

Pièce jointe n° 1



Paris, le - 8 DEC. 2014

Le Ministre de l'Economie, de l'Industrie
et du Numérique

à

Monsieur le Vice-président du Conseil général de
l'Economie, de l'Industrie, de l'Energie et des
Technologies

Madame le Chef du service de l'Inspection Générale
des Finances

Objet : Mission relative à l'identification de moyens pour encourager le rapprochement de
PME et augmenter le nombre d'ETI françaises

Monsieur le Vice-président, Madame le Chef du service,

De nombreux rapports ont souligné le déficit d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) dont souffre le tissu économique français. Ces 4 800 entreprises rassemblent un quart de l'emploi salarié, 27% du chiffre d'affaires des entreprises et le tiers de nos exportations, mais leur nombre reste faible en comparaison internationale.

Ainsi, en Allemagne, en Italie ou au Royaume-Uni, les ETI, plus nombreuses qu'en France, structurent davantage le tissu industriel et jouent un rôle moteur dans les investissements, l'innovation, l'export et l'ouverture à l'international. Comme l'a souligné le rapport Gallois, il est donc essentiel de faire croître le nombre d'ETI françaises, en encourageant le développement des PME.

Si la croissance organique par l'internationalisation et l'innovation reste la voie la plus solide du développement des entreprises, elle ne s'avère pas suffisante pour faire émerger rapidement de nombreuses ETI. La croissance externe représente donc en France aujourd'hui un facteur clé. Un tel phénomène de concentration s'est opéré de manière marquée en Allemagne pendant la période 1996-2006, décennie au cours de laquelle selon les sondages de la KfW sept PME sur dix ont racheté une PME ou procédé à une fusion, contribuant à former un tissu important d'ETI.

Pour une PME, la croissance par acquisition ou fusion avec une autre entreprise peut permettre d'atteindre une taille critique, d'améliorer la rentabilité, mais aussi d'accéder à de nouveaux marchés à l'export ou d'acquérir de nouvelles compétences. Elle n'en présente pas moins des difficultés et des risques qu'il est important de maîtriser et de réduire.

En effet, ce type d'opérations se heurte à des barrières fortes : manque de moyens de financement (peut-être du fait de levier d'endettement déjà significatifs) ; obstacles juridiques et fiscaux (fiscalité de la transmission d'entreprises, fiscalité du patrimoine et des plus-values,

Pièce jointe n° 1

seuils fiscaux ou sociaux, etc.) ; appréhension des dirigeants face aux risques (perte de contrôle en cas d'ouverture du capital, capacité à gérer la nouvelle structure, etc.) ; complexité de l'intégration de l'entreprise rachetée et difficulté de mise en œuvre des synergies ; difficultés à passer d'une situation de concurrence à une situation d'alliance et de collaboration, pouvant entraîner un refus du dirigeant de vendre ou une préférence pour un acquéreur étranger ou de taille beaucoup plus importante.

Je souhaite donc que vous conduisiez une mission visant à évaluer les dispositifs mis en œuvre au cours des dix dernières années pour faciliter la croissance externe des PME ou leur rapprochement pour créer des ETI et à proposer des solutions pour aller plus loin en ce sens.

Votre analyse traitera en particulier des points suivants :

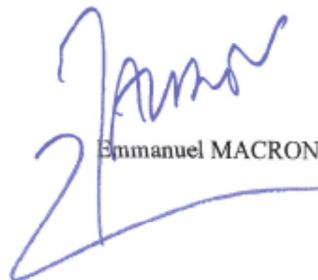
- Comment lever les freins juridiques et fiscaux à la croissance externe des PME et des ETI ? Au-delà des dispositifs « Dutreil » existants, quelles évolutions permettraient de fluidifier les opérations de transmission ou d'acquisition de ces entreprises ? Vos travaux pourront utilement s'articuler avec les réflexions menées actuellement par la députée Fanny-Dombre Coste sur le sujet.
- Quels sont les besoins en fonds propres relatifs à la croissance externe des PME ? Quels rôles peuvent jouer Bpifrance, les fonds sectoriels (Aerofund pour l'aéronautique, ...), voire les fonds de LBO, pour encourager le « *build-up* » de certains secteurs et l'apparition de nouvelles ETI ?
- Quels dispositifs d'accompagnement, de sensibilisation ou de formation des chefs d'entreprises mettre en place pour lever leurs réticences, le cas échéant, à une stratégie de croissance externe et pour faire en sorte que la mise en œuvre de ces stratégies soit plus efficace et moins risquée ?
- Quel rôle peuvent jouer les grands groupes pour favoriser la consolidation parmi leurs fournisseurs et sous-traitants ?
- Quelle structure juridique peut permettre de renforcer la consolidation des entreprises : GIE, statut d'entreprise temporaire, société de société... ?

Au-delà de la question des fusions-acquisitions, vous étudierez également l'opportunité et les moyens d'encourager le développement des « ETI partenariales », regroupements d'entreprises qui restent indépendantes mais se structurent pour atteindre un objectif commun (réponse à un appel d'offre public ou d'un grand donneur d'ordre, recherche conjointe de financement, achats groupés, ouverture à l'international, etc.) sur la base de complémentarité en termes d'offres ou de positionnement géographique.

Vous bénéficierez pour la conduite de cette mission de l'appui en tant que de besoin de la Direction Générale des Entreprises, de la Direction Générale des Finances Publiques, de la Direction Générale du Trésor et de l'INSEE.

Je souhaite que vous élaboriez une première note d'étape sous deux mois, et que votre rapport me soit remis sous quatre mois.

Bien cordialement,


Emmanuel MACRON