La caution,
un levier de croissance
pour l'économie !

INTRODUCTION

Hugo Ronsin

Mesdames et messieurs, bonsoir à toutes et à tous. Je vous remercie chaleureusement d'être présents ce soir à ces rencontres de l'ASF.

Ce soir, nous aborderons des thématiques majeures telles que la compétitivité, la croissance et le logement durable. Sans plus attendre, j'ai le plaisir de céder la parole à Frédéric Jacob-Perron, président de l'Association française des sociétés financières, afin d'ouvrir officiellement cette rencontre.

Frédéric Jacob-Perron

Merci à toutes et à tous d'être venus si nombreux, ce soir, à cette journée consacrée aux cautions - organisée dans le cadre des rencontres de l'ASF. C'est un honneur pour moi, au nom de l'ASF, de vous accueillir ici, à la Maison de l'Amérique latine. Nous aurons ce soir l'occasion d'entendre les interventions de parlementaires, ainsi que de dirigeants d'entreprises de caution, un secteur souvent discret, mais ô combien essentiel à l'économie française. J'espère que nos échanges seront riches et constructifs.

La caution, comme aime à le rappeler Michel Cottet, est l'un des plus anciens métiers du monde. Certes, pas le plus ancien, mais il faut remonter à l'Antiquité pour en retrouver les premières traces. Déjà à cette époque, les transactions commerciales nécessitaient un garant - une personne jouissant d'une certaine notoriété, capable d'engager sa crédibilité pour permettre la conclusion d'un accord. Ce principe fondateur de la caution demeure pleinement d'actualité.

Dans le monde anglo-saxon, on parle d'*enabler*. Sans la caution, de nombreuses transactions ne pourraient avoir lieu, ce qui souligne son caractère indispensable. Mais réduire la caution à ce simple rôle serait restrictif. Elle est bien plus qu'un facilitateur : elle est aussi un puissant levier d'action. En permettant la mutualisation du risque entre plusieurs établissements, elle offre aux prêteurs la possibilité d'élargir leur champ d'intervention.

Dans le contexte actuel de transition écologique, cette fonction est absolument primordiale. En tant que dirigeant d'une entreprise de financement, je peux témoigner de la complexité des enjeux liés à cette transition : la durée de vie des équipements, leur rentabilité, ou encore leur efficacité restent souvent incertains. Dans ce cadre, la prudence est de mise pour tout établissement financier. Or, la possibilité de partager le risque grâce à la caution constitue un véritable levier pour aller plus loin. Elle permet non seulement d'accroître la capacité de prêt des établissements financiers, mais aussi d'améliorer les conditions de financement et d'en réduire le coût.

La caution joue ainsi trois rôles fondamentaux : celui d'*enabler*, de levier d'action et de catalyseur. Lorsqu'on se place du point de vue des entreprises, elle s'inscrit dans un schéma quadripartite impliquant l'entreprise, son fournisseur, l'établissement financier et la caution elle-même. Cette dernière agit comme un catalyseur, facilitant le développement et la croissance des autres acteurs.

En France, nous sous-estimons parfois le rôle fondamental de la caution dans l'accession à la propriété. Depuis plusieurs décennies, elle a permis à des millions de Français de devenir propriétaires grâce au mécanisme de cautionnement immobilier, opéré par des sociétés spécialisées. Contrairement à d'autres pays européens, qui privilégient l'hypothèque - un mécanisme plus rigide et coûteux -, nous avons su tirer parti du savoir-faire des établissements de caution pour optimiser l'analyse et la gestion des risques.

En définitive, ce métier, bien que discret, se révèle d'une efficacité remarquable, et il mériterait d'être mieux connu et reconnu. Merci à vous de lui accorder ce soir toute votre attention. J'ai la conviction qu'il fait déjà partie intégrante de votre quotidien.

Au programme de cette soirée, nous aurons deux tables rondes. La première portera sur le rôle amplificateur des cautions dans le financement des PME françaises. La seconde abordera la question du logement, avec une perspective RSE. Entre ces deux discussions, nous aurons l'opportunité d'entendre les interventions d'établissements financiers publics, français et européens, sur le financement public-privé et la complémentarité des acteurs.

J'espère que vous passerez une excellente soirée en notre compagnie.

ALLOCUTION

Hugo Ronsin

Véronique Louwagie, la ministre, devait être parmi nous, ce soir. Malheureusement, un empêchement de dernière minute l'en a empêchée. Toutefois, elle a tenu à nous adresser un message vidéo.

Véronique Louwagie

C'est avec un profond regret que je ne peux être parmi vous aujourd'hui à l'occasion de ces rencontres de l'ASF, consacrées à un sujet qui me tient particulièrement à cœur : le rôle de la caution dans le financement des entreprises. L'enjeu que vous abordez aujourd'hui est fondamental.

Dans un contexte économique marqué par de nombreuses incertitudes, notamment d'ordre géopolitique, nous observons malheureusement une recrudescence des défaillances d'entreprises. Face à cette réalité, la caution apparaît comme un levier essentiel. Je souhaite partager avec vous deux constats et une ambition commune.

Tout d'abord, mon premier constat est que la caution est un mécanisme fondé sur la confiance. En effet, elle permet de réduire le risque perçu par les prêteurs, facilitant ainsi l'accès des entreprises aux financements nécessaires à leur développement, mais aussi à leur pérennité. Grâce à cette garantie, les entreprises disposent non seulement d'un levier pour obtenir des crédits, mais elles instaurent également un climat de confiance avec les banques et autres institutions financières.

Ce rôle devient crucial lorsque les entreprises traversent des périodes économiques difficiles, où leur solvabilité peut être remise en question. Il est toutefois essentiel de souligner que la caution ne se limite pas à un simple mécanisme de sécurité : elle constitue également un outil stratégique, renforçant la résilience des entreprises. Pour les petites et moyennes structures, elle représente un moyen de surmonter l'absence de garanties solides, tout en préservant leurs fonds propres.

Je pense notamment aux entreprises du secteur du bâtiment et de la construction. Confrontées à la volatilité des prix des matériaux et aux retards de paiement, elles ont besoin de solutions de

financement adaptées. La caution leur permet alors de sécuriser leurs créances, de garantir les paiements aux fournisseurs et sous-traitants, et d'assurer la continuité de leurs projets.

Il en va de même pour le commerce de détail ou l'hôtellerie-restauration, où la concurrence est intense, et les marges parfois réduites. Dans ces secteurs, la capacité à mobiliser des garanties solides, qu'elles soient publiques ou privées, peut faire la différence entre la pérennité et la cessation d'activité.

Mon deuxième constat établit que la caution constitue un véritable levier de croissance. Elle ne doit pas être perçue comme une solution ponctuelle à une difficulté passagère, mais bien comme un outil structurel permettant aux entreprises de sécuriser leurs flux financiers, d'optimiser leur gestion des risques, et de renforcer leur attractivité auprès des investisseurs et partenaires commerciaux. Une approche plus systématique du cautionnement et, plus largement, de la gestion du financement, contribue ainsi à la stabilité du tissu économique dans son ensemble.

Enfin, notre ambition commune veut que nous œuvrions ensemble à une meilleure diffusion des dispositifs de caution. Le rôle des sociétés financières et, plus largement, de l'ensemble des acteurs du financement est essentiel pour rendre ces mécanismes accessibles et adaptés aux besoins de chaque entreprise. Votre engagement est fondamental pour offrir aux entrepreneurs les outils nécessaires à leur développement.

L'enjeu ne réside pas seulement dans l'augmentation du volume des cautions, ou dans la multiplication des dispositifs existants, il concerne surtout leur accessibilité, leur lisibilité et leur adéquation aux réalités du terrain. Nous devons travailler à simplifier les démarches administratives, garantir des procédures transparentes, et faire en sorte que les entreprises puissent bénéficier de ces dispositifs sans qu'ils deviennent un fardeau supplémentaire.

À cet égard, l'État a un rôle à jouer. Vous le savez peut-être, je me suis personnellement engagée pour la simplification de la vie économique, une attente forte du monde entrepreneurial.

Je tiens à vous remercier pour votre engagement et pour votre travail quotidien. Je suis convaincue que, collectivement, nous saurons trouver les solutions nécessaires pour accompagner nos entreprises vers un avenir plus serein et plus prospère.

Je vous remercie.

Table-ronde
La caution, un outil de compétitivité et de croissance de nos entreprises à redécouvrir

Hugo Ronsin

J'invite à présent sur scène les intervenants de notre première table ronde. Je rappelle son intitulé : ***« La caution, un outil de compétitivité et de croissance au service de nos entreprises. »***

Michel Cottet

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-moi de dresser un bref panorama du secteur des cautions au sein de l'ASF. Nous regroupons une trentaine de membres, dont deux tiers sont basés en Île-de-France, et un tiers en région. Je salue, d'ailleurs, nos confrères qui ont fait le déplacement pour assister à ce colloque.

Le métier de la caution est bien connu des professionnels, mais sans doute pas encore assez du grand public. C'est justement pour mieux le faire connaître que nous organisons cet événement. D'ailleurs, le terme *caution* est souvent utilisé de manière générique, alors qu'il recouvre en réalité plusieurs catégories distinctes.

Véronique Louwagie a insisté sur la caution de crédit, qui intervient dans le financement des entreprises. Mais il existe également les cautions transactionnelles, qui sécurisent les échanges entre agents économiques en garantissant notamment le paiement des factures. Enfin, une troisième catégorie, moins souvent mise en avant, concerne les garanties financières. Celles-ci, instaurées à la demande des pouvoirs publics, jouent un rôle essentiel dans la protection des entreprises et des particuliers.

Michel Canévet, ces garanties financières assurent également une part non négligeable des recettes de l'État. Saviez-vous, par exemple, que dans certains secteurs à forte taxation - comme celui du tabac -, des garants sont chargés d'assurer que les taxes collectées seront bien reversées à l'État ?

Bérengère Leclère-Kher nous expliquera plus en détail le rôle des garanties financières dans le secteur du travail temporaire. Ce sont des dispositifs que l'on ignore souvent, mais qui assurent pourtant la fluidité de notre économie.

Il est important de rappeler que les cautions ont d'abord été créées par des initiatives privées et professionnelles. Sans remonter trop loin dans le passé, il faut savoir que, dans les années 1980, on comptait entre 200 et 300 sociétés de caution. La loi bancaire a depuis contribué à une certaine concentration du secteur.

Cependant, si l'on prend en compte l'ensemble des secteurs qui ont participé à la création de ces sociétés, on retrouve des acteurs variés : les professionnels de l'immobilier, les entreprises de travail temporaire, les artisans, les commerçants - y compris le commerce coopératif et associé -, les professions libérales, les associations et, bien sûr, le secteur du bâtiment, dont Véronique Louwagie a souligné l'importance.

À l'ASF, nous avons recensé environ 200 administrateurs issus de ces différents secteurs professionnels, impliqués dans la gouvernance des sociétés de caution. Leur rôle est déterminant, car ils permettent d'adapter nos métiers et nos produits aux besoins concrets des clients finaux, qu'il s'agisse de particuliers, d'entreprises, de collectivités ou d'administrations.

Pour mieux comprendre la place essentielle des cautions, rien n'est plus parlant que le témoignage d'un utilisateur. C'est pourquoi je propose à Patrick Gomez, client de plusieurs sociétés de caution, de partager son expérience.

Par ailleurs, Bérengère Leclère-Kher nous dressera un état des lieux des garanties financières, avant que nous écoutions les réflexions du sénateur Michel Canévet, témoin privilégié de ces enjeux au sein de la représentation parlementaire.

Patrick Gomez

Bonsoir à tous. Mon témoignage se place du point de vue de l'usager, ou plus exactement du client, car il s'agit d'un service pour lequel je dois régulièrement m'acquitter d'un paiement.

Permettez-moi de me présenter brièvement afin de contextualiser mon parcours. De formation initiale en ingénierie, j'ai, par la suite, exercé une carrière commerciale au sein d'un grand groupe américain. Toutefois, j'éprouvais le besoin de me consacrer à une activité porteuse de davantage de sens. C'est ainsi qu'un souvenir d'enfance m'est revenu en mémoire : à l'âge de 8 ans, j'avais eu le privilège d'observer, en pleine nuit, un fournil en Savoie. Cette expérience rare et précieuse, durant laquelle j'avais pu poser de nombreuses questions, toucher les ingrédients et déguster les produits, avait laissé en moi une empreinte indélébile.

C'est donc avec une volonté affirmée que j'ai envisagé de reprendre une boulangerie, initialement à petite échelle industrielle. J'en avais fait part à mes parents, répétant avec insistance le projet qui m'animait. Pourtant, après avoir suivi des études, et obtenu mon diplôme d'ingénieur, j'ai emprunté une autre voie. Jusqu'au jour où, comme il advient souvent dans une carrière, j'ai ressenti le besoin de me questionner sur le sens de mon engagement professionnel. J'ai alors pris la décision d'opérer un changement de trajectoire radical.

Pour ce faire, j'ai repris des études et suivi un Executive MBA à HEC Paris. Mon mémoire de fin d'études portait sur la reprise d'une boulangerie industrielle, en l'occurrence celle de Savoie. J'ai proposé un projet d'acquisition aux deux associés alors en place : si l'un était favorable, l'autre a refusé. En parallèle, j'ai passé mon CAP de boulanger et, vivant à Paris, j'ai recherché un fournil à reprendre.

En 2011, j'ai fait l'acquisition d'un premier fournil. Pour vous donner un ordre d'idées, son prix était de 550 000 euros, alors que mon apport personnel s'élevait à 130 000 euros. J'ai donc sollicité un emprunt bancaire, lequel était conditionné par l'obtention d'une garantie supplémentaire. Ainsi, j'ai eu recours à divers organismes de cautionnement, notamment Cigi, FEI et BPI France, afin de rendre viable cette opération. Ce soutien a joué un rôle fondamental : il a permis de réassurer le banquier sur le fait que, bien que n'étant ni entrepreneur ni boulanger de formation, mon projet était sécurisé.

Anticipant une croissance, j'avais dès l'origine envisagé une expansion. Ainsi, en 2014, j'ai acquis un second fournil pour un montant de 700 000 euros, financé à hauteur de 650 000 euros par un emprunt souscrit auprès de BPI France et d'un établissement bancaire - avec une garantie de BPI France couvrant 60 % de ce montant. Trois ans plus tard, en 2017, j'ai franchi une étape décisive : l'achat d'un bâtiment, financé via un crédit-bail immobilier, ainsi qu'un investissement de plus de 1 million d'euros en équipements, rendu possible grâce à l'appui de BPI France.

Le fournil ainsi conçu répondait à trois exigences fondamentales :

1. La préservation d'une qualité artisanale, en dépit des sollicitations des industriels proposant des solutions ultra-automatisées. J'ai opté pour un processus de fabrication purement artisanal, tout en introduisant une automatisation ciblée sur les tâches répétitives et pénibles.
2. La protection des boulangers, en particulier en allégeant les efforts physiques considérables requis par le travail nocturne dans un fournil traditionnel.
3. La sécurité alimentaire, garantie par la certification ISO 22000, un label exigeant que nous sommes les seuls à détenir dans le secteur artisanal.

Notre production est aujourd'hui majoritairement biologique (99 %), réalisée à partir de blés cultivés en Île-de-France, et destinée notamment aux écoles parisiennes et aux enseignes engagées dans une démarche écoresponsable.

Toutefois, un enjeu majeur se pose aujourd'hui : la rentabilité. Entre 2017 et 2024, notre chiffre d'affaires est passé de 2,5 à 4 millions d'euros. Cependant, parallèlement à cette croissance, notre rentabilité nette a chuté de 6,7 % à 2,6 %. Cette érosion, si elle se poursuit au même rythme, pourrait aboutir à un seuil critique d'ici quatre ans.

Mon témoignage a ainsi deux portées essentielles : d'une part, souligner le rôle déterminant du cautionnement dans l'accès au financement et au développement des entreprises ; d'autre part, alerter sur les difficultés de rentabilité auxquelles nous sommes confrontés, malgré une gestion rigoureuse et un modèle économique optimisé.

Michel Cottet

Merci pour ce témoignage éclairant, qui met en lumière l'importance du cautionnement dans la dynamique entrepreneuriale. Votre parcours illustre parfaitement comment une vision et une ambition peuvent se concrétiser grâce à des mécanismes de garantie adaptés. Cependant, il est également crucial d'aborder la question de la rentabilité des entreprises en France, afin de garantir leur capacité à investir et à pérenniser leur activité. Nous allons maintenant aborder la question de la garantie financière avec Bérengère Leclère-Kher.

Bérengère Leclère-Kher

Je suis enchantée d'avoir l'opportunité de m'entretenir avec vous au sujet de la garantie financière légale. Vous êtes sans doute familiers avec les cautions bancaires ou les cautions contractuelles, mais qu'en est-il de la garantie financière légale ?

Il s'agit d'un mécanisme applicable à certaines professions réglementées. Il convient de comprendre que ce dispositif a souvent émergé suite aux difficultés rencontrées par des chefs d'entreprise dans des secteurs spécifiques. Ces chefs d'entreprise ont perçu la nécessité d'une surveillance ou d'un garant financier pour assurer la pérennité de la profession en cas de défaillance des structures concernées. Je vais prendre l'exemple de la Socamett, une société qui offre une garantie aux entreprises de travail temporaire.

Qu'est-ce que va garantir la Socamett ? Elle va assurer le paiement des salaires des intérimaires, des charges sociales, des cotisations à l'Urssaf, ainsi que des fonds de retraite

et de prévoyance. De nombreux secteurs d'activité sont, à cet égard, également soumis à une réglementation stricte en France.

Je vais citer, parmi d'autres, les agents immobiliers, les administrateurs de biens, les courtiers, les agences de voyage, ainsi que les sociétés de recouvrement. En réalité, plus de 30 secteurs sont aujourd'hui sous le régime de la garantie financière. Il est important de noter que sans cette garantie, il est impossible d'exercer ces professions.

Une question se pose alors : pourquoi le législateur a-t-il choisi de mettre en place une telle garantie financière ? Certains pourraient considérer cela comme une contrainte. Toutefois, il existe trois objectifs principaux justifiant cette mesure.

Le premier objectif de la Socamett concerne la protection. Je vais le développer plus en détail.
Le deuxième objectif, concerne la régulation. Et enfin, le troisième objectif, vise à renforcer la structure même de ces secteurs.

Pourquoi cette protection ?

Tout d'abord, qui la Socamett protège-t-elle ? Prenons l'exemple des sociétés de travail temporaire, la Socamett permet de garantir la protection des salariés intérimaires. En cas de défaillance de l'entreprise, le garant financier prendra en charge les obligations de cette dernière. Ainsi, la garantie protège le salarié, mais aussi les institutions telles que les organismes sociaux, l'Urssaf, la caisse de retraite, etc.

Elle protège également le chef d'entreprise. En effet, le rôle du garant est d'accompagner l'entrepreneur en lui fournissant des outils tels que des ratios et des indicateurs financiers. Une analyse détaillée de la structure et du projet de l'entreprise est réalisée, permettant au garant de proposer un accompagnement personnalisé. Cela est particulièrement utile, car les garants sont souvent des experts dans leur domaine d'activité. À la Socamett, par exemple, nous ne garantissons que les sociétés de travail temporaire, ce qui nous donne une vision approfondie du marché, des pratiques, et des indicateurs spécifiques. Nous sommes ainsi en mesure d'accompagner efficacement les entreprises en difficulté.

Ce rôle d'accompagnement crée également une relation de confiance avec l'ensemble des acteurs économiques : relations commerciales, relations bancaires, etc. La garantie prouve qu'une tierce partie indépendante sera présente pour couvrir les risques en cas de défaillance, ce qui est un gage de stabilité.

La garantie financière contribue également à la régulation du secteur. Lorsqu'un candidat à la création d'une entreprise dans le domaine du travail temporaire se présente, il soumet un dossier au garant, qui étudie sa trajectoire, son projet et la faisabilité. Ce processus permet de s'assurer de la viabilité du projet, et de réduire ainsi le nombre de défaillances. La garantie agit alors comme un filtre et comme un mécanisme de régulation assurant la stabilité et la pérennité du marché. La garantie permet d'assainir les secteurs concernés, et de réduire les imperfections économiques.

Le troisième objectif, vise au renforcement les secteurs concernés. En étant accompagné par un expert, le chef d'entreprise bénéficie d'une analyse détaillée de ses comptes, de ses

indicateurs, et de la possibilité de se comparer à ses concurrents. Cette démarche crée une confiance mutuelle, et permet au chef d'entreprise de se situer dans son environnement concurrentiel. Tout cela renforce également la compétitivité du secteur, car la présence du garant élimine les risques de pratiques déloyales comme le dumping - pratiques souvent causées par des entreprises ne respectant pas leurs obligations fiscales et sociales. Ainsi, les marges des entreprises deviennent plus saines, ce qui améliore l'image de la profession et accroît sa compétitivité.

En conclusion, je dirais que la garantie financière légale constitue un cercle vertueux. Elle permet non seulement de protéger, réguler et renforcer les secteurs concernés, mais elle offre également un soutien tangible aux entreprises et aux salariés. Le garant, en tant qu'expert, joue un rôle crucial dans l'accompagnement des entreprises. Sa présence est d'autant plus essentielle qu'elle s'est toujours avérée fiable en cas de défaillance.

Il est intéressant de noter qu'il existe d'autres secteurs qui, bien qu'ils n'aient pas encore de garantie financière en place, aimeraient en bénéficier.

Michel Cottet

Merci, Bérengère Leclère-Kher. Michel Canévet, vous qui partagez votre temps entre Paris et le Finistère, quelle est votre perception des besoins d'investissement des entreprises, qui constituent le tissu économique de notre pays ? Nous nous situons ici dans la première table ronde consacrée au monde entrepreneurial. Cette question peut être abordée tant sous l'angle parisien que sous celui du Finistère. Par ailleurs, j'ai noté que vous êtes actionnaire d'une centrale villageoise produisant de l'électricité. Il serait donc pertinent que vous partagiez votre point de vue sur ce sujet.

Michel Canévet

Bonsoir à tous. C'est avec plaisir que je participe à cette table ronde, riche en témoignages concrets sur les mécanismes de garantie, et qui illustre la diversité du soutien à l'économie de notre pays.

L'importance de la régulation est évidente dans certains secteurs, notamment en matière de logement. La garantie des loyers, la garantie décennale des entreprises du bâtiment, qui sécurise la qualité des constructions, sont essentielles. Une maison constitue un investissement majeur pour un ménage, et il est impératif que cet investissement soit protégé. De même, les agents immobiliers et d'autres professions réglementées doivent offrir des garanties adéquates afin d'assurer un cadre fiable et sécurisé pour les consommateurs.

Les dispositifs de caution jouent également un rôle clé dans le développement économique. Dans le contexte actuel des finances publiques, où le déficit budgétaire de l'État se maintient à un niveau préoccupant - avoisinant les 160 milliards d'euros pour la cinquième année consécutive -, il est crucial de repenser nos modes de financement. L'assainissement budgétaire exige une réduction des dépenses, car il n'est plus envisageable d'alourdir davantage la pression fiscale sur les contribuables - qu'ils soient des particuliers ou des entrepreneurs.

Dans cette perspective, il semble nécessaire de revoir certaines aides publiques aux entreprises, qui, dans certains cas, faussent la concurrence. Toutefois, nous savons que le système bancaire est parfois frileux. Il est donc essentiel de mobiliser des outils de caution pour faciliter l'émergence et la concrétisation de projets ambitieux. Nous l'avons vu avec les prêts garantis par l'État (PGE) mis en place durant la crise sanitaire - lesquels ont permis aux entreprises de surmonter une période

extrêmement difficile. Une extension de ce type de garantie à d'autres dispositifs d'accompagnement semble être une piste pertinente, évitant ainsi des subventions directes financées par l'endettement public.

Par ailleurs, la transition énergétique constitue un enjeu stratégique majeur, nécessitant des investissements considérables. L'énergie est un levier essentiel de développement économique et de satisfaction des besoins collectifs. En tant qu'actionnaire d'une centrale villageoise et de dispositifs d'installation de panneaux photovoltaïques en Bretagne, je mesure l'importance de ces initiatives. Le soutien bancaire à ces projets reste néanmoins limité, alors qu'ils sont peu risqués, étant adossés à des contrats d'achat d'électricité à long terme avec Enedis. La mise en place de mécanismes de caution pourrait permettre d'accélérer ces investissements et de lever les freins au financement de ces infrastructures durables.

Un autre défi majeur est celui de notre balance commerciale, qui, malgré une amélioration récente, a affiché un déficit de 160 milliards d'euros en 2022. Dans le secteur agroalimentaire, par exemple, certaines entreprises rencontrent des difficultés de trésorerie en raison de délais de paiement divergents entre fournisseurs et clients. Un renforcement des dispositifs de caution pourrait faciliter le financement de l'exportation, et contribuer à améliorer la compétitivité française sur la scène internationale.

L'amélioration de la compétitivité passe avant tout par une réduction des charges, qui elle-même repose sur une maîtrise rigoureuse des dépenses publiques. Il est toujours complexe de remettre en question des dispositifs budgétaires établis, mais il est impératif de faire preuve d'audace et de responsabilité pour proposer des alternatives efficaces et économiquement viables.

Michel Cottet

Je tiens à remercier Michel Canévet pour son intervention, qui met en lumière la notion de "mutualisation", bien qu'il n'ait pas employé ce terme explicitement. La caution repose sur ce principe : plus le spectre des opérations soutenues est large, plus les risques sont mutualisés, permettant ainsi de soutenir des initiatives potentiellement plus risquées.

De plus, vous avez souligné un marché porteur, celui de l'installation photovoltaïque, dans lequel la caution pourrait jouer un rôle clé. Votre intervention souligne donc à la fois l'intérêt de ces dispositifs et leur potentiel d'expansion.

Michel Canévet

Il est vrai que des acteurs publics, tels que Bpifrance, jouent un rôle essentiel dans le cautionnement. En 2023, Bpifrance a garanti pour 5 milliards d'euros de prêts, un montant équivalent aux crédits à court terme alloués par l'organisme. Cela démontre bien l'importance du cautionnement dans le développement économique, et il est essentiel de poursuivre dans cette voie.

Michel Cottet

Pour conclure, permettez-moi de partager une anecdote concernant le PGE. En 2020, lorsque ce dispositif a été mis en place, nous avions alerté le Trésor sur la durée de remboursement fixée à six ans, avec un différé de deux ans. Nous avions proposé un allongement à huit ou neuf ans, accompagné d'une garantie mutuelle, afin de réduire la pression financière sur les entreprises. Malheureusement, cette proposition n'a pas été retenue. Cet exemple illustre l'importance d'un dialogue étroit entre les acteurs publics et privés pour optimiser les dispositifs de soutien économique.

Nous aurons l'occasion, lors de la seconde table ronde, d'approfondir la question de la collaboration entre les secteurs public et privé, et d'explorer les moyens d'optimiser l'effet de levier des dispositifs existants, afin de libérer la croissance économique. Patrick Gomez, quel message souhaitez-vous transmettre à ce sujet ?

Patrick Gomez

La question posée est délicate, et Michel Canévet l'a évoquée : il s'agit d'un débat d'une tout autre ampleur. Je ne souhaite pas m'aventurer sur ce terrain, mais il est indéniable que la France figure parmi les pays les plus imposés tout en offrant l'un des systèmes de protection sociale les plus développés. Si l'on adopte une perspective géopolitique, l'exemple des États-Unis illustre bien les conséquences d'une recherche accrue de performance : celle-ci se fait souvent au détriment des couches sociales les plus vulnérables.

Il s'agit d'une équation complexe à laquelle je n'ai ni la prétention d'apporter une solution, ni de prodiguer des recommandations. Néanmoins, il est probable que cette dynamique remettrait en question un modèle établi en France à l'issue de la Seconde Guerre mondiale.

Michel Cottet

Une réponse classique, je vous remercie. J'aurais toutefois apprécié que vous approfondissiez davantage la question du cautionnement.

Patrick Gomez

Je peux compléter ma réponse. À titre d'exemple, entre 2021 et 2024, les coûts ont considérablement augmenté. Or, dans les exemples que je vais citer, les impôts et taxes ne sont même pas pris en compte. Si une refonte du modèle économique devait être envisagée, elle aurait un impact considérable.

Ainsi, en 2023, ma facture de gaz a augmenté de 120 % par rapport à 2021. Mon électricité a, quant à elle, enregistré une hausse de 109 % en 2024 par rapport à 2021. Pour un véhicule de livraison, le prix a augmenté de 36 % entre 2021 et 2022. Le carburant a connu une hausse de 10 % sur la même période, tandis que mes primes d'assurance ont grimpé de 33 %.

Nous sommes donc pris dans une spirale inflationniste. Mon activité étant majoritairement tournée vers le secteur public, je réponds à des marchés publics, et je me retrouve ainsi dans une position singulière. Je fais face à une concurrence industrielle qui ne propose pas la même qualité que la mienne. Ce sont mes clients eux-mêmes qui en témoignent lorsqu'ils changent de prestataire. Pourtant, je suis contraint de m'aligner sur des prix pratiqués par des boulangeries industrielles, qui n'ont parfois pas investi depuis des décennies, et qui ne respectent pas des normes strictes comme l'ISO 22000.

Je fais le choix d'une trajectoire d'excellence, ce que l'on pourrait appeler le "syndrome de l'élève modèle". Je cherche à optimiser tous les aspects de mon activité, mais cela a un coût. Or, mes clients ne peuvent acheter qu'à un prix déterminé, ce qui me place dans une situation économique délicate.

Je suis fier de proposer une offre alimentaire de qualité aux enfants d'Île-de-France, en particulier à Paris et en première couronne. Mais d'un point de vue entrepreneurial, la situation est désastreuse. L'investissement, l'énergie et les risques que j'engage pour maintenir cette exigence ne sont absolument pas rémunérés à leur juste valeur. Quant à mon propre salaire, je préfère ne pas en parler…

Michel Cottet

Vos marchés reposent essentiellement sur la commande publique, notamment pour les cantines scolaires.

Michel Canévet

Tout à fait. C'est d'ailleurs une problématique qui a conduit à la mise en place d'une mission d'évaluation au Sénat, à laquelle je vais participer. L'objectif est d'examiner le cadre de la commande publique, afin de favoriser davantage l'économie territoriale française. Il est essentiel d'adapter les appels d'offres pour garantir des conditions qui privilégient les acteurs locaux.

En effet, face à la concurrence internationale, les disparités en matière de charges et de réglementation sont considérables. Il est crucial d'intégrer dans nos critères d'évaluation la valeur ajoutée que représentent certains engagements, tels que la décarbonation ou la qualité alimentaire. Ces éléments relèvent d'une véritable question de souveraineté, et revêtent une importance capitale pour notre avenir économique.

Michel Cottet

Bérengère Leclère-Kher, que pensez-vous de cette articulation entre protection et développement économique ?

Bérengère Leclère-Kher

Le cautionnement est un outil précieux, qui mérite d'être mieux exploité. Son principal atout est qu'il ne représente aucun coût pour l'État ; bien au contraire, il génère des recettes. En effet, nous intervenons en cas de défaillance d'une entreprise, en prenant en charge les indemnités nécessaires.

Il s'agit d'un dispositif entièrement autofinancé, qui profite à tous les acteurs économiques. De plus, les garants sont souvent aux côtés des chefs d'entreprise. Notre mission consiste à les accompagner, à favoriser leur croissance et à soutenir leur développement. Nous avons pleinement conscience de cette responsabilité, et c'est pourquoi nous considérons le cautionnement comme un levier essentiel pour les entreprises.

Michel Cottet

En réduisant le risque, on diminue également le coût de celui-ci pour la collectivité. C'est un élément structurant pour favoriser la croissance économique.

De la salle

Je suis architecte. Merci de me donner la parole. Je souhaite d'abord féliciter les intervenants pour la qualité de leurs présentations. Michel Canévet a évoqué la question de la production des panneaux photovoltaïques. Or, une entreprise comme Photowatt, qui dépend pourtant de l'État, a déposé le bilan. Pourquoi cette entreprise n'a-t-elle pas bénéficié d'un dispositif de cautionnement ?

Michel Canévet

Il s'agit d'un problème de compétitivité. Ces entreprises se fournissent en matières premières à l'étranger, et doivent faire face à une concurrence internationale, notamment chinoise, particulièrement agressive.

Les entreprises chinoises adoptent une stratégie bien connue : elles pratiquent des prix extrêmement bas jusqu'à éliminer la concurrence locale. Une fois en position dominante, elles s'approprient le marché.

Nous devons impérativement instaurer des protections douanières au niveau européen afin d'équilibrer les conditions de concurrence. Sans cela, nos entreprises continueront à subir une pression insoutenable.

Michel Cottet

Il est important de rappeler que le financement des entreprises repose en grande partie sur leur capacité d'endettement. Nous intervenons principalement sur la dette bancaire amortissable. D'autres dispositifs existent pour garantir le court terme, notamment dans le cadre des transactions inter-entreprises.

Philippe Bernat (Gifas)

Qu'en est-il des cautions appliquées aux grands projets d'envergure ? Peut-on imaginer un système de cautionnement dédié à des programmes spécifiques ?

Michel Cottet

Le cautionnement repose toujours sur un sous-jacent : un crédit, une facture, un actif identifiable. Dans le cadre d'un projet global, certaines opérations spécifiques peuvent être garanties.

Prenons l'exemple des unités de méthanisation, qui représentent des investissements de plusieurs millions d'euros. Le garant ne couvre pas l'intégralité du projet, mais cible une tranche particulière, souvent celle où les banques sont les plus réticentes à intervenir. Cela permet de sécuriser les financements et d'inciter les établissements bancaires à s'engager.

Michel Canévet

Ces dispositifs de cautionnement restent encore méconnus. Il est impératif de mieux les promouvoir. Nous devons également réduire notre dépendance aux subventions publiques, qui ne sont plus soutenables financièrement.

Plutôt que de freiner l'économie, nous devons la dynamiser en favorisant des outils comme le cautionnement, qui garantissent des conditions de concurrence plus justes. Par ailleurs, nous devons encourager les investissements privés dans l'économie réelle, notamment via l'épargne, qui reste trop souvent dirigée vers des placements sécurisés au détriment du développement entrepreneurial.

Michel Cottet

Merci pour ces éclairages. Nous allons à présent laisser la place au prochain débat :

« Regards croisés – Comment optimiser les financements publics et privés en France et en Europe. »

Regards croisés
Comment optimiser les financements publics-privés en France et en Europe ?

Hugo Ronsin

Nous entamons à présent le deuxième temps fort de notre soirée, consacré aux "Regards croisés". Jacques Darcy et Bertrand Fontaine, nous allons aborder ensemble la question suivante : comment optimiser les financements publics et privés en France et en Europe ? Ce sujet a été effleuré lors de la précédente table ronde, mais nous allons maintenant l'approfondir et prendre un peu de hauteur en intégrant une perspective européenne.

Jacques Darcy, vous êtes le directeur France du Fonds européen d'investissement (FEI), et nous avons également le plaisir d'accueillir Bertrand Fontaine, directeur de la garantie chez Bpifrance. En tant que représentants des financeurs publics, pourriez-vous nous éclairer sur votre rôle et sur la complémentarité de vos interventions avec celles des acteurs privés ?

Bertrand Fontaine

Avec grand plaisir. En tant que directeur de la garantie chez Bpifrance, ma mission principale consiste à garantir le financement accordé par le secteur bancaire. Mais pourquoi garantir le secteur bancaire ? Pourquoi garantir également les réseaux d'accompagnement et même les fonds d'investissement privés ? L'objectif ultime est de dynamiser l'activité des entreprises et de favoriser la prise de risque à tous les niveaux de l'écosystème entrepreneurial.

Nous avons besoin de l'audace des entrepreneurs, comme l'a illustré un témoignage particulièrement inspirant plus tôt dans la soirée. La création d'entreprise est, par essence, une prise de risque. Mais il est tout aussi fondamental d'encourager nos banques, nos réseaux d'accompagnement et nos investisseurs à s'engager davantage dans ces projets ambitieux.

La France dispose d'un écosystème bancaire d'une densité et d'une robustesse exceptionnelles. Nos banques sont parmi les plus performantes d'Europe, bien que paradoxalement, elles soient souvent peu valorisées dans notre propre pays. À l'international, en revanche, elles suscitent l'admiration. Ce secteur, hautement concurrentiel, doit néanmoins être incité à prendre en charge des dossiers plus complexes, ceux qui se situent dans une "zone grise", moins naturellement soutenus par les garanties traditionnelles.

C'est là que nous, acteurs publics, avons un rôle clé à jouer : encourager une prise de risque mesurée, mais essentielle. Car lorsque notre écosystème bancaire, composé de 350 000 professionnels en France, décide d'aller un peu plus loin dans l'accompagnement des entreprises, c'est l'ensemble de l'économie qui en bénéficie.

Si, en période de croissance, les financements circulent relativement bien, en temps de crise, le rôle des garanties devient crucial. Les crises financières, comme celle de 2008 avec la chute de Lehman Brothers, ont démontré que, sans dispositifs de garantie solides, l'économie pouvait se retrouver à l'arrêt. Les banques, ne se prêtant plus entre elles, auraient cessé de financer les entreprises. La garantie a alors permis de maintenir le flux de crédit et d'éviter un blocage total.

Plus récemment, la crise du Covid-19 a mis en lumière l'importance du prêt garanti par l'État (PGE). Ce dispositif a permis à 800 000 entreprises d'obtenir un financement vital en pleine tourmente économique. Son impact a été déterminant pour la préservation du tissu économique français.

Enfin, il est essentiel d'insister sur un point fondamental : le développement industriel de notre pays. Nous sommes passés sous la barre des 10 % d'emplois industriels en France. Il est impératif de soutenir le renforcement de ce secteur stratégique, car il n'y aura pas de renaissance industrielle sans acceptation du risque. Et cette prise de risque doit être accompagnée par des organismes tels que Bpifrance, afin que banquiers et investisseurs puissent jouer pleinement leur rôle dans le financement de l'innovation et de la croissance.

Jacques Darcy

Votre propos m'évoque une célèbre citation de Keynes qui qualifiait l'économie de "science lugubre". Pourtant, en écoutant l'intervention de Patrick Gomez plus tôt, il apparaît clairement que l'économie est avant tout une aventure humaine. Il est fascinant d'observer comment des entrepreneurs transforment des modes de production et innovent, donnant ainsi vie à de nouvelles dynamiques économiques.

Le Fonds européen d'investissement (FEI), bien que moins connu que Bpifrance, joue un rôle majeur dans le financement des entreprises européennes. Basé au Luxembourg, notre institution compte environ 700 collaborateurs et intervient principalement dans deux domaines : d'une part, l'octroi de garanties et de cautions, et d'autre part, le financement en capital (equity), notamment via des fonds de capital-risque.

Nous opérons exclusivement via des intermédiaires et ne réalisons jamais de financement direct. Nos équipes couvrent l'ensemble du continent, soit 35 pays, ce qui nous confère une vision unique des pratiques financières à travers l'Europe. Chaque pays, chaque région développe ses propres mécanismes de financement, et nous nous efforçons de promouvoir les meilleures pratiques en les adaptant aux spécificités locales.

Le FEI est une filiale du groupe Banque européenne d'investissement (BEI), détenue à 60 % par cette dernière, à 30 % par la Commission européenne, et à 10 % par un consortium de banques publiques et privées. En France, nos principaux actionnaires sont Bpifrance et BPCE. Ces institutions ne se contentent pas d'être des partenaires financiers, elles participent également activement à nos réflexions stratégiques, et nous challengent régulièrement sur les solutions à développer.

Notre modèle repose principalement sur des mandats confiés par nos actionnaires. L'un de nos principaux mandats est le programme *InvestEU*, qui constitue l'initiative phare de la Commission européenne en faveur du financement des PME. Nous collaborons également avec plusieurs États membres, notamment ceux où les dispositifs nationaux d'accompagnement des entreprises sont moins développés qu'en France.

L'approche du FEI est fondée sur le principe de subsidiarité : nous n'avons pas vocation à concurrencer les dispositifs existants, mais à les compléter. En France, où la Caisse des dépôts et Bpifrance offrent déjà un soutien significatif aux entreprises, nous agissons en partenariat avec ces institutions pour maximiser l'impact de nos interventions.

Enfin, notre expertise réside dans notre capacité à mobiliser des fonds publics pour les transformer en instruments de marché capables d'attirer des financements privés. L'un des défis majeurs des prochaines années sera de renforcer cette dynamique. L'avenir du financement européen repose de plus en plus sur une implication accrue du secteur privé aux côtés des financements publics. Les partenariats purement institutionnels ne suffiront pas à relever les défis économiques à venir. Il est impératif de capter davantage de capitaux privés pour financer l'innovation et la croissance des entreprises européennes.

Cette table ronde nous offre donc l'opportunité de mieux comprendre comment articuler les financements publics et privés pour garantir la résilience et le développement de nos entreprises. Nous allons maintenant approfondir certains de ces mécanismes et explorer des pistes d'amélioration pour renforcer encore cette complémentarité.

Hugo Ronsin

Merci messieurs. Quels sont, selon vous, les grands enjeux pour l'avenir et quelles devraient être les priorités afin d'optimiser ces financements publics et privés ?

Bertrand Fontaine

Les enjeux sont nombreux, mais l'objectif demeure de mobiliser efficacement l'ensemble de l'écosystème. Nous raisonnons en termes de partage des risques : notre alignement avec les banques se traduit par une prise de risque conjointe, notamment en cas de pertes finales.

Nous nous positionnons au même niveau de risque que les banques. Par exemple, avec une quotité moyenne de 50 %, nous partageons pleinement le devenir des dossiers, ce qui nous amène à adopter une approche concertée dans l'analyse des demandes de financement.

S'agissant des sollicitations les plus importantes des entreprises, nous menons des études approfondies conjointement avec les banques. Pour les dossiers de moindre ampleur, nous privilégions une simplification des procédures afin de garantir une fluidité optimale dans le traitement des demandes. Par exemple, pour les financements inférieurs à 200 000 euros, nous laissons aux banques une autonomie décisionnelle accrue.

Ce fonctionnement nous permet aujourd'hui de traiter environ 80 000 interventions annuelles. Parmi celles-ci, 80 % sont gérées directement par les banques, tandis que les 20 % restants font l'objet d'une codécision. Cette codécision revêt une importance particulière, notamment pour des dossiers stratégiques comme la transmission d'entreprises, un exercice souvent complexe qui bénéficie grandement d'une expertise partagée.

Nous devons adapter en permanence nos outils aux défis contemporains. Certains relèvent de la gestion des crises, comme nous l'avons constaté avec le prêt garanti par l'État (PGE), qui a impliqué la gestion de 800 000 dossiers en partenariat avec l'ensemble du secteur bancaire. Aujourd'hui, une crise touche le secteur agricole, et l'État nous sollicite afin de concevoir un dispositif d'accompagnement adéquat.

D'un point de vue plus structurel, il nous appartient d'anticiper les défis de demain, notamment ceux liés au climat. Si les grandes entreprises et les ETI sont déjà bien organisées pour intégrer ces enjeux dans leurs analyses financières, ce n'est pas encore le cas pour les PME et TPE. Nous avons donc développé en 2024 une plateforme numérique permettant aux dirigeants d'évaluer la conformité de leurs projets avec les critères environnementaux définis par la taxonomie européenne. Cet outil favorise l'accès à des garanties plus avantageuses pour les projets qualifiés de *"green"*.

Notre action repose sur une gestion rigoureuse des fonds publics et privés. Par exemple, avec une dotation de 200 millions d'euros, nous assumons 4,5 milliards de risques financiers, ce qui permet, en moyenne, de générer 9 milliards d'euros de prêts et d'investissements. Cette efficience est permise par un effet de mutualisation considérable, rendu possible par le traitement de dizaines de milliers de dossiers chaque année.

En définitive, notre modèle repose sur la discrétion et l'efficacité, en s'appuyant sur une gestion rigoureuse et une adaptation constante aux enjeux économiques et sociétaux.

Hugo Ronsin

Jacques Darcy, quelle est votre vision de l'avenir au sein du FEI ?

Jacques Darcy

Je souscris pleinement à cette analyse. Au FEI, nous nous situons à l'intersection de trois sphères en pleine mutation : l'Europe, la finance, la technologie. Cette conjonction nous impose une réinvention continue, avec des cycles d'adaptation tous les trois à cinq ans afin de rester en phase avec les objectifs européens.

Nos activités sont intimement liées aux priorités fixées par l'Union européenne, qui définissent le cadre budgétaire sur des périodes de sept ans. Ainsi, nous passons beaucoup de temps à écouter les écosystèmes et les intermédiaires financiers afin d'anticiper les futurs besoins et de calibrer nos interventions.

Parmi nos priorités actuelles figurent le climat, l'innovation et le développement social. Toutefois, de nouveaux défis se présentent, notamment dans le domaine de la défense, où certains États membres nous sollicitent afin de structurer des instruments financiers adaptés aux PME du secteur. L'agriculture et la bioéconomie constituent également des axes stratégiques, avec des dispositifs dédiés, comme celui visant à financer les jeunes agriculteurs en France.

Un autre enjeu majeur réside dans la création d'une véritable Union des marchés de capitaux. Actuellement, nous devons opérer dans 27 marchés financiers distincts, ce qui entraîne une fragmentation et une inefficacité considérable. Il est essentiel que les banques et institutions financières puissent agir efficacement à l'échelle européenne. La mise en œuvre des rapports Noyer et Draghi constitue une étape décisive dans cette direction.

Hugo Ronsin

Merci beaucoup. Bertrand Fontaine, souhaitez-vous ajouter un dernier point.

Bertrand Fontaine

Il est primordial de garder l'entreprise au cœur de nos préoccupations. Lorsque nous nous éloignons de cette priorité, nous risquons de perdre nos repères, et de développer des outils inadaptés. Les véritables défis sont ceux portés par les entrepreneurs. Il est donc crucial de ne pas freiner la prise de risque, mais au contraire, de la favoriser, car elle constitue un levier fondamental de croissance économique. Nos institutions ont, d'ailleurs, démontré que cette approche est fructueuse : la résilience des entreprises leur permet de rembourser leurs engagements, et d'assurer la viabilité des dispositifs d'accompagnement.

Hugo Ronsin

Merci. Jacques Darcy, un dernier mot pour conclure ?

Jacques Darcy

Je suis convaincu que les instruments financiers de demain seront radicalement différents de ceux que nous utilisons aujourd'hui. La technologie transforme en profondeur nos modes de fonctionnement, et l'un de nos principaux défis sera de garantir que les entreprises européennes pourront se développer sur notre territoire, sans devoir chercher des opportunités ailleurs.

Hugo Ronsin

Merci pour ces éclairages.

Table-ronde
Quels leviers pour accélérer la transition vers un logement durable ?

Hugo Ronsin

Nous allons, à présent, aborder la question du logement avec notre dernière table ronde : Quels leviers pour accélérer la transition vers un logement durable ?

J'invite sur scène notre modératrice, Valérie Dumont, ainsi que nos intervenants : Lionel Causse, député des Landes, David Marchal, directeur exécutif expertise et programmes de l'Ademe, Romain Nathalie, directeur général délégué de la Socaf, et Fabien Neufing, directeur général délégué du Crédit logement.

Valérie Dumont, permettez-moi de préciser que vous êtes directrice de la labellisation, de la RSE et des relations institutionnelles de la CEGC, la Compagnie européenne de garantie et caution, du groupe BPCE. Par ailleurs, vous exercez également la fonction de vice-présidente de la commission Caution de la SF.

Valérie Dumont

Nous abordons aujourd'hui un sujet d'une importance majeure : la caution et son rôle dans l'accélération de la transition vers un logement durable. Cette réflexion s'inscrit dans une vision plus large de la responsabilité sociétale des entreprises, comme l'a mentionné notre président.

Les garants - qu'il s'agisse de sociétés financières membres de la SF ou de compagnies d'assurances, dont certaines sont présentes aujourd'hui dans la salle - occupent une place centrale dans l'écosystème du logement, de la construction et de l'immobilier. Comme nous avons pu l'entendre tout au long de cette journée, la caution constitue un instrument essentiel pour faciliter le financement des projets immobiliers, qu'il s'agisse d'acquisitions ou de travaux - mais aussi pour sécuriser les transactions au bénéfice des particuliers et des entreprises. Cette sécurisation est particulièrement déterminante dans le secteur du logement.

Au cours de cette prochaine demi-heure, nous nous attacherons donc à explorer ces deux dimensions : l'utilité des cautions et garanties financières dans l'accélération de la transition vers un logement durable.

Avant de débuter, il convient de préciser notre définition du logement durable. Dans le cadre de cette table ronde, nous l'appréhendons d'abord comme le fait de disposer d'un logement, d'un toit, d'un chez-soi. S'il ne s'agit pas exclusivement d'une problématique liée à la transition énergétique, c'est là, néanmoins, un enjeu sociétal majeur. Lionel Causse reviendra sur cet aspect fondamental.

Par ailleurs, un logement durable doit, bien entendu, être énergétiquement vertueux pour réduire son empreinte environnementale - mais également pour alléger les charges des ménages.

Lionel Causse, pouvez-vous nous dresser un état des lieux de ces enjeux, et nous exposer votre point de vue ? Nous aimerions particulièrement comprendre en quoi le cautionnement des crédits immobiliers, qui constitue une singularité française remarquable, peut jouer un rôle structurant dans cette transition.

Lionel Causse

Permettez-moi tout d'abord de souligner l'importance du sujet que vous mettez en lumière aujourd'hui. Le logement constitue une préoccupation majeure pour nos concitoyens. et représente, sans doute, l'une des priorités essentielles de notre époque. Chacun aspire à jouir d'un habitat confortable et adapté à sa situation, mais désormais, cette exigence s'accompagne d'un impératif supplémentaire : celui de l'inscription dans une trajectoire de durabilité.

C'est précisément l'axe sur lequel nous travaillons au Parlement, tant au Sénat qu'à l'Assemblée nationale. L'objectif est clair* : d'ici 2050, nous devons parvenir à disposer d'un parc immobilier intégralement composé de bâtiments à basse consommation énergétique (BBC). Il s'agit d'une véritable révolution, et nous disposons de vingt-cinq années pour transformer notre patrimoine immobilier, et faire en sorte que les constructions neuves, qui pèsent actuellement environ 1 % du parc chaque année, soient pleinement adaptées aux enjeux de demain.

Les défis sont multiples :

- Limiter l'étalement urbain et préserver la biodiversité, dans le cadre d'une approche de sobriété foncière ;
- Réduire drastiquement l'empreinte carbone de notre parc immobilier, afin de lutter contre le réchauffement climatique.

C'est pourquoi nous avons mis en place un calendrier de régulations progressives, qui, loin de constituer de simples contraintes, doivent être envisagées comme des opportunités d'innovation et de développement économique.

Dans cette optique, la réglementation RE 2020 constitue une première étape. Depuis le 1er janvier, elle a laissé place à la RE 2025, qui vise à réduire davantage l'empreinte carbone des bâtiments, et à intégrer progressivement les matériaux biosourcés. Cette dynamique se poursuivra avec la RE 2028, puis la RE 2032, impliquant l'ensemble des acteurs de la filière du bâtiment.

Les défis financiers liés à cette transition sont considérables. Nous devons accompagner à la fois les industriels et les particuliers dans cet effort :

- Du côté des entreprises, il est essentiel de faciliter l'industrialisation des solutions innovantes, et de renforcer l'accompagnement financier des acteurs de la construction et de la rénovation.
- Du côté des ménages, il s'agit de soutenir la rénovation des logements, notamment via des aides publiques (MaPrimeRénov', certificats d'économie d'énergie, dispositifs territoriaux), mais aussi par le biais de financements complémentaires.

C'est ici qu'intervient le rôle fondamental du cautionnement. L'État ne peut pas porter seul l'ensemble de ces financements. Le recours aux garanties et cautions financières est un levier stratégique permettant de sécuriser les projets et d'accélérer leur mise en œuvre.

Nous avons besoin d'un système bancaire mobilisé, capable de structurer des solutions de financement adaptées aux enjeux de la transition énergétique. Aujourd'hui, l'idée d'une "Banque de la rénovation" est évoquée, bien que son utilité reste à débattre. À titre personnel, je pense que le réseau bancaire français dispose déjà des outils et des compétences nécessaires. Il est crucial d'optimiser leur usage, plutôt que de créer une nouvelle structure parallèle, source de complexité administrative pour les ménages.

Enfin, j'aimerais insister sur l'excellence du modèle de cautionnement français, qui constitue une alternative pertinente aux hypothèques, et qui mérite d'être préservé et renforcé. Ce système

repose sur une mutualisation des risques, favorisant la confiance et la fluidité du marché immobilier.

Valérie Dumont

Je retiendrai une phrase essentielle de votre intervention, Lionel Causse : "Il ne faut pas changer ce qui fonctionne." Une affirmation pleine de bon sens, qui souligne toute l'importance de préserver et de renforcer notre système de cautionnement - pierre angulaire du financement immobilier en France.

Je me tourne vers Fabien Neufinck. Nous avons évoqué l'importance du cautionnement dans le cadre du financement des crédits immobiliers à l'habitat. Selon vous, pourquoi ce mécanisme a-t-il surpassé l'hypothèque en France, et a-t-il été considéré au niveau européen comme l'équivalent de l'hypothèque ? Qu'est-ce qui explique son succès ?

Fabien Neufinck

Tout d'abord, je tiens à rebondir sur les propos de Lionel Causse, qui a souligné que le système de la caution fonctionne remarquablement bien. C'est un mécanisme qui a prouvé son efficacité. Comme on le dit souvent dans divers secteurs, il est essentiel de capitaliser sur ses points forts, et je suis d'accord sur le fait qu'il faut préserver ce système, mais aussi le renforcer, comme l'a parfaitement souligné Lionel Causse.

À cette occasion, je voudrais partager quelques chiffres pour illustrer l'ancrage profond du cautionnement dans notre paysage économique. Le volume total des crédits immobiliers en circulation en France s'élève à 1 300 milliards d'euros, dont deux tiers sont actuellement garantis par une caution. Cela montre l'importance capitale de ce système. Ces chiffres concernent le stock, mais si nous nous intéressons aux nouveaux crédits, les tendances sont similaires. En 2024, environ 110 milliards de crédits immobiliers ont été accordés, et là encore, deux tiers de cette somme sont garantis par une société de caution.

Il est clair que l'ancrage économique de la caution est fort, mais également fondamental, touchant un grand nombre de ménages emprunteurs. En effet, bien qu'un peu moins de un tiers des foyers français bénéficient d'un crédit immobilier, l'immobilier représente la part la plus significative du patrimoine brut des ménages. Il est donc crucial de comprendre la place centrale de la caution dans l'économie.

Valérie Dumont

Au-delà de ces chiffres, pouvez-vous nous expliquer ce qui fait le succès de ce système, que l'on qualifie parfois d'*« exception à la française »,* à savoir le cautionnement des crédits immobiliers ?

Fabien Neufinck

Vous avez raison, et comme cela a été mentionné précédemment, le modèle de la garantie en France est assez particulier, puisqu'il repose sur la caution, contrairement à ce qui se passe dans les pays anglo-saxons, où l'on privilégie généralement les garanties hypothécaires. Ce modèle français est parfois mal compris ou méconnu, et il est souvent nécessaire de l'expliquer à nouveau. Toutefois, lorsque nous le faisons, nous constatons que, chez des acteurs tels que Crédit logement, les échanges avec les agences de notation et les investisseurs sont toujours très positifs. Ils nous interrogent même sur les raisons pour lesquelles ce modèle n'est pas davantage développé à travers l'Europe. Il est intéressant de noter que ce système présente deux vertus essentielles.

La première est la mutualisation des risques, qui permet d'offrir des crédits à des ménages qui, autrement, n'auraient peut-être pas pu obtenir de financement. Ce système instaure ainsi une forme de solidarité entre les emprunteurs, un aspect fondamental de la caution.

La seconde vertu est d'ordre opérationnel : elle est plus rapide, plus simple, moins coûteuse que le recours à une garantie hypothécaire. Ces deux aspects expliquent largement le succès du mécanisme de la caution.

Valérie Dumont

Je voudrais approfondir la question de la *« caution vertueuse »*. Pouvez-vous nous éclairer sur ce que cela signifie, et en quoi le système du cautionnement est vertueux dans le crédit à l'habitat ?

Fabien Neufinck

Le système de la caution est vertueux pour une raison fondamentale : il repose sur la responsabilité sociétale. Cette responsabilité se divise en deux grands axes. Le premier est la responsabilité sociale, qui se traduit par une approche particulière du crédit immobilier en France. En effet, l'octroi d'un crédit repose sur une analyse approfondie de la solvabilité de l'emprunteur, ce qui permet de s'assurer que ce dernier est en mesure de supporter le remboursement de son crédit sur la durée, évitant ainsi des situations de surendettement. De plus, contrairement à un système basé uniquement sur la valeur du bien immobilier, la caution place un accent particulier sur l'écoute et la gestion amiable des difficultés rencontrées par l'emprunteur. Cela fait partie intégrante de la responsabilité sociale du système de caution.

Le second axe de cette responsabilité est la responsabilité environnementale. Les sociétés de caution sont désormais pleinement impliquées dans le financement de la rénovation énergétique, un engagement qui s'inscrit dans le cadre de leurs actions de responsabilité sociétale. Ces deux dimensions, sociale et environnementale, illustrent le caractère vertueux du système du cautionnement dans le crédit à l'habitat.

Valérie Dumont

Je souhaiterais justement rebondir sur la responsabilité environnementale et m'adresser à David Marchal, représentant de l'ADEME, en lui posant la question suivante : comment, concrètement, le cautionnement peut-il favoriser l'accélération de la transition énergétique et quel est l'apport de vos travaux à cet égard ?

David Marchal

Je vous remercie pour l'invitation à participer à cette table ronde. Je me nomme David Marchal et je travaille à l'Ademe, l'Agence de la transition écologique, qui se positionne à la fois comme une agence d'expertise et de financement pour la transition écologique. Bien que nous ne financions pas directement la rénovation des bâtiments, il me semble important, en réponse aux polémiques actuelles, de préciser que, parmi les 3,5 milliards d'euros alloués par l'Ademe dans son budget 2024, 92 % sont consacrés à des subventions destinées aux collectivités ou aux entreprises, et non à des dépenses inutiles - comme l'achat de lustres en cristal, souvent évoqué dans les médias.

Nous agissons également en tant qu'experts. La rénovation énergétique des bâtiments revêt un enjeu majeur dans la perspective de l'atteinte de la neutralité carbone d'ici 2050. À ce jour, seulement 6 % du parc immobilier se situe en classe A ou B du diagnostic de performance énergétique (DPE), et pour atteindre nos objectifs, il est impératif que 80 à 90 % du parc soit rénové à ces standards d'ici 2050. La tâche est donc gigantesque. Nous estimons qu'il faudrait entre

700 000 et 800 000 rénovations ambitieuses par an, alors qu'en 2023, seulement 90 000 rénovations à grande échelle ont été réalisées. Le dispositif "MaPrimeRénov'" a permis d'accélérer cette dynamique, mais les défis demeurent immenses.

En parallèle, le DPE, bien qu'imparfait et souvent critiqué, s'affirme comme un outil essentiel pour mesurer à la fois la consommation énergétique et les émissions de CO2 d'un logement. Il est également un facteur déterminant dans l'évaluation de la "valeur verte" des biens immobiliers. Selon les dernières publications des notaires de France, un logement en DPE A ou B peut voir sa valeur augmenter de 6 % à 18 % par rapport à un bien en DPE D. Par exemple, en Occitanie, un bien de classe A ou B se vend jusqu'à 18 % plus cher qu'un bien équivalent en D.

Valérie Dumont

Et quelle est, selon vous, la place du financement, et donc de la caution, dans ce processus ?

David Marchal

La question du financement est évidemment cruciale. Ce chantier titanesque nécessitera un doublement des investissements dans la rénovation, passant de 20 à 40 milliards d'euros par an d'ici 2025. Plusieurs enjeux se posent ici. Le premier concerne la garantie de performance. Aujourd'hui, il est possible d'indiquer à l'instant où une maison est rénovée qu'elle atteindra un certain niveau de performance, mais ce mécanisme de garantie n'est pas encore pleinement développé. Deuxièmement, il y a un besoin pressant de simplification des démarches pour les ménages, qui se retrouvent souvent noyés sous une multitude d'interlocuteurs. Enfin, il est indispensable de réinventer les modèles économiques, notamment pour le financement à long terme de ces projets. Par exemple, une banque pourrait envisager de se rémunérer sur la plus-value foncière générée par l'ajout d'un étage lors d'une rénovation énergétique. De même, l'installation de panneaux solaires pourrait permettre de dégager des revenus supplémentaires.

Dans ce cadre, l'Ademe soutient l'initiative "France 2030", dans laquelle nous avons lancé un appel à projets nommé Oreno, destiné à encourager la création d'un ensemble d'opérateurs réunissant artisans, banques et acteurs financiers. Grâce à ce programme, six opérateurs ont été sélectionnés, dont plusieurs banques, ce qui représente un progrès significatif, car jusqu'ici, ces acteurs s'étaient peu engagés sur le sujet de la rénovation énergétique. Ces lauréats devraient permettre de rénover 25 000 logements par an. Par ailleurs, nous participons également au projet européen Fireno+, où des groupes de travail sont réunis pour imaginer les modèles de financement de la rénovation de demain.

Une des pistes étudiées vise la possibilité pour les banques de préfinancer les aides de l'État, souvent délivrées tardivement dans le processus de financement. Une telle initiative pourrait bénéficier de garanties supplémentaires pour sécuriser les engagements des banques.

Enfin, j'insiste sur le fait que ce chantier de rénovation énergétique ne doit pas être perçu comme une contrainte, mais comme une véritable opportunité de croissance économique et de création de valeur ajoutée. Si nous doublons les investissements dans la rénovation, cela impliquera également la création de nombreux emplois. Selon nos estimations, il faudra doubler le nombre d'ETP dans le secteur de la rénovation, passant de 250 000 à 500 000, ce qui représente un relais de croissance important, notamment pour le secteur du bâtiment, actuellement en difficulté.

Valérie Dumont

Merci, David Marchal. Il est évident que les besoins sont considérables. Fabien Neufinck, quel rôle les garants jouent-ils concrètement pour répondre à ces besoins urgents ?

Fabien Neufinck

Comme l'a souligné David Marchal, les besoins sont effectivement colossaux. Plusieurs initiatives sont déjà en place pour y répondre. D'abord, les sociétés de caution interviennent activement dans le financement du neuf, en délivrant des garanties sur les prêts associés à des logements avec des classifications de DPE A ou B, ce qui contribue naturellement au verdissement du parc immobilier français. Ensuite, nous apportons des garanties sur les travaux de rénovation énergétique, en particulier dans les copropriétés. En effet, les copropriétés représentent plus de 10 millions de logements, et il est impossible de rénover le parc immobilier français sans s'attaquer à ce secteur. Nous mettons également en place des modèles qui permettent d'intégrer les gains énergétiques dans le calcul du taux d'effort, pour rendre ces projets plus accessibles.

Enfin, nous travaillons activement à la mise en place de garanties pour les travaux de rénovation énergétique dans les copropriétés, car cela constitue un levier essentiel pour améliorer le parc immobilier. Ces initiatives font partie intégrante de notre stratégie pour répondre aux défis du financement de la rénovation énergétique.

Valérie Dumont

La question du financement des prêts travaux pour les copropriétés revêt une importance capitale. Permettez-moi de revenir sur les cautions de crédit à l'habitat. En tant que garants, ces professionnels jouent un rôle prépondérant dans la sécurisation des acteurs de l'immobilier, notamment les syndicats de copropriétés, qui se trouvent au cœur de la rénovation énergétique. Romain Natali, éminent représentant du secteur des garants, nous éclairera à propos des professionnels impliqués, et de leur rôle essentiel dans ce domaine particulier de la rénovation.

Romain Natali

La garantie financière que nous proposons est une garantie légale, inscrite dans la législation française depuis 1970, sous l'impulsion de son concepteur, M. Hoguet. Les professionnels concernés par la rénovation sont avant tout les syndics de copropriétés. Actuellement, la profession compte environ 30 000 acteurs dans le domaine immobilier, dont 5 000 possèdent la carte professionnelle, un sésame leur permettant d'exercer en tant que syndics de copropriétés. Ce sont ces derniers qui se retrouvent en première ligne lorsqu'il s'agit de rénover les logements en copropriété.
Le rôle du garant vis-à-vis de ces professionnels est principalement de sécuriser les fonds mis à leur disposition. Ces fonds, versés par les copropriétaires aux syndics, doivent être couverts par une garantie, afin d'assurer leur remboursement en cas de défaillance, en particulier lorsque ces fonds ne peuvent être représentés en trésorerie.

Valérie Dumont

Comme vous l'avez compris, pour les habitants en copropriété, il est primordial de connaître l'identité de ceux qui garantissent les fonds du syndicat. Cette garantie doit non seulement répondre aux exigences financières, mais également être fondée sur des principes éthiques et de responsabilité sociétale.

Romain Natali

La dimension éthique et de responsabilité sociétale de la garantie se manifeste de manière double. D'une part, la garantie que nous délivrons constitue un gage de sérieux. Comme l'a évoqué Bérengère Leclère-Kher, lors de la première table ronde, nous disposons d'un véritable pouvoir de contrôle. Ce pouvoir se manifeste à la fois lorsqu'un professionnel nous sollicite pour la mise en place de notre garantie, mais aussi tout au long de la durée du contrat. Ce contrôle s'exerce

annuellement sur pièces, et, lorsque cela s'avère nécessaire, nous pouvons effectuer des vérifications sur site. Cela nous permet de nous assurer que les professionnels respectent scrupuleusement leurs obligations, et qu'ils appliquent les bonnes pratiques. Ainsi, la garantie joue un rôle fondamental de protection pour le consommateur - et le garant, grâce aux outils dont il dispose, devient un acteur régulateur du marché immobilier.

Valérie Dumont

Il est désormais clair qu'en tant que garant, nous jouons un rôle crucial dans le financement des travaux en copropriété. Mais comment soutenons-nous concrètement les syndics dans la réalisation des travaux nécessaires à la rénovation ?

Romain Natali

Lors des assemblées générales de copropriété, les syndics se retrouvent en première ligne pour proposer des solutions concrètes de financement des travaux. Ces solutions ont été introduites par la loi Warsmann en 2012, qui a mis en place un dispositif de caution permettant de garantir à 100 % les prêts souscrits auprès des établissements bancaires. Ce mécanisme présente l'avantage de désolidariser les copropriétaires entre eux du prêt souscrit, facilitant ainsi l'adhésion et la mise en place des projets. Le recours à la caution de crédit collectif est un élément clé de ce système, et nous savons que des acteurs comme la CEGC et Crédit logement sont particulièrement impliqués dans cette dynamique.

Valérie Dumont

Vous constatez que la caution est un véritable écosystème, qui permet de boucler le cercle du financement et de la sécurité. En conclusion de cette table ronde, il convient de rappeler que la caution crée de la confiance. Les garants accompagnent activement la dynamisation du marché du logement durable. Nous savons qu'il n'existe pas de croissance durable sans confiance. Je vous remercie pour votre attention, et je passe la parole à Solenne Lepage pour une conclusion plus générale.

Hugo Ronsin
Je vous remercie infiniment, Valérie Dumont. Avant d'inviter Christophe Bories, chef du service de financement économique à la direction générale du Trésor, à nous rejoindre, et à qui je souhaite exprimer ma gratitude pour sa présence ce soir, je propose à Solenne Lepage, déléguée générale de l'ASF, de nous faire part de ses conclusions à propos de ces échanges très riches.

Solenne Lepage

Je vous remercie pour votre nombreuse présence ce soir, pour cet événement consacré à la caution. Nous avons voulu mettre en lumière cet instrument essentiel, certes discret, mais de plus en plus reconnu pour ses vertus. Nous avons démontré que la caution est un levier fondamental dans de nombreux secteurs de l'économie, qu'il s'agisse des entreprises, des particuliers ou du logement. Comme l'a mentionné la ministre dans son message, la caution répond à un large éventail d'objectifs : protéger les acteurs économiques, favoriser la résilience des structures, encourager la croissance tout en répondant aux défis des transitions écologiques et numériques - tant au niveau national qu'européen. Nous avons donc vu, ce soir, que cet outil s'avère omniprésent dans les solutions de financement - souvent dans l'ombre, et pourtant indispensable. Nous avons également entendu qu'il est un véritable partenaire pour les entreprises, qu'il s'affirme comme un expert dans son domaine, et qu'il permet aux emprunteurs et aux banques de se reposer sur des garanties solides. L'importance de la coconstruction des dispositifs (un principe qui a été évoqué ce soir) nous rappelle que nous devons travailler ensemble pour simplifier et améliorer les mécanismes de

financement à l'échelle européenne, dans le but de stimuler la compétitivité, et de soutenir la croissance.
Je tiens à remercier toutes celles et tous ceux qui participent à cette coconstruction, ainsi que l'ensemble des acteurs publics, le FEI, et Jacques Garcy, pour leur présence et leur contribution. Enfin, je souhaite souligner l'importance de cette démarche collaborative, et je vous remercie tous pour votre engagement. À présent, je suis ravie de céder la parole à Christophe Bories pour conclure cette table ronde.

Christophe Bories

Je remercie la SF de m'avoir invité, ce soir, pour clore ces échanges. J'ai bien conscience que je suis celui qui vous sépare du cocktail, c'est pourquoi je serai bref. Je tiens à souligner que le titre de cet événement comporte un point d'exclamation, et non un point d'interrogation, ce qui reflète parfaitement l'objectif de ces rencontres : mettre en évidence l'importance de la caution dans le financement de l'économie. La ministre l'a déjà souligné dans sa vidéo : le cautionnement est un outil crucial pour lever les obstacles à l'accès au crédit, notamment pour les PME. Il permet de réduire l'asymétrie d'information entre les entreprises et les banques, ce qui diminue le coût de l'emprunt. La sphère publique s'associe pleinement à cet outil, notamment à travers les dispositifs de garantie publique portés par BPI, qui jouent un rôle clé dans le financement des entreprises.
Le cautionnement est également un élément central pour le financement des ménages, notamment en facilitant l'accès à la propriété. Cette spécificité française, que nous avons défendue au niveau européen, se distingue des procédures de nombreux autres pays, qui privilégient les hypothèques. Nous estimons que la caution contribue à réduire le risque de surendettement, et à offrir des solutions de recouvrement amiables plus constructives que celles basées sur l'hypothèque.
D'un point de vue public, la caution joue également un rôle crucial en sécurisant les transactions, et en protégeant les consommateurs, notamment dans des secteurs spécifiques comme celui des promoteurs, des administrateurs de biens et des constructeurs de maisons individuelles. En termes de stabilité financière, la caution joue un rôle de stabilisation du marché en prévenant les risques de crise. Elle permet de maintenir la solvabilité des emprunteurs, et d'éviter les déstabilisations rapides.
Je suis heureux que le modèle français ait été reconnu au niveau européen, et je crois que cela représente une grande réussite collective. Nous avons également introduit l'année dernière une nouvelle forme de prêt collectif pour la rénovation de l'habitat dégradé, un exemple de notre capacité à répondre aux besoins spécifiques des copropriétés. L'État, bien entendu, ne cherche pas à se substituer aux acteurs privés, mais nous soutenons activement le système de cautionnement, qui joue un rôle clé dans la transition écologique et dans le financement du logement durable.
Je vous remercie une nouvelle fois et félicite la SF pour la mise en avant de cet outil essentiel.

Hugo Ronsin

Merci infiniment à vous tous pour votre participation, ce soir. Je vous invite à poursuivre vos échanges de manière plus informelle autour d'un verre, de l'autre côté. Très bonne soirée à toutes et à tous, et encore merci pour votre présence.