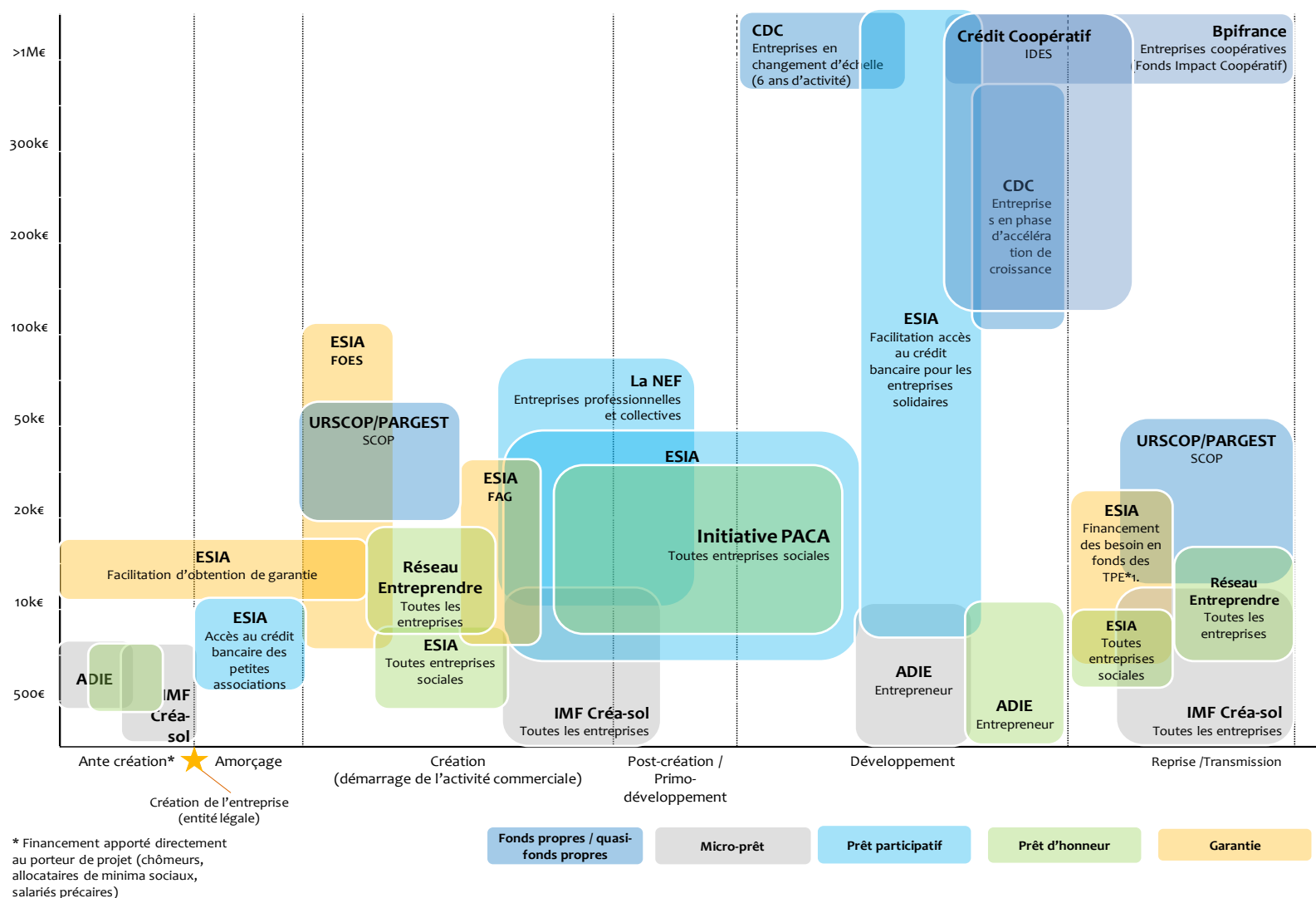
⁹⁷ Le FIDESS a été créé en PACA par le Conseil Régional et la Caisse des Dépôts et Consignations.

⁹⁸ Association Française des Investisseurs pour la Croissance.

innovantes, dont le temps de développement du procédé (amorçage) est minime voire inexistant.

La figure ci-après présente ainsi le positionnement des différents dispositifs financiers existants, comprenant des fonds propres, des micro-prêts, des prêts participatifs et prêts d'honneur, ainsi que des produits de garantie. Ces dispositifs sont positionnés par rapport au montant de leur ticket et aux phases de développement des entités, dans lesquelles ils peuvent intervenir.

Figure 6 : Instruments financiers dédiés aux entités de l'ESS et aux créateurs d'entreprises en région PACA



Source : Analyse PwC, 2017.

La première phase de développement intitulée **ante-crédation** est définie comme étant le moment où une personne (ici le public-cible sont des personnes au chômage, allocataires des minima sociaux, salariés précaires ou encore des femmes) souhaite se réinsérer ou se réorienter sur le marché du travail en devenant entrepreneur. Dans cette phase, le financement est distribué directement au porteur de projet. Le micro-prêt (l'ADIE et Créa-Sol) et le prêt d'honneur (l'ADIE) sont les deux dispositifs financiers identifiés dans ce segment de financement.

La **phase d'amorçage** correspond au financement des activités préalables à la mise sur le marché des produits ou services de l'entreprise. Selon la nature plus ou moins innovante de ces produits ou services, le temps, les activités et les moyens qui y sont dévolus sont variables. Pour les entreprises innovantes, l'amorçage inclut la recherche, l'évaluation et le développement du procédé innovant et exige d'y consacrer des ressources importantes (matérielles, financières, humaines).

Ce segment est traditionnellement couvert par les acteurs publics du fait des risques importants, peu attractifs pour les investisseurs à ce stade. Les acteurs publics viennent en complément des apports des créateurs et/ou de leurs proches. Dans le cadre de l'ESS, la phase d'amorçage est prise en compte par un seul acteur de financement, ESIA, par l'intermédiaire d'un prêt participatif nommé Fonds d'Amorçage Associatif (FAA), un dispositif facilitant l'accès au crédit bancaire pour les petites associations ayant une utilité sociale et ayant comme caractéristique la création récente du premier emploi, et/ou un modèle économique fragile et/ou une part d'activité économique encore faible.

La **phase de création** correspond au démarrage de l'activité commerciale de l'entreprise, autrement dit la mise sur le marché. ESIA propose des dispositifs financiers sur les deux phases (amorçage et création). Dans la phase de création, les dispositifs financiers se diversifient. Durant la phase création, sont mis à disposition des créateurs d'entreprises des prêts participatifs (CAAP pour ESIA, La Nef), des micro-prêts (« Micro-crédit professionnel » par Créa-Sol), des prêts d'honneur (dispositif NACRE, ESIA, Initiative PACA et le Réseau Entreprendre), des garanties (le FOES et la FAG apportée par ESIA) et par des fonds propres. Pour les SCOP, ce dispositif est notamment soutenu lors de cette phase par URSCOP. En 2016, cet organisme a mobilisé en moyenne un budget inférieur ou égale à 50 k€ par entreprise pour leur création. A la différence de la phase d'amorçage, la phase de création est une phase de risque « moyen ».

Le financement de la **phase post création / primo développement** concerne des entreprises qui ont réussi leur lancement, avec une croissance de l'activité commerciale et industrielle mais sans qu'elles aient atteint leur seuil de rentabilité. Ce stade correspond à des âges de vie de l'entreprise variables en fonction des établissements, voire des secteurs d'activité. Il est notamment lié au caractère plus ou moins innovant de l'entreprise et à la durée nécessaire à la recherche, l'évaluation et au développement du concept initial (phase d'amorçage) puis à sa commercialisation (phase de création). Ce segment correspond donc à des entreprises ayant réussi leur lancement, mais dont les premiers succès peuvent nécessiter de nouveaux investissements et/ou un accroissement de leurs fonds propres pour équilibrer leur structure financière après un endettement important au cours des premières années. Ce segment constitue ainsi un « entre-deux » entre sur la chaîne des acteurs du financement, entre les phases d'amorçage et de création où les acteurs publics tendent à se positionner et la phase de développement où la majorité des fonds d'investissement privés se positionnent. La figure ci-

dessus illustre cette tendance en observant que les acteurs de financement sont majoritairement similaires à ceux présents lors de la phase de création. En effet, La Nef, ESIA, Initiative PACA et Créa-Sol sont présentes. Le club d'entrepreneurs « Les Cigales » intervient dans cette phase de post création / primo développement en utilisant des fonds propres ou quasi-fonds propres.

Lors de la **phase développement**, le segment du capital-développement est traditionnellement occupé par les fonds d'investissements privés, qu'ils soient situés en région ou qu'ils opèrent depuis un siège hors région. L'ESS ne se base pas sur des fonds propres du fait du manque de garantie des créateurs d'entreprise ; ainsi, cette phase fait intervenir de nouveaux acteurs comme ADIE, Bpifrance ou le Crédit Coopératif. La mobilisation de fonds propres ou quasi-fonds propre dans cette phase permet aux entreprises d'avoir la possibilité d'obtenir un prêt plus important. Bpifrance et le Crédit Coopératif peuvent offrir en fonds propres ou quasi-fonds propres jusqu'à 1,5 M€. ESIA avec le prêt participatif « Société d'investissement France Active » (SIFA) peut aussi financer des projets à hauteur de 1,5 M€ pour une durée maximale de cinq ans. ADIE propose des dispositifs de financement pour des projets de plus petites échelles. Les prêts d'honneur et les micro-prêts peuvent être alloués à tout entrepreneur. Les prêts d'honneur sont majoritairement sollicités et permettent d'augmenter les fonds propres des bénéficiaires. Cependant, lors de cette phase, les dispositifs financiers ont tendance à s'adapter à la demande de fonds à la différence de l'économie traditionnelle qui propose des fonds plafonnés.

Le **segment reprise et transmission** représente le moment où une entreprise est sur le point de cesser son activité, soit pour des raisons de départ en retraite par exemple, soit pour des difficultés financières qui peuvent engendrer la fermeture de l'entreprise. Le modèle de SCOP créé par l'ESS peut être une solution adapté et réalisable lorsque l'entreprise est sur le point de fermer. URSCOP/PARGEST est un intermédiaire financier qui intervient dans cette phase de financement. En 2016, les entreprises en phase de reprise/transmission ont obtenu par cet intermédiaire un montant moyen de 100 k€ (une dizaine d'entreprises avait sollicité cette aide de financement). D'autres dispositifs de financement couvrent cette phase, tels que les garanties (ESIA), les prêts d'honneur (ESIA et le Réseau Entrepreneur) et les micro-prêts (Créa-Sol). Bpifrance et le Crédit Coopératif peuvent aussi apporter leurs services dans cette phase pour des projets de financement compris entre 100 k€ et 1,5 M€ pour le Crédit Coopératif et entre 500 k€ et 1,5 M€ pour Bpifrance.

Les **fonds propres ou quasi-fonds propres** sont peu présents dans l'ESS notamment en raison du risque perçu comme trop important par les fonds d'investissement classique quant à des investissements dans des entreprises de l'ESS en phase de création ; ces fonds d'investissement aident davantage au financement de projets en phase de développement où les risques sont perçus comme moindres. Aussi afin de donner davantage d'ampleur à cette dynamique, les réseaux d'Institutions de Microfinance doivent souvent démontrer aux investisseurs privés la pertinence d'investir dans des projets de l'ESS et donc en partager les risques.

Pour conclure, une grande diversité d'acteurs peut être observée. Cette diversité est la résultante d'une demande croissante de financement émise par une grande variété de bénéficiaires en termes de secteurs, de structures juridiques et de tailles. Cette forte demande a donc favorisé la création de produits financiers couvrant la majorité des phases de création et de développement des entités de l'ESS, comme présentés dans le graphique ci-dessus. Ces dispositifs financiers (et en particulier les instruments financiers disponibles en région PACA) ainsi que les acteurs

afférents sont actifs lors des principales phases de vie des entités : création, post-crédation / primo-développement et développement.

Cette diversité représente ainsi une difficulté (i) pour la mutualisation / coordination des produits financiers existants, (ii) pour le partage de bonnes pratiques entre acteurs existants, et (iii) pour la mise en place d'une stratégie d'investissement cohérente et concertée dans le secteur de l'ESS en région. En effet, un problème de gouvernance est visible et empêche d'identifier les produits financiers fortement ou faiblement sollicités par les potentiels bénéficiaires du secteur de l'ESS.

6.2 Principales difficultés rencontrées dans l'accès au financement

Tel que présenté dans le chapitre précédent, les publics-cibles de cette étude ont recours aux mêmes produits financiers que l'ensemble des entreprises de la région, et font appel aussi bien aux banques commerciales qu'aux institutions financières spécialisées si un besoin de financement plus spécifique se présente. En effet, ces publics présentent aussi bien des demandes très similaires aux entreprises « classiques » que très différentes.

Tel que présenté lors de l'analyse de marché, la plus grande partie des micro-entreprises sont des entreprises individuelles. Ainsi, 95 % des entreprises en région PACA n'emploient aucun salarié et plus de la moitié (55 %) des entreprises créées ont le statut d'auto-entrepreneur⁹⁹. En raison de leur taille et de leur taille restreinte, ces micro-entreprises rencontrent d'importantes difficultés de financement auprès des banques, car les montants de financement demandés sont généralement faibles.

D'une manière générale, les micro-entreprises françaises peuvent bénéficier de crédits à des taux parmi les plus bas d'Europe¹⁰⁰. Cependant, il a aussi été observé qu'une partie des micro-entreprises s'autocensure dans leurs demandes de financement par crainte de se voir refuser le crédit ou alors parce qu'elles sous-estiment leurs capacités financières et notamment leurs capacités d'endettement. La solution pour pallier ce refus de demande de financement est l'autofinancement. Pour autant, cette crainte de la demande de financement n'est pas l'unique raison. La faible demande de financement est aussi le résultat d'un manque d'appétit pour l'investissement de la part des micro-entreprises, qui raisonne plus facilement sur le court-terme que sur le long-terme. L'autre raison pour laquelle certaines micro-entreprises ne font pas part de leur besoin de financement est le sentiment que les banques demandent plus de garanties maintenant que par le passé ; garanties dont ne disposent pas toujours les micro-entreprises (qu'il s'agisse de caution personnelle ou de garantie portée par l'entreprise elle-même).

L'autocensure concernait 7 % des TPE au niveau national lors du deuxième trimestre 2015 pour les crédits de trésorerie, contre 3 % des PME (hors TPE)¹⁰¹. Elle conduit souvent les entreprises à s'autofinancer ou à abandonner leurs projets. Face à cette situation, une meilleure sensibilisation des chefs d'entreprises (et notamment les créateurs d'entreprises) aux différentes solutions de financement ou de garanties disponibles, et une meilleure connaissance des problématiques de

⁹⁹ *Ibid.*

¹⁰⁰ Observatoire du financement des entreprises, rapport sur le financement des TPE en France, Ministère des finances et des comptes publics, Ministère de l'Economie du redressement productif et du numérique, Juin 2014.

¹⁰¹ Trésor-Eco, Les TPE françaises et leur accès au financement, Décembre 2015.

financement et de gestion des entreprises permettraient de réduire les phénomènes d'autocensure.

Dans le contexte de l'ESS, les associations sont les principales bénéficiaires des fonds européens qui se matérialisent sous forme de subventions. Les Régions soutiennent également les établissements de l'ESS au travers de subventions publiques. Les associations peuvent également solliciter des produits financiers adaptés à leurs statuts, à savoir :

- Des titres de créances négociables (billets de trésorerie d'une durée inférieure ou égale à un an) ;
- Des bons à moyen-terme négociables (d'une durée supérieure ou égale à un an) ; et
- Des Billets A Ordre (BAO) solidaires.

Pour autant, au-delà des subventions et des produits financiers spécifiques à l'ESS, la demande de prêts classiques se révèle être l'une des principales demandes de financement des associations. Le profil de risque est la différence majeure entre les entreprises classiques et les établissements de l'ESS (et en particulier les associations). En effet, le profil de risque des établissements de l'ESS est souvent difficile à apprécier à la lecture des bilans d'activité fournis par ces derniers (et notamment les associations) qui ne répondent pas nécessairement aux standards des bilans d'activités des entreprises traditionnelles. Une intervention publique, sous forme de subvention, permet ainsi souvent de soutenir ces établissements suivant la nature des activités de ces derniers.

Les entretiens avec les banques commerciales ont montré qu'**il existe une différence au sein des entités de l'ESS entre les petites structures et les structures de taille plus importante**. Alors que les établissements bancaires peuvent aisément financer celles présentant une grande taille et qui fonctionnent comme des entreprises, ils auront des difficultés pour répondre à la demande de financement des établissements de petite taille et plus spécifiquement aux établissements de taille intermédiaire, qui ont une demande de financement plus importante (sans pour autant apporter les sûretés des grands établissements de l'ESS). C'est pourquoi les structures de petite taille ou de taille intermédiaire ne sollicitent pas nécessairement les institutions financières mais plus souvent les autorités publiques en cas de besoin de financement.

De ce fait, les banques commerciales ne considèrent que marginalement les demandes de financement émises par les établissements de l'ESS de taille moyenne¹⁰² car elles ne peuvent répondre à ce besoin en raison des montants des tickets demandés faibles. Par ailleurs, les entités bancaires interviewées affirment ne pas être en mesure de fournir des données précises concernant l'offre et la demande de financement dans ce secteur, étant donné qu'une quantification sectorielle n'est pas disponible¹⁰³.

¹⁰² Les établissements de l'ESS de taille moyenne comptabilisent entre 50 et 249 salariés. L'ESS compte plus d'établissements de taille moyenne que de micro- et petits établissements en comparaison du reste de l'économie privée en France. Davantage d'informations est disponible sur le lien internet suivant : <http://www.cncres.org/upload/gedit/12/file/observatoire/Panorama%20de%20l%27ESS%202015-CNCRES.pdf>

¹⁰³ Chambre française de l'ESS, *Le financement des entreprises de l'ESS*, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien et entretien avec la Banque Populaire.

De plus, les banques et les réseaux de financement interrogés ont souligné les freins suivants pour le financement des entités de l'ESS :

- Elles n'ont, dans la plupart des cas, pas de capitaux mobilisables en phase de création (illustrant un besoin / une demande en quasi-fonds propres et/ou en prêts participatifs car un financement composé uniquement de fonds propres n'est, souvent, pas la solution privilégiée des établissements de l'ESS ou la solution la plus adéquate au vu du secteur) ;
- Elles présentent une rentabilité limitée qui réduit par conséquent la rémunération des investissements dans ce type de structure ; et
- Elles disposent d'une gouvernance partagée qui répond au principe « une personne, une voix ». Ce mode de gouvernance démocratique peut être considéré comme plus risqué par certains acteurs bancaires.

Malgré cela, il convient toutefois de noter qu'un appétit certain des banques à développer des produits financiers à destination des micro-entreprises et surtout des établissements de l'ESS est perceptible. Ce désir d'expansion de l'offre de financement par les banques pour les établissements de l'ESS est d'autant plus important que les associations observent une diminution de leurs subventions en lien avec une intervention étatique en diminution. Cette diminution des ressources pousse les associations à se tourner vers d'autres produits financiers ou d'autres acteurs, à l'image des Régions. Cependant, il existe une réelle difficulté pour l'octroi de prêts et de garanties bancaires pour les structures de l'ESS de taille intermédiaire.

A la différence des banques commerciales, les réseaux de financement sont les principales sources de financement pour ces publics-cibles. Cependant, lors des entretiens avec ces réseaux de financement en région PACA, différentes contraintes quant à leur financement ont été soulevées. Ainsi, le manque de communication et de formation concernant ce type d'instruments – notamment au regard des produits proposés – est souvent mentionné comme étant l'une des contraintes principales, particulièrement dans le cas de la microfinance.

De plus, les établissements de l'ESS rencontrent des difficultés particulières en raison de leur statut : ils peuvent ainsi être des associations, des coopératives, des entreprises sociales ou des Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL). Les différents acteurs interviewés ont aussi évoqué la nécessité d'uniformiser les conditions d'accès au financement, même si l'encadrement juridique a été simplifié par la loi de 2014 sur l'Economie Social et Solidaire. Malgré cette remise à plat des conditions de financement de ces établissements, il est encore difficile de mettre en place des produits financiers propres à l'ESS pour les raisons évoquées ci-avant (notamment au regard du profil de risque de ces entités). Il existe également un manque de lisibilité importante entre les besoins de financement qui ne sont pas couverts et l'offre de financement existante qui pourrait répondre à ces besoins.

Par ailleurs, des solutions d'accompagnement existantes restent méconnues de ces publics-cibles, ce qui complexifie le recours à l'offre de financement disponible par les établissements de l'ESS. Ces difficultés d'accès aux prêts pour les établissements de l'ESS se traduisent ainsi par :

- Un endettement élevé et des fonds propres peu importants ;
- Une difficulté particulière pour obtenir des financements de longue durée ; et
- Des perspectives d'investissement qui semblent souvent difficiles à financer.

Ces difficultés de financement sont principalement présentes en phase de création, qui porte principalement sur le financement des outils de productions, les véhicules et le financement de projets pilotes (avec la mise sur le marché de nouveaux produits ou services).

Besoins de financement à venir

Les besoins de financement des établissements de l'ESS à venir portent principalement sur l'équipement et les outils de production. Ces besoins portent ainsi sur les investissements nécessaires en vue d'assurer la pérennité, l'achat d'équipements ou encore le développement de nouveaux projets. Les établissements de l'ESS ont régulièrement besoin d'investir, notamment les associations, afin d'attirer plus de bénéficiaires et de communiquer sur les services et les activités qu'elles offrent. L'autre besoin de financement porte sur la gestion quotidienne comme le paiement des charges sociales, les factures, le remboursement d'un prêt ou les créances clients (et donc similaire au Besoin en Fonds de Roulement d'une entreprise traditionnelle). Il existe par ailleurs souvent un décalage entre l'encaissement et le décaissement des fonds de la structure (résultant parfois à des difficultés de trésorerie). Ainsi, un fort besoin de fonds de roulement peut survenir dans les établissements de l'ESS.

6.3 Estimation de l'offre de financement par type de produit financier

Dans les chapitres précédents, les écosystèmes d'acteurs pour chaque type d'instrument financier ont été analysés. La présente section vise à compléter l'analyse conduite jusqu'à présent dans l'étude avec une estimation chiffrée de l'offre pour les différents produits financiers existants en région PACA. La section s'ouvre ainsi sur la présentation de la méthodologie utilisée pour l'estimation chiffrée de l'offre de financement. Les différents produits financiers sont par la suite examinés avec une estimation de l'offre de financement pour chaque produit financier pour 2017. Cette estimation est effectuée pour les différents publics-cibles de la présente étude. L'offre de financement globale est ensuite estimée en synthétisant les volumes calculés pour chacun des produits financiers.

Tel que mentionné précédemment, l'analyse de la présente section porte sur les publics-cibles suivants :

- Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, et notamment par des femmes ; et
- Les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale.

Les entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées sont majoritairement des entreprises sans salariés (l'entreprise ayant pour vocation de permettre à son gérant ou dirigeant de créer son propre emploi). De ce fait, ce public-cible ne sera concerné que par des produits de microfinance. En ce qui concerne les entreprises évoluant dans l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale, il est possible de faire la différence entre les TPE et les PME. Les données de la CRESS offrent une estimation du nombre de micro-entreprises (>10 salariés), de petites entreprises (10-49 salariés)

et d'entreprises de taille moyenne (50-249 salariés) au sein de l'ESS¹⁰⁴. Ainsi, selon leurs dernières estimations, 12 500 micro-entreprises exercent une activité liée à l'ESS en région PACA. Le tableau ci-après présente la répartition des entreprises de l'ESS en région PACA selon leur taille (TPE et PME).

Tableau 7 : Nombre d'entreprises exerçant une activité liée à l'ESS selon leur taille en région PACA

	Nombre d'entreprises de l'ESS
Micro-entreprises	12 500
Petites et moyennes entreprises	4 100
Total	16 600

Source : CRESS PACA, 2015.

Ainsi, les micro-entreprises de l'ESS seraient uniquement concernées par les produits de microfinance, alors que les petites entreprises et les entreprises de taille moyenne seraient nettement plus enclines à faire appel à d'autres types de produits, comme par exemple les crédits à court, moyen et long-terme. De même, les micro-entreprises sans salariés évoluant dans l'ESS du fait de leurs activités, pourraient ainsi être considérées comme étant en effet déjà incluses dans le premier groupe. Ainsi, pour éviter la double quantification des publics-cibles, deux groupes ont été constitués :

- Les PME sans salariés existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées, y compris celles exerçant une activité liée à l'ESS ; et
- Les PME disposant de salariés et évoluant dans l'entrepreneuriat social et/ou l'innovation sociale.

6.3.1 Offre de financement en microfinance

Le micro-prêt est le produit financier le plus couramment sollicité dans la microfinance. Un micro-prêt est un prêt inférieur à 25 000 €¹⁰⁵ destiné en particulier aux micro-entreprises et aux chômeurs ou aux personnes inactives qui souhaitent se lancer dans l'auto-emploi, mais qui n'ont pas généralement accès aux services bancaires traditionnels. Il s'agit d'un produit très populaire dans le financement des publics-cibles de la présente étude, dont la raison d'être est de fournir une voie de financement alternative aux individus exclus du système financier, et dont les besoins de financement ne sont pas couverts par les produits de financement classiques proposés par les banques commerciales.

La France figure parmi les pays ayant l'un des marchés de microfinance les plus développées¹⁰⁶. Dès les années 1980, les principaux acteurs de la microfinance en France se sont constitués avec

¹⁰⁴ Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire, *L'ESS en Région PACA*. Davantage d'informations est disponible sur le lien internet suivant : <https://www.cresspaca.org/s-informer/l-ess-en-region-paca>.

¹⁰⁵ Commission Européenne, Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi, 2007.

¹⁰⁶ Réseau Européen de la Microfinance, « Overview of the Microcredit Sector in the European Union », juin 2010.

la création d'Initiative France en 1985, de France Active en 1988, et de l'ADIE en 1989, dont la mission essentielle est l'octroi de micro-prêts à destination de personnes exclues socialement et financièrement.

En région PACA, quatre réseaux de microfinance apparaissent comme étant particulièrement actifs, à savoir l'ADIE, ESIA, Initiative PACA et le Réseau Entreprendre. L'analyse des rapports d'activité des principaux acteurs du financement ainsi que l'analyse des estimations faites par les acteurs du financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise interrogés quant au développement de leurs activités permet d'estimer de manière partielle l'offre de financement actuelle et future pour des activités liées à l'ESS et la création d'entreprise.

Le tableau ci-après présente les volumes de micro-prêts attribués par les acteurs de la microfinance en région PACA. Ces données ont été extraites des derniers rapports d'activité publiés par ces acteurs. Dans le cas où ces données n'étaient pas disponibles, les estimations des acteurs rencontrés lors des entretiens ont été prises en considération. Finalement, le taux d'évolution annuel moyen a été pris en compte pour calculer l'offre de financement estimé pour 2017. Le montant total final représente l'offre de financement totale des produits de microfinance pour les publics-cibles de la présente étude en région PACA.

Tableau 8 : Montants totaux de l'offre en microfinance octroyés par les quatre principaux réseaux de financement en région PACA (en euros)

	2014	2015	2016	2017 (estimation)
ADIE	3 633 660	4 079 655	4 580 391	5 142 588
ESIA	2 290 000	2 834 800	2 520 700	2 680 894
Initiative PACA	15 204 933	14 983 945	14 400 000	14 014 762
Réseau Entreprendre	1 800 000	1 400 000	1 400 000	1 244 444
Total	22 928 593	23 298 400	22 901 091	23 082 688

Source : ADIE, ESIA, Initiative PACA, Réseau Entreprendre, 2016-2017.

Selon ces données, il est possible d'observer que l'offre globale de produits de microfinance a été relativement stable entre 2014 et 2016 avec une légère évolution de 22,9 M€ en 2014 à 23,3 M€ en 2017. Tandis que l'offre totale de produits de microfinance octroyée par l'ADIE et ESIA a augmentée pendant cette période (+12,3 % et +6,3 % respectivement), et que l'offre totale octroyée par Initiative PACA et Réseau Entreprendre en 2016 a été inférieure à celle de 2014 (-2,7 % et -11,1 % respectivement). Cette stabilité témoigne d'une offre relativement structurée et solide. Elle indique également un certain « plafond de verre » résultant des capacités limitées des différents réseaux octroyant ces produits de microfinance. Si les montants varient quelque peu d'une année à l'autre, ils ne semblent pas augmenter de manière importante malgré une augmentation du nombre d'entités de l'ESS en région PACA.

De même, les acteurs rencontrés témoignent d'une offre de financement en produits de microfinance constante qui est confirmée par les chiffres présentés dans le tableau ci-dessus. Plusieurs raisons semblent expliquer cette croissance. La première concerne les jeunes entreprises récemment créées, qui sont les principales demandeuses de ce type de produits et qui sont nombreuses sur le territoire. Un des traits caractéristiques de ces dernières est le pourcentage élevé du taux de création (et de défaut) suite à l'introduction en 2009 du statut

d'auto-entrepreneur et du taux de chômage en région PACA. La seconde raison est liée au fait que la plupart des micro-entreprises en PACA ont une capacité limitée de garantie, réalisent peu de profits et manquent d'expérience lorsqu'il s'agit de négocier avec des acteurs financiers ; ce qui les exclut du système classique du financement, au moins lors des premières années. Par conséquent, bien que la microfinance soit plus coûteuse dans certains cas (les taux d'intérêt des micro-prêts étant souvent supérieurs à ceux des prêts bancaires classiques en raison du risque pris par l'Institut de Microfinance), c'est le seul outil de financement disponible pour ce type d'entreprises, puisqu'aucune garantie pour la plupart des produits n'est demandée et que les formalités administratives ont été simplifiées ces dernières années afin d'en faciliter l'accès. De plus, le risque élevé que génère l'investissement dans ce type de micro-structures est souvent trop important pour que les institutions bancaires classiques puissent octroyer des prêts « classiques ». Le recours aux Institutions de Microfinance devient donc la solution pour résoudre ces difficultés d'accès au financement.

Cependant, un manque de visibilité de ces institutions a été soulevé lors des entretiens. Ainsi, l'offre de financement pourrait être encore plus importante si ces Institutions de Microfinance étaient plus visibles auprès des micro-entreprises (notamment de l'ESS), ce qui augmenterait les demandes de financement et, par conséquent, potentiellement l'offre de financement.

Cependant, et même si ces quatre acteurs couvrent le secteur de manière importante, les informations obtenues à travers l'analyse des rapports d'activité ne fournissent que des informations partielles de l'offre totale. En d'autres termes, ces sources d'information n'apportent pas une certitude concernant l'offre en produits de microfinance proposée actuellement en région PACA et de ce fait résultent insuffisantes pour estimer l'offre de manière complète.

La méthodologie proposée pour estimer l'offre en microfinance existante est présentée dans la section ci-dessous. Cette offre tient compte des montants moyens des produits de microfinance octroyés en région PACA ainsi que des pourcentages d'accès au crédit des TPE sans salariés dans la région, au vu de leur tendance à faire appel à ce type de produits.

Méthodologie utilisée pour estimer l'offre de financement en microfinance

Tel qu'évoqué précédemment ainsi que dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation ex-ante pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, les régions géographiquement proches de PACA (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon) présentent des similitudes notables en matière de financement des entreprises, ce qui permet d'effectuer des comparaisons entre ces régions avec un degré de fiabilité important.

Plus concrètement, cette hypothèse se fonde sur les similitudes suivantes :

- **Typologie d'entreprises.** Le tableau ci-dessous présente la typologie d'entreprises en termes de nombres de TPE (entreprises étant le plus enclin à demander un financement en micro-prêts) et de PME (10 249 salariés) et par pourcentage d'entreprises par taille sur base du nombre de salariés. A première vue, la typologie d'entreprises semble être très similaire pour trois régions prises comme référence (Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon). En effet, le pourcentage de PME (<250 salariés) dans le total des entreprises ne diffère pratiquement pas entre ces quatre régions (99,9 % en PACA, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, et 99,8 % en Rhône Alpes). Dans la même ligne, le ratio TPE/PME ne présente pas

de différences significatives entre les quatre régions. Cependant, des différences mineures apparaissent lors de l'analyse du pourcentage d'entreprises avec 0 salarié et celles entre 1 et 9 salariés. Ainsi, la part des entreprises n'ayant pas de salarié en PACA (72,2 %) est plus proche de celle de Midi-Pyrénées (73,3 %) et du Languedoc-Roussillon (74 %) que de celle de Rhône-Alpes (68,6 %). Au vu de ces éléments, les PME (<250 salariés) en Rhône-Alpes semblent être de taille plus importante que celles des autres régions. Ceci s'explique par l'existence d'un environnement de marché plus dynamique en Rhône-Alpes qu'en PACA, malgré le fait qu'en termes de nombre d'entreprises, PACA est plus proche de Rhône-Alpes que de Midi-Pyrénées et de Languedoc-Roussillon.

Tableau 9 : Typologie d'entreprises pour chacune des régions étudiées (en nombre et en pourcentage)

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

Source : INSEE, 2014.

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

Tableau 10 : Principaux secteurs d'activité par nombre d'entreprises en pourcentage, par région en 2014

PACA	Rhône-Alpes	Midi-Pyrénées	Languedoc-Roussillon
------	-------------	---------------	----------------------

	Secteur	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1	Commerce - réparation d'automobiles	18,2	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	16,1	Agriculture, sylviculture et pêche	23,5	Agriculture, sylviculture et pêche	17,5
2	Construction	12,9	Agriculture, sylviculture et pêche	11,9	Commerce - réparation d'automobiles	13,7	Commerce - réparation d'automobiles	16,4
3	Santé humaine et action sociale	11,3	Commerce - réparation d'automobiles	10,6	Construction	11,3	Construction	12,6
4	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	10,0	Autres activités de services	9,7	Santé humaine et action sociale	9,4	Santé humaine et action sociale	9,9
5	Hébergement et restauration	6,6	Activités financières et d'assurance	9,3	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	7,5	Activités spécialisées, scientifiques et techniques	7,6
6	Agriculture sylviculture et pêche	6,5	Santé humaine et action sociale	6,2	Autres activités de services	5,4	Hébergement et restauration	6,2

Source : INSEE, 2016.

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

Sur la base de ces hypothèses et de ces observations, le montant moyen de financement en produits de microfinance par TPE en PACA a pu être calculé à travers la pondération des montants moyens de l'offre en produits de microfinance de chacune de ces régions voisines¹⁰⁷. Les montants moyens pour chaque région prise comme référence ont été harmonisés sur la même année (2017) en prenant compte de l'évolution annuelle du PIB. A noter que lors de l'estimation pour la région PACA, les montants moyens de chacune des régions ont été pondérés en fonction de leurs similarités quant à leurs typologies d'entreprises (c'est-à-dire en pondérant davantage les régions qui présentent une typologie d'entreprises – en termes de pourcentage de TPE sur le total – plus semblable à celle de PACA ; à savoir Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon).

¹⁰⁷ Ces données ont été extraites des résultats des études en soutien aux évaluations ex-ante réalisées récemment par le Groupe BEI dans ces trois régions.

Tableau 11 : Montant moyen de l'offre de financement en produits de microfinance en Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées, et estimation pour PACA pour 2017 (en euros)

	Rhône-Alpes	Languedoc-Roussillon	Midi-Pyrénées	PACA
Montant moyen de l'offre (en EUR)	13 794	14 563	14 125	14 164

Source : Groupe BEI, 2013 et 2016.

Tel que mentionné précédemment, les micro-entreprises, et plus particulièrement les micro-entreprises sans salariés, sont nettement plus enclines à faire appel à des produits de microfinance. Contrairement aux PME de plus grandes tailles, deux types de publics-cibles analysés dans la présente étude seraient ainsi concernés par des produits de microfinance, à savoir :

- Les PME sans salariés faisant partie des entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées ; et
- Les PME sans salariés évoluant dans l'ESS.

A ce stade, une première hypothèse est faite. Celle-ci repose sur l'idée que les PME sans salariés évoluant dans l'ESS, du fait de leurs activités, pourraient être considérées comme étant déjà incluses dans le premier groupe. De ce fait, il faudrait prendre uniquement compte des PME sans salariés faisant partie des entreprises existantes ou nouvellement créées, gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées pour estimer l'offre totale en microfinance, et évitant ainsi la double quantification de l'offre de financement octroyée à ces acteurs.

Selon les données présentées dans le rapport « Le Microcrédit en France et en Europe en 2030 » publié par le Bureau International du Travail (BIT), 46 000 micro-crédits professionnels auraient été octroyés en France en 2015¹⁰⁸. Bien que ces données soient des estimations, elles permettent toutefois d'établir un ordre de grandeur permettant d'estimer l'offre actuelle.

Ainsi, pour « régionaliser » ces données nationales, la contribution de la région au Produit Intérieur Brut (PIB) national a été prise comme variable. Ainsi, tel que présenté dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, le PIB régional est estimé à 152 Md€, ce qui représente 7,3 % de la richesse nationale. En partant de l'hypothèse que l'offre des crédits par région est en ligne avec la contribution de chaque région au PIB national, le nombre de prêts en microfinance en PACA pourrait être estimé en multipliant le pourcentage de la contribution de la région PACA au PIB national par le nombre total de prêts en microfinance octroyés en France (estimés à 46 000 comme évoqué ci-dessus).

¹⁰⁸ Bureau International du Travail, Le Microcrédit en France et en Europe en 2030, 2015. Lien : <http://ptolemee.com/microcredit/media/Prospective2030-Fr.pdf>

Tableau 12 : Estimation du nombre de prêts en microfinance pour des PME sans salariés en région PACA en 2017

	Nombre de prêts
Nombre de prêts en microfinance en France	46 000
Pourcentage du PIB de PACA sur le total en France	7,3 %
Nombre de prêts en microfinance en PACA	3 358

Source : Analyse PwC, 2017.

Ensuite, le nombre de prêts en microfinance en PACA est multiplié par le montant moyen estimé des prêts en microfinance, permettant ainsi d'obtenir une estimation sur le montant total de l'offre de produits de microfinance existante. A noter qu'une fourchette entre -5 % et +5 % a été appliquée par la suite pour tenir compte des déviations éventuelles.

Tableau 13 : Estimation de l'offre totale de produits de microfinance pour les publics-cibles en région PACA en 2017

	Total
Nombre de prêts en microfinance aux PME sans salariés cibles de cette étude	3 358
Montant moyen des produits de microfinance en PACA	14 164
Offre totale en produits de microfinance (en M€)	45,2 - 49,9

Source : Analyse PwC, 2017.

Ainsi, l'offre totale en produits de microfinance aux PME sans salariés se situerait entre 45,2 M€ et 49,9 M€ en 2017.

6.3.2 Offre de financement en prêts à court, moyen et long-terme

L'estimation de l'offre de financement en prêts à court, moyen et long-terme a été calculée sur la base de l'offre annuelle de nouveaux prêts octroyés aux PME faisant partie du public-cible du Programme Opérationnel Régional FSE. Ainsi, les micro-entreprises faisant partie des publics-cibles ont été exclues des calculs étant donné le nombre limité de prêts octroyés à ce type d'entités (avec ou sans salariés), tel que mentionné dans la section sur les problématiques liées au financement de ce type d'entreprises.

De ce fait, uniquement les PME ayant entre 10 et 249 salariés et évoluant dans le secteur de l'ESS sont prises en considération dans la présente sous-section. Le tableau suivant présente la distribution entre micro-entreprises d'une part et petites et moyennes entreprises d'autre part pour les entités évoluant dans l'ESS et l'entrepreneuriat social.

Tableau 14 : Nombre d'entreprises exerçant une activité liée à l'ESS par taille en région PACA en 2012

	Nombre d'entreprises dans l'ESS
Micro-entreprises	12 500
Petites et moyennes entreprises	4 100
Total	16 600

Source : CRESS PACA, 2015.

La Banque Centrale Européenne (BCE) a récemment publié les résultats de l'enquête SAFE¹⁰⁹ (« *Survey on the access to finance of enterprises* ») concernant l'accès au crédit des PME¹¹⁰. Ces résultats montrent que le pourcentage des PME en France qui demandent de nouveaux prêts à court-terme (« lignes de crédit, découverts bancaires ou cartes de crédit découvert ») est de 34 % lors des derniers six mois. En ce qui concerne les crédits d'investissement (prêts à moyen/long-terme), 25 % des PME ont fait appel à ce type de prêts au cours des six derniers mois. Au vu des enquêtes précédentes, ces pourcentages semblent stables pour toutes les PME en France. Ainsi, afin d'estimer le pourcentage pour l'année complète par type de crédit, les données des six derniers mois ont été doublées, ce qui permet d'estimer que ces montants annuels seraient de 68 % pour les prêts à court-terme et de 50 % pour les prêts à moyen/long-terme.

Ensuite, en suivant les estimations de la Fédération Bancaire Française, le pourcentage d'entreprises qui obtiennent la totalité du financement demandé a été calculé pour les crédits de trésorerie (court-terme) et d'investissement (moyen/long-terme). Selon ces données, au niveau national, 72 % des PME ayant demandé un crédit de trésorerie et 90 % des PME ayant demandé un crédit d'investissement obtiennent le crédit demandé dans sa totalité¹¹¹. Cependant, au vu des conclusions extraites lors de l'analyse de marché, et notamment en ce qui concerne les difficultés des PME de l'ESS pour accéder à des prêts en raison de leur faible structure financière et de leurs statuts légaux complexes, 90 % du taux d'obtention des prêts à moyen/long-terme semblerait excessif. Au vu de ces éléments, et à défaut de données précises disponibles pour ce type d'entités, l'hypothèse que le taux d'obtention des prêts à moyen/long-terme pour les PME de l'ESS en région PACA soit deux fois inférieures à la moyenne (45 %) a été prise comme référence.

Ces données permettent d'estimer le pourcentage de PME ayant bénéficié d'un nouveau prêt. Ces pourcentages sont présentés par type de prêt dans le tableau suivant.

¹⁰⁹ European Central Bank, *Survey on the access to finance of enterprises* (SAFE), 2016.
https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

¹¹⁰ Le terme « PME » est défini au sens large et inclut les TPE.

¹¹¹ Fédération Bancaire Française, Bilan 2015 du financement des entreprises et des PME <http://www.fbf.fr/fr/files/A35HCC/Financement-PME-priorite-strategique-banques-francaises-04032016.pdf>

Tableau 15 : Pourcentage des PME de l'ESS pouvant bénéficier d'un nouveau prêt en PACA en 2017 (par type de prêt)

	Pourcentage des PME bénéficiaires de prêts
Prêts à court-terme	49 %
Prêts à moyen/long-terme	22,5 %

Source : Analyse PwC, 2017.

Chacun de ces pourcentages est ensuite appliqué au nombre total de PME évoluant dans l'ESS et l'entrepreneuriat social (soit 4 100 PME en région PACA) pour estimer le nombre total de PME qui ont obtenu chaque type de prêt.

Tableau 16 : Estimation du nombre de PME de l'ESS pouvant potentiellement obtenir un prêt en PACA en 2017 (par type de prêt)

	Nombre de PME de l'ESS ayant obtenu un prêt
Prêts à court-terme	2 009
Prêts à moyen/long-terme	923

Source : Analyse PwC, 2017.

Finalement, le nombre de PME évoluant dans l'entrepreneuriat social ayant demandé chaque type de prêt est multiplié par le montant moyen estimé par type de prêt. Ces montants moyens correspondent aux estimations effectuées dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation ex-ante pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, permettant dès lors d'obtenir le montant de l'offre totale par type de produit. Ces montants moyens s'élèvent à 81 358 € pour les prêts à court-terme et à 212 769 € pour les prêts à moyen/long-terme. L'utilisation de ces montants moyens implique l'acceptation que les PME de plus de 10 salariés évoluant dans l'ESS ont un accès au crédit similaire à la moyenne des PME dans l'économie, tel que tend à le confirmer l'analyse des difficultés d'accès au financement des PME dans l'ESS en région PACA.

Les résultats sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 17 : Offre estimée de financement pour les prêts à court, moyen et long-terme pour les PME de l'ESS en PACA en 2017 (en M€)

	Offre de financement en prêts pour les petites et moyennes entreprises de l'ESS (en M€)
Prêts à court-terme	163,4
Prêts à moyen/long-terme	196,3

Source : Analyse PwC, 2017.

6.3.3 Quantification de l'offre de financement totale

Le tableau suivant synthétise l'offre de financement totale estimée en région PACA pour les publics-cibles de la présente étude par type de produit financier.

Tableau 18 : Synthèse de l'offre de financement par type de produit financiers pour les publics-cibles de la présente étude en région PACA en 2017 (en M€)

	Offre totale estimée par type de produit financier (en M€)
Microfinance	45 – 50
Prêts à court-terme	155 – 172
Prêts à moyen/long-terme	186 – 203
Total	387 – 424

Source : Analyse PwC, 2017.

6.4 Estimation de la demande de financement par type de produit financier

La présente étude vise à fournir la meilleure estimation possible de la demande de financement de la part de l'ensemble des publics-cibles analysés. Compte tenu de la difficulté à obtenir des données fiables concernant la demande de financement des publics-cibles – que ce soit bancaire ou non bancaire – la méthodologie développée et présentée ci-après s'appuie sur les montants moyens des nouveaux prêts octroyés aux PME en région PACA puis pondérés par le poids des activités de l'ESS dans l'économie de la région. Cette analyse doit être mise en perspective des informations et données collectées lors de l'analyse qualitative.

Lors des entretiens avec les acteurs clés du financement, il a été mentionné que la principale demande de financement porte sur les produits suivants : la microfinance (que ce soit micro-crédits, prêts d'honneur ou dispositifs NACRE), les prêts à court-terme et les prêts à moyen et long-terme.

6.4.1 Estimation de la demande de produits de microfinance

L'offre totale de produits de microfinance estimée pour les publics-cibles du Programme Opérationnel Régional FSE est d'environ 47 M€ (entre 45,2 M€ et 49,9 M€). Rappelons que l'offre totale a été calculée pour les PME sans salariés et sur la base des chiffres du rapport sur la microfinance en France publié par le Bureau International du Travail.

Dans ce même rapport, la demande annuelle en matière de micro-prêts professionnels au niveau national est d'environ 236 000 micro-prêts. Cette demande se décompose entre les micro-prêts effectivement octroyés (46 000 micro-prêts en France) et la demande jugée insatisfaite (soit environ 190 000 micro-prêts en France selon le BIT). En acceptant à nouveau l'hypothèse que la demande de crédits dans chaque région est en ligne avec la contribution de chaque région au PIB national, le nombre de PME sans salariés pouvant potentiellement demander des produits de microfinance en région PACA peut être estimé à travers la régionalisation des données nationales. Une seconde hypothèse est que cette demande est stable dans le temps et qu'elle peut donc être utilisée pour estimer la demande annuelle en produits de microfinance en région PACA pour l'année 2017.

Tableau 19 : Demande totale en produits de microfinance en PACA pour 2017

	Total
Demande totale de prêts en microfinance en France	236 000
Pourcentage du PIB de la région PACA au sein du « total France »	7,3 %
Demande totale des prêts en microfinance en PACA	17 228

Source : Analyse PwC, 2017.

Ensuite, la demande totale en produits de microfinance est multipliée par le montant moyen estimé des prêts en microfinance en région PACA, permettant ainsi d'obtenir une estimation du montant total de la demande potentielle en produits de microfinance en région PACA. A noter qu'une fourchette entre -5 % et +5 % a également été appliquée pour tenir compte des déviations éventuelles.

Tableau 20 : Estimation de la demande de produits de microfinance pour les PME sans salariés en PACA en 2017

	Total
Nombre total de produits de microfinance demandés en PACA en 2017	17 228
Montant moyen estimé pour les produits de microfinance (€)	14 164
Demande en microfinance pour les PME sans salariés (M€)	231,8 – 256,2

Source : Analyse PwC, 2017.

6.4.2 Estimation de la demande de prêts à court, moyen et long terme

Les difficultés d'accès au financement identifiées dans la présente étude ont démontré les grandes difficultés des micro-entreprises gérées et/ou détenues par des personnes défavorisées et/ou dans le secteur de l'ESS pour accéder au financement bancaire, notamment aux prêts à court, moyen et long-terme. Ainsi, pour estimer la demande de financement totale de ce type de prêts, uniquement les PME de plus de 10 salariés évoluant dans l'ESS sont prises en considération.

A nouveau, la répartition par taille du nombre d'entreprises évoluant dans l'ESS est prise comme référence. Cette répartition permet d'estimer l'existence de 4 100 PME dans l'ESS en PACA. Ensuite, en prenant les données de l'enquête SAFE, 68 % des PME en France ont effectué une demande de prêts à court-terme alors que 50 % ont effectué une demande de prêts à moyen/long-terme. Au vu des similarités existantes entre l'accès au financement bancaire des PME de plus de 10 salariés évoluant dans l'ESS et celui des autres PME de même taille évoluant dans d'autres secteurs de l'économie, ces pourcentages ont été appliqués pour estimer le nombre de PME de l'ESS ayant eu recours à ce type de financement. Ces estimations sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 21 : Nombre de PME de l'ESS de plus de 10 salariés ayant effectué une demande de financement en PACA par type de crédit en 2017

	Nombre d'entreprises
Prêts à court-terme (68 %)	2 788
Prêts à moyen/long-terme (50 %)	2 050

Source : Analyse PwC, 2017.

Le nombre d'entreprises de l'ESS ayant demandé chaque type de prêts est multiplié par le montant moyen de la demande de financement par type de produit tel qu'estimé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, avec des montants moyens de 81 350€ pour les prêts à court-terme et de 212 769 € pour les prêts à moyen/long-terme. A nouveau, l'utilisation de ces montants moyens implique l'acceptation de l'hypothèse selon laquelle les montants moyens demandés par les PME de plus de 10 salariés évoluant dans l'ESS sont similaires aux montants moyens demandés par des PME de même taille dans l'ensemble de l'économie régionale. Cette multiplication, présentée dans le tableau ci-dessous, permet d'estimer la demande totale de financement par type de prêt. A noter que comme précédemment, une fourchette entre -5 % et +5 % a été appliquée pour tenir compte des déviations éventuelles de la demande.

Tableau 22 : Estimation de la demande de prêts à court, moyen et long-terme pour les PME de plus de 10 salariés en PACA en 2017 (en M€)

	Demande de prêts pour les petites et moyennes entreprises de l'ESS (en M€)
Prêts à court-terme	215 – 238
Prêts à moyen/long-terme	414 – 458

Source : Analyse PwC, 2017.

6.4.3 Quantification de la demande de financement totale de la part des publics-cibles de la présente étude

Le tableau suivant synthétise l'estimation totale de la demande de financement de la part des publics-cibles du Programme Opérationnel Régional FSE par type de produit financier en région PACA pour l'année 2017.

Tableau 23 : Synthèse de la demande de financement de la part des publics-cibles de la présente étude par type de produit financier en région PACA pour 2017 (en M€)

	Demande estimée par type de produit (en M€)
Microfinance	232 – 256
Prêts à court-terme	215 – 238
Prêts à moyen/long-terme	414 – 458
Total	861 – 952

Source : Analyse PwC, 2017.

7 Défaillances de financement, conclusions et recommandations

Un des objectifs de la présente étude en soutien de l'évaluation *ex-ante* est d'estimer et de chiffrer les écarts entre l'offre de financement existante en région PACA et la demande de financement émanant des publics-cibles analysés. Autrement dit, il s'agit d'identifier la demande solvable de financement actuellement non pourvue en raison de défaillances de marché (un élément disposant d'une dimension qualitative) et de limitations de l'offre de financement (les défaillances de financement, un élément d'analyse uniquement quantitatif).

Le présent chapitre est dédié au calcul de ces défaillances de financement par produit financier. Ces calculs permettent de tirer des conclusions et de présenter des recommandations qui ensuite soutiennent la proposition de stratégie d'investissement portant sur l'utilisation d'instruments financiers en région PACA pour les différents marchés étudiés (*présentée au Chapitre 8*).

La première section décrit la méthodologie utilisée pour calculer les défaillances de financement. Cette méthodologie permet l'estimation de défaillance de financement sur la base de l'estimation de l'offre existante et de la demande potentielle calculées précédemment pour chaque produit financier. Ensuite, le calcul et l'analyse des défaillances de financement sont présentés pour chacun des produits financiers. Enfin, des conclusions et recommandations sont présentées, ces recommandations seront par la suite prises en compte pour l'élaboration de la proposition de stratégie d'investissement présentée au Chapitre 8.

7.1 Précision méthodologique

7.1.1 Raisonnement soutenant les défaillances de financement

L'offre de produits financiers présentée au Chapitre 6 est calculée à partir des tendances de marché des années passées, des données fournies par les acteurs de chaque marché et des informations extraites de l'analyse documentaire. Ainsi, les estimations des montants relatifs à l'offre représentent une information relativement fiable et robuste. Les données sont également cohérentes par rapport aux informations qualitatives recueillies auprès des acteurs du financement en région PACA, ce qui confirme d'autant plus leur robustesse.

L'estimation de la demande de financement est réalisée sur la base des données récoltées lors de l'analyse documentaire. Dans la présente étude, les défaillances de financement ont été calculées en soustrayant l'offre de financement existante à la demande de financement quantifiée. Les points suivants doivent être pris en compte lors de l'analyse de ces défaillances de financement ainsi calculées.

Tout d'abord, la demande potentielle calculée pour les publics-cibles dans la présente étude peut pas se concrétiser pour plusieurs raisons :

- Les micro-entreprises de l'ESS et les micro-entreprises gérées par des personnes défavorisées peuvent être découragées de demander des financements, notamment en raison des exigences des banques (garanties personnelles exigées et taux d'intérêt élevés par exemple) ou à cause de leur situation financière difficile ; et
- Les établissements de l'ESS peuvent également décider de reporter leurs investissements dans le temps. Dans ce cas de figure, une demande latente – en lien avec des besoins de

financement – existe toujours, mais ne trouve plus de débouchés. Il serait donc tout à fait légitime de prendre toujours en compte cette demande latente, même si elle ne se concrétise pas par la suite.

Par ailleurs, à partir de 2015, un retournement du cycle économique a pu être observé en France avec une hausse de plus en plus soutenue du PIB, des taux d'intérêt devenus très faibles et une baisse des prix des matières premières. Par ailleurs, un intérêt accru pour les projets liés à l'innovation sociale et au développement sociétal s'est combiné avec une plus grande attention portée par des banques envers ce type de projets. Cette évolution est de nature à inciter les établissements de l'ESS et les micro-entreprises à revoir à la hausse leurs anticipations de demande de financement et, par conséquent, leurs projets d'investissements. Cette augmentation de la demande, notamment pour les entités de l'ESS, serait la résultante de la continuité de la croissance significative de ce secteur, actuellement en expansion. Ces investissements se traduiraient par une demande croissante pour le financement bancaire, en prêts à moyen et long-terme comme en prêts à court-terme et en produits de microfinance. La demande de financement de la part des publics-cibles de la présente étude peut donc légitimement être anticipée comme plus élevée pour 2017 par rapport aux années précédentes. Selon les acteurs interviewés, cette tendance a par ailleurs vocation à s'amplifier au cours des prochaines années, à l'échelle nationale comme à l'échelle régionale.

De plus, en considération de la grande diversité de l'offre de financement en région PACA, la demande doit être orientée vers les produits financiers les plus adaptés aux besoins de financement observés (principalement les produits de microfinance et les produits de dette dans le cas de la présente étude). Ainsi, certains établissements de l'ESS et/ou certaines micro-entreprises peuvent, de par leur profil, être éligibles à des produits de microfinance et/ou à des prêts à court-terme, mais être confrontés aux réticences des acteurs de financement, notamment des banques, à octroyer des prêts à plus long terme étant donné leur profil de risque perçu.

Ainsi, la demande calculée à partir des données obtenues lors de l'analyse documentaire est une représentation suffisamment fidèle et peu biaisée des besoins de financement réels. En effet, ces données et leur analyse montrent une demande latente, c'est-à-dire une demande solvable, mais qui ne trouvera pas nécessairement son expression dans les démarches ultérieures des publics-cibles analysés dans la présente étude.

En conséquence, les défaillances de financement calculées (et présentées ci-après) à partir des estimations de l'offre et de la demande dans le chapitre précédent ne doivent pas être perçues par les décideurs politiques comme des montants devant être couverts sur une seule année ou comme des défaillances de financement devant être comblées par des instruments financiers développés en vue de catalyser le financement privé à destination de ces publics-cibles. Les défaillances de financement ainsi calculées sont des indicateurs des besoins de financement de ces potentiels bénéficiaires finaux au sein de la région PACA.

Par ailleurs, le calcul des défaillances de financement peut également sous-estimer la réalité des besoins de financement non-couverts. Par exemple, les micro-entreprises et/ou les établissements de l'ESS viables et ayant accès au financement peuvent connaître des contraintes de financement, parfois passagères, qui ne leur permettent pas de poursuivre le développement de leurs activités pour un temps plus ou moins long. Il est alors difficile d'estimer la proportion

d'entités dans cette situation, et ce alors même que ces structures génèrent une valeur ajoutée importante et doivent être prises en compte lors de l'analyse des défaillances de financement.

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

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

La méthode utilisée pour calculer les défaillances de financement consiste à utiliser les estimations de l'offre et de la demande calculées dans le chapitre précédent de la présente étude, et ce pour chaque produit financier.

Pour chaque produit financier considéré, deux étapes ont été suivies : premièrement, l'offre maximale estimée a été soustraite du montant le plus bas de la demande pour estimer la défaillance de financement minimale. Deuxièmement, l'offre minimale estimée a été soustraite du montant le plus élevé de la demande estimée pour quantifier la défaillance de financement maximale. Ceci permet d'établir un intervalle de la défaillance de financement par type de produit financier en région PACA. Ainsi, lorsqu'un nombre positif est obtenu, une défaillance de financement est identifiée. Si le résultat d'une soustraction est négatif, cela signifie que, dans certaines circonstances, l'offre de financement du produit financier envisagée pour 2017 peut couvrir la demande estimée pour ce même produit financier sur cette même année. Cependant, cette situation n'a pas été observée en région PACA dans le contexte des publics-cibles étudiés étant donné que les défaillances de financement estimées pour chaque type de produit financier indiquent une demande supérieure à l'offre.

Cette méthode de calcul est appliquée pour les produits financiers suivants : la microfinance, les prêts à court-terme et les prêts à moyen/long-terme.

7.2 Défaillances de financement par type de produit financier

A partir de la méthodologie décrite ci-dessus, l'analyse conduite dans la section qui suit présente les défaillances de financement pour chaque type de produits financiers.

7.2.1 Défaillances de financement identifiées pour les produits de microfinance

La difficulté d'accès à l'offre en produits de microfinance résulte du développement important de TPE sans salariés en région PACA. En effet, malgré la présence de nombreux réseaux de financement sur le territoire régional, ces réseaux ne parviennent pas à couvrir la totalité des besoins existants. Par ailleurs, les banques commerciales – malgré un intérêt accru identifié – ne participent pas de manière active au financement de ce segment, notamment en raison du faible retour sur investissement estimé et de la perception d'un risque élevé.

Ce manque d'offre de financement empêche par la même occasion le démarrage de micro-projets et le développement de micro-entreprises qui pourraient par la suite devenir « bancaables » et s'orienter – après avoir bénéficié d'un micro-prêt, vers les produits financiers plus traditionnels proposés par les banques commerciales. Ce faible accès au financement externe, pour ces micro-entreprises, y compris les créateurs d'entreprises, conduit souvent ces entités à s'autofinancer pour développer ses activités, ou même à abandonner leurs projets. Il est

également à noter que lors des entretiens avec les Institutions de Microfinance, certaines d'entre-elles ont indiqué qu'elles pourraient octroyer plus de micro-prêts si elles avaient plus de fonds, ce qui montre l'existence d'une demande supérieure à l'offre pour ce type de produit financier.

Au-delà de ces entraves, le manque de communication et de formation concernant les instruments déjà existants, ainsi que l'autocensure de certaines micro-entreprises (en particulier en phase de création) à demander du financement malgré l'existence d'un besoin réel, contribuent à augmenter la défaillance entre l'offre et la demande. En effet, tel qu'identifié lors des entretiens avec les acteurs clés de la microfinance, une partie importante des micro-entreprises sans salariés font preuve d'une connaissance très limitée à l'égard des produits de microfinance existants et des dispositifs d'accompagnement proposés par les réseaux. De même, certaines micro-entreprises ont tendance à sous-évaluer leur capacité d'emprunt et de remboursement, ce qui se traduit par une autocensure nettement plus élevée au sein des micro-entreprises (7 %) par rapport aux PME de plus de 10 salariés (3 %).

Ces difficultés ont pour conséquence une offre de financement nettement inférieure aux besoins existants, ce qui se traduit par une défaillance de financement estimée entre 182 M€ et 211 M€ pour ce type de produit financier. Cette défaillance est présentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 24 : Estimation de la défaillance de financement en produits de microfinance

	Estimation de l'offre (M€)		Estimation de la demande (M€)		Défaillance de financement estimée (M€)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Microfinance	45	50	232	256	182	211

Source : Analyse PwC, 2017.

A cet égard, la mise en place d'un instrument financier semble adéquate pour compléter l'offre de produits de microfinance existante et favoriser l'accès au financement des différents publics-cibles pouvant en bénéficier.

7.2.2 Défaillances de financement identifiées pour les prêts à court, moyen et long-terme

Des défaillances de financement pour les prêts à court-terme ont également été identifiées pour les publics-cibles de la présente étude. Il convient de noter que, à l'heure actuelle, il n'existe pas de produits spécifiques destinés au financement des PME évoluant dans l'ESS. De ce fait les PME de l'ESS se financent de la même manière que les PME exerçant leurs activités dans les autres secteurs de l'économie et font appel aussi bien aux prêts à court-terme qu'aux prêts à moyen et long-terme.

Cependant, l'une des problématiques principales concernant l'accès des PME de l'ESS au financement bancaire est la difficulté pour les banques de mesurer de manière précise le risque auquel elles s'engagent lors de l'octroi du prêt. En effet, les bilans d'activité fournis par les établissements de l'ESS – et particulièrement dans le cas des associations – ne répondent pas aux mêmes critères que les bilans d'activité des PME traditionnelles, ce qui complique leur évaluation. De même, les PME de l'ESS font preuve d'un manque de capitaux en fonds propres plus

important que les PME évoluant dans des secteurs plus traditionnels. Ce manque de fonds propres, uni à un niveau d'endettement généralement élevé, pose la question de la solvabilité des PME de l'ESS, et de ce fait constitue une entrave à l'accès au financement proposé par les banques commerciales. L'intervention publique, le plus souvent sous forme de garantie et/ou de subvention, se révèle dès lors un élément clé pour faciliter l'accès au financement de ces PME, en rendant « banquable » des PME qui ne le seraient pas sans cette intervention.

De plus, le faible retour sur investissement proposé par certaines PME évoluant dans le secteur de l'ESS en comparaison de celui de PME évoluant dans d'autres secteurs économiques peut décourager les investisseurs privés d'investir dans des structures de l'ESS. En effet, les investisseurs privés ne sont souvent pas attirés par la rémunération des prêts / investissements proposée par ce type de structures, ce qui explique l'existence d'une faible offre de financement pour ces entités, que ce soit ici au niveau du financement par la dette ou par des fonds propres.

Ces éléments se traduisent par l'existence d'une offre nettement inférieure à la demande sur le marché de la dette, et tout particulièrement pour ce qui concerne les prêts à moyen et long-terme. Ceci a pour conséquence l'existence d'une défaillance de financement estimée entre 43 M€ et 83 M€ pour les prêts à court-terme et entre 211 M€ et 272 M€ pour les prêts à moyen et long-terme.

Tableau 25 : Estimation de la défaillance de financement pour des prêts à court, moyen et long-terme

	Estimation de l'offre (M€)		Estimation de la demande (M€)		Défaillance de financement estimée (M€)	
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum
Prêts à court-terme	155	172	215	238	43	83
Prêts à moyen/long-terme	186	203	414	458	211	272

Source : Analyse PwC, 2017.

Au vu des défaillances de financement identifiées pour les prêts bancaires, la mise en place d'un instrument financier semblerait opportune pour compléter l'offre existante et favoriser l'accès au financement des PME évoluant dans le secteur de l'ESS.

7.3 Conclusions et recommandations

L'analyse conduite dans la présente étude a permis d'établir que la demande de financement émise par les publics-cibles étudiés ici n'est pas couverte dans son intégralité, que ce soit sur le marché des produits de microfinance ou sur le marché des prêts à court, moyen et long-terme.

En effet, les défaillances de financement liées aux produits de microfinance et aux prêts à moyen et long-terme sont significatives. Ainsi, la défaillance de financement pour les produits de microfinance se situe entre 182 M€ et 211 M€, alors que la défaillance de financement pour les prêts moyen et long-terme est estimée entre 211 M€ et 272 M€. Quatre facteurs principaux expliquent ces fortes défaillances. Elles sont présentées dans l'encadré ci-après.

Encadré 6 : Principaux facteurs expliquant les défaillances de financement pour les publics-cibles étudiés en PACA

Principaux facteurs expliquant les défaillances de financement identifiées

1. **Manque de communication concernant l'offre proposée par les Institutions de Microfinance** : les Institutions de Microfinance ne parviennent pas à combler les besoins émis par les publics-cibles notamment en raison de la méconnaissance de la part de ces bénéficiaires potentiels de l'offre de produits de microfinance existants sur le territoire régional ;
2. **Manque de fonds disponibles au sein de Institutions de Microfinance** : certaines Institutions de Microfinance affirment être en capacité de faire plus de prêts si elles disposaient de davantage de fonds, il existerait dès lors un besoin de liquidité à combler au sein des Institutions de Microfinance ;
3. **Manque d'offre de prêts de la part des banques commerciales dédiée aux PME évoluant dans le secteur de l'ESS** : les PME évoluant dans l'ESS ont accès aux mêmes types de produits financiers (incluant les produits de dette) que l'ensemble des PME et entreprises de l'économie régionale, ne pouvant pas bénéficier de dispositifs ayant des conditions d'accès au crédit plus avantageuses (auprès des banques commerciales) et de critères d'éligibilité adaptés ; et
4. **Manque de garanties apportées par les PME du secteur de l'ESS et/ou perception du risque accrue de la part des banques commerciales vis-à-vis des PME de ce secteur**, et ce malgré un fort intérêt de la part des banques pour étendre leurs offres de financement à destination des PME de ce secteur.

Ces défaillances indiquent l'existence de deux barrières principales. La première barrière concerne le financement en produits de microfinance des publics-cibles à travers les Institutions de Microfinance (*facteurs 1 et 2 de l'encadré ci-dessus*), et la seconde concerne le financement bancaire à travers les banques commerciales (*facteurs 3 et 4 de l'encadré ci-dessus*).

Sur la base de ces constats, les recommandations suivantes sont proposées pour des instruments financiers spécifiques aux établissements de l'ESS, couvrant ainsi la majorité des publics-cibles étudiés dans la présente étude.

Afin de pouvoir répondre aux défaillances de financement et de marché identifiées, deux instruments financiers sont proposés. La mise en place de ces instruments permettrait de répondre, d'une part, aux défaillances concernant l'offre de financement des Institutions de Microfinance (*facteurs 1 et 2 de l'encadré ci-dessus*) et, d'autre part, aux difficultés liées au financement bancaire des acteurs clé du financement en région PACA (*facteurs 3 et 4 de l'encadré ci-dessus*).

- **Un instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance** : il s'agirait d'un instrument financier visant à soutenir/renforcer l'offre apportée par les Institutions de Microfinance dans leur financement de projets de particuliers et d'entreprises, dans le secteur de l'ESS ou non. Cet instrument financier suivrait une logique d'intervention « *pari-passu* », à savoir que les ressources de l'instrument (issues des Fonds ESI et/ou de fonds en provenance de la Région) seraient complétées par une participation financière équivalente et par une prise de risque égale de la part de l'intermédiaire financier sélectionné (et donc *a priori* une Institution de Microfinance). Cet instrument financier octroierait des prêts (et en priorité des micro-prêts de moins de 25 000 €) permettant de compléter l'offre de financement en produits de microfinance existante et de faciliter l'accès des établissements du secteur de l'ESS (mais aussi des PME plus traditionnelles et des particuliers présentant un projet entrepreneurial) à ce type de produits financiers, sachant que ces établissements devraient proposer des projets solvables. Grâce à une stratégie de communication autour de cet

instrument financier (à mettre en œuvre en parallèle de la mise en œuvre de l'instrument financier lui-même), les barrières identifiées sur le marché de la microfinance (et donc les facteurs 1 et 2 de l'encadré ci-dessus) pourraient être surmontées en région PACA.

- **Un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire** (disposant d'un focus axé sur l'Economie Sociale et Solidaire) : dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA, un tel instrument financier est également proposé pour faire face à des problématiques de financement similaires. Ainsi, il pourrait être envisagé que l'instrument proposé dans le « volet PME » puisse porter une attention particulière aux PME cibles de la présente étude du « volet FSE ». Il s'agirait ainsi d'un instrument de garantie capable de soutenir les entités de l'ESS à tout stade de développement en réduisant le risque de crédit de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) et pouvant ainsi financer ces entités de l'ESS à des conditions préférentielles (c'est-à-dire notamment au travers d'une réduction des garanties personnelles exigées et d'une réduction du taux d'intérêt demandé). Ceci pourrait se faire au travers d'une garantie gratuite (ou très peu chère) des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire par l'(les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s), avec un montant de prêts maximum de 1,5 M€, en fonction des dispositions du Règlement *de minimis* (le Règlement d'aides d'Etat le plus approprié pour un tel instrument financier). Cet instrument financier devrait, par ailleurs, permettre de cibler les entités de l'ESS sur l'ensemble du territoire de la région PACA (et donc aussi bien sur le littoral que dans l'arrière-pays). Il aurait pour objectif et finalité principale de réduire la perception du risque de la part de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) (et donc principalement les banques commerciales dans le cas présent) vis-à-vis de l'ESS à travers la mise en place d'un instrument spécifique. Il apporterait dès lors une réponse aux deux derniers facteurs principaux expliquant les défaillances de marché et de financement identifiés dans la présente étude (à savoir les facteurs 3 et 4 de l'encadré précédent)¹¹².
- **Un instrument en haut-de-bilan** : Un instrument en haut de bilan pourrait permettre d'apporter un financement en fonds propres et quasi-fonds propres aux établissements de l'ESS en phase d'investissement et nécessitant une consolidation de leur bilan. Un tel instrument est proposé et décrit (à deux reprises) de façon détaillée dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA (à savoir les instruments financiers 2 et 3 du « volet PME », selon la maturité de l'établissement/PME soutenu(e)). Cependant, compte tenu des spécificités du secteur de l'ESS, un élargissement du périmètre de l'instrument en haut-de-bilan au secteur de l'ESS devrait être fait avec précaution. En effet, les bénéficiaires finaux potentiels de l'ESS peuvent

¹¹² Cet instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire à destination des entités de l'ESS peut s'intégrer à l'instrument de garantie similaire proposé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA. En effet, l'instrument de garantie proposé dans le « volet PME » peut apporter une attention particulière dans le cadre du « meilleur effort possible » sur les entités de l'ESS (en fonction des modes de financement rendus possibles par les différents statuts légaux des entités de l'ESS). Il est ainsi envisageable de fixer un objectif à l'instrument de garantie pour que celui-ci alloue un pourcentage du portefeuille de prêts aux entités de l'ESS. Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'(les) intermédiaire(s) financier(s) lors de la sélection de ce(s) dernier(s). Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de prêts à construire mais ne doit pas être une condition *sine qua non* pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter l'(les) intermédiaire(s) financier(s) à financer des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.

présenter des profils de risque différents des PME, nécessitant ainsi des critères d'éligibilité (notamment financiers) différents. En raison de ces éléments et des montants financiers envisagés par la Région pour ses instruments financiers mobilisant des fonds FEDER et FSE (montants disponibles relativement restreints du fait de plusieurs priorités à financer et ce avec des ressources disponibles limitées), cette option n'est pas retenue dans la proposition de stratégie d'investissement détaillée au Chapitre 8. Elle pourrait toutefois être envisagée ultérieurement en prenant en considération les éléments suivants :

- Les documents comptables des petites structures de l'ESS ne sont pas aussi structurés que ceux établis par les PME traditionnelles ou les grandes entreprises, ce qui peut donner le sentiment d'un risque plus important pour les investisseurs et une plus grande difficulté pour suivre l'évolution des actifs de l'entreprise ;
- Le retour sur investissement potentiel des investisseurs dans les structures de l'ESS est par nature peu élevé et souvent limité par les statuts de la structure elle-même (les retours sur investissement devant souvent être réinvestis dans la structure elle-même plutôt que distribués sous forme de dividendes auprès des actionnaires et investisseurs). Ceci peut encore aujourd'hui constituer un obstacle pour capter une quantité suffisante d'investisseurs en dépit du développement du secteur en France et en région PACA ; et
- Le Fonds InvESS't constitue déjà un projet pilote sur le territoire de la région PACA offrant ainsi une solution pertinente pour apporter du financement en fonds propres aux structures de l'ESS les plus prometteuses du territoire (sachant que ce Fonds InvESS't pourra octroyer différents produits financiers et notamment des fonds propres, mais pas uniquement).

Partie 2 – Proposition de stratégie d'investissement

8 Proposition de stratégie d'investissement

L'objectif de la stratégie d'investissement est, sur base de l'analyse de marché, de proposer un ou plusieurs instruments financiers au regard des besoins de financement identifiés pendant la phase d'analyse de marché. Tel que mentionné dans le chapitre précédent, deux instruments financiers pourraient venir en soutien aux publics-cibles de la présente étude. Ces deux instruments sont détaillés dans les sections ci-dessous.

La mise en place d'instruments financiers, tels que détaillés dans la présente proposition de stratégie d'investissement, ne doit pas être considérée comme un ajout à la palette d'outils existants en région PACA. En effet, les montants envisagés pour ces instruments financiers pourraient être apportés en contribution à des instruments financiers déjà existants en région PACA. Toutefois, l'environnement juridique et réglementaire devra être analysé au préalable pour en évaluer la possibilité. Les montants proposés dans la présente proposition de stratégie d'investissement sont par ailleurs indicatifs. Ils résultent de l'analyse de marché conduite dans les Chapitres 3 à 7 et pourront être revus par la Région lors de la conception de chacun des instruments financiers.

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

- Ses orientations de politiques régionales en matière de financement des publics-cibles ;
- La viabilité des instruments financiers en discussion, et en particulier au regard des montants appropriés pour chaque instrument ;
- L'intérêt des opérateurs financiers pouvant mettre en œuvre les instruments financiers et devant dès lors démontrer un intérêt, une spécialisation et une expertise suffisants à la mise en œuvre de chaque instrument ; et enfin
- La concentration des fonds FEDER-FSE sur un nombre limité d'instruments financiers, voire sur un seul instrument financier (dans le cadre de la mobilisation de fonds FSE dans un instrument financier), compte tenu des montants restant disponibles au sein du PO FEDER-FSE PACA pour la période de programmation 2014-2020 et afin d'optimiser la gestion des fonds FEDER et FSE.

Les caractéristiques techniques des instruments financiers évoqués devront par ailleurs être en cohérence avec les règles d'aides d'Etat – notamment la réglementation de *minimis* et le Règlement Général d'Exemption par Catégorie (RGEC)¹¹³ – et pourront s'inspirer, autant que faire se peut, des instruments « prêts à l'emploi » (« *off-the-shelf* ») développés par la Commission Européenne¹¹⁴. Ils pourront également bénéficier d'un soutien de la Banque Européenne d'Investissement dans le cadre du Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS) en vue d'accroître l'effet de levier de chacun des instruments financiers proposés lorsque cela est possible et souhaitable au regard de la situation en région PACA.

¹¹³ Règlement n°651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des Articles 107 et 108 du traité.

¹¹⁴ Règlement d'exécution n°964/2014 de la Commission du 11 septembre 2014 portant modalités d'application du règlement n°1303/2013 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les conditions standards pour les instruments financiers.

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

Enfin, comme présenté en Section 7.3 dans les conclusions et recommandations de la Partie 1 de la présente étude, et au vu des défaillances de marché et de financement identifiées, deux instruments sont proposés, à savoir :

- Un instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance. Cet instrument financier viserait à répondre au manque de fonds/ressources disponibles au sein de certaines Institutions de Microfinance en région PACA, et permettrait également de palier un certain manque de communication autour de la microfinance en région ; ces deux facteurs (*i.e.* les ressources disponibles et le manque de communication/information) étant deux des principales barrières expliquant les défaillances de financement identifiées pour le financement des publics-cibles étudiés en région PACA ; et
- Un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire. Cet instrument financier viserait à réduire la perception du risque de la part des banques commerciales vis-à-vis des entités de l'ESS au travers de la mise en place d'un instrument spécifique et adapté aux publics-cibles ; ou dans le cadre plus large de l'instrument de garantie proposé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA.

8.1 Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance

La défaillance de marché identifiée pour les produits de microfinance (c'est-à-dire pour les prêts allant jusqu'à 25 000 euros) démontre le besoin de mettre en place un instrument capable de compléter l'offre de financement existante (voir Section 7.2.1). L'instrument financier proposé ci-dessous vise à favoriser l'accès à ces produits de microfinance pour des PME existantes, principalement sans salariés, des PME nouvellement créées, des individus isolés qui ont un désir entrepreneurial et des entreprises de l'ESS de petite taille, et potentiellement disposant de tout statut légal rendant possible un tel financement. De même, cet instrument financier permettrait l'accès au financement à des entités ayant un besoin en produits de microfinance mais qui se trouvent actuellement exclues du financement bancaire pour financer leurs activités, et ce, quel que soit leur stade de développement (de la création à la transmission). Il convient de noter que cet instrument financier pourrait également être utilisé par les bénéficiaires pour financer des formations leur permettant de lancer leur projet.

Les principaux objectifs de cet instrument sont multiples :

- **Soutenir l'action des réseaux des Institutions de Microfinance** dans le cadre de leur financement en microfinance et faire mieux connaître la globalité de leur offre ;
- **Compléter l'action actuelle des Institutions de Microfinance** en apportant de nouvelles ressources issues du fonds FSE ;
- **Renforcer et faciliter l'accès au financement des publics-cibles** de la présente étude ayant besoin en produits de microfinance ;
- **Soutenir l'insertion professionnelle**, renforcer la création d'entreprises, faciliter le financement de projets à but social et faciliter l'accès au crédit bancaire par la suite ; et enfin

- **Soutenir l'accès à la formation professionnelle**, en octroyant des prêts permettant à des individus éloignés de l'emploi d'accéder à des formations qualifiantes.

L'instrument financier prendrait la forme d'un prêt contingent apportant des ressources financières supplémentaires à(aux) l'intermédiaire(s) financier(s) sélection(s) pour le développement de ses (leurs) activités. Afin d'assurer à l'Autorité de Gestion un effet d'alignement maximal entre la contribution publique (en provenance des fonds FSE et des fonds régionaux) et la contribution privée (en provenance de(s) l'intermédiaire(s) financier(s)), cet instrument financier intégrerait une obligation de co-investissement de l'intermédiaire financier aux côtés des ressources publiques dans un cadre « *pari-passu* », permettant ainsi à l'Autorité de Gestion de bénéficier d'un effet de levier au minimum de x2.

Le choix de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) dépendrait de leur capacité à proposer :

- Des modalités adéquates de mise en œuvre de l'instrument financier ; et
- Un pourcentage de co-investissement (« *pari-passu* ») intéressant pour l'Autorité de Gestion, avec un minimum de co-investissement égal à la contribution publique.

Ainsi, l'instrument financier serait géré par un (ou plusieurs) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) en fonction de critères de sélection stricts. Une fois cet (ces) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s), les ressources publiques seront transmises à l' (aux) intermédiaire(s) financier(s), qui aura (ont) la responsabilité de gérer ces fonds publics et d'assurer le suivi des dépenses. Par ailleurs, la contribution publique à l'instrument financier devra être complétée par une contribution privée de chaque intermédiaire financier sélectionné pour au moins 50 % de la totalité du fonds.

L'Autorité de Gestion ne pourra pas influencer les décisions de financement prises par l' (les) intermédiaire(s) financier(s) une fois ce(s)-dernier(s) sélectionné(s). De même, l'Autorité de Gestion n'aura aucun rôle dans le suivi de ces financements, ce suivi étant délégué à (aux) l'intermédiaire(s) financier(s) de manière exclusive. L' (les) intermédiaire(s) financier(s) aura (auront) ainsi la responsabilité d'identifier, d'évaluer et de sélectionner les demandes de financement, ainsi que celle de suivre ces financements et de rédiger les rapports d'activité périodiques nécessaires au regard de la réglementation.

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

Tableau 26 : Présentation de l'instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance	
Nature / Type de produit	Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance
Montant en provenance des Fonds ESI	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'intention de la Région de mobiliser des fonds sur les instruments financiers au titre du PO FEDER-FSE PACA 2014-2020 ; • Des défaillances de marché observées concernant l'accès au financement de publics-cibles en région PACA, à savoir notamment les PME gérées par des personnes issues de populations défavorisées (et principalement des micro-entreprises), les micro-entreprises nouvellement créées ou existantes ou évoluant dans l'ESS ; et • De la vision de la Région concernant l'utilisation des instruments financiers pendant la période de programmation 2014-2020.

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance	
	<p>Afin d'assurer une capacité d'intervention satisfaisante, cet outil devrait au minimum disposer de 5 M€.</p> <p>Ce montant pourrait être porté à 8 M€ au maximum en raison du caractère pilote de l'instrument et de la nécessité d'assurer une bonne capacité d'absorption des fonds publics (et par la suite privés) investis.</p> <p>Ce montant total proposé inclut les éventuels Fonds ESI (et en particulier des fonds FSE) et leur contrepartie nationale.</p>
Effet de levier escompté	Un accord « <i>pari-passu</i> », dans le cadre de cet instrument, permettrait d'assurer l'effet de levier. A titre indicatif, l'effet de levier escompté se situerait entre x2 et x2,5.
Montant de financement en faveur des bénéficiaires finaux ciblés	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux dédiés ; • De la contribution proposée par l'Intermédiaire financier.
Nombre de bénéficiaires finaux pouvant être financés par l'instrument financier	<p>Le nombre de bénéficiaires finaux pouvant être soutenus par un tel instrument financier dépend de la contribution de chaque intermédiaire financier sélectionné et du montant moyen de chaque prêt octroyé.</p> <p>A titre d'exemple, un instrument de prêt disposant de 15 M€ grâce à un effet levier de x2 (7,5 M€ en provenance de fonds publics et 7,5 M€ en provenance des fonds privés d'un intermédiaire financier) et octroyant un prêt moyen compris entre 5 k€ et 25 k€, permet d'octroyer entre 600 et 3 000 prêts, soit financer environ autant de bénéficiaires finaux.</p>
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<p>Le montant maximum – par prêt – reste à préciser mais pourrait être au maximum de 25 000 € pour correspondre à la définition européenne de la microfinance. Ce montant maximum pourrait toutefois être plus élevé dans certaines circonstances.</p> <p>Cet instrument financier dispose d'un champ d'intervention particulier et d'une population cible spécifique. Cet instrument financier :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permet au(x) intermédiaire(s) financier(s) de disposer des fonds suffisants pour développer l'octroi de produits de microfinance ; • Peut être mis en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers et ainsi toucher un maximum de bénéficiaires finaux au sein des publics-cibles de l'étude, et donc notamment : <ul style="list-style-type: none"> – Les PME sans salariés gérées et/ou détenues par des personnes issues de populations défavorisées ; – Les entités évoluant dans l'ESS, l'entrepreneuriat social et l'innovation sociale ; – Les PME nouvellement créées ou existantes évoluant dans l'ESS ou dans un secteur traditionnel et n'ayant pas accès au crédit bancaire ; voire – Toute PME et/ou individu ayant besoin de produits de microfinance pour financer un projet entrepreneurial (notamment en vue de financer une formation qualifiante, dans le cas d'individus). • Répond aux défaillances de marché identifiées (dans la première partie de la présente étude) ; • Permet de financer les investissements et le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) des bénéficiaires finaux dans la limite de la réglementation européenne ; et • Aurait vocation à tirer profit des réseaux d'Institutions de Microfinance présents sur le territoire de la région PACA.
Périmètre géographique	La région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance

Objectifs

- Renforcer l'accès au financement de créateurs d'entreprises de tous secteurs (en phase de pré-amorçage, amorçage et création) et d'entreprises existantes et/ou nouvellement créées gérées par des personnes issues de populations défavorisées ou par des personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire (de la phase de primo-développement à la transmission/reprise) ;
- Soutenir la formation qualifiante, l'insertion professionnelle et la création d'entreprises (dans l'ESS ou non), renforcer le financement des projets à but social et faciliter à l'avenir l'accès au crédit bancaire des populations actuellement exclues ;
- Favoriser la structuration et le renforcement du marché du financement en produits de microfinance pour les micro-entreprises et les entités de l'ESS en Provence-Alpes-Côte d'Azur ; et
- Compléter l'offre de financement existante en produits de microfinance, en apportant des ressources publiques additionnelles et en travaillant avec les réseaux d'Institutions de Microfinance.

Détails

- Cet instrument apporterait des ressources financières supplémentaires au(x) intermédiaire(s) financier(s) – *a priori* une ou plusieurs Institutions de Microfinance – en vue d'octroyer des micro-prêts aux publics-cibles ;
- *A priori* le montant maximum des tickets ne pourra pas dépasser 25 000 € mais des montants supérieurs seraient possibles si nécessaires (notamment dans le cadre d'investissements par des entités de l'ESS) ;
- L'(les) intermédiaire(s) financier(s) – *a priori* une Institution de Microfinance – en charge de gérer l'instrument financier sera (seront) une (des) entité(s) indépendante(s) qui prendra(ont) toutes les décisions de financement en tant que gestionnaire professionnel, économiquement et juridiquement indépendant de l'Autorité de Gestion ;
- L'instrument inclurait un accord « *pari-passu* » entre l'Autorité de Gestion et chaque intermédiaire financier sélectionné. En effet, chaque intermédiaire financier sera sélectionné sur la base de sa capacité à proposer :
 - Des modalités adéquates pour la mise en œuvre de l'instrument financier ; et
 - Un pourcentage de co-investissement (« *pari-passu* ») dans l'instrument financier intéressant pour l'Autorité de Gestion, avec un minimum de co-investissement égal à la contribution publique.
- Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi de prêts et son suivi devront être effectuées par que l'(les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) selon les procédures de marché usuelles existantes. Ces intermédiaires financiers sélectionnés auront donc une relation de crédit directe avec les demandeurs de financement et l'intermédiaire financier assumera une partie du risque ;
- La gouvernance de l'instrument financier devra inclure des mécanismes afin d'éviter les potentiels conflits d'intérêts ;
- Le choix d'un (ou plusieurs) intermédiaire(s) financier(s) se fera à travers un appel d'offres ou un appel à manifestation d'intérêt ;
- Le principe « *pari-passu* » au sein de l'instrument financier implique la nécessité de financement conjointe de l'intermédiaire financier sélectionné avec les ressources publiques injectées dans l'instrument financier. Le pourcentage souhaité d'intervention de l'intermédiaire financier serait au minimum de 50 %, permettant ainsi d'assurer un effet de levier au minimum de x2.

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance	
Avantages attendus pour le bénéficiaire final	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation significative de l'offre existante en produits de microfinance, permettant ainsi aux publics-cibles de bénéficier de conditions d'accès plus favorables à ce type de produits financiers ; et • Soutien à l'insertion professionnelle, renforcement du financement des projets à but social et facilitation potentielle de l'accès au crédit bancaire dans le futur pour les bénéficiaires finaux.
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Voir Chapitre 7 de la présente étude.
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'instrument financier (Article 37 (2) b))	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de l'offre en produits de microfinance ; • Effet de levier ; • Promotion de l'entrepreneuriat, de l'innovation (notamment sociale) et de la création d'entreprises ; • Amélioration des projets de PME, notamment dans l'ESS ; • Création d'emplois ; • Création d'entreprises ; • Réduction du chômage ; • Soutien au développement des PME ; • Réutilisation des Fonds ESI (« effet de recyclage » de l'instrument financier) ; • Accent mis sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers (personnes défavorisées et cibles de la présente étude) ; • Partage du risque avec le secteur privé sur base du principe « <i>pari-passu</i> » ; et • Utilisation des compétences de l'intermédiaire financier pour la sélection des projets.
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	<p>Cet instrument permettrait d'augmenter l'offre existante en produits de microfinance et fournie par les réseaux d'Institutions de Microfinance en région PACA. Cette intervention ne va pas à l'encontre des autres formes d'interventions publiques déjà existantes du fait que l'offre est actuellement insuffisante pour les publics-ciblés analysés dans la présente étude.</p> <p>Cette augmentation de l'offre existante en produits de microfinance meilleure permettrait par ailleurs une diversification de la prise de risque pour chaque opération ainsi qu'une mise en concurrence stimulante de ces opérateurs ; toujours au bénéfice des publics-cibles du territoire de la région PACA.</p>
Cohérence avec le Cadre Stratégique Commun et le PO FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020	<p>Cet instrument serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • OT 3 – Renforcer la compétitivité des PME ; • OT 8 – Promouvoir des emplois durables et de qualité, et favoriser la mobilité de la main-d'œuvre ; • OT 9 – Promouvoir l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté et contre toute forme de discrimination ; et • OT 10 – Investir dans l'éducation, la formation et l'apprentissage tout au long de la vie.
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	<p>En vue de minimiser les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous le régime du <i>de minimis</i> et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) serait (seraient) responsable(s) de calculer l'Equivalent Subvention Brute (ESB).</p>

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance	
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Au minimum 5 M€ en provenance des Fonds ESI (notamment fonds FSE) et de la Région (contrepartie nationale et fonds régionaux additionnels si la Région le souhaite) ; et • L'(es) intermédiaire(s) financier(s) en charge de mettre en œuvre l'instrument financier, à hauteur de 50 % du fonds au minimum.
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés (Article 37 (2) c))	<ul style="list-style-type: none"> • Cet élément est à la discrétion de l'Autorité de Gestion. Il peut par exemple être décidé par la Région PACA de ne pas prendre en compte cette possibilité. • Elle doit faire l'objet d'une discussion interne à l'Autorité de Gestion. Par la suite, une discussion entre cette dernière et l'intermédiaire financier ou entre le Fonds-de-Fonds et l'intermédiaire financier. Dans ces deux derniers cas, cet élément doit être établi dans le cahier des charges pour la sélection de l'intermédiaire financier.
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	Voir Section 6.1 de la présente étude.
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Une combinaison avec des subventions est pertinente dans le cadre d'un soutien technique à apporter aux dirigeants de micro-entreprises gérées par des personnes défavorisées ou pour les dirigeants et salariés de PME évoluant dans le secteur de l'ESS.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Article 37 (2) f))	<p>Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du présent instrument financier, les avantages attendus pour les bénéficiaires finaux et les objectifs définis par la Région PACA dans le PO FEDER-FSE PACA 2014-2020.</p> <p>Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'entités soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne, ainsi que les associations et coopératives soutenues) ; • Nombre d'entrepreneurs soutenus ; • Secteur des entités soutenues ; • Stade de développement des entités soutenues ; • Cote de solvabilité des entités soutenues (quand applicable) ; • Nombre de salariés dans l'entité soutenue au moment de l'octroi du prêt ; • Nombre d'emplois créés grâce à la mise en œuvre de l'instrument ; • Chiffre d'affaires des entités soutenues ; • Montant total octroyé aux entités soutenues ; • Montant moyen octroyé aux entités soutenues ; et • Effet de levier.
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'évaluation ex-ante (Art. 37 (2) g))	<p>La stratégie d'investissement proposée dans la présente étude a vocation à inspirer l'Autorité de Gestion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle ne peut être transposée en l'état. En effet, elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des instruments financiers proposés, et notamment :</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Les règles de sélection des intermédiaires financiers ; ii. Les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille) ; iii. Les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI ; et iv. Les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le <i>monitoring</i> (suivi), le <i>reporting</i>, le contrôle du <i>de minimis</i>, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité de l'instrument

Instrument de dette dédié à l'octroi de produits de microfinance

financier.

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

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

Au regard de la situation concernant l'accès au financement des PME de l'ESS en région PACA, la perception de risque de la part des banques commerciales vis-à-vis de ce type d'entités ainsi que le manque de produits bancaires dédiés à ce type d'entités constituent les deux entraves les plus importantes. Dans ce contexte, l'instrument de garantie ici proposé (qui prendrait la forme d'une garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire) permettrait de couvrir une partie du risque de crédit d'intermédiaires financiers afin d'augmenter leur capacité de prise de risque, tout en facilitant l'octroi de crédit envers ces publics à des conditions préférentielles. En effet, cet instrument permettrait aux PME de l'ESS d'avoir accès au financement bancaire à des conditions avantageuses, avec notamment une réduction de leurs besoins en garanties / cautions personnelles.

Il convient de noter qu'un instrument similaire a été proposé dans le cadre du « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante* pour la mise en place d'instruments financiers en région PACA. L'instrument de garantie proposé dans le « volet PME » couvre un ensemble d'acteurs très large, dont les PME de l'ESS. Ainsi, il semblerait opportun que l'instrument de garantie déjà proposé dans le « volet PME » puisse couvrir également ces publics-cibles, en apportant une attention particulière aux PME de l'ESS (et dans la mesure du possible les autres entités de l'ESS).

Il est ainsi envisageable que l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire à destination des entités de l'ESS détaillé ci-après s'intègre à l'instrument de garantie similaire proposé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation *ex-ante*. En effet, l'instrument de garantie proposé dans le « volet PME » peut apporter une attention particulière dans le cadre du « meilleur effort possible » sur les entités de l'ESS (en fonction des modes de financement rendus possibles par les différents statuts légaux des entités de l'ESS). Il serait ainsi envisageable de fixer un objectif à l'instrument de garantie pour que celui-ci alloue un pourcentage du portefeuille de prêts aux entités de l'ESS. Ce « meilleur effort possible » résulterait de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l'(les) intermédiaire(s) financier(s) lors de la sélection de ce(s) dernier(s). Elle pourrait se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de prêts à construire mais ne devrait pas être une condition *sine qua non* pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter l'(les) intermédiaire(s) financier(s) à financer des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.

Ceci permettrait de réduire les difficultés particulières auxquelles les PME de l'ESS sont confrontées dans leur accès au financement, à savoir :

- Une absence de garanties / caution personnelle suffisantes ; et
- Un risque de crédit relativement élevé perçu par les intermédiaires financiers (et donc surtout les banques commerciale).

Un tel instrument de garantie permet généralement aux PME de bénéficier de financements bancaires à des conditions plus favorables ; incluant notamment (liste non-exhaustive) :

- Une **réduction de la garantie / caution personnelle exigée par la banque**, étant donné que c'est l'instrument lui-même qui apporte la garantie ;
- Une **réduction du taux d'intérêt des prêts** par rapport à un prêt ne bénéficiant pas du concours de l'instrument financier, et qui présente donc un risque plus élevé pour la banque ;
- Un **coût de la garantie inférieur au taux du marché** (car pouvant être gratuite) pour la PME ;
- Un délai de grâce / un différé de remboursement supérieur (à celui qui aurait été octroyé sans le concours de l'instrument financier) ; et
- Un possible **accompagnement des PME** ; en particulier pour celles en phase de primo-développement (création depuis moins de 5 ans)¹¹⁵.

Ces conditions d'accès au financement plus favorables répondraient ainsi aux barrières observées et analysées au Chapitre 7 de la présente étude pour les PME de l'ESS.

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

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

Cette garantie couvrirait, jusqu'au plafond établi au préalable, les pertes en raison du non-paiement du capital emprunté ou des intérêts liés à cet emprunt encourues par l'(les) intermédiaire(s) financier(s). Les étapes relatives à l'octroi, l'analyse, la documentation et l'allocation des prêts aux PME devront être effectuées par l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s), selon ses (leurs) procédures usuelles. Ainsi, l'(les) intermédiaire(s) financier(s) conserverait (conserveraient) une relation de crédit directe avec chaque PME. Afin d'assurer un alignement des intérêts entre la contribution publique (FEDER, FSE et/ou régionale), une partie du

¹¹⁵ Cet accompagnement ne découle pas du mécanisme de garantie lui-même mais d'éventuels dispositifs d'accompagnement mis en place comme soutien à l'octroi de prêts bénéficiant de la garantie. Un accompagnement spécifique aux PME de l'ESS est également envisageable.

portefeuille de prêts ne serait pas couverte et ainsi l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s) en assumerait (assumeraient) le risque total (sur leurs fonds propres).

Les opérations de financement des PME (selon des critères d'éligibilité prédéfinis pour chacun des prêts et au niveau du portefeuille) seraient couvertes automatiquement, par le biais d'un rapport transmis par exemple trimestriellement jusqu'à la fin de la période d'inclusion. La durée exacte de la période d'inclusion sera à définir ultérieurement, notamment sur la base des objectifs de l'Autorité de Gestion au regard de la période de programmation 2014-2020, tout en respectant les dispositions établies dans l'Article 65 du Règlement n°1303/2013 du 17 décembre 2013¹¹⁶ concernant la période d'éligibilité et de pérennité des dépenses. Au regard des résultats obtenus en région PACA lors de la période de programmation précédente sur le Fonds JEREMIE¹¹⁷, il est par ailleurs conseillé que cette garantie soit gratuite, et que donc qu'aucune prime de garantie ne soit payée par l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s) dans le cadre de cet instrument. En contrepartie, l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) devra(ont) répercuter cet avantage au niveau de la PME, procurant à cette dernière un gain réel en termes de compétitivité.

Cet instrument, à l'image du Fonds JEREMIE, garantirait des prêts bancaires octroyés par l'établissement bancaire pour des montants qui pourraient aller jusqu'à 1,5 M€. Par ailleurs, au vu de l'expérience JEREMIE en région PACA, il serait opportun d'assurer une flexibilité importante de l'instrument en termes d'allocation du portefeuille de prêts à construire et de financement du Besoin en Fonds de Roulement des PME (dans les limites imposées par la réglementation). Enfin, il sera important d'évaluer la couverture territoriale de l'intermédiaire financier à sélectionner, afin de tenir compte des dynamiques territoriales spécifiques de la région PACA (littoral et arrière-pays).

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

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

¹¹⁶ Règlement n°1303/2013 du 17 décembre 2013 portant dispositions communes relatives au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen, au Fonds de cohésion, au Fonds européen agricole pour le développement rural et au Fonds européen pour les affaires maritimes et la pêche <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0320:0469:fr:PDF>

¹¹⁷ Instrument de garantie des prêts aux PME établi en région PACA lors de la programmation 2007-2013 et financé par la Région et le FEDER pour des investissements corporels ou incorporels ainsi que le Besoin en Fonds de Roulement.

Tableau 27 : Présentation de l'instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire

Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
Nature / Type de produit	Garantie de soutien aux prêts octroyés aux PME avec une attention particulière portée au financement des PME évoluant dans l'ESS
Montant en provenance des Fonds ESI	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • De l'intention de la Région PACA de mobiliser des fonds sur les instruments financiers au titre du PO FSE PACA 2014-2020 ; • Des défaillances de marché liées à l'accès au crédit bancaire (par exemple : demande de caution/garantie personnelle élevée, maturité des prêts inadaptée aux besoins des PME, coûts de garanties existantes élevés, période de grâce actuellement trop courte) ; et • De la vision de la Région en matière d'instruments financiers pour la période de programmation 2014-2020. <p>La proposition de montant est 30 M€ (étant donné la possibilité d'utiliser un tel montant sur une période relativement courte, sur base de l'expérience du Fonds JEREMIE en région PACA). Ce montant total proposé inclut les éventuels fonds FEDER ou FSE et leur contrepartie nationale.</p> <p>Ce montant (30 M€) est proposé pour l'instrument couvrant l'ensemble des PME et proposé dans le « volet PME » de l'étude en soutien à l'évaluation <i>ex-ante</i> en région PACA. Tel que mentionné au préalable, une attention particulière serait dès lors portée au financement des PME évoluant dans l'ESS, dont le montant dépendrait de la demande de financement et de la négociation entre l'Autorité de Gestion et l'intermédiaire financier sélectionné.</p> <p>En outre, le montant proposé laisse la possibilité à l'Autorité de Gestion de sélectionner un ou plusieurs intermédiaires financiers.</p>
Effet de levier escompté	De x3 à x8 (pour le « volet PME » total, un effet de levier inférieur est à prévoir pour la partie exclusivement dévolue au PME de l'ESS)
Montant de financement en faveur des PME ciblées	<p>A définir au regard :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Du montant en provenance des Fonds ESI et des fonds régionaux ; et • De l'effet de levier escompté. <p>Au regard de la proposition de 30 M€, le montant de prêts potentiellement octroyés aux PME s'inscrit entre 90 M€ et 240 M€ (pour l'ensemble des PME soutenues par l'instrument financier).</p>
Nombre de PME pouvant être financés par l'instrument financier	<p>Comme indiqué dans l'étude du « volet PME », le nombre de PME pouvant être soutenues par un instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire dépend du profil de risque du portefeuille qui lui-même dépend du taux plafond qu'il s'agit de définir <i>ex-ante</i>. Ce taux plafond résulte de l'analyse de risque <i>ex-ante</i> que devra conduire la Région avant de mettre en place l'instrument financier.</p> <p>A titre d'exemple, un instrument de garantie disposant de 30 M€, avec un effet de levier escompté entre x3 et x8, et un prêt moyen compris entre 60 k€ et 100 k€ (ce qui est généralement observé pour ce type d'instrument de garantie de portefeuille)¹¹⁸, permet d'octroyer entre 900 et 4 000 prêts, soit financer environ autant de PME.</p>

¹¹⁸ Le montant de prêt moyen de 197 k€ sur JEREMIE PACA lors de la période de programmation 2007-2013 est un peu exceptionnel, car l'intermédiaire financier a stratégiquement utilisé l'instrument de garantie pour couvrir son risque de crédit sur des prêts importants. Il est préférable d'utiliser des éléments plus prudents pour faire des prévisions.

Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
Périmètre et population de bénéficiaires finaux visée	<p>Toutes les PME de l'ESS de tous les secteurs et dans toutes les phases de leur cycle de développement (création, développement, transmission), sauf exceptions¹¹⁹.</p> <p>Comme dans le cadre de l'étude du « volet PME », le montant maximum – par prêt – reste à préciser mais pourrait être au maximum de 1,5 M€.</p> <p>Cet instrument financier dispose d'un champ d'intervention étendu et d'une population cible par définition large dans l'étude du « volet PME ». Plus particulièrement pour les PME de l'ESS, cet instrument financier :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répond aux défaillances de marché identifiées (dans la première partie de la présente étude) ; • Permet notamment mais pas uniquement de financer des PME dont la cotation Banque de France est considérée comme « correcte » (cotation 4) voire « faible » (cotation 5), et qui auraient des difficultés à se financer autrement, un point essentiel pour les PME de l'ESS ; • Permet de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur des cibles particulières, telles que les PME de l'ESS ; • Permet aux PME de l'ESS de disposer de prêts à court, moyen et long-terme à des conditions préférentielles (taux d'intérêt réduit, diminution de caution / garantie personnelle exigée, maturité du prêt plus longue, et période de grâce plus longue) ; • Permet de financer le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) dans la limite de la réglementation européenne ; • Peut être mis en œuvre par un ou plusieurs intermédiaires financiers et ainsi toucher un maximum de PME de l'ESS ; • Couvre les premières pertes d'un portefeuille que l'(ou les) intermédiaire(s) financier(s) devra (devront) construire ; et • S'inscrit dans la continuité de l'instrument de garantie mis en place dans le cadre de l'Initiative JEREMIE.
Périmètre géographique	La région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire les difficultés d'accès au crédit (pour les prêts à court, moyen et long-terme) rencontrées par les PME de l'ESS de toutes tailles dans le cadre de leur recherche de financement bancaire car (i) les banques commerciales considèrent leurs projets trop risqués et/ou « non bancables » et (ii) ces PME ne disposent pas nécessairement du cautionnement personnel requis par une banque commerciale ; • Faciliter le financement du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et de l'investissement ; • Soutenir le développement des PME de l'ESS en Provence-Alpes-Côte d'Azur ; et • Compléter l'offre de financement et les instruments de garantie existants (notamment ceux proposés par Bpifrance, sachant que Bpifrance n'octroie pas de garantie de portefeuille, mais des garanties individuelles pour chaque projet/PME).
Détails	<ul style="list-style-type: none"> • Cet instrument apporte une protection du risque de crédit de l'intermédiaire financier (et potentiellement plusieurs intermédiaires financiers) sous la forme d'une garantie limitée aux premières pertes d'un portefeuille qu'il s'agit de définir et de construire ; • Cette garantie peut couvrir une part significative du risque (élément à

¹¹⁹ Par exemple : PME dans le secteur des armes, du clonage humain et les entreprises exclues par la règle du de minimis. Il conviendra de vérifier les questions d'éligibilité par rapport au programme opérationnel FEDER-FSE 2014-2020.

Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
	<p>définir lors de l'appel à manifestation d'intérêt ou de l'appel d'offres) au regard de prêts inclus au sein d'un (de) portefeuille(s) préalablement défini(s) par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cette garantie peut couvrir des pertes (pertes relatives au non-paiement du capital et des intérêts du prêt) que l' (les) intermédiaire(s) financier(s) peut (peuvent) encourir ; • Cette garantie permet de donner un confort à l' (ou aux) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s), car non seulement (i) la garantie peut être gratuite, (ii) son risque est couvert sur une base « prêt par prêt » dans la limite d'un taux plafond (dans le cas du FEI comme gestionnaire du Fonds-de-Fonds par une institution triple A), mais surtout en cas de défaut il(s) est (sont) payé(s) à 90 jours (lorsque le FEI est le gestionnaire du Fonds-de-Fonds) ; • Au regard de la réglementation européenne, cette garantie peut couvrir le Besoin en Fonds Roulement (BFR) et le financement d'investissements (actifs corporels et incorporels) ; • Les étapes relatives à la réception, l'analyse, la documentation, le traitement de dossier, l'octroi de prêts et son suivi devront être effectuées par l' (ou les) intermédiaire(s) financier(s) selon les procédures de marché usuelles existantes. Cet (ces) intermédiaire(s) financier(s) aura (auront) donc une relation de crédit directe avec la PME et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) assumera (assumeront) une partie du risque ; et • Possibilité de porter une attention particulière (dans le cadre du « meilleur effort possible ») sur les PME de l'ESS (potentiellement avec un objectif d'allouer un pourcentage du portefeuille à cette catégorie de PME). Ce « meilleur effort possible » résulte de la négociation entre l'Autorité de Gestion (et donc la Région) ou le Fonds-de-Fonds et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) lors de la sélection de ce(s) dernier(s). Elle peut se traduire par un objectif en termes de pourcentage du portefeuille de prêts à construire mais ne doit pas être une condition <i>sine qua non</i> pour la création de l'instrument financier car ceci risquerait d'inciter l' (les) intermédiaire(s) financier(s) à financer des projets de moindre qualité, ce qui serait contre-productif et un mauvais usage des Fonds ESI et des fonds régionaux.
Avantages attendus pour la PME	<ul style="list-style-type: none"> • Diminution du niveau de la caution / garantie personnelle exigée pour l'octroi du prêt ; • Diminution du taux d'intérêt demandé pour le prêt (par rapport à un prêt sans le concours de l'instrument) ; • Coût de la garantie potentiellement inférieur au taux du marché (voire nul) ; • Possibilité de maturités plus longues des prêts octroyés, notamment en matière d'investissement ; et • Possibilité d'un délai de grâce / un différé supérieur à la politique usuelle de l' (ou des) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s).
Analyse des défaillances de marché (Article 37 (2) a))	Voir Chapitre 7 de la présente étude.
Résultats socio-économiques attendus / Valeur Ajoutée de l'instrument financier (Article 37 (2) b))	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des capitaux disponibles pour le financement des PME de l'ESS grâce à la réduction du risque de crédit de l' (des) intermédiaire(s) financier(s) ; • Effet de levier ; • Promotion de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprises, notamment dans l'ESS ; • Amélioration des projets des PME de l'ESS ;

Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'emplois ; • Création d'entreprises ; • Réduction du chômage ; • Soutien au développement des PME de l'ESS ; • Réutilisation des Fonds ESI ; • Possibilité de mettre l'accent sur des catégories de bénéficiaires finaux particuliers ; à l'image des PME de l'ESS ; • Partage du risque avec le secteur privé (par le biais de(s) l'intermédiaire(s) financier(s)) ; et • Utilisation des compétences de(s) l'intermédiaire(s) financier(s) pour la sélection des projets.
Cohérence avec les autres formes d'interventions publiques visant le même marché (Article 37 (2) b))	<p>Il n'existe actuellement pas de fonds ou d'instrument de garantie spécifique aux PME de l'ESS. L'instrument proposé ici (en particulier pour les PME de l'ESS) ne rentrerait dès lors pas en concurrence avec un instrument existant.</p> <p>De plus, l'instrument proposé serait mis en place par un nombre limité d'intermédiaires financiers sélectionnés par un appel à manifestation d'intérêt ou un appel d'offres, permettant ainsi une coexistence avec les instruments de garantie existants proposés par Bpifrance dans le cadre du Fonds Régional de Garantie ou des autres gestionnaires de garantie présents en PACA (qui présentent des caractéristiques différentes).</p> <p>Cet instrument viendrait ainsi en complémentarité des fonds de garantie existants sans entrer en concurrence avec eux dans la mesure où :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les défaillances de marché identifiées et les besoins des PME (et notamment des PME de l'ESS) sont suffisamment importants pour que plusieurs fonds ou instruments de garantie coexistent en région PACA ; et où • Les fonds et instruments de garantie qui coexisteraient disposeraient de logiques et de fonctionnements différentes (les garanties de portefeuille étant très différentes des garanties « prêt par prêt »). <p>Enfin, cet instrument viendrait en complémentarité des instruments existants actuellement à la disposition des PME de l'ESS et notamment proposés par les Institutions de Microfinance (micro-prêts et prêts d'honneur notamment).</p>
Cohérence avec le Cadre Stratégique Commun et le PO FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020	<p>Cet instrument de garantie serait en cohérence avec les Objectifs Thématiques suivants (liste non-exhaustive d'Objectifs Thématiques) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • OT 3 – Renforcer la compétitivité des PME ; • OT 8 – Promouvoir des emplois durables et de qualité, et favoriser la mobilité de la main-d'œuvre ; et • OT 9 – Promouvoir l'inclusion sociale et lutter contre la pauvreté et contre toute forme de discrimination.
Aides d'Etat, proportionnalité de l'intervention envisagée et mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché (Article 37 (2) b))	<p>En vue de réduire les distorsions du marché, cet instrument serait mis en place sous le régime du <i>de minimis</i> et l' (les) intermédiaire(s) financier(s) serait (seraient) responsable(s) de calculer l'Equivalent Subvention Brute (ESB).</p>
Estimation des ressources publiques et privées (Article 37 (2) c))	<p>Au regard de l'effet de levier estimé entre x3 et x8, la proposition de 30 M€ en provenance des Fonds ESI et de la Région générerait de 90 M€ à 240 M€ de prêts octroyés par l' (les) intermédiaire(s) financier(s) sélectionné(s).</p>
Evaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés	<p>Elément non applicable pour un instrument de ce type.</p>

Instrument de garantie des premières pertes d'un portefeuille de prêts à construire	
(Article 37 (2) c))	
Evaluation des enseignements tirés d'instruments similaires (Article 37 (2) d))	Voir Section 6.1 de la présente étude.
Stratégie d'investissement proposée avec produits, cibles, et combinaison avec des subventions (Article 37 (2) e))	Une combinaison avec des subventions est pertinente dans le cadre d'un soutien technique à apporter aux dirigeants et salariés de PME de l'ESS.
Résultats escomptés et indicateurs de suivi possibles en vue de suivre les résultats (Art. 37 (2) f))	<p>Concernant les résultats escomptés, voir les objectifs du présent instrument financier, les avantages attendus pour les bénéficiaires finaux et les objectifs définis par la Région PACA dans le PO FEDER-FSE PACA 2014-2020.</p> <p>Concernant les indicateurs de suivi, voici une liste non-exhaustive :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de PME soutenues (avec une répartition micro-entreprises, petites entreprises et entreprises de taille moyenne) ; • Nombre d'entrepreneurs soutenus ; • Secteur des PME soutenues (notamment pour identifier les PME de l'ESS) ; • Stade de développement des PME soutenues ; • Cote de solvabilité des PME soutenues ; • Nombre de salariés dans la PME au moment de l'inclusion dans le portefeuille ; • Nombre d'emplois créés grâce à la mise en œuvre de l'instrument ; • Chiffre d'affaires des PME soutenues ; • Montant total octroyé aux PME ; • Montant moyen octroyé aux PME ; et • Effet de levier.
Dispositions permettant le réexamen et l'actualisation de l'évaluation ex-ante (Article 37 (2) g))	<p>La stratégie d'investissement proposée dans la présente étude a vocation à inspirer l'Autorité de Gestion lors de l'élaboration de sa stratégie d'investissement pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elle ne peut être transposée en l'état. En effet, elle ne tient pas compte de l'engouement des intermédiaires financiers vis-à-vis de certaines caractéristiques des instruments financiers proposés, et notamment :</p> <ol style="list-style-type: none"> Les règles de sélection des intermédiaires financiers ; Les mécanismes spécifiques aux instruments (par exemple la gestion du risque de contrepartie ou de portefeuille) ; Les règles liées à l'utilisation des Fonds ESI ; et Les obligations des intermédiaires financiers sélectionnés parmi lesquels le <i>monitoring</i> (suivi), le <i>reporting</i>, le contrôle du <i>de minimis</i>, l'audit, ainsi que les actions de communication et de visibilité de l'instrument financier. <p>Lors de la mise en œuvre de la stratégie d'investissement par l'Autorité de Gestion, les éléments d'analyse et les résultats qui ont permis de finaliser cette proposition de stratégie d'investissement pourront être réexaminés et, si nécessaire, mis à jour lors de la mise en œuvre de chacun des instruments financiers proposés ; et ce si l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation <i>ex-ante</i> ne peut plus représenter fidèlement les conditions de marché existantes au moment du lancement de l'instrument financier considéré (soit car ces conditions de marché ont évolué entre-temps, soit car d'autres instruments financiers semblent plus appropriés depuis la finalisation de la présente étude).</p>

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

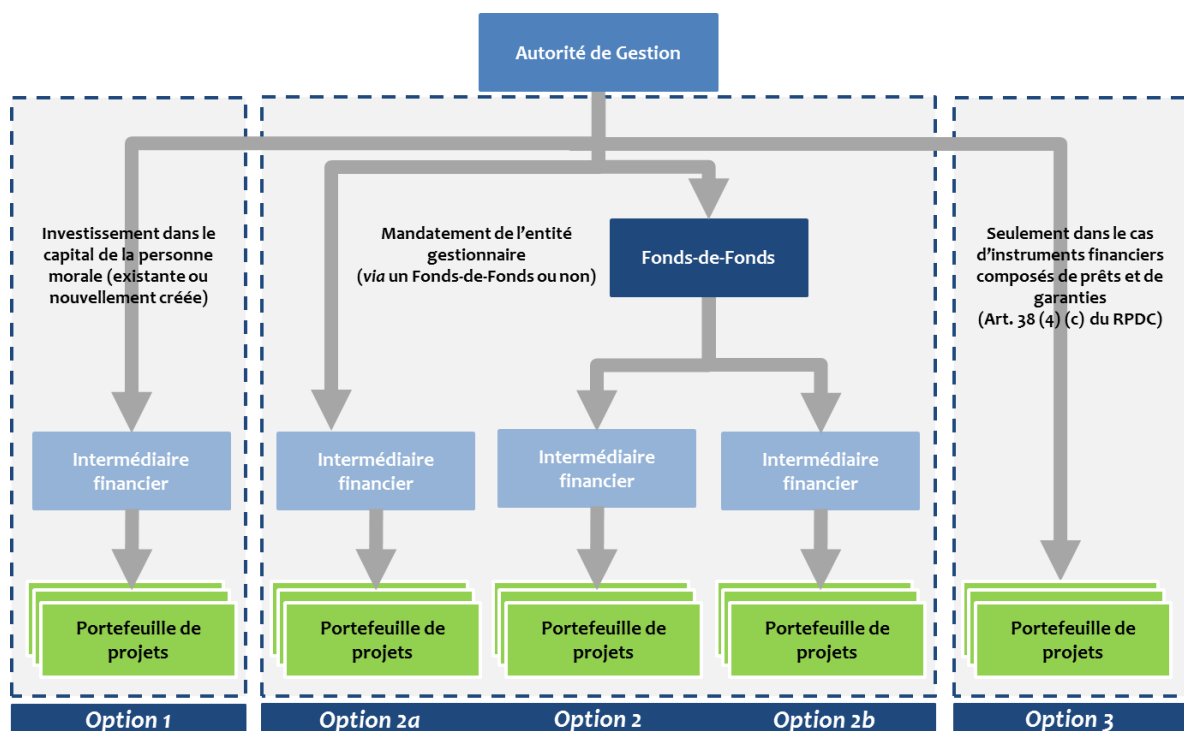
9.1 Options de gouvernance possibles au regard de la réglementation européenne

La réglementation européenne prévoit trois options pour la mise en œuvre par une Autorité de Gestion de ses instruments financiers mobilisant des Fonds ESI (Article 38 du RPDC) :

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

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

Figure 7 : Options de gouvernance possibles pour la gestion d'instruments financiers dans le cadre des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

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

Tableau 28 : Avantages et inconvénients des trois options de gouvernance possibles selon la réglementation européenne

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Deux propositions de gouvernance sont possibles dans le cas de l'Option 2 présentée en [Figure 7](#) et dépendent de la décision de la Région PACA de mettre en place (ou non) un Fonds-de-Fonds (ci-après dénommées Options 2a et 2b).

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

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

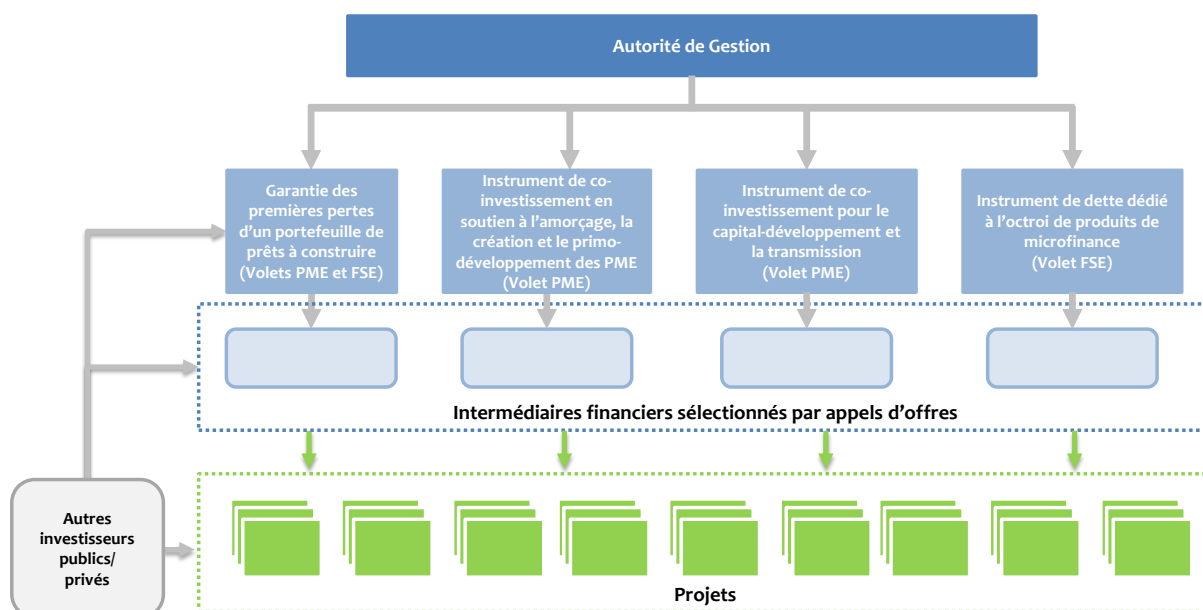
Option 2.a – Une gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés

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

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

Par ailleurs, au vue des similarités entre les instruments financiers proposés dans l'étude du « volet PME » et ceux proposés dans la présente étude, **la gouvernance des instruments proposés dans les deux études pourrait s'aligner pour gérer les instruments financiers des volets PME et FSE**, et de ce fait avoir une gouvernance commune. Ainsi, le graphique ci-après illustre l'option de structure de gouvernance 2.a pour les instruments proposés dans les volets PME et FSE.

Figure 8 : La gestion des instruments financiers gérés séparément par des mandataires sélectionnés (Option 2.a)



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

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

Tableau 29 : Principaux avantages et principales limites de l'Option de gouvernance 2.a

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

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

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

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

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

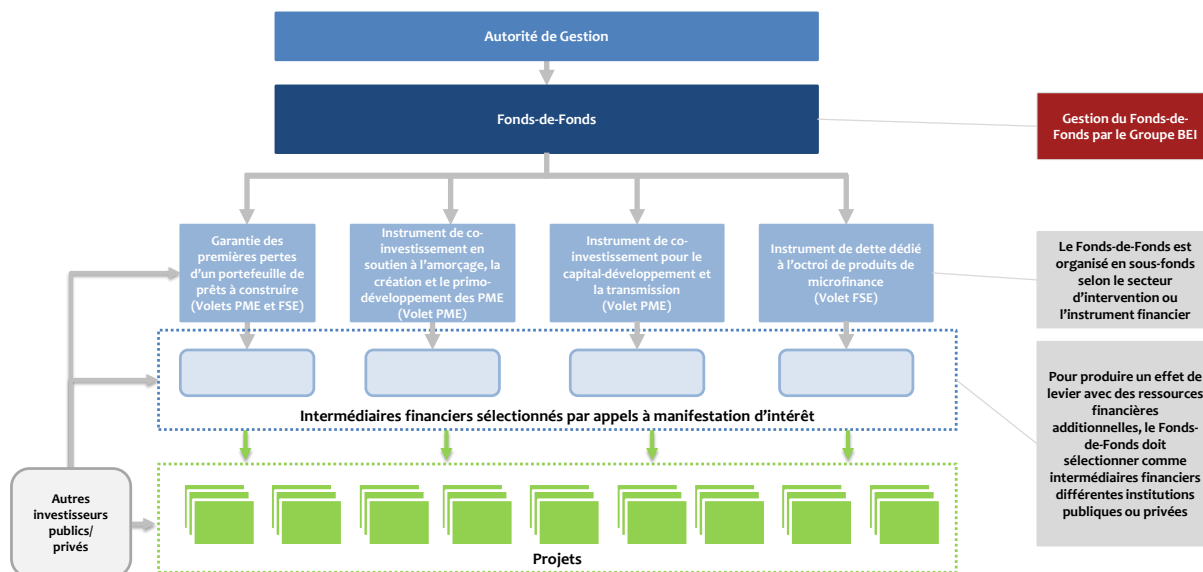
Une première possibilité pour l'Autorité de Gestion serait de mandater le Groupe BEI (et plus particulièrement le FEI dans le cadre du financement des PME, et y compris des entités de l'ESS) pour intervenir en région Provence-Alpes-Côte d'Azur (Proposition de gouvernance 1). Cette option implique que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

programmation précédente, et de développer de nouvelles relations sur la gestion d'instruments de haut-de-bilan, avec la possibilité de faire effet de levier sur le plan Juncker. Cette proposition permettrait également de :

- Utiliser l'expérience du Groupe BEI et son expertise en la matière pour faciliter la gestion du Fonds-de-Fonds notamment pour l'Accord de Financement et les Accords Opérationnels sous-jacents avec les différents intermédiaires financiers ;
- Discuter avec les possibles intermédiaires financiers (candidats) en vue de détailler les instruments financiers et de déterminer leur appétit à participer aux appels à manifestation d'intérêt ;
- Sélectionner de manière transparente les intermédiaires financiers et de négocier avec ces derniers un réel avantage à passer au niveau des publics-cibles et notamment des entités de l'ESS ;
- Dans le cadre de l'instrument de garantie (y compris pour les entités de l'ESS), calculer et évaluer pour le compte de l'Autorité de Gestion le risque *ex-ante* de l'instrument (en conformité avec les Actes Délégués) ;
- Suivre et assurer le *reporting* de tous les instruments financiers ; et
- Coordonner avec l'Autorité de Gestion les mesures d'adaptation nécessaires en vue de faire évoluer les instruments financiers au cours de la période de programmation 2014-2020, si nécessaire.

Cette Proposition de gouvernance 1 est illustrée par le graphique ci-après.

Figure 9 : Proposition de gouvernance 1 – Gestion du Fonds-de-Fonds par le Groupe BEI



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Proposition de gouvernance 2 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion

Dans le cadre de la création d'un Fonds-de-Fonds pour la gestion d'instruments financiers en région PACA, l'Autorité de Gestion pourrait gérer le Fonds-de-Fonds directement avec ses propres compétences, ou à travers la création d'un opérateur dédié (Proposition de gouvernance 2). Cet opérateur aurait le même mandat que celui de la Proposition de gouvernance 1, mais resterait sous la tutelle de l'Autorité de Gestion.

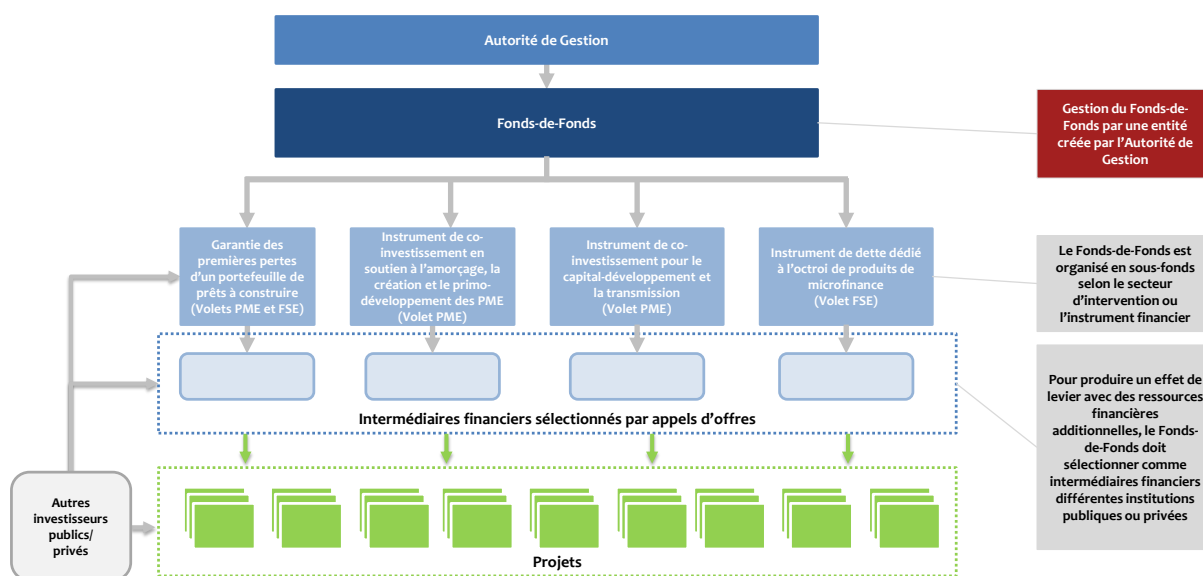
Ainsi, l'opérateur du Fonds-de-Fonds se coordonnerait avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant. Par contre, la mise en place du Fonds-de-Fonds sous l'Autorité de Gestion implique :

- Un délai potentiellement important pour structurer et mettre en place la gestion du Fonds-de-Fonds en interne ou au travers d'un opérateur dédié ;
- Déterminer un Accord de Financement selon les règles européennes et s'accorder dessus avec l'opérateur dédié créé (et futur gestionnaire du Fonds-de-Fonds) ; ainsi que
- S'assurer que le gestionnaire du Fonds-de-Fonds dispose des capacités nécessaires pour établir et négocier les Accords Opérationnels entre lui et les intermédiaires financiers sélectionnés (avoir la capacité d'octroyer des garanties par exemple, ou être en mesure de déterminer et d'évaluer selon les dispositions européennes le risque *ex-ante* d'un instrument de garantie au regard des Actes Délégués).

Si besoin, cet opérateur dédié nouvellement créé, ainsi que la Région, pourraient bénéficier d'Assistance Technique dans la mise en œuvre de ce Fonds-de-Fonds.

Cette Proposition de gouvernance 2 est illustrée par le graphique ci-après.

Figure 10 : Proposition de gouvernance 2 – Gestion du Fonds-de-Fonds par une entité créée par l'Autorité de Gestion



Source : Groupe BEI, PwC, 2017.

Proposition de gouvernance 3 – Une gestion du Fonds-de-Fonds par un mandataire sélectionné

Une dernière possibilité serait de sélectionner un opérateur régional (ou national) par le biais d'un appel d'offres afin de gérer le Fonds-de-Fonds (Proposition de gouvernance 3). Ce mandataire aurait à conduire les mêmes activités que celles présentées pour les Propositions de gouvernance 1 et 2 mais aurait été sélectionné au préalable. Il deviendrait l'entité responsable de la gestion du Fonds-de-Fonds, toujours sous la supervision de l'Autorité de Gestion. Il se coordonnerait alors avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement et en serait le garant.

Ce mandataire sélectionné devra disposer d'un statut légal adapté pour la gestion du Fonds-de-Fonds. Ce statut légal devra être en ligne avec la législation française et la réglementation européenne quant à la gestion des Fonds ESI.

Enfin, à l'image de la Proposition de gouvernance 2, la Région pourrait bénéficier d'Assistance Technique pour effectuer le suivi des opérations du Fonds-de-Fonds (et de son gestionnaire mandataire sélectionné) et acquérir les compétences et l'expertise nécessaires si elle souhaite, par la suite, gérer un Fonds-de-Fonds elle-même ou au travers d'un opérateur dédié qu'elle aurait créé. Ainsi, lorsque les compétences de la Région auraient atteint un degré de maturité suffisant, il pourrait être envisagé que la gestion du Fonds-de-Fonds soit transférée sous la responsabilité de l'Autorité de Gestion, ou (toujours) au sein de l'opérateur créé, qui deviendrait de ce fait administrateur du Fonds-de-Fonds.

Synthèse quant à la structure de gouvernance à privilégier en région PACA

Il semblerait souhaitable – au regard du nombre d'instruments financiers proposés dans la présente étude (pour les « volets FSE et PME) – que la Région mette en place un **Fonds-de-Fonds** qui regrouperait les différents instruments financiers en région PACA. Cette analyse va dans le même sens que les discussions conduites avec les services de la Région dans le cadre de la présente étude et que les actions engagées par la Région dans le cadre du FIER¹²⁰.

Une structuration sous forme de Fonds-de-Fonds offre en effet plusieurs avantages :

- La mise en place d'un Fonds-de-Fonds permet d'avoir une **structure flexible et adaptable**, qui permette d'adapter les différents instruments placés sous le Fonds-de-Fonds en fonction de l'évolution éventuelle des besoins du marché du financement des publics-cibles dans la région, en modifiant potentiellement les contrats de gestion des instruments avec les intermédiaires financiers qui gèrent les différents instruments ;
- Un Fonds-de-Fonds permet une rationalisation et une optimisation de l'ensemble des instruments financiers, avec notamment la possibilité (i) d'obtenir une taille critique de financement, (ii) de permettre des synergies de coûts entre les instruments, (iii) d'offrir la possibilité d'engager des appels à manifestation d'intérêt (dans le cadre d'un Fonds-de-Fonds

¹²⁰ Une analyse d'opportunité similaire concernant le mode de gouvernance pour des instruments financiers dans d'autres secteurs est nécessaire ; une telle analyse aurait vocation à analyser et à valider le mode de gouvernance le plus approprié au regard des secteurs concernés et des instruments financiers à mettre en œuvre. Si la mise en place d'un Fonds-de-Fonds se révèle l'option présentant le plus d'avantages pour la Région PACA dans le cas du financement des publics-cibles de cette étude, cela n'est pas nécessairement le cas pour d'autres secteurs.

géré par le Groupe BEI) pour solliciter les acteurs locaux (intermédiaires financiers candidats), (iv) de permettre ainsi une mise en concurrence de différents acteurs du financement (soutenant ainsi la concurrence entre les institutions financières du territoire), (v) de permettre une harmonisation des modalités de suivi et de reporting, et (vi) d'offrir une optimisation de la gestion de la trésorerie des différents instruments ;

- Un Fonds-de-Fonds offre une **vision d'ensemble de l'utilisation des Fonds ESI** sous forme d'instruments financiers et plus généralement de l'action de la Région en faveur des publics-cibles définis sur la totalité de son territoire ; et enfin
- Des **co-investissements** provenant d'acteurs publics et/ou privés seront possibles au niveau (i) du Fonds-de-Fonds, (ii) de chaque sous-fonds (et donc de chaque instrument financier ou intermédiaire financier) et (iii) de chaque projet / bénéficiaire final. Une participation de la BEI dans le cadre du Fonds Européen pour les Investissements Stratégiques (FEIS ou « Plan Juncker ») est également possible (au niveau du Fonds-de-Fonds et/ou de chacun des instruments financiers). Cette participation de la BEI soutenue par la garantie accordée par le FEIS peut être discutée avec l'Autorité de Gestion en vue d'accroître l'effet de levier des instruments financiers.

Comme déjà mentionné, dans le cas où la Région décide de ne pas mettre en place un Fonds-de-Fonds, chaque instrument financier serait géré de manière séparée par un opérateur différent qui aura été sélectionné par appel d'offres. Ainsi, chacun des mandataires se coordonnerait avec l'Autorité de Gestion pour assurer le suivi des décisions prises quant à la stratégie d'investissement de son instrument financier et en serait le garant. Les intermédiaires financiers sélectionnés selon les modalités des Actes Délégués devront disposer d'un statut légal adapté pour la mise en œuvre de l'instrument financier dont il a la charge. Ce statut légal devra aussi être en ligne avec la législation française et la réglementation européenne pour la gestion des Fonds ESI.

10 Prochaines étapes pour la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude

Afin de faciliter la mise en œuvre des instruments financiers proposés dans la présente étude, plusieurs étapes à suivre sont proposées ci-dessous. Ces étapes sont avant tout des recommandations de mise en œuvre ; elles ne font pas référence à la réglementation européenne et ne constituent pas une exigence de l'évaluation *ex-ante*.

Les possibles prochaines étapes de l'Autorité de Gestion pour la mise en œuvre de ses instruments financiers sont ainsi :

(A) Prise en compte des conclusions de l'évaluation ex-ante par la Région pour définir / réajuster sa stratégie de financement en faveur des publics-cibles

Cette première étape implique de :

1. Valider / amender les recommandations relatives aux instruments financiers indiquées dans la présente étude et décider de l'abondement des instruments financiers en fonds FEDER et/ou FSE ;
2. Valider les options de mise en œuvre, notamment au regard de la gouvernance des instruments financiers (selon les différentes options offertes par la réglementation européenne et suivant les propositions de gouvernance faites dans la présente étude) ;
3. Publier la synthèse de l'évaluation *ex-ante* dans les trois mois suivant sa finalisation par l'Autorité de Gestion ;
4. Communiquer la synthèse de la présente étude *ex-ante* aux personnes interrogées lors de l'étude ; et
5. Définir un plan d'actions détaillé pour la mise en œuvre des décisions, y compris un plan de communication à l'égard des parties intéressées.

(B) Mise en œuvre des décisions relatives à la stratégie de financement en faveur des publics-cibles

Cette seconde étape implique de :

1. Si nécessaire, soumettre une demande de modification de la maquette du PO FEDER-FSE (notamment au regard des précisions à apporter par l'Autorité de Gestion sur les objectifs, montants et cibles des instruments financiers envisagés) ;
2. En fonction des choix retenus, engager le lancement d'un (ou de plusieurs) nouvel(eaux) instrument(s) ;
3. En fonction du mode de gouvernance retenu, sélectionner le gestionnaire du Fonds-de-Fonds, impliquant :
 - Une étude d'opportunité / de faisabilité au regard du contexte et des possibles gestionnaires candidats ;
 - Une mobilisation en parallèle des opérateurs pouvant potentiellement participer à l'appel d'offres (pour le Fonds-de-Fonds) ; et enfin

- Le lancement de l'appel d'offres en vue de sélectionner le futur gestionnaire du Fonds-de-Fonds (dans le cadre de la Proposition de gouvernance 3).
4. Mettre en œuvre le plan de communication. Il est souhaitable d'entamer des discussions avec les acteurs / réseaux régionaux pour leur communiquer les orientations de l'Autorité de Gestion / de la Région PACA et susciter / cristalliser la demande autour des instruments et produits financiers prochainement disponibles. Les principaux publics à adresser ici sont les suivants :
- Les Instituts de Microfinance ; et
 - Les entités de l'ESS.

Réexamen des résultats de l'évaluation ex-ante

Enfin, comme le précise la réglementation, l'Autorité de Gestion doit s'assurer qu'elle possède « les dispositions permettant le réexamen et l'actualisation, selon le cas, de l'évaluation ex-ante lors de l'exécution de tout instrument financier qui s'applique sur la base de ladite évaluation, lorsque, durant la phase de mise en œuvre, l'Autorité de Gestion estime que l'évaluation ex-ante ne reflète plus correctement les conditions du marché alors existantes »¹²¹.

¹²¹ Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013 (RPDC).

Annexe 1 – Article 37 du Règlement (UE) n°1303/2013

Article 37 (paragraphe 1, 2 et 3) du Règlement (UE) n°1303/2013 du Parlement Européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant dispositions communes relatives au FEDER, au FSE, au Fonds de cohésion, au FEADER et au FEAMP et abrogeant le règlement (CE) n°1083/2006 du Conseil

Instruments Financiers

1. Les Fonds Européens Structurels et d'investissement (FESI) peuvent servir à soutenir des instruments financiers au titre d'un ou de plusieurs programmes, y compris lorsqu'ils sont organisés par des fonds de fonds, de manière à contribuer à la réalisation d'objectifs spécifiques définis au titre d'une priorité.

Les instruments financiers sont mis en œuvre pour soutenir des investissements prévus pour être financièrement viables et pour lesquels les sources de financement sur le marché ne sont pas suffisantes. Aux fins de l'application du présent titre, les Autorités de Gestion, les organismes mettant en œuvre les fonds de fonds et les organismes mettant en œuvre des instruments financiers se conforment au droit applicable, notamment celui relatif aux aides d'Etat et aux marchés publics.

2. Le soutien aux instruments financiers se fonde sur une évaluation *ex-ante* ayant démontré l'existence de défaillances du marché ou de situations d'investissement non optimales et sur le niveau et l'ampleur estimés des besoins d'investissements publics, y compris les types d'instruments financiers auxquels il faut apporter un soutien. Cette évaluation *ex-ante* se fonde notamment sur :

- (a) une analyse des défaillances du marché, des situations d'investissement non optimales et des besoins d'investissements liés aux domaines d'action et aux objectifs thématiques ou aux priorités d'investissement, dont il y a lieu de tenir compte en vue de contribuer à la réalisation des objectifs spécifiques établis en vertu d'une priorité et d'apporter un soutien au moyen d'instruments financiers. Cette analyse se fonde sur de bonnes pratiques en matière de méthodologie ;
- (b) une évaluation de la valeur ajoutée des instruments financiers considérés comme devant bénéficier du soutien des fonds Européens Structurels et d'investissement (FESI), de la cohérence avec les autres formes d'intervention publique visant le même marché, les conséquences éventuelles en termes d'aides d'Etat, la proportionnalité de l'intervention envisagée et des mesures destinées à réduire au minimum les distorsions du marché ;
- (c) une estimation des ressources publiques et privées supplémentaires que devrait éventuellement permettre de lever l'instrument financier jusqu'au niveau du bénéficiaire final (effet de levier escompté). Ceci peut comprendre, s'il y a lieu, une évaluation déterminant l'utilité et le niveau de la rémunération préférentielle nécessaire pour attirer des moyens de contrepartie provenant d'investisseurs privés et/ou une description des mécanismes qui seront appliqués pour déterminer l'utilité et le niveau de cette rémunération préférentielle, comme un processus d'évaluation comparative ou offrant des garanties d'indépendance suffisantes ;

- (d) une évaluation des enseignements tirés des instruments similaires et sur les évaluations *ex-ante* réalisées par les Etats membres par le passé et sur une étude de la manière dont ces enseignements s'appliqueront à l'avenir ;
 - (e) la stratégie d'investissement proposée, comportant une analyse des options relatives aux modalités de mise en œuvre au sens de l'Article 38, les produits financiers à proposer, les bénéficiaires finaux ciblés et les modalités envisagées de combinaison avec des aides sous forme de subventions, s'il y a lieu ;
 - (f) un exposé des résultats escomptés et de la manière dont l'instrument financier concerné devrait contribuer à la réalisation des objectifs spécifiques établis en vertu de la priorité considérée, y compris des indicateurs permettant de déterminer cette contribution ;
 - (g) les dispositions permettant le réexamen et l'actualisation, selon le cas, de l'évaluation *ex-ante* lors de l'exécution de tout instrument financier qui s'applique sur la base de ladite évaluation, lorsque, durant la phase de mise en œuvre, l'autorité de gestion estime que l'évaluation *ex-ante* ne reflète plus correctement les conditions du marché alors existantes.
3. L'évaluation *ex-ante* visée au paragraphe 2 peut être réalisée par étapes. En tout état de cause, elle est achevée avant que l'autorité de gestion ne décide d'apporter une contribution à un instrument financier au titre d'un programme.
- La synthèse des résultats et des conclusions des évaluations *ex-ante* se rapportant à des instruments financiers est publiée dans un délai de trois mois à compter de la date de leur achèvement.
- L'évaluation *ex-ante* est soumise au comité de suivi pour information conformément aux règles spécifiques des Fonds.

Annexe 2 – Priorités nationales et régionales en matière de FSE

Cette annexe a pour objectif de rappeler les principales orientations du FSE, ainsi que les principales dispositions de gestion, qui devront être prises en considération dans le cas de la mise en place d'un instrument financier.

Le FSE en France

Pour rappel, l'objectif du FSE est de soutenir la création d'emplois de meilleure qualité et de faire évoluer favorablement les perspectives professionnelles des citoyens les moins qualifiés et les plus exposés au chômage et à l'exclusion sociale et professionnelle.

Le programme FSE au niveau national pour la période 2014-2020 est doté de 6 Md€, mobilisés autour de quatre objectifs thématiques :

- L'inclusion active et la lutte contre la pauvreté ;
- L'éducation et la formation tout au long de la vie ;
- L'accès à l'emploi durable et le soutien à la mobilité du travail ; et
- Le renforcement des capacités administratives (uniquement pour les DOM).

Sur la programmation 2014-2020, la gestion du FSE a évolué puisqu'une partie de la gestion de ce fonds a été attribuée aux Régions, en tant qu'autorités de gestion. Les Conseils Régionaux gèrent ainsi 35% de l'enveloppe nationale du FSE, au titre, notamment, de la formation professionnelle, de l'apprentissage et de l'orientation, et l'Etat les 65% restants, dans les domaines de la lutte contre la pauvreté, l'accès à l'emploi et la formation des travailleurs¹²².

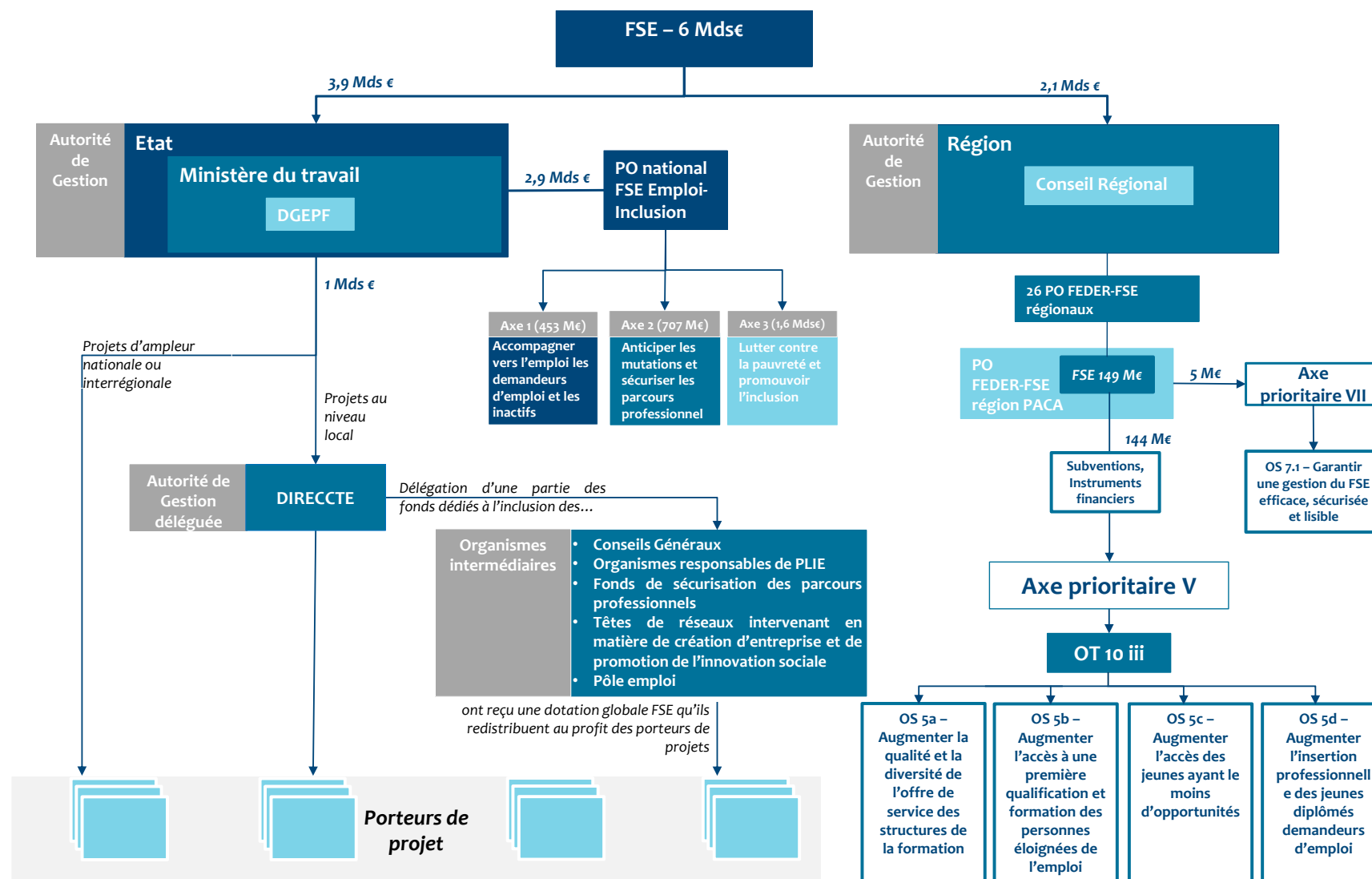
En ce qui concerne le programme opérationnel (PO) FSE métropolitain, mis en œuvre par les DIRECCTE (Direction Régionale des entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi) et la DGEFP (Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle), celui-ci se décompose en trois axes stratégiques :

- L'Axe 1 pour l'accès à l'emploi pour les demandeurs d'emploi et les inactifs et le soutien à l'entrepreneuriat (16 % de l'enveloppe du PO FSE métropolitain soit 454 M€) ;
- L'Axe 2 pour l'adaptation au changement et la formation des travailleurs (notamment des seniors), des entreprises et des entrepreneurs (24 % de l'enveloppe du PO FSE métropolitain soit 707 M€) ;
- L'Axe 3 pour la promotion de l'inclusion active et la lutte contre la pauvreté (50% de l'enveloppe du PO FSE métropolitain soit 1,6 Md€). Les fonds alloués à cet Axe seront gérés par l'intermédiaire des Départements et les PLIE (Plan Local pour l'Insertion et l'Emploi). Cet axe contient en outre un objectif dédié au « développement des projets de coordination et d'animation de l'offre en faveur de l'insertion et de l'Economie Sociale et Solidaire »¹²².

Le schéma ci-après reprend les principales dispositions de gestion du FSE, ainsi que la répartition des principales responsabilités entre l'Etat et la Région.

¹²² Site internet de la Région PACA, L'Europe s'engage en région, Qu'est-ce que le FSE ?

Figure 11 : Synoptique de la gestion du FSE en France



Source : PwC, 2017.

Pour la région PACA, 307 M€ seront investis sur ce territoire via le FSE sur la programmation 2014-2020, dont 158 M€ gérés par le Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation professionnelle et du Dialogue Social, par l'intermédiaire de la DIRECCTE en région au titre de l'emploi et de l'inclusion et 149 M€ gérés par la Région PACA au titre de l'orientation et de la formation des demandeurs d'emploi¹²³. Cet Axe Prioritaire 5 géré par la Région PACA fait l'objet du paragraphe suivant.

Le FSE en PACA

Dans le cadre du PO FEDER-FSE 2014-2020 de la région PACA, le volet FSE constitue **l'Axe 5**¹²⁴ doté de 144 M€. Cet Axe dédié à la formation a pour objectif d'assurer une meilleure égalité d'accès à l'apprentissage tout au long de la vie en :

- Favorisant la qualité et la diversité de l'offre de service des structures de la formation au service de publics, tout au long de la vie ;
- Favorisant l'accès à une première qualification et l'élévation du niveau de formation des personnes les plus éloignées de l'emploi ;
- Favorisant l'accès des jeunes ayant le moins d'opportunités et des publics sous-mains de justice dans des actions d'accompagnement, d'orientation et de formation ;
- Favorisant l'insertion professionnelle des jeunes diplômés demandeurs d'emploi¹²⁵.

C'est l'**Objectif Thématique 10 (OT 10)** de l'Axe à savoir « Investir dans l'éducation, la formation et la formation professionnelle dans l'acquisition de compétences et l'apprentissage tout au long de la vie (EFTLV) » dans les limites de l'Article 165 du traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (UE) et plus particulièrement la **Priorité d'Investissement 10iii** qui est visée : *« Une meilleure égalité d'accès à l'apprentissage tout au long de la vie pour toutes les catégories d'âges dans un cadre formel, non formel ou informel, la mise à niveau des savoirs, des aptitudes et des compétences de la main- d'œuvre et la promotion de parcours d'apprentissage souples passant notamment par une orientation professionnelle et la validation des compétences acquises »*.

L'Axe 5 est soutenu par une dotation de 5 M€ au titre de l'Axe Prioritaire 7, avec pour objectif spécifique OS7.1 : Garantir une gestion du FSE efficace, sécurisée et lisible.

Le FSE intervient sur des activités de formation professionnelle et générale pour les groupes cibles du PO FSE, à savoir les publics les plus éloignés de l'emploi : jeunes et demandeurs d'emploi non qualifiés ou possédant un bas niveau de qualification, jeunes sous-main de justice, travailleurs handicapés, personnes confrontées à des situations d'illettrisme.

La version actuelle du PO FEDER-FSE régional PACA ne précise pas les fonds potentiellement mobilisables au titre du FSE au sein d'instruments financiers.

¹²³ Site internet *L'Europe s'engage en région PACA, FSE*.

¹²⁴ PO FEDER-FSE de la Région PACA 2014-2020.

¹²⁵ Site internet *L'Europe s'engage en région PACA, le programme opérationnel FEDER-FSE*.

Annexe 3 – Liste des entretiens

Représentants de l'offre de financement	
Caisse des Dépôts et des Consignations	Banque publique
Banque Populaire PACA	Banque privée
Caisse d'Epargne	Banque privée
Crédit Coopératif	Banque coopérative
La Nef	Banque de l'Economie Sociale et Solidaire
Acteurs des projets de financement de l'entrepreneuriat pour le public du FSE	
ADIE	Réseau de financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise
ESIA	Réseau de financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise
INITIATIVE PACA	Réseau de financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise
Créa-Sol	Réseau de financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise
URSCOP / PARGEST	Réseau de financement de l'ESS et des créateurs d'entreprise
Formation et accompagnement - public FSE	
Pôle Emploi	Acteur national de retour à l'emploi et de formation
ARDML Association Régionale des Missions Locales	Association pour l'orientation et l'insertion professionnelle et sociale des jeunes
AGEFIPH Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion Professionnelle des Personnes Handicapées	Organisme sous tutelle assurant une mission de service public pour les publics handicapés
Cap Emploi	Réseau national d'organismes de placement spécialisés au service des personnes handicapées et des employeurs
APEC	Organisme paritaire national assurant un accompagnement des cadres et des jeunes diplômés
AFPA	Etablissement public en charge de l'ingénierie de certification professionnelle, de formations aux métiers émergents, d'expertise prospective des besoins en compétences et de conseil en évolution professionnelle
GIP FIPAN Groupement d'Intérêt Public pour la Formation et l'Insertion Professionnelles de l'Académie de Nice	Agence publique de conseil en formation et de validation des acquis de l'expérience, d'accompagnement et de gestion des ressources humaines

Annexe 4 – Bibliographie

La liste non exhaustive des documents utilisés dans le cadre de l'étude est reprise ci-dessous :

- « Présentation des instruments financiers pour le FSE », *fi-compass*, 2017
- « Chiffres clés de PACA », DIRECCTE PACA, 2016
- « Compte rendu du colloque *Financer l'économie sociale et solidaire : nouveaux outils, nouvelles opportunités* », Délégation interministérielle à l'Economie Sociale et Solidaire, organisé le 23 novembre 2016
- « Contrat de plan régional de développement des formations et de l'orientation professionnelles 2016-2022. Panorama introductif à la relation formation-emploi, 2016 », Région PACA et ORM, 2016
- « Dispositif NACRE », Dares Analyses-Dares Indicateurs – juillet 2015, juillet 2015
- « En Provence-Alpes-Côte d'Azur, l'accès à la qualification reste un enjeu prioritaire », INSEE, 2016
- « ESS : de quoi parle-t-on ? », AVISE, 2016
- « Etudes en soutien à trois évaluations *ex-ante* dédiées aux instruments financiers du Programme Opérationnel FEDER-FSE Provence-Alpes-Côte d'Azur 2014-2020 », Banque Européenne d'Investissement
- « Financement des entreprises en PACA », Fédération Bancaire Française, 2016 : <http://www.fbf.fr/fr/files/87LLES/Financement-entreprises-PACA-092015.pdf>.
- « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi », Commission Européenne, 2007
- « L'Europe s'engage en région PACA », Région PACA : <http://europe.regionpaca.fr/leurope-sengage-en-provence-alpes-cote-dazur-accueil>.
- « Le crédit bat des records en 2016 : Les banques françaises financent l'économie », Fédération Bancaire Française, 2017 : <http://www.fbf.fr/fr/espace-presse/communiqués/le-credit-bat-des-records-en-2016---les-banques-francaises-finacent-l%27economie>.
- « Le financement des entreprises de l'ESS », Chambre française de l'ESS, rapport de la commission présidée par Frédéric Tiberghien, ESS France, Mars 2017
- « Le microcrédit professionnel en France : quels effets sur l'emploi ? », Centre d'Analyse Stratégique, Avril 2013
- « Le microcrédit en France et en Europe en 2030 », Bureau International du Travail, 2015
- « Loi ESS : Quels changements pour les associations ? », Le Mouvement Associatif
- « Observatoire national de l'ESS – CNCRES », INSEE Clap, 2013
- « Observatoire Régional ESS – CRESS PACA », INSEE Dabs, 2012
- « Panorama de l'ESS en France », Conseil National des Chambres Régionales de l'Economie Sociale et Solidaire, Edition 2015
- « Panorama de l'ESS en PACA », Chambre de l'Economie Sociale et Solidaire PACA, Edition 2015

« Perspectives de l'ESS en 2017 », Chambre française de l'ESS, Euroconsulting, document de synthèse, Janvier 2017

« Programme d'investissement d'avenir rapport du comité d'examen à mi-parcours », France Stratégie, Mars 2016 : http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/29-03-2016-rapport_comite_pia_1.pdf.

« Contribuer au financement de l'économie sociale et solidaire : renforcer l'existant, Approfondir les partenariats, Innover ». Rapport d'étape à l'attention du Ministre délégué auprès du ministre de l'Economie et des Finances, chargée de l'Economie Sociale et Solidaire et de la Consommation, Bpifrance, Mai 2013

« Réseau des financeurs solidaires en PACA », Antenne en PACA des Cigales : http://www.apeas.fr/IMG/pdf/financeurs_solidaires_paca_pour_cigales.pdf.

« Soutien à la politique publique régionale de Provence Alpes Côte d'Azur en direction des TPE/PME, Small Business Act et les actions des BGE de Provence Alpes Côte d'Azur », URBGE, 2016

« Finance Innovation Pôle de compétitivité mondiale, Pour une finance au service de l'économie sociale et solidaire », Livre blanc, 2012

« Tout savoir et tout comprendre sur la loi ESS, ESS 3 lettres pour une nouvelle économie » Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique

Accord Régional entre l'Etat et la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, Lignes de partage entre le volet déconcentré du PON FSE 2014-2020 « Emploi Inclusion » et le POR FEDER-FSE 2014-2020 « Investissement pour la croissance et l'emploi »

Article 1 de la loi n°2012-1559 du 31 décembre 2012 relative à la création de la Banque Publique d'Investissement : <http://www.caissedesdepots.fr/financement-de-leconomie-sociale-et-solidaire>.

Loi n°2014-288 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale du 5 mars 2014

Loi n°201-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire

Loi n°2014-288 du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale

Nouvel accompagnement pour la création et la reprise d'entreprise (NACRE), <http://www.aides-entreprises.fr/aide/4311>, à jour au 14 Avril 2017

Programme Opérationnel National FSE Emploi et Inclusion, PO FEDER-FSE de la région Provence Alpes Côte d'Azur programme 2014-2020

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