

## Réponse à la consultation de la Commission européenne

### **« Révision du «Small Business Act» en vue de poursuivre une politique européenne forte en faveur des petites et moyennes entreprises et des entrepreneurs de 2015 à 2020 »**

**Décembre 2014**

CCI France, l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, qui représente 2,5 millions d'entreprises, soit un tissu économique composé à 99% de PME, a examiné les propositions de la Commission européenne dans les 4 grands domaines couverts par le « Small Business Act » (SBA) — financement, accès aux marchés, réduction des formalités administratives et promotion de l'entrepreneuriat, dans le cadre de la consultation publique<sup>1</sup> ouverte par la Commission européenne du 8 septembre au 15 décembre 2014.

CCI France aborde dans ce document les points que les CCI qui, de la création à la transmission accompagnent les entreprises au quotidien dans les territoires et à l'international, considèrent comme essentiels à la réussite du projet de révision du SBA. En réponse à la consultation, ces points thématiques sont assortis de recommandations spécifiques.

Ces propositions ont fait l'objet d'échanges sur la révision du SBA d'une part avec les autorités françaises, d'autre part avec les CCI européennes réunies au sein d'Eurochambres, qui répond également à la consultation pour l'ensemble de ses membres, dont CCI France.

#### Remarques préliminaires

CCI France félicite la Commission européenne de travailler en continu et de concert avec tous les Etats membres à mieux prendre en compte la réalité PME dans l'élaboration des mesures législatives ou non-législatives, et de promouvoir la nécessité de « penser PME d'abord ». L'échange des meilleures pratiques nationales favorisé par les services de la Commission, les efforts notables consacrés à la coordination des initiatives, méritent d'être soulignés et nous encourageons ici la Commission européenne à poursuivre en ces sens, notamment dans le cadre des réunions des Ambassadeurs PME.

CCI France se réjouit que le dossier « mieux légiférer », dans les attributions du 1<sup>er</sup> Vice-Président Frans Timmermans, soit traité à ce niveau de responsabilité dans la nouvelle Commission européenne et invite la Commission à des avancées rapides en matière de simplification. Les PME sont les premières concernées et expriment de fortes attentes en la matière.

CCI France rappelle que si la création d'un environnement favorable à la croissance et à l'emploi en Europe passe bien par la prise en compte des réalités de l'entreprise et donc d'un tissu économique composé avant tout de PME, il est important de ne pas travailler par exception. Il ne s'agit pas tant de développer des mesures d'exemption, que de penser, le plus en amont possible, les instruments pertinents (législatifs et/ou d'accompagnement des entreprises) adaptés aux PME, pensés pour les PME qui sont au cœur de nos économies.

CCI France encourage la Commission européenne à conforter les engagements du SBA par des mesures phares ciblées, bien communiquées et qui surtout doivent être suivies d'effet – la mise en œuvre effective des mesures actées au plan européen est essentielle pour la crédibilité du SBA. Enfin, CCI France souligne que certains instruments du SBA pourraient encore gagner en impact s'ils étaient eux-mêmes simplifiés, facilitant ainsi leur accès et leur usage par un plus grand nombre de PME et assurant par là-même un plus grand succès encore à la démarche SBA, largement encouragée et relayée par CCI France auprès des PME françaises.

<sup>1</sup> Consultation du 8.09 au 15.12.2014 – voir [le document de consultation](#)

## Propositions thématiques

### Test PME

Alors que le test PME représente une mesure phare du SBA, sa mise en place dans de nombreux pays dont la France<sup>2</sup> reste très timide. Les entreprises soulignent le poids des modifications intempestives et récurrentes des dispositifs réglementaires, fiscaux notamment, toujours susceptibles de briser la relation de confiance entre les PME et l'administration. La stabilité du cadre juridique et fiscal est une condition indispensable à la confiance, à l'investissement et à la croissance des PME<sup>3</sup>.

- CCI France propose de rendre l'application du **test PME obligatoire** pour les textes législatifs ou réglementaires dans tous les domaines importants de l'environnement des PME, *dont le cadre juridique et fiscal*.
- CCI France insiste sur **l'harmonisation nécessaire des tests PME** (périmètre d'application et procédures) au niveau de tous les Etats membres.

### Simplification

En ce qui concerne la création d'entreprise (question 2.1), l'objectif des travaux d'amélioration ne doit pas être focalisé sur le délai en soi. Obtenir les autorisations requises en un mois ne sera pas toujours possible... Le délai doit rester raisonnable mais c'est surtout le **bien-fondé et la cohérence des demandes** d'autorisations entre elles qui doivent être traités dans le cadre du SBA.

- Les demandes des administrations ne doivent pas être redondantes<sup>4</sup>.

Une campagne d'information à l'échelle de l'UE (question 2.2) ne semble justifiée que si les actions de communication viennent en appui de mesures phares et permettent d'appuyer des avancées négociées au plan européen sur le terrain, dans les pays membres, où la mise en œuvre peut être accélérée par la campagne (cf. la directive sur les délais de paiement ou la directive services).

- La promotion des bénéficiaires pour les PME, des engagements européens peuvent exercer une pression positive sur les législateurs nationaux et les partenaires de la PME.
- Si la campagne est utile pour accélérer la transposition de directives, elle doit aller de pair avec des mesures efficaces de suivi de la mise en œuvre dans les Etats membres. La Commission pourrait demander des **justifications en cas de non transposition mais aussi en cas de sur-transposition**.

Dans tous les cas, il convient d'inciter les Etats membres à éviter la « surproduction » de normes parfois à la limite de la conformité avec la réglementation européenne (exemple du statut de l'auto-entrepreneur, complexifié en France par l'ajout d'un *stage obligatoire et payant* à l'installation – cf. note 3).

On notera qu'une communication bien articulée entre UE et Etats membres peut bénéficier au projet européen. Alors que le fossé se creuse entre citoyens et institutions, l'Union a tout intérêt à valoriser les avancées pour le citoyen et l'entreprise, en lien avec des Etats membres qui doivent jouer la transparence. Il s'agit pour l'UE d'éviter que dans certains cas soient mises sur son compte les seules mesures impopulaires. Certes, il faut rester attentif au calendrier des annonces – certaines mesures peuvent en effet mettre des années à se concrétiser dans le droit national et à bénéficier réellement aux PME localement. Ainsi on peut s'interroger sur la promotion d'un brevet européen qui n'est toujours pas opérationnel et dont l'accès risque de demeurer complexe et onéreux pour une PME.

<sup>2</sup> En France, depuis 2013, 4 tests PME seulement ont été réalisés par les directions régionales des entreprises (DIRECCTE), impliquant 69 entreprises sur la mise au point de normes sectorielles.

<sup>3</sup> Les filières du *photovoltaïque* ont été particulièrement affectées par le revirement de la politique fiscale de soutien à la filière en France ; de même on citera *la complexification du statut d'auto-entrepreneur en juin 2014 en France (ajout d'un Stage de Préparation à l'Installation (SPI), payant et obligatoire, pour toute activité artisanale exercée à titre principal ou accessoire)*.

<sup>4</sup> Le programme français « Dites-le nous une fois » - c'est-à-dire une seule fois, vaut ici d'être cité en exemple.

### Consultation des PME

Les enquêtes menées auprès des PME telles qu'opérées par le réseau Entreprise Europe Network sont utiles mais demeurent difficilement appropriables par ces mêmes PME sans médiation. Par exemple, l'exercice a été particulièrement compliqué dans le cas de la consultation de 2012 sur « les 10 textes les plus contraignants de l'UE » pour laquelle il s'agissait de distinguer ce qui relevait de la législation nationale et de la législation européenne.

Le format des consultations (panels, questionnaires etc.) peut être amélioré, la formulation des questions, leur traduction parfois pouvant constituer de vrais obstacles à la mobilisation.

Plus généralement, les consultations appellent un décryptage approprié en amont, mais leurs résultats aussi mériteraient d'être débattus avec les PME et les relais qui ont porté la consultation auprès des entreprises. Pour la parfaite compréhension et l'intégration des retours terrains dans son travail, nous invitons la Commission à renforcer cette partie aval des consultations. Une manière concrète d'aborder la question consisterait à développer des événements de débat et de débriefing des consultations. En effet, le retour d'information de la part des services est souvent limité, très hétérogène, parfois peu lisible, et donc peu motivant pour des chefs d'entreprise qui auront donné de leur temps et de leur expérience (cf. le cas de REACH évoqué en fin de document). Au mieux le calendrier reste très long, au pire les remontées terrain ne semblent pas avoir été prises en compte spécifiquement.

- La médiation reste importante pour mobiliser et décrypter la demande face aux PME.
- CCI France propose l'organisation de débats au niveau local, préférables à la prolifération d'enquêtes en ligne dont le retour est tardif et incomplet pour ceux qui ont contribué. Il s'agit de stimuler des commentaires qualitatifs<sup>5</sup>, de faciliter le débat, de mobiliser aussi.
- CCI France recommande également une plus grande transparence dans la pondération des réponses aux questionnaires. Comment sont traitées les réponses individuelles, celles des autorités nationales, régionales, des parties prenantes spécialisées qui abordent quelques aspects d'une consultation ?

### Accès au financement

Le développement du capital-risque est important pour aider les PME innovantes à franchir "la vallée de la mort", c'est-à-dire l'étape entre le prototypage et la commercialisation d'un nouveau produit, étape qui suppose des financements qui se chiffrent en milliers voire en millions d'euros. Ce type de financement concerne en priorité les start-ups et les PME « innovantes », celles capables d'intéresser les fonds d'investissement du fait de leur potentiel de rentabilité à court ou moyen terme.

Or les PME, particulièrement depuis la crise, doivent d'abord faire face à des besoins de trésorerie<sup>6</sup> et se trouvent rapidement en situation de déficit structurel. Par ailleurs, il ne faut pas négliger que les PME sont le plus souvent des entreprises familiales qui peuvent se montrer réticentes à l'ouverture de leur capital. En ce sens, les nouvelles garanties et contre-garanties soutenues par l'UE (cf. engagements FEI, BEI, Commission européenne) s'avèrent très utiles. Mais cette diversification bienvenue de l'offre en financement doit être relayée de façon plus transparente par les intermédiaires financiers de chaque pays membre.

- La plus-value européenne de l'engagement européen sur la question de l'accès au financement gagnerait à être mieux mise en avant.

Pour ce qui touche au « crowdfunding », cette forme d'accès au financement par des plateformes participatives en ligne, peut jouer un véritable rôle de levier et susciter une mobilisation publique tout à

<sup>5</sup> La Commission européenne a développé récemment quelques exercices intéressants de « test panels » (entretiens qualitatifs en complément d'enquêtes statistiques). La pondération statistique reste un point important lors de ces exercices, qui gagnerait à être explicitée de façon plus transparente.

<sup>6</sup> Selon le 20<sup>e</sup> Baromètre Financement KPMG-CGPME, la demande de financement des PME françaises porte à 41% sur la trésorerie et à 41% sur l'investissement.

fait positive en faveur de PME sur un territoire donné. Cette solution ne représente pas pour autant pas une solution pérenne pour la relance de l'activité<sup>7</sup>.

- En période de crise, le financement de la trésorerie reste une priorité pour de nombreuses PME, soucieuses avant tout de recomposer leurs marges et de remplir leurs carnets de commande.
- Une liste des intermédiaires financiers agréés par la BEI ou le FEI pour relayer les prêts et garanties PME de l'UE serait utile.
- Parallèlement, un **accompagnement des PME à la culture du capital-risque** et aux relations avec les investisseurs s'avère nécessaire. Le programme Horizon 2020 propose quelques projets en ce sens, dont les résultats et l'impact sur les bénéficiaires PME devront être analysés très finement au niveau européen.

### **Le réseau EEN**

L'appui du réseau Entreprise Europe Network aux PME européennes est ancré structurellement dans les éco systèmes régionaux de l'appui aux PME. Cette condition, appliquée dès la sélection des partenaires de la Commission européenne, est essentielle. Elle permet de bien arrimer l'instrument européen aux dispositifs existants, mobilisés pour travailler en réseau pour le bénéfice des PME européennes, chacune d'entre elles disposant d'un appui régionalisé mais ouvert sur le monde. Le système permet de simplifier d'une part (grâce à l'approche de « fléchage entre opérateurs », il n'est pas de mauvaise porte d'entrée pour l'entreprise), d'accentuer d'autre part les effets de levier entre opérateurs, et enfin de resserrer les liens entre les territoires et l'Europe.

En France, le réseau EEN est largement porté par les CCI qui cofinancent 110 des 130 emplois dédiés, au sein de 9 consortia. Les CCI ont soutenu la nouvelle orientation donnée au réseau en matière d'innovation et d'information sur les programmes et instruments européens, notamment dans le cadre du programme Horizon 2020 autour de l'Instrument PME. Dans le cadre de l'appel à candidatures 2015-2020, la coopération avec les partenaires locaux, dont les agences régionales d'innovation, a été renforcé. Cependant, plus d'activités devant être menées avec moins de moyens dès 2015, il faudra vérifier que la mission de fond, à savoir l'information réglementaire et l'appui dans l'accès au marché, n'est pas négligée. La réglementation et l'internationalisation restent de vrais défis pour la plupart des PME qui doivent pour réussir hors de leurs frontières se doter d'une culture, de compétences et d'une organisation ad hoc.

- La Commission européenne doit conforter le rôle stratégique des organisations comme les CCI qui font vivre le réseau et ont investi depuis plusieurs décennies pour en assurer la réussite en les associant à sa gouvernance.
- Le réseau EEN doit préserver ses missions de base, clés pour la PME, tout en continuant d'évoluer vers une offre d'appui à vraie valeur ajoutée, parfaitement complémentaire de celle des Etats et des régions. Les CCI peuvent jouer ici un rôle d'articulation essentiel.

### **Centre d'excellence européen**

La mise en place de « Help Desks » gérés directement par l'UE ne se justifie qu'en complément des structures déjà établies par les Etats membres ou les acteurs territoriaux.

- La question de la valeur ajoutée de l'outil doit absolument être validée avant le lancement de nouvelles initiatives.
- L'analyse d'impact des nouveaux instruments européens proposés doit être nourrie de bilans réguliers concernant les initiatives européennes en cours, tant du point de vue de l'analyse coût-bénéfice que de leur impact sur les PME de l'UE.
- La question de la masse critique des instruments européens et du retour sur investissement public doit être posée. De même, le public PME cible variant d'un marché hors UE à l'autre, on peut s'interroger sur les priorités : faut-il servir d'abord les entreprises qui n'ont pas ou plus de relais

---

<sup>7</sup> De récents travaux stimulés par les CCI (Conférence Eurochambres « Finance for SMEs » au CESE le 3 novembre 2014) ont permis d'illustrer l'asymétrie entre les besoins réels des PME et la sur-médiatisation de certains outils, comme le crowdfunding. Voir aussi sur ce sujet les travaux de Karen E. Wilson, senior fellow Bruegel, pour l'OCDE depuis 2012 dont l'enquête suivante: [www.oecd.org/officialdocuments](http://www.oecd.org/officialdocuments)

d'appui hors UE ou partir des services les plus avancés, déjà sur place, pour définir une offre complémentaire ? L'offre UE actuelle est particulièrement hétérogène et de ce fait peu lisible.

Par ailleurs, des outils de type « guichet en ligne » représentent à l'échelle européenne des coûts considérables ne serait-ce qu'en frais de maintenance de l'outil, de collecte des informations par des tiers, de mise à jour, voire de traduction des documents proposés. Ces frais deviennent difficilement justifiables si la pertinence et la complétude de l'information ne sont pas au rendez-vous. Ces plateformes ne font sens que si elles jouent un véritable rôle d'intégrateur, sans faire redondance avec l'existant (régional, national...).

A ce titre, le portail de l'international développé actuellement n'a pas prouvé sa valeur ajoutée ; plus fondamentalement, on peut s'interroger sur un outil dont la mise à jour est loin d'être garantie, qui sera coûteuse, sans que les informations de base soient complètes au départ. Mais surtout, on doit s'interroger sur la qualité et la pertinence d'un outil qui reste très généraliste, qui est selon les pays peut être déjà proposé aux PME dans leur langue et dans un format plus adéquat<sup>8</sup>. A contrario, les « help desks » pointus traitant par exemple de questions IPR en Chine sont plus utiles.

- L'offre européenne doit apporter une véritable valeur ajoutée et différenciée.
- Un centre d'appel de 1<sup>er</sup> niveau (sur les règles et procédures à l'international par exemple), accessible 7 jours sur 7, voire 24h sur 24, pourrait en ce sens venir compléter l'offre de services déjà existante, dont celle des centres EEN par exemple qui reste plus ciblée et personnalisée.
- La Commission doit être attentive à intégrer les meilleurs outils, flux d'information ou guichets en place avant de chercher à les dupliquer, ce qui est fort coûteux et forcément tardif.
- L'appel à des prestataires extérieurs pour intégrer des outils qui n'ont pas été conçus pour se parler entre eux ne nous semble pas aller dans le sens d'une utilisation efficace des ressources. En revanche, permettre aux acteurs nationaux de réfléchir au niveau européen et de l'intégrer dès la conception de leurs outils, lorsqu'ils y travaillent nous semble une démarche garante de meilleurs succès.
- Les Etats membres et partenaires de l'appui aux PME devraient être impliqués plus en amont, dès la définition des produits, pour configurer les plateformes pertinentes et garantir les échanges d'information par la suite ainsi que les mises à jour.

### Internationalisation

Dans le contexte actuel de croissance atone sur nos marchés européens, l'accès aux marchés des pays tiers apparaît avec l'innovation comme la seule voie de salut pour les PME. Cependant toutes les TPE/PME n'ont pas vocation à aller à l'international et ne sont pas outillées pour ce faire. Rappelons que l'international c'est d'abord, pour la majorité des PME, la pratique du marché intérieur, le passage d'une frontière, tandis que de nombreux instruments européens intéressants pour les PME sont réservés aux marchés non UE dans le cadre de la coopération industrielle ou des instruments de partenariat par exemple.

L'expérience de l'accompagnement qui est celle des CCI conforte le point de vue selon lequel, pour vraiment épauler une PME, il s'agit moins de susciter l'intérêt pour des marchés « lointains » que de vérifier avant tout des capacités – vision, produits, potentiel en termes de marché, capacités de moyens et d'organisation. Les CCI ont développé à ces fins de nombreux outils de diagnostic. Ensuite seulement vient le stade de l'accompagnement (accès au marché proprement dit, mise en relation, coopérations etc.) qui suppose de la part des intermédiaires, si l'on souhaite permettre à la PME de tirer le meilleur parti des dispositifs existants, une très bonne connaissance d'outils régionaux, nationaux et européens qui se parlent peu entre eux. Là-encore les CCI ont développé des outils remarquables sur les systèmes d'aides et des compétences qui permettent une bonne navigation des offres au service de la PME<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Exemple en France, réalisé avec les partenaires clé de l'Etat en matière d'accompagnement des entreprises : <http://www.economie.gouv.fr/aides-aux-entreprises>

<sup>9</sup> Exemple : le produit Sémaphore <http://les-aides.fr/>

Dans la mosaïque de l'offre aux PME en matière d'internationalisation, les initiatives de l'UE demeurent peu lisibles, soit qu'elles sont très intégrées (EEN), sous-traitées à des intermédiaires (instruments financiers), soit qu'elles restent isolées (plateforme de l'international), peu cohérentes avec les dispositifs nationaux (« Missions pour la Croissance »), peu promues (MADB), ou relativement petites en taille malgré leur succès (EU Gateway to Japan).

- Un travail plus en amont avec les acteurs clés doit permettre de concevoir une offre UE plus cohérente et plus complémentaire de celle des Etats membres.

Dans ce domaine, il nous paraît qu'une communication directe de l'UE auprès des PME apparaîtrait comme source de confusion supplémentaire, dans la mesure où il n'existe pas de réelle stratégie du commerce extérieur de l'UE définie par secteurs prioritaires et que la règle de subsidiarité doit rester de mise.

Pour autant les meilleurs programmes mériteraient de gagner en masse critique pour pouvoir servir plus de bénéficiaires. Les entreprises particulièrement satisfaites d'un programme comme EU Gateway to Japan en sont les meilleurs ambassadeurs.

- Face à la dispersion des initiatives, CCI France rappelle l'importance de concentrer les efforts sur des programmes à haute valeur ajoutée, qui ont fait leurs preuves, et d'en assurer, en partenariat avec les Etats membres une meilleure lisibilité. Ceci passe aussi par leur intégration le plus tôt possible à l'offre nationale faite aux PME, essentielle comme nous l'avons rappelé plus haut.

Enfin, CCI France souligne que la demande des PME porte aujourd'hui plus que jamais sur la défense proactive des intérêts des entreprises européennes au niveau international : les questions de réciprocité, d'accès au marché, de concurrence loyale, de lutte contre la contrefaçon sont devenues majeures dans le contexte de concurrence mondiale et d'ouverture de ses marchés qui caractérise l'Europe. L'appui à l'internationalisation ne peut plus être limité au traitement des seules questions d'appui à l'exportation pour lesquelles d'ailleurs la compétence revient aux Etats membres. C'est ce qu'a clairement exprimé la délégation de CCI France au Parlement européen des entreprises organisé à Bruxelles ce 16 octobre 2014 ; ces demandes ont trouvé un parfait écho au sein du groupe des 750 chefs d'entreprises venus de toute l'Europe réunis par Eurochambres.

### **Entreprises de taille Intermédiaire (ETI)**

Plus réduite en nombre que les PME, cette catégorie d'entreprises représente pour l'UE un gisement de croissance et d'emplois à optimiser. En France, les ETI représentent 27% des emplois et 33% des exportations. Surtout, c'est au sein des 4600 ETI françaises que l'on retrouve les 100 fleurons du « made in France » et nombre de leaders mondiaux. Pour autant, les ETI sont avant tout des acteurs régionaux, tout à fait essentiels au maintien d'un tissu économique de sous-traitants et de fournisseurs sur le territoire. Ces entreprises représentent une force d'entraînement unique pour les TPE-PME, en matière d'innovation et d'internationalisation notamment : les partenariats, le coaching, voire le « portage » sont la règle.

Les entreprises de taille intermédiaire ont le plus souvent mieux résisté à la crise que les PME. Il ne s'agit pas pour autant de les négliger. De fait, les ETI cristallisent tous les problèmes soulevés par cette consultation : de l'accès au financement au recrutement des compétences, de la pratique des marchés de l'international aux questions de transmission.

- Il est indispensable de faire évoluer le SBA vers des propositions spécifiques pour les ETI, propres à stimuler le développement de ces entreprises capables d'entraîner tout leur écosystème dans une dynamique de croissance.

Des programmes européens impliquant les ETI bénéficieraient d'une part d'un impact plus large en termes d'emplois, de création de valeur, de capacité investir et à innover et serait d'autre part fortement stimulant pour l'écosystème.

- CCI France invite la Commission à ouvrir le débat sur l'accompagnement spécifique nécessaire à cette catégorie de PME qui ont franchi le seuil défini actuellement par l'UE.

## Entreprenariat

Porté notamment par Eurochambres, le programme « **Erasmus pour jeunes entrepreneurs** » vaut surtout par le fait qu'il valorise la mobilité intra-UE au-delà de la sphère étudiante. En revanche, sa notoriété et son impact réel sur la communauté des entrepreneurs de l'UE restent faibles. Ce programme dont les success stories sont portées par des entrepreneurs enthousiasmés souffre d'un manque de visibilité d'une part et de la complexité de son système d'administration d'autre part.

- « Erasmus Young Entrepreneurs » peut encore être simplifié pour dégager plus de moyens vers le marketing d'une offre appréciée et qui permet surtout à une PME de développer rapidement ses marchés, en confiance, avec les personnes que le chef d'entreprise a coachées.

Dans un domaine aussi sensible que celui de la **prévention des difficultés**, la proximité reste un atout essentiel, qui permet des réactions rapides et bien adaptées. Des cellules de prévention pour les PME existent déjà au niveau local, le plus souvent hébergées au sein des CCI et elles jouent bien leur rôle, même si elles gagneraient à être plus connues.

- Une campagne d'information au niveau local pourrait s'avérer utile.
- L'intérêt d'une plate-forme d'alerte rapide au niveau de l'UE n'est pas avéré.

L'intégration de l'entreprenariat dans les programmes du secondaire a été proposée par le réseau des CCI de France lors des Assises de l'Entreprenariat en février 2013. La mesure est mise en place progressivement en France mais reste optionnelle. Or, il est indispensable pour diffuser l'esprit d'entreprise et la culture du risque, que l'entreprenariat soit intégré au programme scolaire obligatoire, voire même dès la maternelle comme c'est le cas au Québec.

- Une mesure complémentaire, déjà implémentée en France, pourrait être reprise au niveau de l'UE : la création d'un statut d'étudiant-entrepreneur, qui permet aux étudiant(e)s d'élaborer un projet entrepreneurial avec un maximum de sécurité et de visibilité.

Parce que l'aventure de la création d'entreprise doit rester ouverte et attractive pour tous les publics, il ne semble pas utile de développer des **outils spécifiques** pour les « femmes entrepreneurs » ou les « jeunes entrepreneurs ». La démarche peut même devenir nuisible, portant le risque de faire apparaître les entrepreneurs concernés comme une catégorie « à part » et a priori plus fragile.

La mise en place de « centres de démarrage et de croissance » viendrait doubler celle des incubateurs, pépinières, Fablabs, Techlabs, « cantines numériques », espaces de co-working, « accélérateurs », collectifs d'innovateurs, etc., qui fleurissent largement sur les territoires, du moins en France. Là encore, il ne semble pas utile de créer de nouveaux espaces mais bien plutôt de trouver une cohérence entre les espaces existants.

## Transmission d'entreprise

L'enjeu de la transmissions d'entreprise est doublement important : il s'agit de la survie de PME existantes et du maintien de l'activité et des emplois dans les territoires. A l'heure actuelle il est tout aussi important d'éviter la déperdition que de faciliter la création.

- La question du traitement de la transmission d'entreprise dans le SBA prend tout son sens.

A ce titre, le développement d'un guichet unique « Transmission », mais aussi des bourses d'opportunités d'affaires visant à rapprocher cédants et repreneurs, au niveau national et transfrontalier est particulièrement utile mais doit être accompagné de règles strictes concernant la sécurisation des données. De récentes études<sup>10</sup> soulignent suffisamment les freins à la transmission pour que ce risque de fuite d'informations soit limité au maximum.

<sup>10</sup> Le 1<sup>er</sup> prix français du « Grand livre de l'économie des PME » vient d'être attribué à Évelyne Fouquereau, professeure des Universités, Séverine Chevalier et Grégoire Bosselut, maîtres de conférences, à l'Université François-Rabelais de Tours pour leur étude sur la transmission, « sujet délicat qui relèverait à 80% de facteurs psychologiques ».

Par ailleurs, des initiatives de type **l'École des Managers**<sup>11</sup> gagneraient à être développées à travers l'Europe : créée par les CCI françaises, l'École des Managers propose un outil de reprise par l'interne, s'adressant spécifiquement aux salariés qui ont projet de reprise de l'entreprise au sein de laquelle ils travaillent.

## Clusters

La mise en « cluster » est bénéfique pour les PME dans la mesure où celles-ci sont prêtes à partager et à collaborer effectivement sur des projets précis, ce qui suppose de leur part un réel investissement financier et organisationnel. Cette culture de l'ouverture ne va pas de soi ; elle suppose l'accompagnement par un animateur-médiateur (« tiers de confiance ») qualifié.

Alors que les aides publiques destinées au fonctionnement des clusters se raréfient (cf. la diminution du soutien de l'Etat français aux pôles de compétitivité en 2014), il est important de rappeler le **rôle essentiel des « animateurs PME » de clusters**, chargés d'arrimer les PME aux projets des grands groupes.

Au-delà des clusters / pôles de compétitivité, les politiques de l'UE doivent aussi prendre en compte les réseaux locaux ou régionaux, réseaux de type « grappes d'entreprises », qui sont mieux appropriés par les PME.

- Avant tout, l'échange des meilleures pratiques entre clusters, pôles, grappes d'entreprises européennes doit être encouragé pour permettre des avancées et d'éventuelles mutualisations.

## Formation

Compte-tenu de la divergence qui s'accroît entre les compétences et les besoins des PME, il est primordial d'associer les PME à la mise en place des dispositifs et cursus de formation. Plus largement, **l'information et l'accès à ces informations, par secteur sont des clés de décision stratégique tant pour la PME, employeur, que ses (futurs) employés**. A ce titre on soulignera les travaux de nombreux observatoires développés par les CCI en Europe dont celui de la CCI de Berlin<sup>12</sup>, qui permet d'anticiper par type d'emplois, par région et à moyen terme. Ce produit, libre d'accès est repris largement dans de nombreux Länder allemands.

En complément de véritables outils d'aide à la décision et d'anticipation, la pratique du monde de l'entreprise et de la réalité PME est une formule dont les bénéfiques sont reconnus mais encore difficile à mettre en œuvre – selon les systèmes éducatifs. L'alternance et notamment l'apprentissage doivent pouvoir devenir des voies privilégiées et reconnues vers le monde du travail. Pour ce faire,

- **les parcours en alternance doivent être légitimés et sécurisés, par exemple par la formation des tuteurs (dispositif de formation et de certification des maîtres d'apprentissage).**
- La revalorisation de l'image des métiers « techniques » est fondamentale (ce qui n'implique pas de distinguer l'artisanat spécifiquement). Il s'agit de parler de métiers liés à l'industrie positivement, de mettre en avant les évolutions technologiques en cours, comme l'automatisation qui oblige à repenser les fonctions et les processus au sein des unités de production. Ce ne sont plus que des métiers répétitifs et dévalorisés depuis longtemps mais de métiers impliquant le plus souvent autonomie, co-conception, organisation et contrôle des tâches. Deux études récentes<sup>13</sup> ont déjà alerté les opinions sur l'impact de la transition numérique qui s'opère dans l'industrie et met à mal les emplois « traditionnels »...
- Il serait intéressant de mener une enquête pan-européenne harmonisée sur les perspectives d'emploi au seuil de la 4<sup>e</sup> révolution industrielle.

<sup>11</sup> <http://www.cci.fr/web/reprise-d-entreprise/reprise-interne-avec-les-ecoles-des-managers>

<sup>12</sup> <http://www.fachkraefte-monitor-berlin.de/>

<sup>13</sup> L'étude de Carl Benedikt Frey et Michael Osborne sur « l'indice de disparité du risque de disparition des professions » qui conclut que 47% des emplois sont menacés aux USA d'ici 20 ans et l'étude du cabinet Roland Berger sur l'impact de la robotisation sur les classes moyennes, qui chiffre à 3 M. les emplois menacés en France d'ici 2025.



## Préconisations spécifiques

### **Ecouter les PME : le cas de REACH**

Aux côtés des fédérations professionnelles, les CCI françaises jouent un rôle-clé dans le développement de la notoriété de REACH, et son application. Selon une récente étude du ministère de l'Ecologie<sup>14</sup>, « leurs outils (séances de formation, guides...) font partie des outils les plus connus, les plus utilisés et les plus appréciés ». Cette même étude évalue entre 24.000 et 75.000 le nombre de PME françaises potentiellement soumises à enregistrement pour la première fois en 2018. Plus des 3/4 d'entre elles ne se sentant pas concernées, un gros travail de sensibilisation et de mobilisation reste donc à faire par les acteurs de terrain, au premier rang desquels les CCI.

Cependant, les représentants des PME ne se sentent pas écoutés et encore moins entendus quand ils essaient d'attirer l'attention de la Commission européenne sur les risques que fait courir le règlement à l'économie de l'UE. Si des améliorations ont été apportées à la marge, comme la baisse des redevances en 2006, REACH reste pour toutes les PME de l'UE le texte législatif européen le plus contraignant ; c'est ce qu'a démontré l'enquête consultation de la Commission européenne en 2012. Surtout, l'application du règlement a un effet particulièrement pervers, incitant les PME concernées par REACH à délocaliser tout ou partie de leur production pour réimporter ensuite les produits en toute impunité au sein de l'UE. La mesure de ces délocalisations forcées n'a pas encore été prise mais le risque est avéré.

*CCI France propose de faire de REACH un cas de figure pour la nouvelle Commission européenne. A elle de se saisir du dossier et de reconnaître les dysfonctionnements et les incohérences générés par le règlement afin de les amender au plus vite. Il en va de la survie de milliers d'emplois sur le territoire de l'UE.*

### **Ecouter les PME : le cas du TTIP**

Le partenariat transatlantique représente une opportunité mais aussi des risques pour les PME qui ne souhaitent pas se laisser dessaisir du débat au profit des multinationales.

*Le « chapitre PME », spécifique, est une avancée positive dans l'organisation des négociations ; il faudra veiller cependant à ce que le point de vue des PME soit bien pris en compte dans tous les aspects de ces négociations, à ce qu'un chapitre spécifique ne justifie pas le traitement à part et pour certains domaines uniquement, des impacts du TTIP sur les PME européennes.*

*Cela suppose le déploiement, au niveau des Etats membres de l'UE, de process spécifiques de consultation des entreprises, dont les PME au premier chef, et un travail d'explication des enjeux de l'accord sur le terrain, qui doit impliquer les PME. Les rencontres organisées par la CCI Rhône Alpes<sup>15</sup> qui a constitué un panel de 200 entreprises pratiquant le marché américain sont un modèle en la matière. La Commission européenne l'a bien noté lors des échanges avec les parties prenantes à Bruxelles en juillet 2014, dont les représentants ont exprimé le souhait que les CCI poursuivent ces travaux à plus large échelle.*

### **Miser sur les programmes de terrain : le cas de STEEP**

Le projet STEEP (Support and Training for an Excellent Energy Efficiency Performance) vise à accompagner pendant trois ans des PME dans la mise en place d'un management de l'énergie. Ce projet dont le cadre est constitué par l'appel à projets 2013 du programme Energie Intelligente Europe est porté par Eurochambres et implique 34 CCI dans 10 pays européens. STEEP dispose d'un budget de 2,7 millions d'euros financé à 75 % par l'UE pour accompagner 630 PME.

*S'il est encore trop tôt pour juger des résultats, le retour terrain des experts CCI en accompagnement vers l'efficacité énergétique permet d'ores et déjà de vérifier que ce projet, qui vise à créer des communautés locales d'intérêt énergétique, correspond véritablement à des besoins concrets comme aux moyens des*

<sup>14</sup> Etude sur les PME entrant dans le champ d'application des règlements 1907/2006 (REACH) et 528/2012 (BIOCIDES) TNS SOFRES-Min. Ecologie, nov.2014

<sup>15</sup> « Lever les freins dans les échanges avec les Etats-Unis ». Atelier du 10 octobre 2014 organisé par la CCIR à Lyon, faisant suite un enquête en ligne fin 2013 sur la pratique du marché US par les entreprises de la région.

*PME. Ce type de programme, inspiré de mesures d'accompagnement et de mobilisation validées par le terrain doit pouvoir être rapidement développé à une plus large échelle pour augmenter l'impact des mesures UE.*

## **Préparer l'avenir**

Au même titre que les grandes entreprises, les PME européennes doivent se préparer à affronter la « transformation numérique » de l'économie<sup>16</sup>. Cette révolution rebat de nombreuses cartes et offre des opportunités inouïes aux entreprises les plus agiles et les plus capables de changement. Pour en tirer parti, il ne s'agit plus simplement aujourd'hui de s'approprier des technologies numériques mais de revoir aussi – totalement, le « business model », en se recentrant sur le client.

L'analyse des données du parcours-client (big data) et la relation-client qui s'établit au travers des communautés et réseaux sociaux deviennent des enjeux essentiels. Parallèlement, il s'agit de décupler la créativité en termes de produits et de services.

*L'Agenda numérique de l'UE doit tenir compte de l'accompagnement nécessaire des PME qui doivent franchir des étapes majeures de transformation. Les actions à mettre en œuvre ne s'apparentent plus à la seule sensibilisation, ni à de la formation aux « nouvelles » TIC. Il s'agit de conseiller la PME et de remettre à plat son business model pour capitaliser sur la réelle valeur ajoutée qu'elle recèle ou pourrait générer, y compris face à la concurrence des géants de l'internet, ces « GAFA »<sup>17</sup> qui se diversifient sur tous les terrains. Cela suppose de faire appel à un réseau d'appui expérimenté et proche des entreprises parce que la confiance est la clé de voûte du travail auprès de la PME.*

*Par ailleurs, l'entreprise doit pouvoir identifier, attirer et maintenir des compétences adaptées en faisant évoluer ses méthodes de recrutement comme de management. Pour cela, il est nécessaire de former massivement des « ingénieurs du numériques » (codeurs, développeurs data officers,...) capables de créer les nouveaux modèles, concepts et applications sur lesquels repose la croissance à l'avenir.*

## **Conclusion**

- CCI France se réjouit de ce que le SBA inclue désormais un pilier « Formation » et que la Commission européenne donne plus de poids à la question cruciale de la transmission d'entreprise ainsi qu'au rôle spécifique que peuvent jouer les ETI.
- CCI France attend de la nouvelle Commission, outre des principes pour « mieux légiférer », des actes forts de simplification et d'amélioration concrète de la législation qui affecte les PME. Ceci passe par l'amélioration des consultations en amont et un suivi aval sur le terrain, qui comprend l'explication des mesures. Les représentants des PME ont ici un rôle charnière à jouer et doivent être impliqués étroitement le plus tôt possible, en partenariat aussi avec les états et les régions.
- Le SBA 2.0 devra être promu plus systématiquement que sa version actuelle, dans ses ambitions comme ses réalisations, avec des Etats membres qui communiquent sur les avancées et les opportunités pour les PME. A ce titre, le portefeuille de mesures et d'engagements doit être parfaitement lisible et porté par des programmes simples, qui ont fait la preuve de leur efficacité et dont la masse critique est suffisante.

## **Contacts**

**Claire SOVIGNET**  
**Marie-Elisabeth RUSLING**

**Référent Europe PME**  
**Directrices des affaires**  
**institutionnelles européennes**

[c.sovignet@ccifrance.fr](mailto:c.sovignet@ccifrance.fr)  
[me.rusling@ccifrance.fr](mailto:me.rusling@ccifrance.fr)

+33 1 4069 3754  
+32 2 221 0426

<sup>16</sup> Cf. le Rapport « La transformation numérique de l'économie française » de Philippe Lemoine (oct. 2014)

<sup>17</sup> Google, Apple, Facebook, Amazon

## Annexe

### Rappel du contexte français

#### ***I. Une conjoncture économique toujours préoccupante pour les PME<sup>18</sup>***

Le tissu économique français est composé de 99% de PME (93 % de micro- entreprises, 5% de petites et 1% de moyennes), qui représentent 59 % de la valeur ajoutée et 63 % de l'emploi.

Globalement, la reprise observée en 2010-2012 a permis à l'économie française de dépasser son niveau de PIB d'avant la crise, mais , depuis 2013, une nouvelle récession entraîne un recul des effectifs. Si la construction, le transport et le commerce sont les plus concernés, toutes les PME sont affectées par une faible demande et une réduction de leur activité. Les gains de productivité ne leur permettent pas de couvrir l'alourdissement des charges et leur taux de marge continue à chuter<sup>19</sup>, entraînant de fait une baisse des investissements.

L'international et l'ouverture à des marchés étrangers plus porteurs continue d'attirer trop peu de PME (absence d'une culture d'exportation).

Les PME françaises demeurent très exposées à la défaillance dans presque toutes les régions. La sinistralité a été revue à la hausse en 2012 et 2013, sans toutefois revenir au niveau de crise de 2009.

Il est à noter que 25% des défaillances d'entreprises sont dues à des retards de paiement. Les grandes entreprises sont ainsi redevables de 10 milliards d'euros, transformant de facto les PME en «banquiers des grands groupes».

Le nombre de créations d'entreprise se maintient en raison de l'attrait toujours vif pour le statut d'auto-entrepreneur (+ 5 % en 2013). Mais la grande majorité des créations (95 %) n'accueille aucun salarié et la moyenne des effectifs des entreprises employeuses s'établit à 2,9 salariés.

Enfin, la crise a accentué les contrastes et les clivages entre les secteurs et entre les entreprises, mais aussi et surtout entre les territoires, créant un clivage entre les zones métropolitaines et des territoires ruraux ou péri-urbains en déshérence.

- ***Compte-tenu de ce contexte particulièrement alarmant, la priorité des CCI françaises porte d'abord sur le maintien du tissu économique dans les territoires et la préservation des emplois.***

#### **II. Des initiatives positives à signaler**

S'inspirant plus ou moins directement du SBA européen, plusieurs mesures contribuent à améliorer la situation des PME, en matière de simplification, de financement, d'internationalisation et d'innovation.

##### **Une réduction relative du coût du travail**

Mesure phare du Pacte pour la compétitivité de l'industrie française (2012), le Crédit Impôt Compétitivité Emploi a été inclus en 2014 dans le Pacte de responsabilité et de solidarité. Ce crédit d'impôt, qui s'assimile à une réduction du coût du travail, ne vise pas spécifiquement les PME. Il s'applique, depuis 2013, à l'ensemble des entreprises versant des rémunérations entre 1 et 2,5 fois le SMIC. Il est impossible à ce stade de procéder à une évaluation précise. Cependant, d'après les premières enquêtes, et compte-tenu des montants représentés, relativement faibles par rapport aux besoins en investissement, le CICE apparaît comme une mesure de soutien bienvenue pour les PME, mais ne constitue en aucun cas un avantage déterminant en termes de compétitivité et d'emploi.

<sup>18</sup> Cf. le Rapport annuel sur l'évolution des PME 2013 de Bpifrance

<sup>19</sup> Selon l'Examen annuel des performances des PME de l'UE, publié en sept 2014 par la Commission européenne, les entreprises industrielles françaises se situent à la dernière place en termes de taux de marge.

### **Une culture du risque qui s'améliore**

Faisant suite au plan d'action « Entrepreneurship » de l'UE et annoncée 2013, lors des Assises de l'Entrepreneuriat, la suppression du code 040 dans le fichier Fiben de la Banque de France est effective depuis fin 2013. Elle a concerné plus de 150 000 chefs d'entreprise.

### **Des sources de financement qui se diversifient**

Alors que les introductions de PME et d'ETI en bourse ont chuté de près de 50 % en 2013, les sources alternatives de financement pour les PME se développent, sous l'influence directe des politiques de l'UE.

La prise de participation par des « business angels » marque un ralentissement mais reste une solution intéressante pour les PME innovantes à fort potentiel de croissance. Pour les plus gros projets (+ d'1 M€), les fonds d'investissement peuvent prendre le relais, mais cela concerne peu de PME au total.

Parallèlement, pour lutter contre le resserrement du crédit<sup>20</sup>, Bpifrance et d'autres établissements financiers ont mobilisé les nouveaux instruments de financement à risque proposés par l'UE (Horizon 2020 et COSME), ce qui leur permet de proposer des prêts spécifiques aux PME. Enfin, le lancement d'EnterNext (bourse dédiée aux PME et aux ETI), la création du PEA-PME et la mise en place d'un cadre législatif pour le financement participatif (crowdfunding) participent de cette diversification.

Le réseau des CCI s'implique dans ces changements en créant une plate-forme de crowdfunding (Kiosk to Invest) et des fonds d'investissement régionaux, voire en renouvelant le concept de « bourse régionale ».<sup>21</sup>

### **Des aides à l'innovation de plus en plus utilisées par les PME**

Le Crédit d'Impôt Recherche reste la première source de soutien public des dépenses de R&D des entreprises. Depuis sa réforme en 2008, les nouveaux entrants sont essentiellement des PME. En 2011, elles sont devenues les principales bénéficiaires (88 %) et ont obtenu 31 % des 5,2 Md€ attribués à ce titre.<sup>22</sup>

Par ailleurs, 550 nouvelles PME de moins de 8 ans bénéficient chaque année du statut fiscal de jeune entreprise innovante (JEI), qui leur permet de bénéficier d'exonérations fiscales et sociales.

### **Un accès simplifié aux marchés publics**

Avec 63 % des montants attribués en 2013, les PME sont majoritairement bénéficiaires des marchés publics des collectivités locales. En sept. 2014, un décret a transposé les mesures découlant des nouvelles directives européennes « marchés publics », permettant d'améliorer l'accès des PME à la commande publique et promouvant l'innovation dans la commande publique. Cependant l'appropriation de ces mesures reste à faire. Surtout, le volume de la commande publique se voit réduit drastiquement du fait des coupes budgétaires dans l'administration, mettant ainsi à mal nombre de PME, notamment dans le bâtiment.

Par ailleurs, il est nécessaire que le DUME (Document Unique de Marché public Européen) ne soit pas plus contraignant que les règles déjà simplifiées dans certains pays, comme la France avec le MPS (Marché Public Simplifié).

### **Des délais de paiement mieux sanctionnés**

L'année 2013 a été celle de la mise en œuvre des mesures issues de la transposition de la directive 2011/7/UE du 16 février 2011. Depuis le 3 octobre dernier, la loi Hamon du 17 mars 2014, complétée par la loi Artisanat du 18 juin 2014, met en place des sanctions administratives qui remplacent les sanctions civiles ou pénales en matière de délai de paiement. Il est trop tôt pour évaluer l'impact de ces mesures.

### **Une diplomatie économique chargée de promouvoir une offre recentrée à l'international**

La fusion récente d'Ubifrance et de l'AFII (Investissements Internationaux) n'impacte pas concrètement le dispositif export à disposition des PME (qui repose d'abord sur le réseau CCI-International, en lien avec les Régions), mais elle permet de mieux coordonner les politiques de commerce international et d'attractivité.

Parallèlement se met en place une nouvelle « diplomatie économique » qui se traduit, au niveau du ministère des Affaires Etrangères, par la création d'une « direction des entreprises et de l'économie internationale » (DEEI) et par l'affirmation de la mission « économique » des ambassades. Cette nouvelle organisation se donne pour objectif de promouvoir des secteurs prioritaires, déclinés en 6 « familles » de produits identifiées par croisement des domaines où la France a une offre solide avec une liste de pays-cibles où la demande est forte. Cette clarification de l'offre devrait bénéficier aux PME des secteurs concernés en leur ouvrant de nouvelles opportunités à l'international.

<sup>20</sup> Sept dirigeants sur dix constatent un durcissement des conditions d'accès au crédit bancaire selon le 20<sup>e</sup> Baromètre KPMG-CGPM

<sup>21</sup> Cf. les initiatives Kiosk To Invest, le Livret d'épargne populaire et le Fonds d'investissement « 3<sup>e</sup> révolution Industrielle » de la CCI Nord de France ou encore la « Place d'échange » de la CCI de Lyon.

<sup>22</sup> Cependant en 2012, le nombre de brevets déposés par les PME a stagné (contrairement aux ETI)

### **Des pôles de compétitivité ouverts aux PME**

Les 71 pôles de compétitivité continuent d'attirer les PME qui représentent plus des ¾ des nouveaux membres en 2013. Même si leur intégration dans les projets de R&D n'est pas toujours effective, elles y trouvent des plates-formes favorables au développement de leurs partenariats et de leur internationalisation. Cependant, la diminution annoncée des financements de l'Etat représente un risque pour la participation des PME.

### **De nouvelles ambitions pour l'efficacité énergétique des PME**

Les normes environnementales représentent toujours une contrainte très forte pour les PME françaises, la France ayant tendance à sur-transposer les directives de l'UE dans ce domaine. L'accompagnement par des réseaux d'appui, comme celui des CCI, reste indispensable. Au-delà de l'appui réglementaire, il s'agit d'aider les PME à réduire leur consommation d'énergie en utilisant au mieux les aides publiques (cf. certificats d'économies d'énergie, « prêts verts », prêts « éco-énergie »,...Le nouveau [plan national d'action](#) « Efficacité énergétique », qui vise l'objectif de 20% d'économies d'énergie d'ici 2020, devrait s'accompagner de nouvelles mesures incitatives à l'intention des PME. Le volet « rénovation énergétique de l'habitat », notamment, devrait permettre une certaine relance du secteur sinistré du bâtiment.

### **Des fonds structurels gérés au plus proche des territoires**

En 2014, les Régions ont obtenu la gestion des fonds structurels (FEDER, FEADER et une partie du FSE), ce qui permet de penser qu'ils seront gérés au plus près des besoins des territoires. Le concept de « spécialisation intelligente » qui a prévalu pour la mise en place des programmes opérationnels apparaît pertinent pour stimuler une croissance fondée sur l'innovation et les PME mais aussi pour lutter contre une hyper-concentration de la production autour des métropoles.

-----