

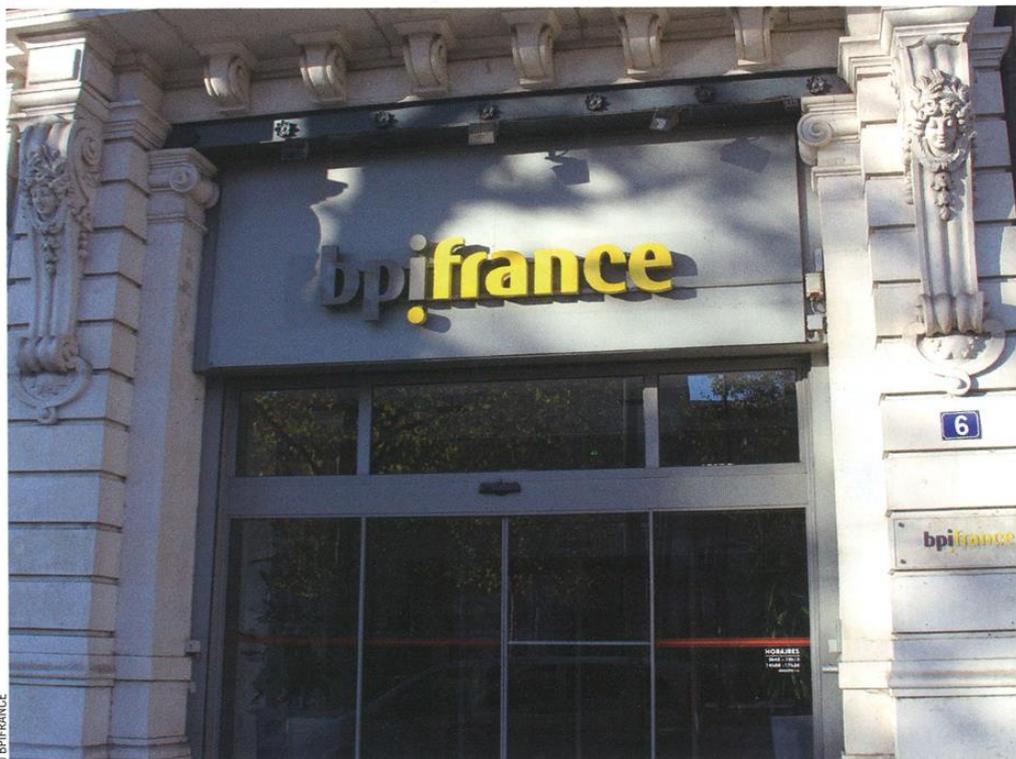
« C'est maintenant qu'il faut investir »

1 Vous venez de prendre la direction du réseau Ouest de Bpifrance après onze années passées à la direction Sud-Est à Lyon. Quelles premières impressions avez-vous de ce nouveau territoire ?

Arnaud Peyrelongue : « C'est une région que je connais déjà en partie. J'ai commencé ma carrière à Bordeaux, ma région natale. Puis, j'ai présidé Oseo Batiroc, de 2004 à 2006, à Rennes. Je retrouve des entreprises bretonnes que j'ai suivies. À l'époque, elles réalisaient 7 ou 8 M€ de chiffre d'affaires ; elles sont devenues aujourd'hui des ETI. Je rencontre aussi des nouvelles pépites dans le numérique. En Vendée, je découvre un tissu économique très dense, avec de très belles entreprises de taille intermédiaire.

2 Quelles différences observez-vous entre le territoire du Sud-Est et celui de l'Ouest ?

A.P. : Le réseau Ouest est le réseau le plus vaste de Bpifrance. On y compte trois régions, 12 implantations. Concrètement, je change de ville tous les deux jours ! C'est un territoire beaucoup plus vaste que celui du réseau Sud-Est où l'on ne comptait que deux sites. Mais je retrouve des niveaux de production identiques. Sur l'ensemble du réseau Ouest, Bpifrance accompagne 17 600 entreprises et 15 000 en Auvergne Rhône-Alpes. En termes de richesse produite, le PIB de chacun de ces deux territoires est équivalent à celui de la



« Jamais les financements n'ont été aussi accessibles et pourtant l'investissement ne repart pas », regrette Arnaud Peyrelongue.

Belgique. Côté financement, on retrouve aussi les mêmes niveaux : Bpifrance a généré 3,5 Md€ de financement dans le réseau Ouest, 3 Md€ en Auvergne Rhône-Alpes.

3 Quelles priorités vous fixez-vous pour ce nouveau mandat ?

A.P. : La première priorité, c'est la proximité avec les entreprises du territoire. Au niveau national, notre but est d'accompagner, via nos programmes d'accélération, 4 000 PME d'ici à 2021. Nous en avons initié un avec le Conseil régional des Pays de la Loire avec une première promotion de 15 PME. L'ob-

jectif est qu'elles deviennent des ETI d'ici à deux ans. Nous voulons les encourager à investir. Jamais les financements n'ont été aussi accessibles et pourtant l'investissement ne repart pas. On vient tout juste d'atteindre les niveaux d'investissement d'avant la crise. Jamais les astres n'ont été aussi favorables. C'est maintenant qu'il faut investir.

Par ailleurs, on renforce nos mécanismes d'accompagnement des entreprises à l'international. C'est notre deuxième priorité. Il faut que l'international soit plus accessible aux entreprises. Il faut que nous mettions en

valeur nos dispositifs d'aide encore méconnus. Depuis janvier 2017, nous proposons des garanties publiques à l'export, des missions opérées auparavant par la Co-face. Remboursement des dépenses de prospection, assurance pour se protéger des fluctuations de devises pendant une négociation à l'export, etc. : nous avons tout un panel de solutions pour soutenir la prospection des marchés étrangers. Bpifrance a aussi lancé un crédit export pour les PME et les ETI. Il s'agit de crédits de 1 à 75 M€ pour l'achat par les clients étrangers de biens et services produits en France. »