



Fondation Concorde

100 patrons de TPE-PME renversent les tabous !

OFFRIR AUX TPE ET PME UN NOUVEL ELAN

**Propositions
du
Cercle des entrepreneurs**

Dossier édité par la Fondation Concorde
Toute correspondance est à adresser au :
6, Place de la République Dominicaine – 75017 Paris
Tél : 01.45.61.16.75
Fax : 01.45.61.15.19
Email : info@fondationconcorde.com

www.fondationconcorde.com

Directeur de la publication : M. Rousseau

INTRODUCTION	5
I- AGIR SUR LES TAXES ET LES PRELEVEMENTS	6
1- Baisser la pression fiscale pour une meilleure efficacité économique	6
2- Simplifier et regrouper les procédures administratives, les taxes et les prélèvements	7
3- Libérer l'emploi	8
4- Renforcer les fonds propres des entreprises grâce à une fiscalité constructive pour les particuliers.....	9
II- SIMPLIFIER LES RELATIONS AVEC LES ADMINISTRATIONS ET LES PROCEDURES	11
1- Créer une « maison des entreprises » pour décloisonner les différentes strates administratives et permettre une meilleure représentativité des chefs d'entreprise	11
2- Alléger la pression liée aux contrôles d'URSSAF/fiscaux	12
3- Simplifier la réglementation des marchés publics pour les rendre accessibles aux TPE-PME	13
III- INVERSER LE RAPPORT DE FORCE DANS LES RELATIONS AVEC LES BANQUES	15
1- Infléchir l'attitude des banques à l'égard des entreprises.....	15
2- Améliorer la relation banque-PME	16
3- Faciliter l'accès au prêt pour les PME.....	16
4- Mettre en place une notation des banques par les entrepreneurs	17
IV- AMELIORER LES RELATIONS AVEC LES GRANDS DONNEURS D'ORDRES	18
1- Réduire les délais de paiement	18
2- Revoir et clarifier les conditions d'attribution des marchés	19
3- Rétablir les appels d'offre et l'ouverture à la concurrence pour les marchés publics confiés par les collectivités.....	19
V- FACILITER L'ACCES A L'INTERNATIONAL	20
1- Créer une « maison des entreprises » à l'étranger rassemblant les CCI à l'étranger et Ubifrance	20
2- Revoir le rôle et le fonctionnement de ces organismes.....	20
3- L'accès aux subventions à l'export et la priorité aux PME	21
4- L'insuffisance de formations à l'export limite les TPE-PME dans leur développement à l'international	22
ANNEXE	23

Le dynamisme de l'économie française nous préoccupe. Aussi, la Fondation Concorde a souhaité tout particulièrement se pencher sur les difficultés qui brident le développement des PME et découragent les chefs d'entreprises.

La Fondation Concorde a souhaité donner la parole à ceux qui connaissent le mieux ces problématiques : les patrons des petites et moyennes entreprises de France eux-mêmes.

Directement confrontés aux problèmes de financement, de relations avec les grands donneurs d'ordres ou avec les administrations, ces derniers se sont rassemblés au sein du Cercle des Entrepreneurs de la Fondation Concorde pour réfléchir ensemble à ce qui devrait être fait pour permettre aux entreprises de s'épanouir dans un environnement plus favorable.

Il ne s'agit pas seulement de l'intérêt des entrepreneurs mais de la prospérité de ces entreprises qui constituent le socle de notre économie, dont dépendent nos emplois et notre niveau de vie.

Un constat

Alors que la crise économique et financière menace l'économie française, elle place nos entreprises, et notamment nos **TPE/PME dans une situation défavorable**, exacerbant leurs difficultés. Celles-ci s'expriment de multiples façons : dégradation des marges depuis les Trente Glorieuses, baisse du revenu d'activité des dirigeants d'entreprises depuis l'an 2000, niveau de défaillances d'entreprises le plus élevé de tous les pays comparables, qui se traduit par un niveau de chômage durablement élevé. Depuis des années, la réussite des grands groupes français est régulièrement citée en exemple pour déplorer le manque de « dynamisme » des TPE/PME.

En effet, si les grands groupes, puissants, mondialisés se portent plutôt bien, les TPE/PME se retrouvent souvent marginalisées et fragilisées car elles n'ont pas les mêmes ressources, et ne bénéficient pas des mêmes aides de l'Etat, ce qui est un comble. En effet, plus de 70% des aides de l'Etat aux entreprises ont été destinées depuis plusieurs décennies aux plus grandes d'entre-elles. Ainsi, être **un entrepreneur en France, c'est être constamment confronté à de lourdes difficultés** qui, en s'accumulant, constituent un mur toujours plus haut. C'est ce mur que nous proposons de renverser.

Les petites et moyennes entreprises: un enjeu essentiel pour la France, la croissance et l'emploi

Les TPE/PME représentent plus de 50% de notre économie et plus de 60% des emplois dont une grande partie est non délocalisable. De plus, 80% des nouveaux emplois sont créés par des TPE/PME. Il faut donc que notre pays leur redonne toute leur place ainsi qu'aux chefs d'entreprises qui les dirigent. **Les écouter, pour pouvoir adapter l'environnement à leurs besoins, c'est être au plus proche des difficultés de l'économie française** pour mieux les combattre et les dépasser.

Les PME ont besoin, en cette période de grave crise économique, d'oxygène pour assurer leur développement. Tout doit être fait pour leur en apporter.

L'ambition : permettre aux TPE et PME françaises de se développer sans difficulté

Nous proposons dans ce rapport 33 mesures claires, pragmatiques, qui peuvent rapidement être mises en place sans coût supplémentaire pour le budget de l'Etat.

I – AGIR SUR LES TAXES ET LES PRELEVEMENTS

Le système fiscal actuel est un frein au développement des PME et de l'entrepreneuriat en France. Parce qu'ils sont complexes, illisibles et instables, **les prélèvements obligatoires** contraignent les entreprises à gaspiller bien trop de temps et d'énergie. Parce qu'ils sont **les plus élevés d'Europe**, ils contribuent également à décourager bien des investisseurs, et nous font perdre ainsi toujours plus la bataille de la compétitivité.

Des mesures simples et pragmatiques telles que la suppression de la TVA inter-entreprises ou le regroupement des taxes et prélèvements s'imposent. Cela permettrait de redonner un souffle à l'entrepreneuriat et aux PME, qui pourront consacrer pleinement leur énergie au développement de leur entreprise.

1. *Baisser la pression fiscale pour une meilleure efficacité économique*

Les entreprises peinent à se financer, surtout en ce qui concerne la trésorerie (à un prix exorbitant). Pourtant, elles sont le premier fournisseur de crédit (1400 milliards€ de crédits interentreprises) et **on estime à 300 milliards l'avance de trésorerie consentie à l'Etat via la TVA interentreprises. Cette avance peut coûter jusqu'à plus de 20% aux entreprises lorsqu'elles la financent par du découvert** alors que l'Etat peut emprunter à 1,30% à 3 mois... Les seuls à s'enrichir dans ce système sont les banques.

Proposition 1 : Supprimer la TVA inter-entreprises

Sur le plan pratique, revenir à une facture et un règlement hors taxes des biens et services entre professionnels. En outre, cela permettrait à l'Etat de baisser le coût de traitement et de recouvrement (réduction du nombre des entreprises collectrices et donc des entreprises contrôlées, permettant un redéploiement des effectifs du Trésor) et simplifierait le système de déclaration (suppression pour la majorité des entreprises). En effet, la TVA est payée à chaque étape de la chaîne de création de valeur ajoutée et augmente le besoin de trésorerie des entreprises, que ce soit en matière d'investissement ou d'achats. Ce sont bien ces dépenses qui sont constitutives des crédits de TVA qui sont soit remboursés, soit compensés par les encaissements de TVA sur les biens ou prestations facturés. Bien sûr c'est le consommateur qui supporte au final la TVA dans le système actuel, mais l'entreprise supporte l'avance de trésorerie ce qui a deux conséquences : l'augmentation du besoin de financement pour les investissements et les approvisionnements et l'augmentation du prix de vente qui supporte le coût des frais financiers induits.

Une moindre vulnérabilité des entreprises permettrait davantage de réinjection de liquidités dans le circuit productif (accélération de la circulation de la masse monétaire et donc du cycle de production de richesses). Enfin, cela permettrait d'augmenter la capacité d'investissement et d'achat des TPE (baisse du BFR et du coût).

La crise économique qui s'est imposée à tous en 2008 a démontré la fragilité des TPE/PME, notamment sur le plan de la trésorerie, qui handicape le financement quotidien de leur activité. La fiscalité et les charges qui pèsent sur le travail entravent le développement des TPE/PME. **Tout doit être mis en œuvre pour baisser la pression sur la trésorerie des entreprises et augmenter leur capacité d'autofinancement.** Les entreprises qui réussissent le mieux sont celles qui ont la pression fiscale la plus basse, comme tend à le démontrer la réussite exceptionnelle des grands groupes mondiaux français.

Proposition 2 : Etendre la simplification et le niveau des charges appliquées dans le statut de l'auto-entrepreneur aux entreprises qui emploient jusqu'à 9 salariés.

Ces entreprises se verront donc soumises aux **taux d'imposition uniques** actuellement en vigueur pour le statut de l'auto-entrepreneur et variables selon les activités :

- 13% pour les activités commerciales
- 20,5% pour les activités libérales
- 23% pour les activités de service

Proposition 3 : Créer un taux d'impôt sur les sociétés très incitatif pour les TPE/PME en fonction du maintien en capitaux propres des résultats de l'exercice, et ce pour une durée de 5 ans afin d'éviter les effets d'opportunisme.

Cela permettra de favoriser le maintien en capitaux propres d'un maximum des résultats. Le détail des taux qui seront appliqués pourrait être le suivant :

Si réinvestissement du résultat à 75% → IS = 10%

Si réinvestissement du résultat à 50% → IS = 15%

Si réinvestissement du résultat à 25% → IS = 20%

Il faut également supprimer l'imposition forfaitaire pour toutes les TPE.

Lisser les taxes pour éviter les effets de seuils.

2. *Simplifier et regrouper les procédures administratives, les taxes et les prélèvements*

URSSAF, Pôle Emploi, retraite complémentaire, RSI, CFE, déclaration de TVA, etc. : les entreprises françaises consacrent trop de temps et d'énergie à la collecte des taxes et prélèvements qui pèsent sur elles. La seule TVA interentreprises se traduirait par 20 millions de journées de travail par an consacrées au traitement de cette taxe payée in fine par le consommateur.

Au total, il existe plus de 8000 obligations référencées par la DGME qui engagent potentiellement la responsabilité du chef d'entreprise. **Le système déclaratif français n'est pas suffisamment simple et unifié pour ne pas faire courir de risque à l'entrepreneur de bonne foi de se retrouver en défaut face à ses obligations.**

A titre d'exemple, l'utilisation du bulletin de paie externalisé (TESE – Titre emploi entreprise) permet de relier toutes les déclarations et de procéder au règlement des charges par un seul prélèvement automatique. Cependant, le chef d'entreprise n'est pas informé que rien n'est fait concernant la formation professionnelle, la taxe d'apprentissage ou la taxe sur les salaires. **Le néophyte qui vient de créer son entreprise passera vraisemblablement à côté de ces obligations.**

L'entrepreneur devrait pourtant concentrer son énergie au développement économique de son entreprise. **La délégation actuelle de responsabilité confiée aux entreprises nuit aux plus petites d'entre**

elles qui ne sont pas équipées en moyens humains et compétences pour affronter la tâche administrative. A force de taxes supplémentaires, on a créé un **empilement d'impôts** et taxes à destination diverses, avec de multiples déclarations, des dates de règlements différentes, etc.

L'Etat doit considérer ses différents organismes de collecte et de prestations sociales comme relevant d'une seule et même obligation des entreprises et favoriser la création d'une entité unique pour l'administrer.

Proposition 4 : Il faut regrouper la collecte de toutes les taxes et prélèvements qui pèsent sur les entreprises et professions libérales au sein d'une seule entité.

Force à cette nouvelle entité de répartir ensuite ce produit entre les différents organismes qui gèrent et versent les prestations (des URSSAF à la taxe foncière en passant par le RSI).

Simple et clair, ce système libérera des forces portées vers l'esprit d'entreprise. Plus lisible, il contribuera peut-être à limiter les hausses en supprimant les multiplications de taxes saugrenues.

Cette gestion aura pour corollaire l'établissement d'une déclaration unique au 31 janvier pour tout ce qui relève de la masse salariale et d'un règlement unique des charges afférentes au 31 mars de l'année suivant la clôture de l'exercice.

3. Libérer l'emploi

Les TPE sont souvent limitées dans leur développement par les obligations qui naissent dès lors que l'on dépasse le seuil des 9 salariés. Les entreprises subissent de plus en plus les conséquences négatives d'un environnement défavorable, tant en matière de prélèvements sociaux et fiscaux qu'en matière de charges administratives. Pour certains, **la complexité nouvelle à chaque franchissement de seuil et le poids considérable des différentes charges ne les incitent pas à développer leur entreprise**, constatant qu'une hausse du chiffre d'affaires et du nombre d'employés n'aura pas nécessairement un effet positif sur le résultat et entrainera des prélèvements supplémentaires et de nouvelles obligations salariales. Plus globalement, le passage du seuil de 9 salariés représente une période difficile pour l'entreprise qui doit se consolider, manager différemment ses équipes ou recruter du personnel d'encadrement. C'est donc une période de risque durant laquelle l'entrepreneur ne doit pas avoir de contraintes supplémentaires.

Proposition 5 : Repousser les seuils des obligations de 9 à 50 salariés.

Ainsi, la croissance des effectifs ne serait pas affectée par de nouvelles taxes avant d'avoir atteint les 50 salariés. Deuxièmement, **à partir des 50 salariés, établir une graduation des obligations jusqu'à 500.**

Dans une TPE, **la création d'un nouvel emploi peut entraîner pendant quelques mois des difficultés de trésorerie** en attendant la capacité pour l'entreprise de couvrir l'ensemble de l'activité de ce nouvel employé par de l'activité clients. Il faut aider les TPE dans leur besoin de trésorerie à l'issue d'une embauche.

Proposition 6 : Dans une structure de 1 à 3 personnes, la création d'un nouvel emploi en CDI ouvrirait le droit à un financement exceptionnel de 3 mois de salaires et charges pour une durée de 2 ans au taux de 1 %.

Cet effort serait réalisé par les banques qui accorderont, sur demande du gouvernement, une enveloppe (d'un montant à définir) de prêt à 1% pour financer ces 3 mois de salaire. Le dossier serait simple à construire : l'entreprise doit fournir la déclaration d'embauche à l'URSSAF et un exemplaire du bulletin de salaire. Le remboursement du prêt commencerait à la fin de la deuxième année, de façon progressive au rythme d'un tiers du prêt par trimestre. Il n'y a pas de coût pour l'Etat, éventuellement une légère baisse des recettes d'IS car cette opération réduirait (provisoirement) le résultat des banques.

9

4. Renforcer les fonds propres des entreprises grâce à une fiscalité constructive pour les particuliers

Les dirigeants des TPE/PME n'ouvrent et n'augmentent pas facilement leur capital. Cela s'explique par leur crainte de le diluer mais aussi par le manque ou l'absence d'investisseurs. Par exemple, les *Business angels* et *Super angels* ne font pas partie de la tradition entrepreneuriale française et sont encore trop peu nombreux. La capacité des entreprises à financer leur expansion est dramatiquement plus faible que celle de nos concurrents allemands et britanniques. Il faut trouver une réponse qui incite les particuliers, non seulement à investir de façon importante lors des introductions d'entreprises, mais aussi à conserver des sommes investies dans une enveloppe fiscale neutre vis-à-vis des plus-values qui pourraient être constatées.

Proposition 7 : Utiliser le véhicule du livret A pour le financement des TPE et PME, en levant les plafonds de dépôt et en affectant ces ressources supplémentaires au financement de l'économie locale et/ou des TPE/PME.

Conformément au mode de fonctionnement actuel, la CDC serait le destinataire de ces fonds qui pourraient alimenter les financements Oséo ou tout autre établissement finançant les TPE et PME.

Proposition 8 : Mobiliser les super angels vers la création d'entreprises

Les super angels sont des contribuables capables de mettre individuellement plus de 100 000 € dans une même entreprise. Cela passe notamment par la suppression de l'ISF, à condition de mettre en place des motivations à investir dans les entreprises françaises. Pour cela, il faut quadrupler l'avantage Madelin en le portant à 200 000 € pour un individu. Ceci rend l'investissement aussi attractif qu'une détaxation à 50% mais avec une réduction de moitié du coût fiscal de départ. L'avantage fiscal ne sera accordé qu'aux investissements directs, effectués dans des Petites Entreprises Communautaires (entreprises de moins de 50 salariés, au chiffre d'affaires annuel inférieur à 10 millions d'euros) âgées de moins de 5 ans, pour s'assurer qu'il ne récompense qu'une prise de risque réelle.

Proposition 9 : Dans l'éventualité du maintien de l'ISF, le transformer en Investissement Solidaire de Fortune qui fixerait pour chacun de ces contribuables un montant minimum annuel (sans plafond supérieur) à investir dans les PME par le véhicule de leur choix, tout en restant propriétaire de leur placement.

Proposition 10 : Mettre en place un PEA réservé aux TPE/PME avec un avantage fiscal de 25% à l'entrée afin de compenser le risque encouru par l'investisseur et de s'assurer que les sommes investies soient significatives. Cela permettrait de rendre plus facilement liquides les participations des business angels et des fonds qui pourraient ainsi réinvestir plus facilement dans d'autres entreprises.

Proposition 11 : Inciter les grandes entreprises à placer leurs surplus de trésorerie dans le financement des TPE/PME par le biais de véhicules dédiés à cet effet et/ou qui pourraient passer par le même canal que les surplus de collecte du Livret A.

II – SIMPLIFIER LES RELATIONS AVEC LES ADMINISTRATIONS ET LES PROCEDURES

Alors que tout devrait être fait pour favoriser l'implantation des entreprises, leurs activités et leur développement, les administrations se révèlent trop souvent mal adaptées, segmentées et inefficaces. Il faut simplifier les procédures administratives et le système déclaratif.

La résolution de ces difficultés passe notamment par une meilleure communication entre les différents acteurs privés et publics tant au niveau local que national. Il faut également aboutir à la création d'un guichet unique rassemblant les autorités locales compétentes rassemblant tous les services offerts aux entrepreneurs.

1. *Créer une « maison des entreprises » pour décloisonner les différentes strates administratives et permettre une meilleure représentativité des chefs d'entreprise*

Les réglementations se superposent les unes aux autres depuis des décennies. **Il existe un panel de 6000 dispositifs d'aides à disposition des entrepreneurs, mais celles-ci sont beaucoup trop floues et complexes.** Il manque une mutualisation des données locales qui sont nécessaires aux entreprises lorsqu'elles souhaitent s'établir sur un territoire.

Notre société paraît cloisonnée entre différentes strates : administrations, les différents services publics et le monde du privé. Tant de forces d'inertie émergent de ces clivages et immobilisent le pays entier. Enfin, **il existe un manque d'harmonisation des réglementations entre les différents territoires** qui rend d'autant plus difficile le travail d'un entrepreneur.

De plus, il manque une réelle représentativité des chefs d'entreprises auprès des collectivités locales pour participer aux prises de décisions locales les concernant.

Par ailleurs, les organismes consulaires sont élus avec des taux de participation dépassant rarement les 20%, il faudrait s'interroger sur la représentativité des entreprises, ainsi que sur l'efficacité de beaucoup de services publics qui considèrent leur champ de compétence comme une rente et un monopole. En effet, la représentation patronale actuelle résulte d'un empilement de niveaux de représentation et d'une juxtaposition de métiers et de branches, héritage des réformes de l'après-guerre, qui ne répondent plus aux exigences actuelles d'une économie immergée dans la mondialisation.

Proposition 12 : Créer une « maison des entreprises » au niveau local

Unifié, simplifié, plus attractif, le nouveau système devra permettre aux entrepreneurs de parler d'une seule voix pour mieux défendre leurs intérêts.

La création de la « maison des entreprises » devrait résoudre la dualité dommageable chambres consulaires/syndicats patronaux. Il s'agit de créer une seule entité pour représenter les entreprises. Ainsi, les chambres consulaires, les organisations patronales, les branches professionnelles et les groupes d'entrepreneurs participeront à des élections ouvertes pour diriger cette nouvelle entité désormais appelée la « maison des entreprises ». De cette fusion résultera plus de légitimité pour la représentation patronale qui sera plus visible, tandis qu'elle entraînera des économies importantes. De plus, cela contribuera à assurer une meilleure construction et diffusion locale des stratégies et politiques mises en place localement, régionalement et nationalement.

Au sein de cette maison des entreprises pourrait être créé **un guichet unique** permettant de mieux identifier les services compétents, ainsi qu'un interlocuteur identifié pour faciliter les relations public-privé.

2. *Alléger la pression liée aux contrôles d'URSSAF/fiscaux*

Les entreprises doivent faire face à des contrôles réguliers pendant lesquelles la suspicion de fraude règne en permanence et crée une ambiance et une pression très difficiles à gérer. Les erreurs administratives sont interprétées comme des fraudes et les sanctions peuvent quelques fois mettre en danger la pérennité des entreprises.

Cette suspicion de fraude se traduit concrètement par une consommation excessive du temps et de l'énergie du chef d'entreprise. Les sommes réellement injustifiées (ce qui ne veut pas dire « fraude », mais justificatifs insuffisants, de forme non homologuée, mal classés ou égarés) sont de surcroît souvent peu importantes.

Proposition 13 : Engager une concertation entre des représentants des entreprises, les administrations concernées et les responsables de la bonne marche de ces contrôles. Il faut **réaffirmer le principe d'une administration de service et de conseil**, plutôt qu'une administration de sanction (continuité de la circulaire du 23 mars 2009 d'Eric Woerth engageant les URSSAF à avoir une attitude plus amicale envers les entreprises). Les méthodes doivent être revues et il faut instaurer un climat de confiance et d'aide à l'entreprise pour lui permettre de mettre en ordre son administration interne. Les premières erreurs ne doivent pas être sanctionnées mais doivent être corrigées. En revanche, la répétition d'erreurs dans le temps ainsi que le non-respect caractérisé de la loi doivent être sanctionnés.

Obliger l'administration à prévenir le syndicat ou la CCI de l'entreprise au préalable. Les contrôles fiscaux doivent également se faire en présence d'un tiers. Les agents ou inspecteurs doivent ainsi être accompagnés d'un représentant des entreprises.

La meilleure façon de réduire les fraudes ainsi que les contrôles demeure la création d'un prélèvement unique regroupant toutes les taxes et prélèvements qui pèsent sur les entreprises (voir proposition 4).

Proposition 14 : Créer un poste de médiateur de la fiscalité et des impôts pour assister les entrepreneurs. Il doit être possible de partager ses incompréhensions sur l'application des textes et recevoir des conseils dans un climat de confiance sans crainte d'un contrôle ou d'une interprétation différente lors d'un contrôle à posteriori.

3. *Simplifier la réglementation des marchés publics pour les rendre accessibles aux TPE-PME*

La réglementation des marchés publics est trop complexe, si bien que des formations spécifiques sont proposées. Facturées plus de 1000 euros, sans compter les frais de déplacement, ces formations sont difficilement accessibles pour les entrepreneurs, qui n'ont ni les moyens, ni le temps nécessaire pour les suivre.

Proposition 15 : Créer un comité sous l'égide de l'ACFCI comprenant les patrons de TPE/PME pour revoir et simplifier drastiquement les procédures relatives aux marchés publics afin que celles-ci soient adaptées et compréhensibles par tous et sans formation.

Focus : les Parcs d'Activités

Pour une PME, **l'implantation d'une entreprise (en particulier avec achat de terrain et construction) est encore un parcours très long et complexe**. Il existe trop d'interlocuteurs et des strates administratives qui verrouillent et ou ralentissent l'implantation, la prise de décision (CCI, le maire, le président d'EPCI et/ou le vice-président, les différentes administrations...). Les Parcs d'Activités sont un bon moyen de mettre à disposition de différentes TPE/PME un certain nombre de compétences publiques et surtout de créer un environnement favorable à leur développement. Malheureusement, **nos Parcs d'Activités sont vieillissants, pas assez adaptés ni mis en valeur**.

Ils souffrent d'un déficit de transports en commun, de voies d'accès et d'infrastructures routières vieillissantes et d'un manque d'entretien des parties communes et des espaces vert. Ils manquent également de réelles offres de services de la part des collectivités locales qui développent des parcs d'activités. La question de l'attractivité et de la vie des personnes qui travaillent sur ces parcelles n'est pas suffisamment prise en compte.

D'autre part, les TPE/PME manquent de nombreuses compétences en interne ce qui les met régulièrement en difficulté. **Les entreprises situées sur des parcs d'activités ne sont pas suffisamment mis en réseau : la logique de mutualisation des compétences doit s'imposer**.

Le Cercle des Entrepreneurs de la Fondation Concorde propose de mettre en place trois mesures concrètes qui permettront de mieux utiliser le potentiel des Parcs d'Activités, en faveur des entreprises.

- ⇒ **Créer et mettre en ligne un inventaire national des Parcs d'Activités** intégrant les services proposés aux entreprises et aux salariés, dans le but de faciliter leur implantation et leur vie quotidienne. Cet outil référencerait les accès routiers, ferroviaires, transports en commun, les mesures sur la qualité environnementale, les aides à l'implantation, etc. Cet outil national permettrait de faciliter l'accès rapide, efficace et facile à l'information des investisseurs. Il faciliterait la mise en contact.
- ⇒ **Moderniser les parcs d'activité à travers l'obligation de disposer dans chacun d'eux d'une signalétique adaptée et d'un référencement dans les cartographies GPS**. Obliger les collectivités locales et promoteurs de PA à assurer un entretien et à une obligation de résultat quant à l'état des parties communes (et des parties privatives), mais également concernant l'état des voiries. Aucun PA ne doit plus être isolé sans transports en commun et surtout sans raccordement aux dessertes ferroviaires, etc.
De plus, la mise en place généralisée de normes de construction et développement de PA obligerait chaque promoteur à intégrer un minimum de services et prestations basiques et permettrait de garantir, de manière durable, un accueil optimisé des entrepreneurs et des investisseurs.
- ⇒ **Faciliter la mise en place de services interentreprises mutualisés et favoriser l'implantation de sociétés de services privés**. Ces services peuvent concerner le gardiennage, la gestion des déchets, les achats non stratégiques, le recrutement, des services de crèche, de conciergerie, etc. Il s'agit à la fois d'aider à la mutualisation des compétences (via des clubs et associations d'entrepreneurs que proposent déjà certains Parcs d'Activité) et de favoriser l'implantation de sociétés de services privés qui permettrait aux TPE/PME de se renforcer et d'accroître leur compétitivité. Par exemple, un service mutualisé de gestion des déchets permet à chaque entreprise d'être à la pointe des innovations en termes de revalorisation de leurs déchets, tout en se déchargeant de la gestion du dossier, redonnant ainsi du temps pour s'occuper du cœur de métier de l'entreprise. Une offre accrue de services publics et privés permettrait d'accroître l'attractivité économique du territoire à moindre investissement. Ils facilitent l'implantation des entreprises, suscitent de l'activité économique via les services générés et donc des emplois.

III – INVERSER LE RAPPORT DE FORCE DANS LES RELATIONS AVEC LES BANQUES

Une des difficultés qui empêche le développement des TPE PME dans notre pays provient des relations entretenues avec leurs banques. Les TPE PME se sentent souvent mésestimées par celles-ci notamment parce qu'il existe, au sein des banques, un déficit de connaissance des problématiques de la gestion d'une entreprise. Les banques s'intéressent naturellement beaucoup plus aux grandes entreprises.

Ce manque de considération s'exprime de nombreuses manières : des taux d'intérêts sur les découverts exorbitants, des délais de réponses des banques aux demandes déposées par les TPE/PME beaucoup trop longs et donc pénalisants, le refus de financement des difficultés de trésorerie.

Les banques doivent impérativement redevenir pour les TPE/PME de France des partenaires au service du capitalisme d'entreprise et ne plus être seulement des dealers de produits de dépendance au service du capitalisme financier.

INVERSONS LE RAPPORT DOMINANT/DOMINÉ

Les mesures fortes telles que la mise en place d'un indice de confiance des banques pour les entreprises et les PME sont proposées ainsi qu'un indicateur de restitution basé sur le montant des dépôts par rapport aux lignes de crédit accordées.

1. *Infléchir l'attitude des banques à l'égard des entreprises*

Proposition 16 : Intégrer des patrons de PME au sein des conseils d'administration des banques françaises pour infléchir la stratégie des banques à l'égard des PME.

Cette mesure amènerait les banques à passer d'une logique purement financière, à une logique plus économique réorientant le crédit vers les entreprises, et notamment les PME. Ces entrepreneurs pourraient être des élus (de la maison des entreprises) représentant les PME dans les institutions financières.

Proposition 17 : Prévoir une formation à l'entrepreneuriat de tous les employés des différentes banques pour créer un environnement plus vertueux permettant aux processus de financement mis en place d'être à la portée de tous. Ainsi, cette formation amènerait les employés de banque à être en mesure d'orienter spontanément leurs clients vers le ou les organismes existants. Cette formation doit concerner le personnel de toutes les agences dans toutes les villes et villages de France.

2. Améliorer la relation banque-PME

Proposition 18 : Raccourcir les délais de réponse des banques à l'égard des demandes formulées par les TPE/PME.

Il faut également faire en sorte que les responsables d'entreprises puissent être suivis plus durablement par le/la même conseiller(e) bancaire. Les équipes changent trop souvent.

3. Faciliter l'accès au prêt pour les PME

Il faut **permettre une plus grande souplesse des banques envers les TPE/PME en facilitant l'accès au prêt et en réduisant les frais bancaires** surtout en cas de faible activité (période creuse). Il faut également alléger les procédures administratives pour ces petites structures, qui doivent bien souvent monter de gros dossiers, pour bénéficier de prêts minimums (à l'inverse des grands groupes). Par exemple, pour investir dans l'achat d'un nouveau véhicule professionnel, les petites structures doivent monter des dossiers et mettre en avant des garanties, parfois personnelles. Concrètement, le besoin d'une plus grande souplesse débouche sur deux propositions :

Proposition 19 :

Pour les besoins en trésorerie : transformer une autorisation de découvert en crédit garanti par OSEO. La banque, qui accorde le maintien d'un découvert important ou assimilé, pourrait le transformer en un crédit à 12 ou 24 mois (ce qui réduit considérablement le taux pour les TPE/PME, et rallonge leurs délais de remboursement), garanti automatiquement par OSEO à hauteur de 25 % (taux à définir par le médiateur du crédit).

Pour les besoins en fonds propres : Envisager des prêts subordonnés long terme pour des TPE qui ont un fort besoin en fonds de roulement et peu de capitaux propres. L'idée serait d'éviter d'être obligé de recourir à une entrée au capital d'un tiers pour continuer à se développer, et de bénéficier néanmoins d'une certaine stabilité des capitaux nécessaires à l'exploitation.

Proposition 20 : La loi Dailly de 1982 permet à une entreprise de céder ses créances au profit d'un établissement financier qui, en contre-partie, pourra lui accorder des concours sous forme de crédit en compte (escompte de factures) ou sous forme de découvert (Cession Dailly à titre de garantie). Ce système particulièrement souple et économique, permet de mobiliser des créances de façon ponctuelle en fonction des besoins en trésorerie de l'entreprise. Il est en ce sens une alternative simple et économique à l'affacturage, contraignant et extrêmement onéreux. Cependant, et au fil des années, les banques ont petit à petit et insidieusement restreint l'accès à ce service pourtant imposé par la loi. La raison de cet abandon est simple, le système Dailly rapporte en effet beaucoup moins que l'affacturage et encore moins que le découvert classique.

Il faut donc restaurer le caractère obligatoire de ce système Dailly au profit des PME et sanctionner les banques qui ne le pratiquent pas ou ne l'accordent pas à une entreprise cliente sans motif véritable. Il faut également veiller à revaloriser son image et à simplifier les processus de mise en œuvre trop contraignants pour les banques.

Proposition 21 : Créer un indice de confiance des banques dans chaque département pour les entreprises et les PME, baromètre qui pourrait être mesuré et diffusé deux fois par an. Les critères de notation pourraient être notamment la qualité de la relation client, la réactivité, la transparence des banques. Il s'agirait de contrebalancer le problème d'absence de véritable concurrence sur ce secteur.

Proposition 22 : Rendre obligatoire la communication d'un indicateur de restitution, basé sur le montant des dépôts confiés à la banque par rapport aux lignes de crédit accordées.

Proposition 23 : Proposer un guide d'entretien avec la banque

Il s'agirait en quelque sorte d'un questionnaire que le client pourrait soumettre à sa banque pour l'aider à faire son choix. Cette proposition vise à tourner en dérision et à inverser le rapport de force, toujours en faveur de l'institution financière, qui existe entre le banquier et le chef d'entreprise.

IV – AMELIORER LES RELATIONS AVEC LES GRANDS DONNEURS D'ORDRES

Des délais de paiement qui explosent, des conditions floues d'attributions des marchés, un mauvais fonctionnement des centrales d'achat sont autant de difficultés que rencontrent les PME dans leurs rapports aux grands donneurs d'ordres. Les petites et moyennes entreprises subissent de plus en plus de pressions de la part de grands groupes face auxquelles elles se retrouvent parfois impuissantes. **Les PME sont dans notre pays trop souvent considérées comme de simples sous-traitants des grandes multinationales** alors qu'elles sont, peut-être plus que ces dernières, les fondements de notre économie, de l'emploi et de la croissance.

Aussi, tout doit être fait pour améliorer significativement, à la faveur des petites et moyennes entreprises, les relations qu'elles entretiennent avec les grands donneurs d'ordres.

1. Réduire les délais de paiement

Les PME subissent au quotidien des retards dans les délais de paiement, et le phénomène s'est accru avec le ralentissement de l'activité économique provoqué par la crise. En effet, si d'une manière générale les entreprises et parmi elles les grands groupes respectent généralement les délais de paiement imposés par la LME, elles ne se privent pas d'allonger considérablement et à leur convenance ces délais en rendant obligatoire l'émission d'un numéro de commande, sans lequel la facture ne peut être établie. C'est ainsi que certaines commandes conformes et donnant droit à facturation ne sont souvent transmises aux sous-traitants qu'après livraison ou fin de la prestation. Cette situation étrangle les TPE/PME et renforce la trésorerie des grands groupes.

Proposition 24 : Procéder à une évolution législative afin que le démarrage d'une prestation suffise à qualifier une relation commerciale et non pas l'émission du bon de commande, comme c'est le cas aujourd'hui. Les délais de paiement pourraient être raccourcis à 30 jours.

Proposition 25 : Pour les prestations de services (dont le délai de paiement pour l'entreprise est inférieur à 30 jours) raccourcir le délai de paiement à 15 jours suivant l'émission de la facture par le prestataire, laquelle émission est reportée à la fin de l'exécution de la prestation et sa « réception » ou « validation » par le client.

2. Revoir et clarifier les conditions d'attribution des marchés

Les conditions d'attribution des marchés sont souvent troubles. Il n'est pas normal que les entrepreneurs restent le plus souvent sans aucune réponse ou avertis par une réponse type « votre offre n'étant pas économiquement la plus avantageuse » ou encore « vous n'êtes pas le moins-disant ».

Proposition 26 : Dans le cadre des attributions de marché il serait normal que les entreprises ayant participé à la consultation soient obligatoirement informées du résultat avec indication du bénéficiaire du marché, du montant etc., et les critères qui ont motivé ce choix.

Proposition 27 : Réinstaurer les désignations de gré à gré

Si les désignations de gré à gré ont pu dans le passé être dénoncées en raison d'arrangements contestables qu'elles pouvaient provoquer, elles peuvent être favorables aux TPE/PME. En effet, celles-ci, lorsqu'elles ont un réel savoir-faire, apportent à un prix souvent compétitif, une réponse adaptée qui satisfait le donneur d'ordre et l'entreprise. Comme dans toute situation, l'entreprise peut justifier par la qualité de son travail, le fait de fidéliser son client et de l'inciter à lui redonner une commande. Si les désignations de gré à gré limitent la concurrence, l'équité est sauve dans le sens où c'est l'argument de qualité validée qui l'emporte sur le prix. Le critère de la confiance à construire entre le donneur d'ordre et l'entreprise n'est pas moins équitable qu'une compétition devenue si complexe qu'elle élimine tous ceux qui ne sont pas structurés pour pouvoir y répondre et risquer de perdre.

3. Rétablir les appels d'offre et l'ouverture à la concurrence pour les marchés publics confiés par les collectivités

Les collectivités peuvent confier des marchés publics ou des délégations de service public à des Entreprises Publiques Locales (EPL). Il en existe deux sortes selon que leur capital est majoritairement public (SEM : Société d'Economie Mixte, entre 50% et 85% de capital public) ou exclusivement public (SPL : Société Publique Locale, à condition que le capital social soit détenu par au moins deux collectivités). Elles sont contrôlées par les collectivités locales, et ont vocation à satisfaire l'intérêt général et à privilégier les ressources locales. Leur domaine de compétence est très élargi, elles peuvent donc intervenir dans quasiment tous les secteurs d'activités.

Ces SPL sont exemptées de la mise en concurrence préalable sur les marchés publics ou les délégations de service public (principe autorisé à l'échelle communautaire depuis l'arrêt « ville de Halle » du 11 janvier 2005, prononcé par la Cour Européenne de Justice). **Les entreprises privées sont donc mise à l'écart par l'absence d'obligation d'appels d'offre.**

Proposition 28 : Supprimer l'exemption d'appel d'offres existant pour les collectivités traitant avec des SPL et mettre ces sociétés publiques en concurrence avec les entreprises privées.

Les TPE/PME retrouveraient ainsi toutes leurs chances de décrocher des marchés dont elles sont aujourd'hui injustement exclues.

Pour s'assurer du respect des règles de concurrence, les collectivités locales auront l'obligation de motiver les refus éventuels à l'issue de l'appel d'offre.

V – FACILITER L'ACCES A L'INTERNATIONAL

Il apparaît évident que l'accès à l'international est une question primordiale, tant pour le développement de chaque entreprise que pour notre économie en général. Celle-ci repose sur la consommation et sur l'exportation or c'est cette dernière qui représente aujourd'hui un fort levier de croissance sur laquelle la France ne fournit pas suffisamment d'efforts.

Il est donc essentiel de répondre aux difficultés que rencontrent les entreprises, et notamment les PME, à accéder à l'international, pour les résoudre et les dépasser.

1. *Créer une « maison des entreprises » à l'étranger rassemblant les CCI à l'étranger et Ubifrance*

Les organismes en charge des missions de promotion et d'accompagnement des entrepreneurs français à l'export sont éparpillés et concurrents à l'intérieur même de chaque marché : Mission économique et Ubifrance d'un côté, CCI France – pays x de l'autre, clubs et/ou associations enfin. Cet éparpillement nuit gravement à l'efficacité des projets et actions ; il est vecteur de gabegie de moyens et d'absence de résultats.

Proposition 29 : Sur chaque marché à forte croissance économique, avec les mêmes moyens financiers mais en dépensant mieux, il faut créer une « Maison des Entreprises », guichet unique regroupant la Mission économique, Ubifrance, la CCI, les clubs et/ou associations d'expatriés et/ou d'amitiés au sein d'un même lieu. Promouvoir dans le même temps, à partir de cette unité de lieu, une synergie de prospection, de communication et d'action entre les entrepreneurs français présents.

2. *Revoir le rôle et le fonctionnement de ces organismes*

Les missions économiques et Ubifrance ne remplissent que peu ou pas la mission essentielle de veille stratégique devant permettre aux entrepreneurs français d'être présents les premiers sur un projet, une action, un appel d'offres, une mise en concurrence, ou, plus en amont, d'être influents.

De plus, les « Missions de découverte de marché » et autres « Rencontres d'affaires », opérations « One shoot » proposées à l'étranger par Ubifrance ont une tarification unique. Cela est particulièrement préjudiciable aux petites PME/TPE pour qui l'effort financier d'accès aux marchés internationaux s'avère ainsi d'entrée freinant.

Proposition 30 : Engager les missions économiques et Ubifrance dans une démarche proactive et agressive de service public de veille stratégique sur chaque marché ainsi qu'à une forte réactivité par l'envoi immédiat des informations synthétisées recueillies au réseau des CCI.

Engager le réseau des CCI à retransmettre ces informations aux entrepreneurs français préinscrits sur chaque marché à travers leurs CCI respectives. Mettre à la disposition des PME une liste qualifiée de Cabinet conseils à l'export spécialisés par grandes Régions d'export (UE, Amérique du Nord, Amérique du Sud, Asie, ...) pour un pronostic export.

Contraindre Ubifrance à une tarification de ses prestations échelonnées selon la taille de l'entreprise son chiffre d'affaires.

3. *L'accès aux subventions à l'export et la priorité aux PME*

Les dirigeants de TPE / PME consacrent beaucoup de temps à la rédaction de nombreux dossiers à destination d'organismes divers de soutien à l'accès à l'international et à l'accompagnement à l'export pour un résultat hypothétique.

Les conditions d'éligibilité à l'assurance prospection et aux cautions de marché par réassurance de la Coface écartent d'emblée tous les créateurs d'entreprise et les start-up. Se présenter à la fois comme un tremplin et un filet à l'international pour les entrepreneurs français et leurs savoir-faire, et dans le même temps exiger 3 années de bilan positif tient de l'absurde.

Proposition 31 : Optimiser, rationaliser et rendre lisible pour les entrepreneurs les différents organismes et soutiens à l'accès à l'international et à l'accompagnement à l'export par le regroupement en un comptoir unique d'information et de dépôt des dossiers.

Rendre prioritaires les TPE / PME pour l'accès aux aides et subventions à l'export en limitant à 30% la part maximum de ces moyens accessibles aux grands groupes et, a fortiori, aux entreprises du CAC 40.

Permettre l'accès à l'assurance prospection et aux cautions de marché par réassurance de la Coface pour les créateurs d'entreprise et les start-up à partir d'un jury mixte composé de représentants de la Coface et de représentants de fonds d'investissements privés jugeant des risques sur pièces (Etudes de marché & Business Plan) et sur présentation orale de projet par son ou ses porteurs.

4. *L'insuffisance de formations à l'export limite les TPE-PME dans leur développement à l'international*

De nombreuses PME françaises s'abstiennent de se lancer à l'international faute de maîtrise de langues étrangères, de compétences et de formation à l'export du ou des dirigeants.

Proposition 32 : Engager une campagne nationale de sensibilisation à l'export auprès des dirigeants de PME à partir de success stories françaises.

Proposition 33 : Faire connaître aux chefs d'entreprises leurs droits en matière de formation (possibilité de prises en charge des formations par les OPCA, possibilité de bénéficier de crédits d'impôts dans certains cas) pour élargir leurs compétences, en langues étrangères et en export en priorité.

La place prépondérante des TPE/PME dans notre économie

Entreprises selon le nombre de salariés et l'activité										
NAF Rév.2, 2008	Code A10	Nombre de salariés							en nombre	
		0	1 à 9	10 à 49	50 à 199	200 à 499	500 à 1 999	2 000 ou plus	Total	dont entreprises de 10 à 249 salariés
Au 1^{er} janvier 2010										
Industrie manufacturière, industries extractives et autres	BE	113 331	87 495	29 591	6 358	1 527	659	123	239 084	36 476
<i>dont industrie manufacturière</i>	C	98 743	83 701	27 926	5 984	1 426	609	111	218 500	34 399
Construction	FZ	267 617	169 988	27 237	2 170	277	146	23	467 458	29 509
Commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration	GI	611 138	375 209	59 730	8 473	1 385	508	162	1 056 605	68 688
<i>dont :</i>										
<i>commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles</i>	G	441 868	241 261	37 175	5 359	912	332	85	726 992	42 854
<i>transports et entreposage</i>	H	53 667	24 748	8 879	1 953	379	130	54	89 810	10 964
<i>hébergement et restauration</i>	I	115 603	109 200	13 676	1 161	94	46	23	239 803	14 870
Information et communication	JZ	84 400	21 624	5 405	1 037	239	124	27	112 856	6 521
Activités financières et d'assurance	KZ	81 472	37 456	3 611	612	208	190	66	123 615	4 278
Activités immobilières	LZ	137 535	30 748	2 348	438	101	38	2	171 210	2 823
Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien	MN	395 138	138 175	23 713	3 593	700	297	69	561 685	27 537
Enseignement, santé humaine et action sociale	OQ	362 902	60 304	7 895	2 271	242	52	4	433 670	10 246
Autres activités de services	RS	184 989	66 094	4 370	526	55	21	4	256 059	4 915
Total		2 238 522	987 093	163 900	25 478	4 734	2 035	480	3 422 242	190 993