

SMALL BUSINESS ACT Les propositions du CEPS

Sous la coordination de

Anne Pousson, Chargée de mission – CEPS

Avec la contribution du groupe d'experts suivant

Bénédicte Brouard, Associée – Mercator

Philippe Carli, Président Directeur Général – Siemens France

Olivier de Conihout, Directeur Général Fondateur – L'Espace Dirigeants

Pierre Cuny, Président Directeur Général – Scripto

Olivier Dambricourt, Directeur de Projet - Direction de la stratégie—RHODIA

François Decaux, Consultant – FDC

Jean-Claude Gruffat, Country Officer – Citi Group

Alexandre Medvedowsky, Président – ESL&Network

Philippe Robardey, Président Directeur Général – Sogclair

Frédéric Dumas, Directeur Commercial – CapGemini

Emmanuel Le Prince, Président fondateur – Comité Richelieu

Michel Zarka, Managing Director – Oliver Wyman Delta

Pour mémoire, suite à la communication « Think Small First: Priorité aux PME, un Small Business Act pour l'Europe », publiée le 25 juin 2008 par la Commission européenne, les Ministres européens de la Compétitivité ont annoncé les 25 et 26 septembre dernier leur intention d'adopter le Small Business Act lors du sommet européen du mois décembre. Le texte devra être examiné par le Parlement avant les élections européennes de juin 2009.

Bien que 99 % des entreprises de l'UE soient des PME (c'est-à-dire des entreprises comptant au plus 250 salariés et réalisant un chiffre d'affaires maximal de 50 millions d'euros), la plupart des textes législatifs et des procédures administratives n'établissent pas de distinction en fonction de la taille des entreprises. Il en résulte que 23 millions de PME doivent souvent répondre aux mêmes exigences administratives que les 41 000 grandes entreprises européennes. Au cours des dernières années, les PME ont créé 80 % des nouveaux emplois dans l'UE. Elles méritent donc d'être mieux soutenues, afin de pouvoir libérer leur potentiel pour une croissance durable à long terme et pour la création d'emplois plus nombreux.

Il s'agit donc pour l'Union Européenne et ses Etats Membres de mettre en place un cadre stratégique global favorable aux PME, dans une logique similaire aux décisions récemment annoncées par le Groupe de la Banque européenne d'investissement de simplifier, moderniser et diversifier la panoplie de ses instruments d'aide aux PME.

A cet égard, la Commission Européenne propose de nouvelles mesures législatives, dans le but de simplifier les procédures et réduire les coûts auxquels elles sont confrontées tout au long de leur vie, inciter à la création des PME et en favoriser le développement, renforcer leur rôle au sein des marchés publics de l'Union Européenne.

Dans l'esprit de la proposition de Small Business Act (SBA) de la Commission Européenne, le CEPS et ses membres ont souhaité se mobiliser afin de voir reconnaître et renforcer le rôle des PME au sein de l'espace économique européen et, plus largement, celui des entrepreneurs et de la prise de risques.

Le SBA pourrait s'appuyer sur 6 principes directeurs :

1. Accroître l'esprit d'entrepreneuriat
2. Encourager l'innovation
3. Faciliter pour les PME innovantes l'accès aux donneurs d'ordre
4. Favoriser l'accès au financement
5. Faciliter l'accès aux marchés publics
6. Redéfinir les liens entre grandes et petites entreprises

Dans un souci d'efficacité, il convient de donner au SBA européen un statut juridique sous forme de directives transposables dans les législations nationales.

Partant du principe que la rapidité d'action et la différence de traitement à l'égard des grandes entreprises sont vitales pour une PME, le CEPS émet les propositions – non exhaustives – suivantes :

1. Accroître l'esprit et l'attrait de l'entrepreneuriat en Europe

Promouvoir tous les aspects de l'entrepreneuriat dans les filières générales de l'enseignement secondaire et supérieur, et non pas uniquement auprès des filières économiques.

Mettre en place une directive européenne créant un cursus minimal sur les aspects de l'entreprise et de l'entrepreneuriat dès l'entrée à l'université et tout au long des parcours universitaires.

Mettre un terme à la « dictature » du principe de précaution.

Abandonner le principe du « risque zéro », qui est incompatible avec l'esprit d'entrepreneuriat.

Permettre l'embauche sous forme de contrats de mission à toutes les PME (permettre à toutes les entreprises de moins de 10 salariés, détenues majoritairement par des actionnaires personnes physiques, d'avoir un ratio 2/3 contrats de mission, 1/3 contrats à durée déterminée, de 10 à 50 salariés (50/50), de 50 à 300 salariés (1/3, 2/3)) ou, plus radicalement, généraliser la possibilité de payer en honoraires sans recourir à un contrat de travail obligatoire.

Revoir la législation sur la « faillite individuelle », notamment pour ceux qui auront créé une entreprise.

2. Encourager l'innovation:

Force est de constater que les innovations radicales sont plus souvent développées par de jeunes entreprises, tandis que les entreprises « installées » se placent plus souvent dans une logique d'innovation incrémentale leur permettant d'améliorer un peu l'existant pour maintenir ou accroître légèrement leur part de marché. A titre d'illustration, les grands groupes pharmaceutiques se limitent bien souvent à acheter à vil prix les technologies développées par des start-up.

Paradoxalement, la plupart des politiques publiques en Europe favorisent davantage les secteurs, entreprises ou technologies déjà en place et bien installées au détriment des "nouveaux entrants". Un système qui limite l'émergence de start-up, leur capacité globale à se développer et à s'améliorer, notamment en termes de compétitivité. Sur ce point, la fixation d'un pourcentage de R&D ne favorise pas forcément une bonne allocation des ressources vers les secteurs et les technologies d'avenir.

Le SBA se doit donc non seulement de dynamiser les PME existantes, mais également de favoriser la création et le développement de nouvelles PME innovantes, futur réservoir d'innovation en Europe:

Protéger l'innovation de la personne morale dans le code du commerce, à l'instar de la personne dans le code du travail

Garantir aux "jeunes" entreprises un accès préférentiel aux programmes et aux financements de R&D

Instituer un brevet communautaire (rapide dans ses procédures décisionnelles, d'un coût raisonnable, de bonne qualité en terme de protection au niveau européen, d'un niveau de sécurité juridique minimum, moins cher pour les jeunes « pousses »...)

Améliorer l'intégration des marchés européens, encore trop fragmentés pour les jeunes entreprises (généralement petites et dépourvues de nombreux moyens juridiques...) et leur proposer une aide juridique

Mettre en place des plateformes d'échange technologiques (sorte de "exchange market" via internet) à l'échelle de l'Union Européenne, pour favoriser le rapprochement entre innovateurs et entrepreneurs

Multiplier les appels à projets européens sur les défis de demain, en favorisant l'accès aux jeunes PME

Améliorer le traitement comptable des dépenses de R&D, afin qu'elles soient valorisées à l'actif du bilan à leur valeur « réelle », après validation du commissaire aux comptes.

3. Faciliter pour les PME innovantes l'accès aux donneurs d'ordre :

Présentant par définition une rupture technologique, il est malheureusement patent que les entreprises innovantes n'ont pas précisément d'« historique clients ». En conséquence, elles

peuvent inquiéter les responsables décisionnaires à un niveau hiérarchique intermédiaire, qui craignent de se voir reprocher une solution neuve (et donc à risque) face à une solution éprouvée, même si moins performante.

Le SBA a donc également pour mission d'encourager les donneurs d'ordre à accepter des projets innovants:

Récompenser la prise de risque du donneur d'ordre par un label « j'aide les jeunes entreprises innovantes », afin de renforcer le Pacte PME*. Ce label pourrait intervenir dans la notation sociale de l'entreprise à la rubrique 'relations avec les fournisseurs', être l'objet d'une cérémonie européenne annuelle avec remise de prix, figurer sur le papier à lettre de l'entreprise donneur d'ordre, etc.

Mettre en place un système de garantie pour permettre, en cas d'échec, une compensation financière et une garantie de continuité du projet. Pour les sociétés de logiciels, les codes sources seraient alors déposés auprès de cette garantie.

** Mis en œuvre dans le cadre d'un partenariat entre le Comité Richelieu et OSEO, le Pacte PME (<http://www.pactepme.org/>) a pour objectif de faciliter les relations entre les PME innovantes et les grands comptes. Il mêle dispositifs d'accompagnement et politique d'exemplarité, sur la base d'un engagement volontaire à la transparence pris par les grands comptes qui le souhaitent. Cette approche, non contraignante, modernise celle du Small Business Act américain tout en partageant les objectifs : faire fonctionner la concurrence, dans l'intérêt de tous, afin de faire tomber les handicaps créés par l'âge et la taille des PME innovantes.*

4. Favoriser l'accès au financement :

Simplifier l'accès à certaines aides (innovation, aides européennes en particulier) et surtout accélérer leur versement.

Supprimer complètement l'IS sur les bénéfices non distribués pendant les 7 ans consécutifs à la création et sous réserve que les personnes physiques et les fonds d'investissement dédiés à l'innovation demeurent majoritaires en droit de vote.

Mettre en place un guichet unique et un prélèvement à la source des cotisations sociales.

Créer un fonds pour garantir les prêts d'honneur, venant « abonder » à hauteur d'un pourcentage prédéterminé du capital (de 50% par exemple) apporté par l'entrepreneur ou de ses fonds propres immobilisés. Ces fonds seraient octroyés et gérés par les banques, à un taux de 1%, remboursables sur un nombre d'années prédéterminé (10 ou 15 ans in fine, par exemple).

Faire accepter l'échec aux banques et revoir le système de cotation BCE du dirigeant en cas de dépôt de bilan non frauduleux de son entreprise.

Obliger les grands donneurs d'ordre (publics et privés) à réduire leurs délais de paiement, en les plafonnant à 30 jours à compter de la date de livraison.

Accorder un crédit d'impôt aux entreprises déposant un brevet, d'un montant équivalent à la totalité des frais de recherche de l'année.

5. Faciliter l'accès aux marchés publics :

Réserver effectivement une part supérieure ou égale à 15% dans les appels d'offres publics aux PME.

Systématiser les autorisations d'avance sur marchés sur des montants proportionnels aux enjeux (ce qui n'est pas le cas des plafonds actuels).

Autoriser systématiquement la sous-traitance sur les marchés publics, sans pénalisation de l'offre, avec règlement direct au sous-traitant, mais avec la responsabilité juridique de bonne fin conservée à l'attributaire principal du marché.

Simplifier la procédure des marchés publics, rendre plus transparentes les attributions et communiquer directement le détail de l'offre retenue à tous ceux qui se sont donné la peine d'en émettre une.

Eviter que la règle du moins disant soit le critère systématique d'accès au marché public. Cette règle est en effet basée sur la recherche du seul profit à court terme, qui se révèle destructrice de valeur.

Permettre le découpage des offres en lots, pour qu'elles puissent être accessibles à des entreprises spécialisées de petite taille.

6. Redéfinir les liens avec les grandes entreprises :

Inciter les grandes entreprises à mettre en place des politiques d'achats plus ouvertes aux PME, et non toujours fondées sur la réduction du nombre de fournisseurs.

Inciter les grandes entreprises à nouer des partenariats efficaces avec des PME sous-traitantes, sous réserve d'un niveau équilibré des relations.

Donner force juridique contraignante au Pacte PME (accompagnement des PME au cours des relations contractuelles avec les grands comptes, entretien individuel avec la PME pour déterminer les services à lui apporter, échange entre PME sur les pratiques des grands comptes, participation à des groupes de réflexion pour élaborer de nouveaux outils facilitant leurs relations...etc).

En guise de conclusion et pour une action efficace : Faire du SBA un texte obligatoire d'un point de vue juridique, apportant une base solide concernant la politique des PME dans les prochaines années.

L'handicap premier du SBA tient en effet à son absence de valeur contraignante. Il énonce des principes directeurs et invite les Etats membres et la Commission à prendre des initiatives pour rendre ces principes effectifs. On sait ô combien les modalités de mise en œuvre atténuent en général la vigueur de tout grand projet. En la circonstance, le SBA ne saurait y faire exception.