

PROPOSITIONS FRANÇAISES
P O U R
UN SMALL BUSINESS ACT EUROPÉEN

PROJET PAR
LIONEL STOLERU
CHEF DE PROJET « SBA EUROPÉEN »

1. LES OBJECTIFS ET LE CADRE DU SBA

Toute économie doit veiller au développement et au renouvellement de son tissu économique. Des cellules naissent, se développent et éventuellement disparaissent. Les petites et moyennes entreprises sont au cœur de cette dynamique de marché et, comme le dit dans son préambule le SBA américain, difficilement suspect de dirigisme ou d'interventionnisme : « la base du système économique américain est la libre concurrence et le libre accès du marché. Cela implique que les capacités réelles et potentielles des PME soient encouragées et développées. Telle est la politique du Congrès et du Gouvernement ».

Cette déclaration générale prend en 2008 en Europe une résonance particulière, à un moment où elle a à relever le défi de la mondialisation, notamment sous l'angle d'une concurrence extrêmement puissante de l'Asie : Chine, Inde, Corée notamment. Face à la pénétration de leurs entreprises, dont le dynamisme doit être reconnu, et de leurs produits, dont le rapport prix-qualité est souvent remarquable, le maintien du plein-emploi et du progrès économique en Europe implique la mise sur orbite mondiale d'un grand nombre de PME performantes et compétitives sur le marché international. Tel doit être un premier objectif du SBA, sans doute le plus vital et le plus urgent, même s'il ne concerne qu'une petite partie des PME européennes.

Parallèlement, et à l'image du SBA américain, le SBA européen doit aussi avoir pour objectif de favoriser la dynamique de croissance et renouvellement du tissu des entreprises européennes dans leur ensemble.

Ces deux objectifs militent pour un SBA qui soit volontariste sans être dirigiste, ambitieux sans être contraignant. Il pourrait comporter :

- Des dispositions juridiquement contraignantes telles que : la création de la Société Privée Européenne, la simplification globale préparée dans le cadre du General Block Exemption, la facturation électronique, le brevet européen.
- Un ensemble de recommandations à la fois à usage de l'Administration européenne et des 27 Etats-membres
- Un ensemble de bonnes pratiques à usage des entreprises et du secteur privé.

De nombreux domaines de ce SBA n'auront pas d'impacts budgétaires significatifs dans la mesure où ils concernent l'amélioration des conditions-cadre dans lequel évoluent les entreprises sur le marché intérieur. Il s'agit de réduire les coûts et les entraves issus d'une trop grande fragmentation de ce marché. Toutefois, il existe d'autres domaines, notamment en ce qui concerne le financement de l'innovation et de la croissance des PME, où des défaillances de marché peuvent être identifiées qui peuvent nécessiter une contribution du budget communautaire.

La France propose une architecture de ce texte en deux volets, correspondant aux deux objectifs ci dessus :

- Un volet externe à l'Union Européenne : mettre sur orbite mondiale des PME européennes compétitives.
- Un volet interne à l'Union Européenne : vivifier le tissu des PME européennes

Certes, il existe des aspects transverses à ce découpage : on n'est fort à l'extérieur que si on est fort sur son marché, mais ces aspects peuvent être intégrés au plan général proposé.

2. UN VOLET EXTERNE : METTRE SUR ORBITE MONDIALE DES PME EUROPEENNES

Pour la compétition économique Asie-Europe, comme pour la compétition olympique, il faut préparer et entraîner des équipes professionnellement et dans la durée. La France propose un entraînement en 3 dimensions : innovation, financement, accompagnement pouvant déboucher, pour les meilleures, sur un programme de synthèse : le programme V.I.P « Very Important Potential »

2.1 LA DIMENSION INNOVATION

Pour réaliser la stratégie de Lisbonne, visant à ce que les Etats membres consacrent, à l'horizon 2010, 3 % de leur PIB à la recherche, le développement de l'innovation dans et par les PME est prioritaire pour l'Union Européenne.

Il n'existe à l'heure actuelle aucune définition communautaire unifiée de la PME innovante. Les définitions retenues varient au gré des dispositifs européens et nationaux d'aides publiques à la R&D et à l'innovation ce qui nuit, par manque de lisibilité, à l'accès des PME porteuses de projets innovants à ces dispositifs. Cette nouvelle définition de la PME innovante pourrait avoir les mêmes effets que la définition plus générale des PME : elle s'imposerait dans le cadre des aides d'Etat et des programmes d'aides communautaires, d'une part, et ne serait qu'une recommandation pour les Etats membres qui seraient incités à l'utiliser dans leur cadre de leur politique interne.

Ainsi, par exemple, l'Europe retient au moins deux définitions de la PME innovante : celle de la jeune entreprise innovante

figurant au paragraphe 5.4 de l'encadrement 2006/C 323/01 sur les aides d'Etat à la R&D de Décembre 2006 et celle du programme conjoint Eurêka-UE « Eurostars ». De même, en France, on dénombre une multitude de définitions selon le dispositif visé par la PME ou le guichet auquel elle s'adresse.

Dès lors, il apparaît aujourd'hui nécessaire de négocier et d'édicter au niveau communautaire une définition unifiée de la PME innovante engageant les Etats membres.

La France propose la définition suivante :

- Entreprise de moins de 250 personnes
- Entreprises consacrant 10 % au moins de son chiffre d'affaires à la recherche et au développement
- Entreprise contrôlée à moins de 33 % par un groupe de plus de 250 personnes.
- Entreprise ayant fait la preuve d'un potentiel d'activité international au-delà du marché intérieur européen.

Le quatrième critère peut être précisé ou adapté, mais doit être retenu pour bien cibler la compétitivité internationale. Il faut rappeler que l'innovation ne se borne pas à la technologie et couvre aussi bien le domaine commercial et celui des services.

Cela fait, le SBA pourrait organiser ses actions existantes et des actions nouvelles autour de trois orientations :

2.11 LES PROGRAMMES DE RECHERCHE EUROPEENS

La France pense que c'est le 7^{ème} programme FP7 de recherche et développement qui doit être le point central de la politique européenne et propose en conséquence :

- De développer les actions pour aller au-delà de l'objectif de 15 % fixé en faveur des PME, notamment en assouplissant les règles de garanties bancaires
- De maintenir le statut de PME aux entreprises bénéficiant de ce programme jusqu'à la fin de ce programme même si elles dépassent le seuil de 250 personnes.
- De prospector par des actions type Eurostars les PME susceptibles de soumissionner au FP7

2.12 LES POLES, CLUSTERS ET INCUBATEURS NATIONAUX

L'exemple français de pôles de compétitivité regroupant sur une technologie précise quelques grandes entreprises leaders et les PME de ce secteur, avec une aide d'Etat au programme de recherche, nous paraît utile et transposable au niveau européen. Des pôles trans-nationaux pourraient être formés avec l'aide de l'Union Européenne, notamment en associant les leaders européens de chaque technologie.

La France souhaite que, sur la base du mémorandum présenté par P. LAFFITTE, le prochain document élaboré par la Commission pour la réunion européenne de Novembre 2008 sur les clusters européens à Sophia Antipolis, énonce un programme ambitieux d'actions européennes.

En particulier, le programme FP7 devrait réserver une aide à de tels clusters européens. En outre, l'Union Européenne devrait accepter que, juridiquement, un cluster puisse soumissionner à un appel à projet.

A la base, l'Union européenne pourrait développer une aide aux incubateurs, dans les grandes villes ou dans les régions.

L'Union Européenne doit solenniser cette action pour l'innovation dans le cadre « 2009, année européenne de l'innovation » avec un « Prix européen de l'Entreprise Innovante » constituant un évènement médiatique important.

2.13 EUROPEANISER LE PACTE PME

La France propose d'europeaniser le pacte PME, l'action privée lancée en France par le Comité Richelieu : 43 grandes entreprises ou grands comptes comme la Ville de Paris ont accepté de leur plein gré de signer un accord de coopération avec les 2000 entreprises innovantes regroupées dans le Comité Richelieu. Siemens est le seul signataire européen non-français de cet accord, ce qui est regrettable. Une initiative européenne de ce type devrait être encouragée par l'Union et pourrait être faite par une européanisation du programme « Passerelle », un programme de recherche défini en commun et financé en commun :

- 1/3 par les PME innovantes
- 1/3 par le grand groupe concerné
- 1/3 par OSEO, Agence Française de l'Innovation et la propriété intellectuelle est garantie à la PME

Plus précisément, la France est prête à apporter son expérience à un Groupe de Travail Européen qui pourrait se réunir dès Juin 2008, à l'invitation de la Commission. Le Pacte PME français est prêt à accueillir les PME innovantes des autres Etats membres durant le second semestre 2008, de façon à ce que, au moment de l'adoption du SBA fin 2008, une coordination européenne puisse être mise en place, toujours sur la base d'un accord de gré à gré.

2.14 UNE AUTRE VOIE : L'APPEL EUROPEEN A PROJETS

L'Union Européenne a déjà tenté de définir des « lead markets » où le lancement d'une recherche est initié par de nouveaux besoins des marchés, notamment en matière d'environnement.

On peut aller plus loin. Il fut un temps où les hommes se lançaient à eux-mêmes des défis : un prix serait donné à qui traverserait en premier l'Atlantique en avion. Au XXI siècle, il y a certainement place pour des appels à projets. L'Union Européenne pourrait en identifier certains : biotechnologies, changement climatique, nanotechnologie et lancer, sur une période de 5 ans, quelques appels à projets disposant d'un budget à la hauteur des enjeux.

2.2 LA DIMENSION FINANCEMENT

Beaucoup a été fait pour financer l'éclosion d'une PME, beaucoup moins pour en financer la croissance, surtout lorsqu'elle est rapide. C'est donc toute la chaîne du financement qu'il faut organiser.

La France a pu constater, lors des discussions préliminaires et, notamment lors du Conseil informel Compétitivité des 15 et 16 Avril en Slovénie, qu'un large consensus se fait sur l'idée que, dans ce domaine, le marché ne résout pas tout, notamment en période de crise financière mondiale où le risque de « crédit crunch » menace particulièrement les PME.

La France pense que l'Union Européenne a la chance de disposer d'un instrument financier de qualité, la Banque Européenne d'Investissement, dont les interventions au profit des PME devraient changer d'échelle à trois niveaux :

- ⊕ Les prêts
- Le capital risque et les garanties
- ⊕ Les financements mixtes type « mezzanine »

Ce changement d'échelle devrait être acté au Conseil des Gouverneurs le 2 juin et implique certainement un soutien financier de l'Union Européenne à la BEI.

2.21 CAPITAL RISQUE

Le développement spontané des business angels, le développement par les banques et les Etats de fonds de capital-risque favorisés par des avantages fiscaux ont établi une base de démarrage notamment pour les PME innovantes.

La France souhaite, non seulement que la Commission poursuive son effort de mise en réseau des business angels européens, mais qu'elle développe un fonds européen de capital-risque de grande ampleur, sous l'égide du Fonds Européen d'Investissement de la BEI. Un tel véhicule européen serait particulièrement utile aux « petits » pays de l'Union.

2.22 FONDS STRUCTURELS ET PROGRAMME JEREMIE

Le FEDER a le grand avantage de distribuer des fonds aux PME mais l'inconvénient de courir après 2 lièvres à la fois : l'aménagement du territoire et la compétition économique.

La France pense qu'il faut séparer ces deux objectifs et confier l'ingénierie financière qui fait partie du programme Jeremie à un organisme financier européen : la BEI en semble le support naturel, d'autant que le programme Jeremie couvre à la fois les

capitaux propres, un fonds de garantie et des prêts à moyen ou long terme. La seule expérience menée en France, dans la région Auvergne confirme ce diagnostic ainsi que le besoin d'atteindre une masse critique supérieure aux montants actuels.

2.23 LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE

Les PME innovantes existent en Europe mais elles ne grandissent pas ou, du moins, ont du mal à grandir : une foule de PME réussissent sur le web, mais l'Europe n'a vu grandir en son sein ni Microsoft ni Google, ni Yahoo, ni Amazon, ni EBay, ni les autres leaders mondiaux. Nos PME restent petites ou se vendent aux grands groupes américains.

La France propose donc de s'intéresser à ce qui se passe au-delà du seuil de 250 salariés, en reconnaissant l'existence des entreprises intermédiaires de 250 à 5000 personnes qui, en dehors des grands groupes déjà internationalisés, ont précisément la taille adulte pour prendre place sur le marché mondial.

Il ne s'agit là ni de compliquer la bureaucratie ni de chercher un moyen de contourner le seuil de 250 personnes pour les aides générales nationales et européennes. Il s'agit d'en reconnaître les particularités, le caractère stratégique dans la compétition mondiale et, comme il sera proposé ci-dessous, de s'intéresser particulièrement à elles dans les programmes d'accompagnement. Par exemple, la France propose d'examiner trois actions utiles à ces entreprises

- Lisser le seuil de 250 en maintenant les avantages accessibles aux PME pendant 5 ans en cas de dépassement du seuil
- Autoriser la garantie, par des agences d'Etat telles que OSEO en France, des seuls investissements immatériels et incorporels au-delà de 250 employés jusqu'à 5000 employés.

- Etudier avec le BEI le développement des « prêts mezzanine » financements mixtes de prêts à long terme et de capitaux propres adaptés à ces entreprises intermédiaires.

Si la Commission le souhaite, la France ne serait pas hostile à un ciblage précis par une condition de présence sur le marché mondial.

2.3 LA DIMENSION ACCOMPAGNEMENT

Tous les champions ont besoin d'un coach. Les entreprises moyennes aussi. L'excellente initiative de la Commission de lancer le « Entreprise Europe Network » montre que ce mouvement est déjà initié.

Par rapport à l'objectif cité de compétitivité internationale, la France préconise trois actions complémentaires.

2.31 L'ACCOMPAGNEMENT « MARCHES UBLICS »

L'objectif général d'accès des PME aux marchés publics qui sera développé en seconde partie devient stratégique lorsqu'il s'agit des entreprises ayant une ambition mondiale : on ne vend pas à l'étranger si l'on ne vend pas chez soi, notamment par les références que confère l'achat public.

Sans entrer dans le problème de quotas généraux, la France propose, pour les seules PME innovantes, un quota ciblé de 15 % pour les seuls marchés de recherche et développement en-dessous des seuils. C'est une aide au démarrage d'autant plus efficace que les procédures d'accord-cadre permettent de définir en commun les caractéristiques technologiques du marché.

Plus généralement, et comme l'indique la Commission dans sa Communication du 14 Décembre 2007 sur les « achats publics

avant commercialisation », l'Europe est très en retard en matière d'achats publics de R&D. Elle indique que les Etats-Unis et l'Europe dépensent 50 milliards de dollars en achats publics de R&D, somme 20 fois plus élevée qu'en Europe. Cette somme correspond à la moitié du différentiel d'investissement de R&D entre les Etats-Unis et l'Europe. Les pouvoirs publics doivent donc être incités à passer plus d'achat de R&D, ce qui permettrait d'améliorer la qualité des services publics par l'innovation, d'une part, et de faire profiter les entreprises de leur capacité financière, d'autre part. A cet égard, les PME innovantes pourraient être particulièrement concernées car la demande publique en matière de R&D permettrait d'apporter une réponse à leur problème de croissance.

Ainsi, l'UE pourrait modifier les directives 2004/17/CE et 2004/18/CE sur les marchés publics en introduisant une disposition permettant aux acheteurs publics de donner, à offres égales, la préférence aux PME innovantes dans l'ensemble des marchés publics de R&D. Cette proposition ne pose pas de difficulté vis-à-vis de l'accord sur les marchés publics de l'OMC, puisqu'il ne couvre pas ces marchés. Elle nécessite cependant de développer une définition européenne de la PME innovante.

Il conviendrait par ailleurs de modifier ces directives pour que lors du recensement statistique européen des marchés publics les Etats membres précisent la part des marchés attribués à des PME, en particulier innovantes. L'Union Européenne disposerait ainsi de données fiables pour définir ses orientations politiques en la matière.

2.32 L'ACCOMPAGNEMENT INTERNATIONAL

Chaque pays accompagne ses entreprises à l'étranger par des bureaux établis dans les principales capitales : sans doute existe t-il déjà 27 bureaux de ce type à Pékin ou Shangaï. L'addition d'un Business Center Européen serait-elle utile ?

La France, tout comme ceux qui ont répondu au questionnaire Internet de la Commission, pense que oui, pour 3 raisons :

- Recevoir son partenaire dans un bureau de l'Europe plutôt que dans un bureau de l'Autriche ou de la France a « plus de poids ».
- Même financé par un Etat, un centre national ne peut pas se payer des grands avocats internationaux désormais indispensables à toute négociation, notamment pour les droits de propriété.
- Un jour ou l'autre, il sera moins coûteux d'avoir un Centre Européen plutôt que 27 Centres Nationaux.

La France propose donc à la Commission d'insérer dans le SBA une action d'envergure pour une présence économique importante, notamment en Asie et au Brésil. Cette action pourrait débuter par la mise en réseau des actions nationales, à l'image de la mise en réseau des Banques Centrales lorsqu'a été créée la Banque Centrale Européenne. Il ne s'agit pas de faire double emploi, mais de créer ensemble une logistique qui permette à une PME de trouver à l'étranger un bureau, un ordinateur, un interprète et toutes les aides nécessaires à son action de prospection.

2.33 PARRAINAGE ET PORTAGE ENTRE ENTREPRISES

Aucun programme public d'accompagnement ne remplacera jamais un partenariat privé. Déjà de grandes entreprises amènent à leurs frais certaines PME partenaires sur leurs stands des grandes expositions internationales.

L'Union Européenne devrait faire connaître, encourager et valoriser ces efforts. A partir des « bonnes pratiques » existantes, elle pourrait recommander aux grandes entreprises européennes (par exemple celles de l'indice boursier Eurostoxx) de s'engager à amener chaque année sur le marché international 5 à 10 PME ou entreprises intermédiaires. Un prix du parrainage pourrait être décerné chaque année au tandem qui a le mieux réussi sur le marché mondial.

2.4. UNE SYNTHESE : UN PROGRAMME EUROPEEN V.I.P « VERY IMPORTANT POTENTIAL »

Une volonté politique s'exprime souvent à la fois par des symboles et des actions. L'ensemble des actions précédentes devrait permettre de faire émerger un groupe de PME et d'entreprises intermédiaires capables de réussir sur le marché mondial. Nous proposons que l'Union Européenne labellise ce groupe sous forme d'un Club VIP.

Comment y entrerait-on et quel en serait le contenu ?

2.41 L'ENTREE AU CLUB

La sélection ne peut être que « bottom-up », en provenance notamment des pôles, clusters et des parrainages décrits ci-dessus. Seraient membres de droit les PME et entreprises intermédiaires

bénéficiant des programmes européens de recherches, d'innovation ou de financement. Pour le reste, des critères objectifs de percée technologique et commerciale sur le marché international seraient définis.

2.42 LE CONTENU DU CLUB

A l'heure où les compagnies aériennes, les chaînes hôtelières, les banques ont des programmes de fidélisation de leurs meilleurs clients, le club VIP européen fonctionnerait selon les mêmes méthodes :

- Une équipe relationnelle permanente auprès du Commissaire responsable, avec un numéro de téléphone et une adresse E-mail personnalisés, serait mise en place pour répondre en temps réel à toute demande des membres du Club.
- Le label Club VIP donnerait une entrée prioritaire aux entreprises à l'ensemble des programmes européens
- Une réunion annuelle permettrait aux entreprises de se rencontrer, et des accès privilégiés seraient organisés aux grandes rencontres telles que le Forum de Davos.
- Il n'est pas difficile d'imaginer d'autres actions utiles à partir du moment où l'on parvient à regrouper dans ce Club une « aristocratie » technologique de l'Europe dont les membres se sentent au même niveau d'excellence.

3. UN VOLET INTERNE : L'ACTION D'ENSEMBLE EN FAVEUR DES PME

Si la mise sur orbite de certaines PME européennes sur le marché mondial est vitale pour la compétitivité de l'Europe, le

développement de l'ensemble des PME européennes est vital pour l'emploi et le pouvoir d'achat en Europe. Le volet externe et le volet interne sont donc totalement complémentaires, d'autant que de nombreux aspects transverses existent.

La consultation initiée sur Internet par la Commission et les concertations entre Etats-Membres convergent vers une préoccupation qui tient en 2 mots « better régulation ». Reste à en définir le contenu.

La France pense, comme de nombreux organismes consultés, que l'on devrait poser dans le SBA quelques principes essentiels qui ne seraient pas juridiquement contraignants au sens du Traité de Rome mais qui ne seraient pas non plus de simples vœux pieux. La nature spécifique de ce SBA permet précisément de leur donner force, et d'en assurer une mise en œuvre à la fois européenne et nationale.

La France propose ainsi de fixer, en exergue de ce SBA, trois principes à respecter par l'Union et par les 27 Etats-Membres

Principe 1 : Think Small First, principe déjà retenu mais encore trop peu appliqué

Principe 2 : Only once, pour éviter les doubles emplois, les formalités redondantes et la multiplicité d'attestations ou de déclarations identiques

Principe 3 : Be specific pour proportionner les exigences des directives et règlements à la taille des entreprises : l'épicier ne peut pas subir les mêmes contraintes que le supermarché

C'est à partir de ces 3 principes que se construisent les simplifications et harmonisations unanimement demandées.

3.1 SIMPLIFIER LA VIE DES PME

Cet effort, déjà entrepris, toujours à renouveler, couvre un champ immense dont les principaux éléments sont.

3.11 LE STATUT DE SOCIETE PRIVEE EUROPEENNE

Ce statut d'Européen Private Company est prêt et la Présidence Française pèsera de tout son poids pour faire progresser son adoption, à défaut de pouvoir le faire adopter en 2008. Que se passe t-il en effet ? Les PME sont souvent obligées de monter des filiales dans d'autres pays membres de l'Union Européenne afin d'être plus proches de leurs clients (réseau de distribution), de leurs fournisseurs ou de leurs banquiers. Or, elles doivent être confrontées à 27 droits nationaux différents. Un statut unique permettrait d'économiser dans la gestion quotidienne (toutes les filiales pourraient par exemple être organisées de la même façon quel que soit le pays d'origine), de faciliter les opérations transfrontalières (création facilitée de joint-venture pan-européennes) et de bénéficier d'un label européen (qui peut avoir une certaine utilité notamment dans la conquête de marchés des pays tiers).

Ce statut doit être véritablement européen, c'est-à-dire que les entreprises qui l'ont choisi ne doivent plus se voir appliquer le droit national sauf dans des domaines particuliers relevant de l'ordre public économique national, comme la fiscalité ou le droit social. Par ailleurs, ce statut doit laisser aux entreprises le soin de s'organiser comme elles l'entendent, notamment s'agissant de tout ce qui relève du fonctionnement quotidien et de la gouvernance.

3.12 LA GENERAL BLOCK EXEMPTION REGULATION (GBER)

Préparée par la Commissaire chargée de la concurrence, cette réforme, elle aussi juridiquement contraignante, va constituer un progrès majeur en regroupant et en simplifiant une série de

procédures. La France souhaite son aboutissement rapide et une très large information auprès des PME. A cet égard, le vocabulaire actuel de GBER est trop complexe : mieux vaudrait le baptiser autrement : « Code de Simplification » par exemple.

3.13 UN SEUL CHANGEMENT PAR AN

La Grande Bretagne a adopté un système simple où aucune modification de la réglementation concernant les PME ne peut être faite en dehors de 2 dates : 1^{er} Janvier et 1^{er} Juillet. Cette règle pourrait être adoptée par l'Union et par tous les pays avec une seule date, le 1^{er} Janvier de chaque année.

3.14 UNE SBA PLUS QU'UN SBA

L'efficacité du système américain repose plus sur la Small Business Administration que sur le Small Business Act lui-même. La création à Bruxelles d'une Direction des PME, d'un bureau d'information PME, d'un médiateur PME, voire d'un Commissaire chargé des PME serait un signal fort, d'autant que la mise en œuvre d'un SBA européen impliquerait la rédaction d'un rapport annuel d'exécution.

3.15 L'HARMONISATION DES BREVETS

La France approuve et fait sienne la priorité donnée par la Commission à la mise en œuvre d'un brevet européen et la Présidence Française s'efforcera d'obtenir l'unanimité nécessaire. Les PME souffrent en effet d'un marché intérieur trop fragmenté concernant la propriété intellectuelle. Il n'existe actuellement qu'un seul titre de protection des droits de propriété intellectuelle,

le brevet européen mis en place par la convention de Munich en 1973 et délivré par l'organisation européenne des brevets (OEB). L'accord de Londres, dont la France a déposé la ratification le 29 janvier 2008 et qui entrera en vigueur le 1^{er} mai 2008, prévoit un régime de traduction plus souple pour les 15 Etats membres parties à l'accord. Il faut désormais aller plus loin en mettant en place un véritable brevet communautaire.

De manière plus réaliste, tout en poursuivant la négociation sur les brevets, les Etats membres doivent aboutir à un accord sur la mise en place d'un système juridictionnel pour lequel la France devrait obtenir un accord sous sa présidence. En effet, aucune juridiction commune n'existe à ce stade pour traiter des conflits sur les brevets européens qui iraient au-delà des frontières d'un Etat. Il en résulte un manque de sécurité juridique : toute action en droit est soumise aux différentes procédures nationales, applications et interprétation, à la différence d'expérience des juges nationaux. Il faut donc que la Commission intègre cet objectif dans son SBA.

Au niveau financier, on ne peut continuer à imposer aux entreprises un coût de dépôt de brevet, de l'ordre de 5 000 €, plus de 10 fois supérieure à ce qu'il est aux USA, de l'ordre de 700 \$. La France souhaite que le SBA trouve une solution pragmatique à ce problème, dans l'attente d'une solution globale.

3.16 LES HARMONISATIONS D'ENSEMBLE

La France souhaite depuis longtemps une harmonisation comptable et fiscale européenne sur l'assiette des impôts, les taux étant laissés à la décision nationale. Elle rappelle aussi le besoin d'harmonisation des règles de circulation des produits d'un pays-membre à l'autre, ainsi que des juridictions compétentes sur le Marché Intérieur Unique.

3.2 DEVELOPPER L'ESPRIT D'ENTREPRISE

Malgré ses performances satisfaisantes en matière de création d'entreprise, la France reconnaît son retard dans la connaissance de l'entreprise et dans l'apprentissage, au sein du système éducatif.

Elle approuverait donc toute initiative européenne qui aiderait à combler ce retard. L'esprit d'entreprise, qu'il faut réhabiliter, est lié au nom de Schumpeter : pourraient-on créer des Bourses Schumpeter, un Prix Schumpeter au niveau européen ?

Au-delà de cet effort scolaire, un développement rapide des programmes européens tels que « Erasmus and Young Entrepreneurs » est souhaitable. L'harmonisation des diplômes et formations est nécessaire à la mobilité intra-européenne des jeunes. Une action spécifique en faveur de la création d'entreprises par les femmes serait également bienvenue.

Le projet d'une « semaine PME » en 2009 paraît, à cet égard une excellente idée.

3.3 L'OUVERTURE DES MARCHÉS PUBLICS AUX PME

70 % des parties prenantes qui ont répondu aux questionnaires de la Commission estiment qu'il faut améliorer l'accès des PME aux marchés publics. Il existe donc un réel besoin à ce sujet.

Les principales réformes à mettre en œuvre par le SBA sont les suivantes :

3.31: mise à niveau du seuil d'appel d'offres des Etats au niveau du seuil des collectivités locales : 211.000 € pour tous.

3.32: Information des PME : Il conviendrait que les appels d'offres en dessous des seuils fassent l'objet d'un regroupement sur

la base de données de la Commission qui a le mérite de rassembler sur un seul rapport tous les appels d'offres publiés au Journal Officiel de l'Union Européenne. Des cellules d'information, associées à une hotline, pourraient être créées au profit des PME qui souhaitent accéder aux marchés publics. Ces cellules pourraient être intégrées au réseau Europeen Enterprise Network.

3. 33: Simplification : L'ensemble des formulaires devraient être harmonisés au niveau européen, notamment en ce qui concerne les déclarations sur l'honneur. Les plateformes de dématérialisation des marchés devraient être aussi harmonisées et reconnues dans tous les Etats membres. Les niveaux de service de chaque plateforme devraient être équivalents (« coffre-fort numérique », téléchargement possible des dossiers de consultation, alerte e-mail sur les nouvelles consultations). Le coût de la signature électronique devrait être réduit.

3. 34: Délais de paiement : les délais de paiement sont très différents d'un pays à l'autre au sein de l'UE, ce qui peut nuire au commerce transfrontalier au sein de l'UE. A cet effet, la directive 2000-35 pourrait être révisée et rendre obligatoire dans les marchés publics un délai de paiement réduit, par exemple à 30, 45 ou 50 jours selon les acheteurs publics concernés, et un taux d'intérêts moratoires plancher, correspondant au taux supplétif actuel de la directive, à savoir le taux d'intérêt légal majoré d'au moins sept points. Actuellement, elle ne prévoit qu'un délai supplétif de trente jours (qui ne s'applique qu'en cas d'absence de mentions contraires dans le contrat) et un paiement automatique des intérêts moratoires en cas de dépassement de ce délai. L'expérience de cette directive montre qu'elle n'a pas été suffisante pour réduire les délais.

A cet égard, aucun règlement ne changera le fait que « la raison du plus fort est toujours la meilleure ». L'appel à une structure intermédiaire de factoring qui règle automatiquement le

fournisseur dans un délai de 30 ou 45 jours et se retourne ensuite vers l'acheteur, pour récupérer sa créance est le moyen le plus efficace. Le système existe mais est coûteux pour les PME. Il pourrait être imposé à l'acheteur public en cas de non-respect des délais.

3.35: Créer une clarification statistique pour distinguer l'accès direct et l'accès par sous-traitance des PME aux marchés publics.

3.4 L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS

Par delà les financements spécialisés touchant à l'innovation et au capital risque, les financements courants ne sont pas toujours accessibles à l'ensemble des PME. Il s'agit souvent de comportements bancaires, surtout en période de crédit crunch, où la facilité est de prêter aux « gros » et d'ignorer les « petits ». Le SBA pourrait attirer l'attention du réseau bancaire européen sur la nécessité de s'intéresser davantage aux PME.

Par delà cette démarche de « bonnes pratiques », plusieurs actions sont souhaitables :

3.41: Un prêt PME à taux zéro: Il faudrait réfléchir à une mesure simple, qui concrétise aux yeux des PME l'engagement européen dans cette action. Si l'on se réfère à l'impact du prêt à taux zéro pour le premier accès d'un jeune ménage au logement, on pourrait réfléchir à un prêt PME européen de 50. 000 € à taux zéro automatiquement accessible à toute PME lors de l'année de sa création. Le coût budgétaire d'une telle action ne serait pas énorme.

3.42 La mobilité des fonds: chaque pays a des fonds qui interviennent en capital. En France, par exemple, la Caisse des

Dépôts, via le CDC, consacre 300 M€ par an exclusivement en capitaux propres aux PME. Elle aurait des difficultés à investir en Allemagne, de même qu'un fonds allemand peut difficilement investir en France : ces barrières doivent être identifiées et levées.

3.43 Les règles européennes : les Lignes Directrices du Capital Investissement rendent difficile l'intervention publique dans un fonds au-delà de 50 %. Pour les financements régionaux, essentiels pour les PME, cette contrainte devrait être assouplie.

3.44 Microcrédit : la BEI consacre pour la première fois 20 M€ au microcrédit. Cette action doit être renforcée.

3.45 Transmission : L'Union Européenne devrait continuer à encourager les Etats-Membres à faciliter la transmission des entreprises familiales.

3.5 REEQUILIBRER LES ECHANGES EXTERIEURS

Sans aller jusqu'au programme d'action complet décrit dans le volet externe pour les PME à placer sur orbite mondiale, il convient de veiller, pour l'ensemble des PME,

- ◆ A savoir s'opposer rapidement au dumping, aussi efficacement que le font les Américains lorsque c'est nécessaire.
- ◆ A disposer de moyens européens de lutte contre les contrefaçons, qui ne concernent pas que Vuitton ou Cartier
- ◆ A obtenir des clauses de réciprocité dans l'accès des PME aux marchés publics hors Union Européenne
- ◆ A orienter vers les PME le réseau européen d'accompagnement des entreprises à l'étranger.

CONCLUSION

La France a pris l'initiative de proposer un SBA européen et fait de son adoption une priorité de sa présidence du Conseil Européen au second semestre 2008 pour une raison simple : tant en matière de l'emploi qu'en matière de compétitivité, ce sont les PME qui feront la différence, dans les 10 ans à venir, entre les pays qui profitent de la mondialisation et ceux qui en souffrent. Le SBA ne saurait donc être une compilation de ce que l'Union Européenne fait déjà pour ses PME, mais un bond en avant par une série d'actions volontaristes, nouvelles ou renforcées, qui s'inscrivent dans une économie de marché international sans fausse naïveté et avec une vraie réciprocité. L'Union Européenne a le tissu d'entreprises capables de relever ce défi. Il ne dépend que d'elle de les aider à y réussir.

PERSONNES RENCONTREES ET ORGANISMES CONSULTÉS

Union Européenne

- Monsieur Gunther VERHEUGEN, Vice-président de la Commission européenne, Commissaire chargé des entreprises et de l'industrie
- Conseil Informel Compétitivité des 15 et 16 Avril à Ljubljana
- Monsieur MAYER, Directeur Général des Entreprises, Vienne – Autriche

Banque Européenne d'Investissement

- Monsieur de FONTAINE VIVE, Vice Président de la BEI
- Monsieur MARTY-GAUQUIE, Directeur du bureau BEI à Paris

Responsables Politiques Français

- Monsieur Hervé NOVELLI, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services

MISSION PARLEMENTAIRE SUR LE FINANCEMENT EN FONDS PROPRES DES PME

SENAT

- Monsieur François de RUGY, Député de la Loire-Atlantique, Président,
- Monsieur Nicolas FORISSIER, Député de l'Indre, Rapporteur,
- Monsieur Philippe VIGIER, Député d'Eure-et- Loire, membre de la mission d'information

SENAT

- Monsieur Pierre LAFFITTE, Sénateur des Alpes-Maritimes, Président fondateur de Sophia-Antipolis et du club des technopoles

Organismes Professionnels

- OSEO : Monsieur François DROUIN, Directeur Général
- UBIFRANCE : Monsieur Christophe LECOURTIER, Directeur Général
- Caisse des Dépôts : Monsieur Jérôme GALLOT, Président de CDC Entreprises
- MEDEF : Madame Catherine MINARD, Directeur des Affaires Internationales

- CGPME : Monsieur Jean-François ROUBAUD, Président
- ASMEP : Monsieur Yvon GATTAZ, Président
- AFIC : Monsieur Eddie MISRAHI, Président
- Comité Richelieu : Monsieur Emmanuel LEPRINCE,
Délégué Général