



***POUR UNE
MODERNISATION
DE L'ÉCONOMIE***

Document élaboré par la Direction des Affaires Economiques de la CGPME



SOMMAIRE

▣ COMMERCE ET RELATIONS COMMERCIALES	p. 3
➤ Actions de groupe à la française	p. 4
➤ Réforme des relations commerciales	p. 7
➤ Soldes et fins de séries	p. 9
➤ Equipement commercial	p. 12
➤ Ouverture dominicale des commerces	p. 15
▣ ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ÉCONOMIQUE ET FISCAL DE LA PME	p. 18
➤ Simplifier le développement international des PME par un statut adapté	p. 19
➤ Futures normes comptables internationales pour les PME	p. 22
➤ Plaidoyer pour une harmonisation fiscale européenne	p. 24
➤ Taxe professionnelle	p. 27
➤ Renforcer l'accès des PME aux marchés publics	p. 29
➤ Amélioration des pratiques bancaires	p. 32
➤ Entreprises en difficultés	p. 35
▣ INNOVATION ET PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	p. 39
➤ Encourager la culture de la propriété intellectuelle dans les PME	p. 40
➤ Rendre le brevet communautaire accessible aux PME	p. 42
➤ Ouvrir davantage l'accès des PME aux pôles de compétitivité	p. 44

COMMERCE

ET RELATIONS COMMERCIALES



ACTION DE GROUPE A LA FRANÇAISE

➤ CONSTAT

Lors de ses vœux pour 2005, Jacques CHIRAC, Président de la République, avait annoncé son intention de voir l'introduction en France, au profit des consommateurs, d'une procédure judiciaire d'action collective inspirée des *class actions* américaines.

Conformément à ce souhait, un groupe de travail avait été mis en place pour étudier l'adoption d'un tel mécanisme. Ce groupe a rendu son rapport en décembre 2005 sans réussir à adopter une proposition commune.

Dans le cadre du projet de loi en faveur des consommateurs, le Gouvernement avait proposé un compromis entre l'action de groupe en déclaration de responsabilité proposée dans le rapport de décembre 2005 et la nécessité de ne pas engorger les tribunaux : la procédure retenue prévoyait une relation directe entre le consommateur et le professionnel pour l'établissement du montant de la réparation, permettant ainsi d'éviter l'intervention du juge sur l'évaluation de chacun des préjudices individuels.

Aujourd'hui, le Président de la République souhaite la création d'une « action de groupe à la française ». Or l'introduction d'une telle procédure en droit français suscite l'inquiétude des PME, qui craignent de subir les effets néfastes d'une judiciarisation excessive de la vie économique, d'autant que la France dispose déjà d'un droit de la consommation particulièrement protecteur à l'égard du consommateur.

Il existe déjà diverses procédures susceptibles de répondre à une action de groupe, notamment celle de l'action en représentation conjointe. Il est vrai que, conformément au principe directeur du droit français « nul ne plaide par procureur », toute association de consommateurs agissant en justice pour défendre des intérêts particuliers doit avoir reçu mandat de ceux qu'elle déclare représenter. Ce préalable ne peut soulever d'objection puisqu'il conduit à n'agir que pour ceux qui considèrent avoir subi un préjudice et souhaitent en obtenir réparation.

Certains objecteront que ces procédures ne sont que rarement utilisées, notamment en raison de l'impossibilité de faire de la publicité à l'attention des victimes afin de les encourager à se joindre à l'action engagée. Mais c'est oublier le rôle des médias, qui informent systématiquement les citoyens sur les grandes affaires susceptibles de donner lieu à une action de groupe. Toute personne intéressée se donne alors les moyens, si elle l'estime nécessaire, de se rapprocher d'une organisation de consommateurs pour faire défendre ses droits, permettant ainsi à ces dernières d'accroître un peu plus leur représentativité et donc leur intérêt à agir. La condamnation des opérateurs de téléphonie mobile par le Conseil de la concurrence en est l'exemple type.

➤ PROPOSITIONS

Aujourd'hui, si le principe de la création des actions de groupe est acquis, l'objectif de la Confédération est d'obtenir pour les entreprises françaises un cadre strict de nature à éviter les dérives existant aux Etats-Unis. A cet effet, les précisions suivantes devront être apportées à la procédure envisagée.

• Concernant la nature du préjudice

La CGPME considère que les actions de groupe à la française ne devraient être possibles que pour **réparer un préjudice économique** qui pourrait être défini - pour simplifier - comme étant **le remboursement aux consommateurs par le professionnel des sommes qu'il a indûment perçues.**

Une telle limitation permettrait d'éviter toute discussion sur l'évaluation du préjudice puisque celui-ci, dès lors que la responsabilité du professionnel aura été reconnue, correspondra aux sommes versées par le consommateur sans contrepartie ou avec une contrepartie moindre de la part du professionnel. Ceci éviterait les lourdeurs de procédures, notamment le recours éventuel à des experts pour la fixation de l'indemnisation, et devrait limiter l'encombrement des tribunaux.

Cela implique donc :

- la limitation de l'application des actions collectives à la française aux seuls litiges de consommation s'appuyant sur l'existence d'un contrat entre le consommateur et le professionnel ;
- l'exclusion de la réparation des dommages moraux et corporels qui varie selon les personnes concernées et est déjà couverte par d'autres actions en justice.

Il convient également de **s'interroger sur le montant maximal du préjudice économique pouvant donner lieu à une action collective.** En effet, l'introduction en droit français des *class actions* repose essentiellement sur l'idée d'indemniser les préjudices qui ne donneraient pas lieu à des poursuites individuelles par le consommateur étant donné les débours judiciaires que de telles poursuites pourraient occasionner. A cet égard, il convient de rappeler que c'est le tribunal d'instance qui est compétent en dernier ressort pour les litiges inférieurs à 4 000 € et que le ministère d'avocat n'est pas obligatoire devant cette juridiction, réduisant d'autant les frais de procédure.

• Concernant la procédure

La CGPME souhaite attirer l'attention sur le risque d'atteinte à la réputation de l'entreprise que ferait courir l'existence des actions collectives, notamment lorsque celles-ci seraient utilisées comme un moyen de pression. Dès lors, la CGPME demande, pour éviter toute dérive, si les actions collectives étaient créées :

- de **subordonner la saisine du juge par une association de consommateurs en fonction du nombre de victimes recensées.** On peut considérer que le juge ne pourrait être saisi que si un **minimum de 10 000 victimes** de préjudices économiques individuels sont susceptibles de demander réparation. La décision de recevabilité ou irrecevabilité devrait faire l'objet d'une procédure d'appel accélérée.
- que dans **un délai maximum de deux mois à compter de la saisine, une audience à huit clos intervienne pour étudier le bien fondé de l'action** afin de limiter les effets néfastes de la mauvaise publicité pour l'entreprise visée par l'action, surtout lorsque celle-ci n'est pas reconnue responsable et également pour déclarer irrecevable ou abusive toute demande infondée ou constituant un moyen de pression pour le

demandeur. L'idée est ici d'éviter, par exemple, qu'une association représentant indirectement des salariés ne menace une entreprise d'une action collective sur un point particulier alors que l'objectif recherché est avant tout d'obtenir une augmentation de salaire....

- qu'un dispositif soit mis en place afin de pallier le risque de détournement par des cabinets d'avocats ou de chantage médiatique. Cela se ferait par le biais d'une **interdiction de publicité préalable à la décision de recevabilité** qui, en cas de manquement, entraînerait des sanctions sévères à l'égard du demandeur et encore **l'homologation de la convention d'honoraires de(s) avocat(s) par le juge.**

- que la procédure soit assez brève : **18 mois maximum.**



REFORME DES RELATIONS COMMERCIALES

POSITION DE LA CGPME

Remarques liminaires sur le bilan de l'application de la loi en faveur des PME de 2005

- Concernant l'emploi, la CGPME précise que selon l'UNEDIC, si les grandes surfaces alimentaires ont créé 3805 emplois en 2006, le commerce de détail alimentaire, spécialisé ou non, a pour sa part créé 3610 emplois en 2006 et qu'à chiffre d'affaires équivalent, ce dernier occupe trois fois et demie plus de personnes que la grande distribution. Enfin, il convient de préciser que les créations d'emplois dans les grandes surfaces alimentaires sont davantage le résultat de l'ouverture ou de l'agrandissement de magasins (515 672 m² en 2005 et 518 411 m² en 2006 autorisés en CDEC et CNEC, Source : DCASPL) que de la réforme de la loi Galland issue de la loi en faveur des PME de 2005.

- Concernant les marges arrière, plus exactement les avantages financiers consentis par le fournisseur au distributeur, la CGPME déplore leur accroissement (32,5% en 2005 et 33,1% EN 2006 selon la DGCCRF) alors que l'un des objectifs de la loi en faveur des PME devait être de réduire la pression financière exercée sur les PME fournisseurs de la grande distribution. On pourrait même se demander si la grande distribution n'a pas fait peser sur ces fournisseurs une partie de la baisse des prix qu'elle a réalisée sur les produits de grandes marques.

- Concernant la baisse des prix, on ne peut que s'étonner d'une baisse des prix de 3,2% alors qu'avec des marges arrière représentant en moyenne 33% du prix net facturé et un basculement possible, en 2007, d'environ la moitié de ces marges les distributeurs ont eu légalement la possibilité de baisser leurs prix d'au moins 15% !

- Concernant les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs, la CGPME déplore la multiplication et l'augmentation des pénalités infligées par les distributeurs à leurs fournisseurs, qui s'apparentent plutôt à une reconstitution de marge commerciale.

• Le maintien de l'interdiction de revente à perte

La CGPME demande le maintien de l'interdiction de la revente à perte, même si la définition actuelle du seuil de revente à perte rend difficile le contrôle de cette interdiction.

La CGPME n'est pas opposée à son remplacement par tout mécanisme qui permettrait de lutter efficacement contre des prix de revente abusivement bas.

En tout état de cause, la Confédération suggère la réalisation d'une étude d'impact avant toute suppression de cette interdiction.

• **L'acceptation conditionnée d'un seuil de revente à perte calculé sur le triple net**

La CGPME rappelle qu'elle a toujours été opposée à un seuil de revente à perte calculée sur le triple net, notamment au regard de ses effets négatifs pour le commerce de proximité.

Toutefois, bien qu'émettant de vives réserves quant à ses effets positifs sur le pouvoir d'achat, la Confédération accepte le principe du triple net dès lors que celui-ci consiste à déduire du prix d'achat effectif l'ensemble des avantages financiers consentis au distributeur, ces derniers correspondant aux services que la grande distribution facture à ses fournisseurs.

En revanche, elle s'oppose à ce que les services du distributeur soient rémunérés par des réductions de prix apparaissant sur la facture de vente des produits, dès lors que ces services ne sont pas directement liés aux obligations d'achat et de vente telles que figurant dans les conditions générales de vente du fournisseur. En effet, dans un contexte de déséquilibre persistant des relations commerciales au profit de la grande distribution, les PME fournisseurs sont dans l'incapacité économique de s'opposer aux exigences des distributeurs.

• **Le refus du contrat unique en l'absence de primauté des conditions générales de vente**

Par souci de simplification, la CGPME n'est pas opposée à l'instauration du contrat unique, mais sous certaines conditions :

- la loi doit expressément stipuler la primauté des conditions générales de vente ;
- le contrat doit permettre de connaître avec précision les services facturés par le distributeur et les contreparties rémunérées par des réductions de prix de façon à permettre le contrôle de leur réalité et de leur exécution ;
- ce contrat doit donner lieu à l'établissement de deux factures, à savoir celle du fournisseur pour la vente des produits et celle du distributeur pour les services facturés.

En effet, pour la CGPME la liberté souhaitée par la grande distribution pour fixer ses prix de vente au consommateur ne doit pas conduire à la soustraire au respect des lois : ainsi, c'est à la grande distribution de prouver la réalité des services qu'elle se fait rémunérer.

• **Les PME ne doivent plus servir de banquiers à la grande distribution**

Au-delà de la réduction des délais de paiement – la Confédération n'exclut pas la fixation par la loi d'un délai de paiement abusif au profit des PME fournisseurs de la grande distribution, la CGPME souhaite que la loi interdise à la grande distribution d'exiger tout versement d'acompte lié aux services facturés tant que les produits sur lesquels portent ces services n'ont pas été payés au fournisseur.



SOLDES ET FINS DE SERIES

➤ CONSTAT

En France, pour vendre sa marchandise, le commerçant dispose d'une multitude de possibilités en fonction de ses besoins. Ces différentes possibilités peuvent se classer comme suit :

- les ventes sans réduction de prix

Ce sont les ventes réalisées par le commerçant au « tarif normal » qui peuvent avoir lieu tout au long de l'année. La seule obligation incombant au commerçant est une obligation de stricte loyauté vis-à-vis de ses concurrents et de ses clients. Ainsi, le commerçant ne peut revendre à perte, utiliser des prix d'appel ou pratiquer des prix abusivement bas.

Toutefois, les commerces alimentaires de moins de 300 m² et les non alimentaires de moins de 1 000 m² peuvent revendre à perte pour s'aligner sur les prix légalement pratiqués par des commerçants situés dans la même zone d'activité.

- les ventes à prix réduits accompagnées de publicité annonçant des réductions de prix

Ce sont les ventes accompagnées de publicité, soit à l'intérieur du magasin, soit à l'extérieur du point de vente, indiquant une réduction de prix.

Les soldes et les promotions entrent dans cette catégorie, la distinction entre les deux reposant sur la période de réalisation des ventes - pendant les deux périodes légales pour les soldes et toute l'année pour les promotions, l'interdiction de réapprovisionnement du stock pendant les soldes et l'interdiction de revente à perte pour les promotions.

Pour cette catégorie de vente, il faut distinguer les annonces chiffrées et les annonces non chiffrées.

- Les annonces de réduction de prix chiffrées

Les publicités annonçant une réduction de prix comportant des indications chiffrées doivent faire l'objet de publicité.

Les publicités visibles de l'extérieur, telles celles inscrites sur une vitrine, sont considérées comme des publicités hors du point de vente. Lorsque la publicité est faite sur le lieu de vente, celle-ci doit faire apparaître obligatoirement le prix réduit et le prix de référence, ce dernier étant en principe le plus bas pratiqué durant les 30 jours précédant le début de la publicité. C'est l'obligation du double marquage des prix. L'étiquetage, le marquage et l'affichage sont des formes de publicité.

- Les annonces de réduction de prix non chiffrées

Elles correspondent aux publicités du type « prix sacrifiés », « prix chocs » ou « prix coûtant ». Non soumises à l'obligation de publicité mais dont les réductions de prix

doivent être réelles soit par rapport au prix de référence, soit par rapport aux prix pratiqués par la concurrence.

- les ventes à prix réduits sans annonce de réductions de prix

Ces ventes sont celles réalisées à un prix inférieur par rapport au prix antérieurement pratiqué. Elles ne sont soumises à aucun formalisme et donc à aucune publicité. Toutefois, elles ne peuvent constituer des reventes à perte, sauf exceptions prévues par la loi.

- les reventes à perte (exceptions légales à l'interdiction de revente à perte prévues à l'article L. 442-4 du Code de commerce)

L'article L. 442-4 du Code de commerce autorise les reventes à perte pour :

- les produits vendus dans le cadre d'une liquidation ;
- les produits saisonniers ;
- les produits démodés ou dépassés ;
- les produits dont réapprovisionnement est effectué à la baisse ;
- les produits alimentaires dont le prix de revente est aligné sur le prix légalement pratiqué par la concurrence.

Par assimilation aux ventes en liquidation, dans la mesure où ils constituent un écoulement accéléré du stock, les soldes peuvent, selon l'administration, donner lieu à des reventes à perte.

Les deuxième et troisième catégories constituent les fins de séries et ne peuvent donner lieu à un réapprovisionnement du stock. Dès lors, si ces ventes font l'objet d'une quelconque publicité, elles peuvent être requalifiées en soldes et entraîner des sanctions si elles sont réalisées en dehors des deux périodes légales de soldes.

Les périodes de soldes sont actuellement fixées par arrêté préfectoral pour une durée de 6 semaines.

➤ PROPOSITIONS

• Maintien des soldes

Alors que certaines voix ont pu s'élever pour demander la suppression des soldes au profit des seules promotions, la CGPME demande le maintien de ceux-ci. En effet :

- les soldes constituent un outil financier pour le commerçant, lui permettant d'avoir des liquidités pour acheter la nouvelle collection s'il n'a pas réussi à écouler normalement ses marchandises pendant la saison.
- le commerce indépendant n'a pas les moyens financiers nécessaires pour multiplier les campagnes de communication sur les promotions. Si on ne garde que les promotions, le commerce indépendant ne bénéficiera plus de l'effet soldes.

• **Pas de multiplication des périodes de soldes**

Aujourd'hui, les soldes ont lieu deux fois par an et pendant six semaines au maximum.

La CGPME s'oppose à une modification de la législation sur les soldes qui tendrait à multiplier le nombre des périodes car :

- cela aurait pour effet, non pas de relancer la consommation des ménages, mais plutôt de bloquer les ventes en dehors des périodes de soldes, le consommateur préférant attendre pour acheter.
- cela mettrait en péril la stabilité financière des commerçants, car si les soldes engendrent une augmentation de chiffre d'affaires, la marge dégagée est loin d'être équivalente, bien au contraire !
- dès lors, il faudrait que les commerçants achètent des marchandises moins chères et de moins bonne qualité, ce qui reviendrait à favoriser les importations, voire la contrefaçon.

Il convient de rappeler qu'en dehors des soldes, les commerçants peuvent utiliser les promotions à tout moment de l'année, à condition :

- de ne pas revendre à perte ;
- d'avoir un stock de marchandises renouvelable ;
- de ne pas faire de publicité mensongère quant aux réductions de prix, c'est-à-dire qu'il doit y avoir effectivement une réduction de prix par rapport au prix initial du produit.

• **Harmonisation des dates de soldes**

- Concernant les soldes d'hiver, la CGPME est favorable à la fixation d'une date de soldes nationale au 2^{ème} mercredi du mois de janvier. Par ailleurs, la Confédération n'est pas opposée à une réduction de cette période à quatre semaines, même s'il convient de rappeler que les commerçants restent libres de faire des soldes pendant toute la période décidée par le préfet de département ou seulement pendant une partie de celle-ci.

- Concernant les soldes d'été, la CGPME s'oppose à la fixation d'une date nationale si celle-ci correspond au dernier mercredi du mois de juin. En effet, les adhérents de la CGPME souhaitent que les soldes ne débutent pas avant le 2^{ème} mercredi de juillet. A titre de compromis, ils accepteraient de retenir la date du 1^{er} mercredi de juillet.

De même, **la CGPME s'oppose à l'idée de prévoir des dates de soldes distinctes selon les secteurs d'activité ou les grandes familles de produits**. Les grandes surfaces – spécialisées ou non - dans la mesure où elles vendent une multitude de produits, auraient ainsi la possibilité d'étaler les soldes sur une période excédant largement les six semaines actuelles. Une telle démarche ne ferait donc que complexifier un dispositif simple, surtout pour les commerces relevant de plusieurs secteurs, et ferait perdre aux soldes leur caractère exceptionnel.

• **Maintien du régime actuel des ventes de fins de série**

La réglementation actuelle permet à tout commerçant d'écouler ses fins de séries en les proposant aux consommateurs à prix réduits, même en deçà du prix d'achat effectif. Dès lors, la CGPME s'oppose à la création d'un nouveau régime pour la vente de ces produits.

Toutefois, pour éviter la requalification de ces ventes particulières en ventes en soldes, il pourrait être opportun d'autoriser le commerçant à annoncer aux consommateurs ces prix réduits à l'intérieur du magasin, via une pancarte du type « le coin des bonnes affaires » ou « fin de séries ». En revanche, le double marquage des prix devrait être interdit.



EQUIPEMENT COMMERCIAL

➤ CONSTAT

En France, l'équipement commercial est encadré par un régime d'autorisation préalable distinct du permis de construire et reposant sur l'intervention de commissions départementales d'équipement commercial (CDEC), seules habilitées à délivrer des autorisations.

Au niveau européen, il appartient à chaque Etat membre de définir les modalités d'implantation de l'appareil commercial à condition de respecter le principe communautaire de liberté d'établissement.

Dans une lettre du 5 juillet 2005, la Commission européenne a établi sur la base d'une plainte que certaines dispositions de la législation française relative à l'équipement commercial ne sont pas compatibles avec l'article 43 du Traité sur l'Union Européenne (TUE) relatif à la liberté d'établissement et à la libre prestation de services.

La conformité de la législation française aux règles communautaires est contestée par la Commission européenne sur les points suivants :

- l'abaissement de 1000m² à 300m² du seuil de surface de vente soumis à autorisation
- l'exigence d'une étude d'impact économique
- la présence de chambres consulaires au sein des commissions.

Dans l'objectif de se conformer à la législation européenne, le Sénateur Fouché avait soumis au Sénat en juin 2005 un projet de loi concernant l'équipement commercial. Cette proposition a été adoptée en première lecture par le Sénat mais n'a pas été examinée à l'Assemblée Nationale. Le 25 octobre 2006, la Commission de modernisation de l'urbanisme commercial a été installée par le Ministre Renaud Dutreil en charge du commerce.

Une consultation publique a été lancée sur la synthèse des propositions de la commission dont le contenu concerne notamment :

- le maintien d'une législation spécifique à l'urbanisme commercial sur la base de critères rénovés et son insertion dans celle de l'urbanisme général ;
- le contenu plus important pour les schémas de développement commercial (SDC) ;
- la force juridique nécessaire pour les SDC ;
- l'élaboration des SDC aux échelons intercommunaux et départementaux ;
- les procédures administratives plus efficaces pour assurer une application effective de la loi.

Compte tenu du changement de gouvernement en juin 2007, l'examen du dossier a été reporté.

Dans la mesure où la France n'a pas encore modifié sa législation, la Commission européenne est, quant à elle, passée à la 2^{ème} phase de la procédure d'infraction et a adressé le 13 décembre 2006, un avis motivé.

La Commission doit examiner la réponse de la France à l'avis motivé du 13 décembre 2006.

Au niveau européen comme au niveau national, des évolutions sont donc en cours.

➤ **PROPOSITIONS**

• **Le maintien d'une législation spécifique pour l'équipement commercial**

La Confédération est particulièrement attachée à l'existence d'une législation spécifique en matière d'équipement commercial même si elle ne voit aucune objection à ce que cette dernière soit intégrée à la législation de l'urbanisme général. Toutefois, la CGPME souhaiterait que les organisations professionnelles représentatives du commerce y soient davantage associées, plus particulièrement dans le cadre de l'élaboration des schémas de développement commercial.

• **Le maintien des Commission Départementale d'Equipement Commercial (CDEC)**

La CPME souhaite que les CDEC soient conservées avec toutefois une présence renforcée des représentants des professionnels.

• **La création d'une commission territoriale pour les projets à vocation régionale**

La CGPME souhaite la mise en place, pour les projets à vocation régionale, d'une commission territoriale basée sur la zone de chalandise du projet, et non uniquement sur le département d'implantation, afin de mieux prendre en considération les impacts du projet sur l'ensemble du territoire concerné.

A cet égard, la Confédération était favorable à la proposition du Sénateur Fouché concernant la création d'une commission interdépartementale de l'équipement commercial.

Toutefois, pour certains secteurs d'activité qui nécessitent une surface commerciale plus importante en raison de la surface dédiée à l'exposition (l'ameublement, la vente de véhicules automobiles et de machines agricoles et les matériaux de construction), la CGPME souhaite que le seuil de compétence retenu soit de 10 000 m². Elle considère en effet que ce type de projet est rarement de nature à impacter une zone de chalandise interdépartementale et qu'il conviendrait d'éviter d'alourdir inutilement les frais du pétitionnaire.

Par conséquent, la Confédération s'oppose à ce que les projets à vocation interdépartementale échappent à la compétence locale pour n'être examiné qu'au niveau national, comme le proposait la Commission de modernisation de l'urbanisme commercial.

• **Amélioration des Schémas de Développement Commercial (SDC)**

La CGPME est favorable à un renforcement du contenu des SDC et souhaiterait également qu'une force juridique soit donnée à ces documents afin qu'ils puissent être opposables à tous.

Il est en effet nécessaire qu'un document de cadrage soit dédié à la problématique de l'urbanisme commercial. Plus le SDC sera riche au niveau de son contenu, plus les difficultés relatives au sujet seront faciles à appréhender. La Commission de modernisation de l'urbanisme commercial avait d'ailleurs proposé dans sa synthèse que le Plan Local d'Urbanisme (PLU) soit compatible avec le SDC qui contiendrait un programme d'actions dans les domaines de la concurrence, de l'aménagement du territoire, de la préservation de

l'environnement, de la qualité de l'urbanisme, et de la satisfaction des besoins des consommateurs.

Il conviendrait que les organisations professionnelles soient également associées statutairement à l'élaboration de ce document d'urbanisme en étant membres de la commission qui l'élabore. Ceci permettrait, par exemple, à la CGPME, qui a une implantation géographique dans chaque département, de promouvoir les intérêts des commerçants, notamment ceux relevant de petites fédérations ne bénéficiant pas de structures territoriales.

La Confédération se demande, par ailleurs, ce que vont devenir les Observatoires départementaux d'équipement commercial (ODEC) qui à ce jour ont notamment pour mission l'élaboration pour chaque département d'un Schéma de Développement Commercial (SDC), à partir de :

- l'inventaire de tous les équipements commerciaux d'une surface de vente égale ou supérieure à 300m², par grande catégorie de commerce, y compris les complexes cinématographiques et les établissements hôteliers de plus de 30 chambres pour les départements (autres que ceux de la région Ile-de-France) ;

- l'analyse de l'équipement commercial au cours des 10 dernières années, en liaison avec celle de la population concernée et de ses modes de consommation ;

- l'évaluation des flux commerciaux générés par les équipements susmentionnés.

En tout état de cause, s'il devait y avoir une réforme de l'équipement commercial, il conviendra de ne pas oublier les hôtels et les complexes cinématographiques, qui sont également soumis à une procédure d'autorisation en CDEC.



OUVERTURE DOMINICALE DES COMMERCES

➤ CONSTAT

L'ouverture dominicale des commerces - et son corolaire le travail des salariés le dimanche - est un sujet d'actualité récurrent, qui divise les Français, y compris les commerçants. Parmi ces derniers, on peut relever deux grandes tendances :

- les commerçants opposés à la libéralisation de l'ouverture dominicale des commerces, qui demandent le maintien de la législation actuelle et son respect ;
- les commerçants favorables à la libéralisation de l'ouverture dominicale des commerces, qui souhaitent une évolution de la législation, notamment pour tenir compte des nouveaux modes de distribution, dont le commerce électronique.

La législation actuelle repose sur le principe du repos hebdomadaire dominical. Selon ce principe, on ne peut employer du personnel salarié plus de six jours par semaine. Celui-ci doit pouvoir bénéficier d'un repos hebdomadaire d'une durée minimale de 24 heures. Pour diverses raisons, notamment d'ordre social, ce repos a été fixé en 1874 au dimanche.

Ce principe du repos dominical ne s'applique qu'au personnel salarié. Par conséquent, dès lors qu'il n'y a pas d'arrêté préfectoral de fermeture hebdomadaire prévoyant une obligation de fermeture dominicale, le commerçant peut ouvrir son commerce le dimanche s'il n'emploie pas son personnel salarié.

Ce principe connaît plusieurs dérogations :

- **les dérogations de droit** : les articles L. 221-9 et R. 221-4-1 du Code du travail accordent des dérogations aux boulangers, aux pâtisseries, aux charcutiers, aux traiteurs (au titre des fabricants de produits alimentaires destinés à la consommation immédiate) aux hôtels, aux restaurants, aux tabacs, aux fleuristes, etc.
- **les autorisations préfectorales** : le Préfet peut accorder des dérogations individuelles temporaires, avec possibilité d'étendre cette dérogation individuelle temporaire à tout établissement de la même localité, faisant le même genre d'affaires et s'adressant à la même clientèle, dès lors que l'établissement lui en fait la demande.
- **les dérogations pour les communes touristiques** et les zones touristiques ou d'animation culturelle permanente (uniquement pour les commerces liés aux activités de détente ou de loisirs d'ordre sportif, récréatif ou culturel, article L 221-8-1 du Code du travail).
- **les autorisations municipales** : les « cinq dimanches » : l'article L. 221-19 du Code du travail permet au maire (au préfet pour Paris) d'accorder aux commerces de détail situés sur sa commune, des dérogations au principe du repos hebdomadaire dominical dans la limite de cinq par an.

A ces dérogations, il convient d'ajouter les **arrêtés préfectoraux de fermeture hebdomadaire**. Pour éviter toute concurrence déloyale entre établissements de même

secteur d'activité, les syndicats d'employeurs et de travailleurs peuvent mettre en place un accord selon lequel, par exemple, tous les commerçants exerçant la même profession, qu'ils emploient ou non du personnel salarié, fermeront leurs établissements un jour déterminé de la semaine. Cet accord doit exprimer la majorité favorable de tous les membres de la profession, adhérents ou non. Le syndicat qui signe l'accord doit exprimer « *la volonté indiscutable de tous ceux qui exercent la profession intéressée* » (Conseil d'Etat, Recueil CE 1980, p. 194). A la suite de la demande des syndicats, le préfet peut prendre un arrêté de fermeture hebdomadaire, mais il n'est pas obligé de le faire. En effet, **le préfet peut refuser d'adopter un tel arrêté s'il estime que l'accord conclu entre les syndicats est de nature à être préjudiciable au public ou aurait pour conséquence de « compromettre la marche des services dont la continuité [est] indispensable »** (cf. Circulaire DRT n°19/92 du 7 octobre 1992).

En février 2007, le Conseil économique et social, dans le cadre du rapport « Consommation, commerce et mutation de la société », a émis les propositions suivantes :

- toutes les dérogations de plein droit ne devraient plus être remises en cause par un arrêté préfectoral de fermeture ;
- la possibilité d'ouverture de tous les commerces situés dans une zone touristique, indépendamment de leur secteur d'activité ;
- la possibilité pour chaque commerce d'être ouvert 5 dimanches par an sans demander d'autorisation au maire ou au préfet.

Un nouveau rapport du CES est en cours d'élaboration dans le cadre d'une réflexion plus générale fondée sur un débat sociétal.

➤ **PROPOSITIONS**

Avant-propos

Au cours du dernier trimestre de 2006, la CGPME a réalisé une consultation sur ce sujet auprès de ses adhérents. Il ressort de celle-ci que 87% des 811 commerçants ayant participé à cette enquête sont favorables au maintien du principe du repos hebdomadaire, 90% d'entre eux souhaitant que ce repos hebdomadaire reste dominical.

Ainsi, même si certaines personnes appellent de leurs vœux la libéralisation de l'ouverture dominicale pour le commerce, notamment pour favoriser le commerce de proximité, celui-ci n'est pas demandeur d'une telle réforme, invoquant d'une part les atteintes à la vie de famille (le dimanche est souvent le seul jour où ils peuvent être avec leurs enfants, qui ne sont pas à l'école) et, d'autre part, le coût d'une telle libéralisation (salaires, charges de fonctionnement,...) qui ne serait pas compensé par une augmentation de chiffre d'affaires.

Toutefois, si réforme il doit y avoir, les commerçants estiment que ce n'est pas à la loi d'intervenir sur ce sujet, d'autant plus qu'elle est généralement contournée, notamment via des dérogations individuelles qui ne sont pas toujours accordées à bon escient : il appartient aux commerçants et aux salariés de faire ce choix ensemble.

Même si la CGPME reste favorable au maintien du principe du repos hebdomadaire dominical, il apparaît que le régime actuel pourrait être amélioré sur les points suivants :

- **l'actualisation des arrêtés préfectoraux de fermeture ;**
- **l'ouverture des commerces situés en zone touristique ;**
- **le maintien des ouvertures dominicales ponctuelles.**

• Actualisation des arrêtés préfectoraux de fermeture

Il existe de nombreux arrêtés préfectoraux de fermeture dont certains datent de plus de 50 ans (c'est le cas à Marseille par exemple). Ces actes administratifs régissent aujourd'hui l'absence d'activité dominicale des commerces.

La CGPME considère que ces arrêtés, qui sont le résultat d'une concertation entre représentants des commerçants et représentants des salariés, pourraient aujourd'hui faire l'objet de nouvelles négociations. Cela permettrait de les adapter aux attentes actuelles des consommateurs mais aussi des professionnels et salariés concernés, ainsi qu'aux contraintes locales (pour les zones frontalières notamment).

A cet égard, les préfets pourraient être invités à mettre en place le processus de négociation nécessaire à la réactualisation de ces arrêtés.

• Ouverture de tous les commerces situés en zone touristique

Aujourd'hui dans les zones touristiques, à moins d'obtenir une dérogation préfectorale individuelle temporaire, seuls les commerces liés aux activités de détente ou de loisirs d'ordre sportif, récréatif ou culturel, peuvent être autorisés à ouvrir (s'ils en font la demande auprès du préfet, l'autorisation étant également temporaire).

La CGPME considère qu'il serait préférable que l'ensemble des commerces situés en zone touristique puissent être ouverts le dimanche, indépendamment de leurs secteurs d'activité.

De même, afin de supprimer des formalités administratives inutiles, il pourrait être opportun d'accorder une dérogation de plein droit à ces commerces et de ne plus les soumettre à une demande d'autorisation auprès du préfet. Dès lors qu'une zone ou une commune serait classée touristique, les commerçants seraient libres d'ouvrir s'ils le souhaitent.

En revanche, la CGPME considère qu'il est impératif de mieux encadrer le classement en zone touristique afin d'éviter, par exemple, qu'une zone commerciale existante ne devienne une zone touristique (quel est l'intérêt touristique d'un centre de marques ?).

• Maintien des ouvertures dominicales ponctuelles

La CGPME considère qu'il est impératif de permettre aux commerces d'être ouverts quelques dimanches par an car ces ouvertures, à l'instar des soldes, ont un caractère événementiel de nature à permettre un accroissement occasionnel de chiffre d'affaires.

Toutefois, sur ce sujet, même si l'enquête réalisée par la CGPME laisse apparaître que la situation actuelle correspond aux attentes des commerçants, **la Confédération soutient la proposition faite par le CES, à savoir le droit pour chaque commerçant d'être ouvert 5 dimanches par an sans demander d'autorisation au maire ou au préfet. Toutefois, il est impératif d'obliger le commerçant à déclarer, soit auprès du maire, soit auprès du préfet, et après consultation des partenaires sociaux pour les compensations salariales, les 5 dimanches durant lesquels il souhaite être ouvert.**

En tout état de cause, s'il devait y avoir une modification des règles en matière d'ouverture dominicale des commerces, il conviendrait de s'interroger sur l'ouverture des structures d'accueil pour les enfants et les services publics, sur l'impact d'une telle libéralisation sur l'activité touristique de la fin de semaine - qui s'est fortement développée avec les RTT - et l'autorisation du transport de marchandises pour approvisionner les magasins.

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, ECONOMIQUE ET FISCAL DE LA PME



SIMPLIFIER LE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES PME PAR UN STATUT ADAPTE (LA SOCIETE PRIVEE EUROPEENNE)

➤ **CONSTAT**

Le développement de l'économie et la croissance des entreprises sont la résultante d'un environnement tant économique que fiscal, social et juridique.

S'agissant de leur développement à l'extérieur des frontières nationales, les PME sont freinées, pour la plupart, par un déficit de moyens et d'expertise. Il s'agit dès lors de leur offrir un régime juridique facilitant leurs activités européennes, voire internationales.

A l'heure actuelle, seules deux options leur sont offertes : constituer un réseau de filiales régi par différentes lois nationales ce qui génère des coûts administratifs et juridiques importants ou, depuis 2004, créer une « Société Européenne » (SE) qui fonctionne sur la base de règles communautaires mais qui nécessite la participation d'entreprises issues d'au moins deux Etats membres et un capital minimum de 120.000 €.

Seules 70 Sociétés Européennes ont été créées à ce jour dont seulement 2 ont leur siège en France. Ce chiffre est révélateur du faible engouement des entreprises pour cette nouvelle structure. En outre, nombreuses sont les PME qui souhaitent uniquement opérer au-delà des frontières sans avoir à fusionner avec une entreprise étrangère et ne disposent pas de fonds suffisants.

La transcription dans le droit français de la Société Européenne (SE) par la loi pour la confiance et la modernisation de l'économie du 26 juillet 2005 ne constitue donc pas une réponse pour les PME-TPE.

Les dirigeants de PME recherchent avant tout la plus grande souplesse possible pour la constitution et l'exploitation de leur entreprise. Cette tendance se traduit notamment à l'occasion du choix de la structure juridique destinée à régir le fonctionnement de l'activité (en France, près de 50 % des entreprises sont constituées sous forme individuelle). Ce paramètre a d'ailleurs été pris en compte par les pouvoirs publics français par l'intermédiaire des simplifications intervenues dans le régime des sociétés à responsabilité limitée (SARL) ou avec la création d'une société par actions simplifiée (SAS).

Mais, la création d'une structure juridique simple d'accès et commune à tous les pays européens serait incontestablement une avancée majeure pour les PME et permettrait de favoriser l'émergence d'une « identité PME » dans l'Union européenne.

Le droit des sociétés privées dans les Etats membres de l'Union européenne est largement disparate, souvent ancien et semble difficile à harmoniser. Un statut européen facultatif apparaît à la fois comme un outil efficace pour aborder le marché européen et un facteur d'évolution et de modernisation de ces droits nationaux.

➤ **PROPOSITIONS**

La CGPME souhaite que la mise en place d'un statut européen de la PME patrimoniale jusqu'à 250 salariés, avec en parallèle l'harmonisation des règles juridiques applicables, devienne une priorité des autorités françaises et que ces dernières encouragent l'Union européenne dans cette voie.

• **Un statut visant avant tout les PME**

La CGPME propose que le statut de la Société Privée Européenne (SPE) concerne toutes les PME répondant à la définition européenne issue de la recommandation 2003/361/CE du 6 mai 2003.

En effet, il ne doit concerner que les **PME indépendantes**, sans lien capitalistique avec une grande entreprise, et non des filiales ou des démembrements de grands groupes qui souhaiteraient bénéficier d'un statut souple et attractif.

Par ailleurs, il s'agit de cibler toutes les PME **en excluant l'exigence d'un « fait européen »**, ceci notamment afin de ne pas créer de distorsion de concurrence entre PME nationales et celles à vocation internationale.

• **Une limitation des renvois aux droits nationaux**

Une simple harmonisation avec renvoi vers les droits nationaux serait à l'origine d'une certaine insécurité juridique, avec le risque d'un traitement jurisprudentiel différencié dans chaque Etat membre.

La liberté contractuelle doit avoir une place prépondérante sous réserve du respect des dispositions du texte communautaire fondateur.

En dehors du droit des sociétés, la SPE devra respecter les dispositions applicables dans l'Etat membre où elle a installé son siège qu'il s'agisse des règles :

- **fiscales** : l'aboutissement des travaux en cours sur une base commune d'imposition devrait permettre de se diriger vers une meilleure homogénéité des prélèvements entre les différents membres de l'Union,
- **sociales** : il convient de favoriser le développement de l'acquis communautaire tout en s'orientant vers une plus grande harmonisation des réglementations en vigueur,
- **pénales**,
- mais également celles liées aux **procédures collectives** et, de manière générale, celles de nature à contrevenir aux **stipulations d'ordre public**.

Privilégier la souplesse dans la constitution de la société

- la société doit pouvoir être créée *ex-nihilo* ou bien par transformation d'une ou plusieurs sociétés existantes,
- elle doit pouvoir être constituée entre une ou plusieurs personnes physiques ou morales,
- la structure de direction de l'entreprise doit pouvoir être moniste ou dualiste,
- les statuts de l'entreprise doivent comporter les éléments essentiels de l'entreprise : raison sociale, objet, forme juridique, organisation,...
- l'entreprise doit être déclarée auprès du registre prévu à cet effet dans chaque pays.

- **Responsabilité du dirigeant d'entreprise**

Sur la base de ses réflexions, le Parlement européen a proposé d'inscrire dans le statut de la SPE la solidarité des dirigeants et des différents organes de la Société. Cette disposition tend à placer au même niveau tous les associés alors que la réalité est bien souvent plus nuancée.

C'est pourquoi, la CGPME propose, quant à elle, de privilégier la **responsabilité individuelle** et non solidaire.

- **Un capital social au montant modéré**

La notion de capital social est délicate à manier et la définition d'un capital minimal est difficile à déterminer. Ainsi, si l'on veut attirer les entreprises vers ce statut, **le capital ne doit pas être trop élevé**, d'autant plus qu'il existe certains statuts nationaux qui n'imposent pas l'obligation d'un capital minimum (ex. : SARL française).

Néanmoins, l'existence d'un capital minimum légal permet d'éviter les créations injustifiées ou inconsidérées. Imposer, comme le suggèrent certains, un capital supérieur à 10.000 € ne semble pas de nature à attirer les PME vers la SPE. S'il convient de conserver la notion de capital social, ce dernier devrait être plus modéré.

- **Un statut simplifié serait un gage d'attractivité territoriale**

La tendance à rechercher une plus grande souplesse est globale comme le démontre le nombre d'entreprises américaines constituées sous le régime de la « *limited liability company* » (LLC) ou de la Delaware LLC. Dans ce cadre, la loi privilégie la liberté contractuelle au *jus cogens*. La loi est presque exclusivement supplétive de volonté. Depuis la mise en place de cette forme de société, une majorité d'entreprises américaines ont choisi ce statut et plus d'un million d'entreprises a rejoint le Delaware.

La « *private limited* » anglo-galloise participe du même mouvement. Ainsi, un statut juridique souple est un élément important d'attractivité territoriale et l'Union européenne ne doit pas se priver d'un tel mécanisme.



FUTURES NORMES COMPTABLES INTERNATIONALES POUR LES PME

➤ CONSTAT

Selon le règlement européen (CE) 1606 / 2002 du 19 juillet 2002, il est prévu l'application obligatoire, à compter de l'exercice ouvert le 1^{er} janvier 2005, des normes IAS/IFRS pour les comptes consolidés des sociétés cotées.

Toutefois, dans le cadre de la convergence des règles françaises vers les normes IAS/IFRS, les règles concernant la définition, la comptabilisation, l'évaluation, l'amortissement et la dépréciation des immobilisations corporelles ont été modifiées par le Comité de la Réglementation Comptable (CRC).

Celui-ci a ainsi adopté le 12 décembre 2002 le règlement 2002-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs.

Cette nouvelle réglementation affecte par ailleurs le régime des frais d'entretien et de grosses réparations.

Ces règles sont applicables aux exercices ouverts depuis le 1^{er} janvier 2005.

Application des normes comptables internationales aux PME

Les IAS/IFRS ont eu des conséquences dès 2006 sur les comptes des entreprises notamment en matière de provision, d'amortissement et d'évaluation des actifs.

Le nouveau dispositif comptable du règlement du CRC met en œuvre la méthode d'amortissement par « composants ». Selon cette méthode, lorsque dès l'origine, un ou plusieurs éléments constitutifs d'un actif ont chacun des utilisations différentes, ou procurent des avantages économiques à l'entreprise selon un rythme différent, chaque élément est comptabilisé séparément et un plan d'amortissement propre à chacun d'eux est retenu.

➤ PROPOSITIONS

Pour la CGPME, il n'y a pas d'opposition de principe à l'usage des IAS/IFRS dans les PME.

La méthode retenue semble toutefois suivre un processus inversé.

En effet, les études sur la convergence sont menées avant même que l'on ait défini les populations d'entreprises visées.

Il convient à cet effet, de préciser qu'une opposition de principe pourrait être préjudiciable aux PME et ce pour deux raisons. D'une part, vis-à-vis des investisseurs et des banquiers, il conviendra de recourir au même langage et donc à une norme standard même simplifiée.

D'autre part, à l'exportation, le développement de nos PME risque d'être pénalisé si la normalisation n'est pas la règle.

Dans ce contexte, la CGPME souhaite deux types de mesures :

- la mise en œuvre d'une norme simplifiée pour les entreprises de 10 à 250 salariés. Cette simplification devra être réalisée par palier et pourra concerner dans un premier temps les entreprises de plus de 50 salariés.

Là encore, la normalisation ne doit pas être décrétée par l'IASB et simplement relayée par l'Union européenne. Elle doit être le fruit d'un réel échange et pas simplement entre techniciens du chiffre.

- l'absence de toute référence aux IAS/IFRS pour les entreprises de moins de 10 salariés.

La difficulté réside ici dans la définition européenne qui considère ces entreprises comme des micro-entreprises et le référentiel français qui recourt uniquement au chiffre d'affaires.

Pour être plus précis techniquement :

- au-delà de 250 salariés, IAS/IFRS de plein droit
- de 10 à 250 salariés, IAS/IFRS simplifiés
- au dessous de 10 salariés, maintien du PCG avec un régime spécifique de comptabilité de trésorerie pour le régime micro.



PLAIDOYER POUR UNE HARMONISATION FISCALE EUROPEENNE

➤ CONSTAT

Par le passé, les difficultés liées à l'application d'un taux réduit de TVA dans l'Union européenne (UE) aux activités à forte intensité de main d'œuvre ont mis en évidence l'un des principaux obstacles à l'harmonisation fiscale : un processus de décision contraignant via la règle de l'unanimité.

L'harmonisation fiscale est également difficile à mettre en œuvre car :

- cela suppose un renoncement plus ou moins accru aux prérogatives de l'Etat en matière d'impôt,
- chacun des Etats membres peut avoir intérêt à conserver certaines mesures fiscales, celles-ci influant directement sur la maîtrise des dépenses publiques de l'Etat,
- plus que dans d'autres domaines, la culture juridique est prégnante et le droit de la « *common law* » se heurte au sacro-saint droit romain.

Pour autant, il est urgent de parvenir à une harmonisation fiscale au sein de l'UE, les PME françaises subissant à ce niveau une concurrence dommageable. Par exemple, en matière d'impôt sur les sociétés, la France se situe au-delà de la moyenne européenne qui est de 30%.

➤ PROPOSITIONS

• Mettre en place une base commune de l'impôt sur les sociétés

En octobre 2001, à la demande du Conseil, la Commission européenne a publié une étude approfondie sur « la fiscalité des entreprises dans le marché intérieur » ainsi qu'une communication politique exposant ses projets dans ce domaine pour les prochaines années.

Ces projets visent notamment à supprimer à court terme les entraves spécifiques à l'activité économique transfrontalière dans le marché intérieur et à plus long terme une solution plus globale représentée par la fourniture aux entreprises d'une « **assiette commune consolidée pour l'impôt sur les sociétés** » (ACCIS) couvrant l'ensemble de leurs activités dans l'Union européenne.

L'ACCIS permettrait ainsi aux entreprises qui exercent des activités dans le marché intérieur de suivre les mêmes règles dans différents Etats membres de l'Union européenne pour calculer l'assiette de l'impôt sur les sociétés dû dans chacun d'eux.

Dans sa communication du 2 mai 2007, la Commission européenne a précisé comment elle entendait poursuivre ses travaux tout en récapitulant les points techniques sur lesquels une attention particulière doit être portée pour aboutir à une proposition législative courant 2008.

Pour la CGPME, l'ACCIS est une solution à privilégier pour que les PME françaises soient compétitives face à la concurrence fiscale européenne. En effet, le taux français moyen de 33,33% est un des taux les plus élevés dans l'Union.

L'imposition sur une base commune (consolidée) évite d'étendre l'application de chacun des codes fiscaux nationaux existants à l'ensemble de l'Union européenne.

Le mécanisme de l'ACCIS implique l'adoption d'un **nouveau code optionnel complémentaire** dans l'ensemble de l'Union européenne. Cela signifie que tous les États membres, ou éventuellement une partie d'entre eux au départ, adoptent un corps de règles communes pour déterminer l'assiette fiscale de certaines entreprises qui réalisent des opérations dans plusieurs États membres (voire même dans un seul d'entre eux).

Les entreprises qui ont leur siège social dans l'un quelconque des États membres participants auraient ainsi la possibilité d'opter pour cette assiette fiscale européenne commune pour toutes leurs activités dans ces États membres, qu'elles se fassent par l'intermédiaire de filiales ou d'établissements stables. Le corps de règles européennes communes faisant l'objet de l'accord pourrait prendre comme point de départ les normes comptables européennes approuvées.

Les nouvelles règles fiscales européennes seraient gérées par l'État membre où l'entreprise a son siège social et ce pour l'ensemble de ses activités. Chaque groupe de sociétés n'aurait qu'une assiette fiscale et une administration fiscale avec qui traiter. Le taux de l'impôt serait fixé par chacun des États membres.

• Revoir le processus décisionnel de l'Union européenne en matière fiscale

En matière de TVA, la directive communautaire dite « taux » n°92/77 du 19 octobre 1992 a mis en place un dispositif assez souple sur le fond : le taux normal doit être au minimum de 15 % et le taux réduit ne peut être inférieur à 5 % sauf exceptions.

L'annexe H de la directive élabore tout un ensemble de biens et services auxquels les États peuvent appliquer un taux réduit (17 catégories).

En revanche, le processus de décision apparaît contraignant puisque le vote à l'unanimité des États membres est requis.

En effet, depuis 1991, un État membre ne peut modifier son taux de TVA sans accord préalable de la Commission européenne et des autres États de l'UE, notamment pour éviter le dumping fiscal.

Aujourd'hui, en matière fiscale, le vote à l'unanimité entre les 27 membres est donc requis et n'offre aucune autre alternative.

Même si la Commission européenne a exprimé son souhait de rendre aux États membres la liberté de fixer le taux de TVA appliqué aux services qui échappent à toute concurrence transfrontalière, dont la restauration, il n'en demeure pas moins que la communication présentée le 5 juillet 2007 devra être suivie par une proposition de directive formelle, qui devra elle-même être adoptée à l'unanimité des États membres.

Dès lors, la CGPME propose un recours accru à un système davantage en adéquation avec la réalité économique : le mécanisme de la **coopération renforcée**.

La notion de « coopération renforcée » signifie la possibilité, pour une partie des Etats membres, de réaliser, ensemble, un approfondissement de la construction européenne dans un domaine donné.

Les conditions de mise en œuvre, très restrictives, puisque cette procédure ne peut être utilisée qu'en dernier ressort dans le processus législatif, avaient été assouplies et étendues par le projet de Traité établissant une Constitution pour l'Europe.

Il serait souhaitable que le « traité de réforme » pour l'Union européenne, sur lequel le Conseil européen des 21 et 22 juin 2007 s'est accordé, intègre une révision de cette procédure ainsi que son application à la fiscalité, sous réserve de prévoir des garde-fous afin d'éviter toute politique de « dumping fiscal ».



TAXE PROFESSIONNELLE

➤ CONSTAT

Cet impôt local, créé en 1975, était particulièrement mal vécu par les entreprises puisqu'au fil des années, il s'était considérablement complexifié alors qu'en remplaçant la patente, l'objectif était de simplifier.

Il était jugé inique et obsolète :

- Tout d'abord, depuis 1999, la TP ne pèse que sur les seules immobilisations corporelles, ce qui vise directement tout investissement productif, notamment dans les secteurs à forte intensité capitalistique.
- En outre, la taxe professionnelle a pour effet de nuire au développement de l'industrie, ce secteur payant 60% de la taxe professionnelle alors qu'il ne représente que 40% de la valeur ajoutée au sein de l'économie. Cela traduit le caractère inégalitaire de l'impôt.
- Enfin, la répartition inégale de la TP selon les régions favorise les délocalisations et surtout, pose le problème de l'attractivité du territoire dans un contexte accru de concurrence fiscale entre les Etats de l'Union européenne.

Cependant, le poids économique de la taxe professionnelle n'est pas négligeable pour les collectivités locales. Il représente 22 milliards d'euros, soit près de 45% des recettes fiscales de ces collectivités.

Dès lors, la suppression définitive de cet impôt sans compensation se traduisait, par une perte de ressources indispensables à l'accomplissement de leurs missions, et par le non respect du principe d'autonomie financière édicté par l'article 72-2 de la Constitution de la V^{ème} République.

➤ POSITION

La CGPME est particulièrement attachée aux principes suivants :

- une assiette facilement localisable,
- un lien conservé entre l'entreprise et son territoire.

Par conséquent la taxe professionnelle doit être **un impôt plus juste et plus efficace économiquement, sans alourdir le poids de la fiscalité sur les PME**

Le nouveau dispositif devait être plus juste que le mécanisme en vigueur, qui pénalisait le secteur industriel, ce qui ne devait pas conduire à déplacer la charge de l'impôt de façon inégalitaire sur un autre secteur d'activité.

Ainsi, une réforme ayant pour objectif de fonder la base d'imposition sur la valeur ajoutée aurait eu pour conséquence de pénaliser lourdement les entreprises de services. En tout état

de cause prendre pour assiette la valeur ajoutée était une erreur puisque l'impôt devenait contre productif en pénalisant à la fois la compétitivité et la productivité.

Rappel du nouveau dispositif

Le nouveau dispositif issu de la loi de finances pour 2006 se présente comme suit :

- Dégrèvement pour nouveaux investissements (coût de la mesure : 1,1 milliard d'euros à compter de 2007).

Les immobilisations corporelles créées ou acquises à compter du 1^{er} janvier 2006 ouvrent droit à un dégrèvement applicable de façon dégressive au titre des 3 premières années d'imposition de ces biens.

Ce dispositif mis en place en 2004 a été pérennisé dans le projet de loi de finances 2006.

- Plafonnement en fonction de la valeur ajoutée (coût de la mesure : 1,8 milliard d'euros par an à compter de 2008).

A compter du 1^{er} janvier 2007, celui-ci est applicable à toutes les entreprises et s'élève à 3,5% de la valeur ajoutée.

La nouveauté réside dans le fait que le dégrèvement sera calculé sur la base de la cotisation de taxe professionnelle réelle de l'entreprise établie au titre de l'année d'imposition et non plus d'une cotisation fictive.

Le dispositif existait déjà mais le plafonnement était différent selon le chiffre d'affaire réalisé et les taux de référence n'avaient pas été réactualisés depuis 1995.

Une nouvelle réforme est à exclure

Il serait souhaitable d'observer une pause compte tenu du caractère récent du nouveau dispositif.

Toutefois, si un nouvel allègement était envisagé deux mesures pourraient être adoptées :

- un plafonnement de 2,5% pour toutes les entreprises au lieu de 3,5%,
- un aménagement du dégrèvement pour nouveaux investissements encore plus favorable au secteur de l'industrie. Il serait ainsi souhaitable de retenir pour les biens d'investissement la valeur nette comptable (VNC) au lieu de la valeur historique.

En tout état de cause, deux points fondamentaux sont à retenir :

- l'assiette valeur ajoutée aurait pour effet de transférer une fraction des cotisations sur le secteur des services en intégrant les salaires,
- Il n'est pas concevable de supprimer la taxe professionnelle et de la remplacer par une dotation de l'Etat.

Au-delà du lien entreprises collectivités locales, cela irait à l'encontre des dispositions de l'article 72-2 de la constitution qui précise : « *les recettes fiscales et les autres ressources propres des collectivités territoriales représentent pour chaque catégorie de collectivités, une part déterminante de l'ensemble de leurs ressources* ».



RENFORCER L'ACCES DES PME AUX MARCHES PUBLICS

➤ CONSTAT

La commande publique représente un vecteur clé de création d'emplois et par conséquent, un bénéfice réel en termes de croissance économique. Elle permet de mobiliser tous les secteurs d'activités et pas uniquement les entreprises de bâtiment. Elle met à rude épreuve les capacités innovantes des PME.

En termes de statistiques, qu'elles soient nationales ou européennes, l'impact économique pour les entreprises est non négligeable. En France, selon le recensement provisoire effectué par l'Observatoire Economique de l'Achat public (OEAP) à la date du 31 mars 2007, le montant des marchés notifiés en 2006 s'élève à plus de 35 milliards d'euros. Dans l'Union européenne, il est estimé à 1 500 milliards d'euros soit 16 % du produit intérieur brut.

Dans le même temps, la participation des PME à la commande publique varie de manière significative selon les critères retenus (PME indépendantes ou filiales) et les types de marchés.

Dès lors, améliorer l'accès des PME, principales créatrices d'emplois en France et en Europe, à la commande publique, et permettre aux petites entreprises d'exécuter ce type de contrats devient primordial pour l'économie.

En France, les réformes se sont succédé pour encourager l'accès des PME aux marchés publics, notamment dans le cadre du nouveau code des marchés publics entré en vigueur le 1^{er} septembre 2006. Mais, la réglementation française est largement tributaire de l'environnement international et européen qui ne permet pas d'instaurer une véritable discrimination positive en leur faveur :

- signé dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'Accord sur les Marchés Publics (AMP) a pour but d'établir un cadre multilatéral de droits et d'obligations, soi-disant équilibré, en matière de marchés publics. Certains pays comme les Etats-Unis, le Canada, le Japon et la Corée ont obtenu l'aval de leurs partenaires pour formuler des réserves, au motif qu'ils ont un mode de choix discriminatoire en faveur de leurs PME,

- au niveau européen, la directive 2004/18 qui s'applique aux marchés de travaux, de fournitures et de services, n'introduit pas une discrimination positive au bénéfice des petites et moyennes entreprises, l'Union européenne n'ayant pas sollicité de dérogation lors des négociations AMP.

➤ PROPOSITIONS

• Favoriser l'instauration d'une discrimination positive en faveur des PME

Selon la CGPME, il ne s'agit pas d'obtenir la possibilité de soumettre les acheteurs publics à des quotas ou à des obligations quantitatives d'attribution des marchés qui serait constitutive d'une infraction au regard du droit communautaire, mais de **mettre en place un environnement favorisant notamment l'accès des PME innovantes aux marchés publics**.

- Une discrimination positive encouragée au plan européen

Cet objectif a été clairement exprimé dans le cadre du Conseil des Ministres « Compétitivité » du 13 mars 2006 et répond aux buts fixés par la stratégie de Lisbonne. Ce dernier n'a-t-il pas appelé à « *libérer le potentiel des entreprises, des petites et moyennes entreprises (PME) en particulier* » en invitant la Commission européenne à « *passer en revue les règles et les pratiques concernant les marchés publics, en tenant compte des besoins spécifiques des PME afin de faciliter leur accès à ces marchés et aux pratiques y afférant* » ?

Cette orientation a été confirmée dans les conclusions du Conseil des Ministres « Affaires générales » du 12 février 2007 qui a rappelé « *que l'accès effectif des PME aux marchés publics revêt une importance cruciale. Il invite dès lors le Comité consultatif pour l'ouverture des marchés publics à examiner tous les moyens susceptibles d'améliorer l'accès des PME aux marchés publics au sein de l'UE et dans le reste du monde. Cette révision devrait entraîner une amélioration générale de l'accès aux marchés publics au sein des membres de l'AMP et un rééquilibrage de la situation existante* ».

De son côté, le Parlement européen, en adoptant une résolution sur l'Europe mondialisée le 22 mai 2007, a pris note de l'initiative de certains États membres visant à rééquilibrer l'Accord sur les marchés publics au profit des PME. Il « *invite donc instamment la Commission et le Conseil à insister sur l'insertion dans l'accord sur les marchés publics, renégocié à l'OMC, d'une clause permettant à l'Union de donner la préférence aux PME dans l'attribution des marchés publics, sur le modèle de celles qui sont déjà appliquées par d'autres grands États participant à cet accord, tels que les États-Unis et le Japon* ».

- Une discrimination positive sanctionnée au plan juridique

Le 9 juillet 2007, le Conseil d'Etat a statué sur une série de recours dirigés contre le décret du 1^{er} août 2006 portant code des marchés publics et la circulaire du 3 août 2006 portant manuel d'application de ce code.

Il a estimé que plusieurs des dispositions du nouveau code présentent « **un caractère discriminatoire** » et qu'il « **méconnaît le principe d'égal accès à la commande publique** ». Il a annulé en conséquence les dispositions des articles 60, 65 et 67 du code des marchés publics qui autorisaient les pouvoirs adjudicateurs à fixer un nombre minimal de petites et moyennes entreprises admises à présenter une offre, la taille des entreprises devenant un critère de sélection des candidatures.

En revanche, il a confirmé la validité des dispositions relatives à l'allotissement, conformes « au principe d'égalité, tant en droit interne qu'en droit communautaire, ainsi que de la liberté de prestations de services instituée par l'article 49 du Traité instituant la Communauté européenne ».

De même, les dispositions de l'article 48, paragraphe 2, ouvrant la possibilité au pouvoir adjudicateur de demander aux candidats d'indiquer la part du marché sous-traité à des PME, n'ont pas été jugées contraires au principe de non-discrimination.

La décision de la haute juridiction administrative illustre l'impact nécessairement limité des dispositifs encourageant la participation des PME aux marchés publics, en l'absence de toute dérogation au principe de non-discrimination.

- Une discrimination positive à négocier au plan international

Sans l'obtention d'une dérogation à l'AMP, il semble impossible pour un membre signataire, en l'occurrence l'Union européenne, de prendre des mesures spécifiques pour favoriser l'accès des PME européennes et, par là même, françaises aux marchés publics.

Il est donc impératif que les autorités françaises et leurs partenaires européens obtiennent l'instauration d'un **cadre légal souple, respectant le principe de non discrimination,**

A ce titre, la CGPME ne peut qu'encourager les pouvoirs publics français à poursuivre leur action volontariste, tant auprès de leurs partenaires européens que de la Commission européenne, afin d'obtenir la possibilité de mettre en place **un environnement non contraignant où des objectifs sont à atteindre pour favoriser les PME innovantes.**

C'est pourquoi la CGPME appuie la notion de « clause d'interprétation » indiquant que « *rien ne s'oppose dans l'Accord sur les Marchés Publics (AMP) à ce que des mesures préférentielles en faveur des PME soient mises en œuvre de façon non discriminatoire* ».

Une telle clause permettrait de rééquilibrer les engagements pris à l'AMP en faveur des PME de certains pays, **sans impact négatif sur les secteurs de marché où les PME sont déjà présentes.**

• **Encadrer strictement la discrimination positive en faveur des PME**

Au-delà des mesures incitatives telles que l'allotissement, le *reporting* ou la dématérialisation des procédures, des **dispositifs volontaristes** pourront dès lors être mis en place.

Il ne s'agit pas pour autant d'instaurer une obligation d'attribution aux PME. Cette discrimination positive devra être strictement encadrée et respecter au minimum les critères suivants :

- un cadre favorable aux PME, **sans distinction quant à l'Etat d'établissement de l'entreprise,**
- la **prise en compte de la compétitivité des offres** afin d'éviter tout effet inflationniste, y compris par rapport aux grandes entreprises,
- surtout, un **dispositif orienté vers les PME innovantes** qui doivent être impérativement accompagnées pour remporter une adjudication et aidées pour surmonter les obstacles inhérents à leur petite taille et au manque d'assurance quant à leur pérennité.



AMELIORATION DES PRATIQUES BANCAIRES

➤ CONSTAT

La recherche de financements et la gestion de trésorerie de la PME est depuis toujours une préoccupation majeure pour son dirigeant. La sécurisation de la structure financière de l'entreprise est en effet indispensable à une croissance saine.

Si l'on veut inciter les entreprises à investir, il est nécessaire de permettre au dirigeant d'avoir une vision claire des voies de financement qui s'offrent à lui.

Or, eu égard au climat conjoncturel et à certaines règles relatives à la gestion des risques bancaires, les établissements de crédits sont devenus plus stricts pour accorder des crédits aux petites structures et les modes habituels de financement ont pu se restreindre. Ces informations concernent notamment, comme l'indique la Fédération Bancaire Française (FBF) dans son code des relations Banques-TPE/PME, les réformes liées au ratio prudentiel bancaire et aux normes comptables IFRS qui sont susceptibles d'impacter l'accès aux financements. Ceci notamment, par un renchérissement du coût de ces derniers ou par un accroissement des demandes de garanties.

A ce titre, l'enquête européenne d'octobre 2005 sur l'accès des PME au financement indique que 41.6% des entreprises européennes trouvent qu'il est de moins en moins facile d'obtenir un prêt (13.6% plus facile).

Toutefois, selon la FBF, les encours de crédits octroyés aux PME fin août étaient évalués à 392 milliards d'Euros, en augmentation de 15.6% sur une année, mais seuls les crédits de plus de 76 000 euros sont recensés alors que par exemple 70% des créateurs demandent des prêts compris entre 5 000 et 20 000 euros. Or, ce sont les financements de plus petit montant qui sont les plus complexes à trouver, d'autant plus qu'il y a une corrélation négative entre la taille du crédit et les conditions de taux. Le taux moyen de découvert pour les petites entreprises étant de 10.32%, il est risqué de jouer avec ce paramètre.

Comme le démontre cette même enquête, les banques demeurent le principal interlocuteur de l'entreprise pour ses financements (pour 88% des chefs d'entreprises). Malgré tout, trouver des crédits pour les structures les plus petites ou les plus jeunes n'est pas toujours aisé. En effet, cela implique un certain risque pour leur bailleur de fonds.

Les petites structures sont, de façon récurrente, plus fragiles que les grosses entités. Un des handicaps réside dans le manque de fonds propres qui limite la capacité d'autofinancement des PME et rend plus difficile le recours aux apports de ressources externes. Il est donc nécessaire de leur proposer des solutions pour améliorer leur accès aux financements et de sécuriser ces derniers.

➤ **PROPOSITIONS**

• **Créer un guide de bonne conduite du financement**

Selon une enquête *Eurobaromètre* de septembre 2005, l'accès au financement arrive en 3^{ème} position des difficultés rencontrées par les PME (après une meilleure législation sociale et fiscale et une main d'œuvre qualifiée).

Pour croître, les TPE et les PME ont besoin de pouvoir financer leurs investissements. C'est sans doute cette étape qui détermine leur avenir. Pour grandir, elles doivent savoir investir et trouver les bons partenaires pour le faire. Les partenaires privilégiés des PME sont logiquement les établissements financiers.

Cependant, encore nombreuses sont les PME qui se plaignent de ne pouvoir obtenir de financement par ce biais, les banques hésitant à prendre des risques. Cette tendance pourrait notamment s'expliquer par la mise en place du nouveau ratio prudentiel bancaire qui impose une appréhension qualitative des risques. Cependant, il s'agit plus probablement de l'influence des politiques commerciales peu axées sur le risque, à l'inverse de certains pays voisins tels que l'Allemagne par exemple.

Les entreprises se voient imposer une grande transparence, ce qui est normal. La CGPME propose qu'en contrepartie, les établissements financiers prennent des engagements forts pour permettre aux PME de préparer au mieux leurs dossiers.

C'est pourquoi la Confédération suggère la rédaction d'un **véritable code de bonne conduite du financement**. Il pourrait comporter les engagements déjà pris par les banques tels que la publication des données relatives aux crédits accordés aux PME, mais également des éclaircissements sur leurs méthodes de rating qui apparaissent encore trop flous.

Un tel guide devrait être **élaboré en concertation entre tous les partenaires : représentants des banques et des PME**.

• **Assurer une meilleure visibilité des crédits accordés aux PME**

- Obligation de communication à la PME de sa notation par la banque

Concernant les canaux de financement bancaires, il est proposé d'améliorer la transparence des prises de décisions. Depuis le nouvel accord de Bâle sur les ratios prudentiels bancaires, des règles plus strictes ont été imposées aux prêteurs professionnels, les critères de notation devant être précisément définis.

Or, les banques ne communiquent pas toujours aux entreprises leur notation et surtout ses composantes. En conséquence, une PME informée sur la manière dont elle est évaluée par la banque pourra agir sur les points clés, lui permettant ainsi de corriger et d'améliorer sa notation. Par exemple, la qualité du personnel d'encadrement ou la réactivité à transmettre certains documents sont des éléments de la notation sur lesquels la PME peut agir positivement.

Comme le proposait l'ancien article 145 de la proposition de directive européenne sur les fonds propres (CRD), la CGPME souhaite que, sur demande, les PME puissent se faire communiquer, par les établissements de crédit, leur notation interne mais également les explications de celle-ci. Cela favoriserait une meilleure présentation de leur dossier.

- Obligation de publier la part et le volume des crédits octroyés aux PME

Le Code des marchés publics a récemment mis en place une obligation pour les collectivités locales de publier la liste des marchés attribués aux PME chaque année.

Comme nous l'avons constaté précédemment, les PME éprouvent de plus en plus de difficulté pour financer un projet via le crédit bancaire classique.

Calquée sur l'obligation d'information qui existe déjà dans la pratique bancaire, il est proposé de demander aux établissements financiers de publier régulièrement la part et le volume des encours attribués aux PME. Ainsi, sans créer d'obligation coercitive destinée à accroître les crédits aux TPE/PME, il s'agit d'établir un état des lieux des financements réellement octroyés aux entreprises.

En juin 2006, le MINEFI avait organisé un groupe de travail sur le sujet. Les banques se sont d'ailleurs engagées à publier leurs encours (cf. numéro 512 d'actualité bancaire). Pour autant, ces informations sont encore difficiles à obtenir. Aussi, si cet engagement n'était pas suivi d'effet, la CGPME souhaite que cette obligation soit inscrite dans un texte légal, ce qui permettrait de donner à cette obligation une valeur plus contraignante,

A minima, il pourrait être envisagé que ces informations figurent annuellement dans un rapport élaboré par les établissements financiers.



ENTREPRISES EN DIFFICULTE

➤ CONSTAT

Le 26 juillet 2005, le Parlement a adopté la loi de sauvegarde des entreprises. L'objectif était de permettre aux entreprises défaillantes de surmonter leurs difficultés en privilégiant un traitement anticipé des procédures et de corriger les inconvénients de la loi de 1985 qui n'arrivait pas à atteindre ses objectifs puisque plus de 90% des procédures se soldaient par une liquidation.

La réforme est pleinement entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2006. Bien qu'il semble que les procédures de sauvegarde aient eu du mal à démarrer, elles s'installent peu à peu dans les faits. En 2006, il y a eu 517 procédures de sauvegarde. 41 ont été converties en redressement judiciaire et 25 en liquidation judiciaire ; 3 ont été clôturées et 16 ont abouti à un plan de sauvegarde.

Pour autant, l'attrait majeur de cette réforme réside dans l'intérêt qu'elle a déclenché pour les procédures anticipées que sont le mandat ad hoc ou la conciliation (+ 300% dans certains tribunaux).

Si cette réforme ne semble pas devoir être remise en question, la Ministre de la Justice a toutefois annoncé dans le cadre de la réforme de la carte judiciaire, que les juridictions commerciales pourraient être concernées notamment en ce qui concerne leur taille, ainsi que leur proximité avec le parquet. Enfin, les compétences commerciales dévolues aux TGI seront étudiées. Les 185 tribunaux de commerce et les 35 TGI à compétences commerciales risquent donc d'être impactés.

➤ PROPOSITIONS

La loi de sauvegarde des entreprises ne produit réellement ses effets que depuis le 1^{er} janvier 2006. Afin d'en appréhender la portée, il est nécessaire d'avoir un peu plus de recul. Il serait donc dangereux de relancer dans l'immédiat une réforme des procédures collectives, même si des adaptations peuvent d'ores et déjà être apportées. A cet effet, le rapport d'information du Député Xavier de ROUX sur la mise en application de la loi de sauvegarde des entreprises est éclairant.

La loi de 2005 a apporté un certain nombre de novations destinées à anticiper le traitement des difficultés et notamment : la création d'une procédure de sauvegarde, la mise en place de comités de créanciers, une remise en cause des privilèges jusqu'alors accordés aux créanciers publics et le développement de ceux des créanciers intervenant lors des différentes procédures. Ce projet permet enfin de préciser le rôle des différents intervenants et de revenir sur le régime des sanctions et d'accélérer certaines procédures. Ces avancées concrètes sont saluées par les PME.

Toutefois l'objectif recherché sera difficile à atteindre dans le cadre d'une procédure liée au tribunal de commerce. C'est pourquoi la CGPME a proposé, lors de travaux préparatoires, la création d'une procédure amiable dérogée de la tutelle du tribunal de commerce et s'appuyant sur un organisme de type CODEFI. Elle est décrite ci-dessous.

• **Motivations pour une nouvelle procédure**

Plus de 90% des entreprises faisant l'objet d'une procédure collective se voient à terme mises en liquidation judiciaire. Cet effet peut avoir différentes causes :

- aspect psychologique : le chef d'entreprise a tendance à attendre le dernier moment et à laisser les difficultés s'accumuler,
- une certaine insécurité juridique pour les plans amiables qui peuvent à tout moment être remis en cause par la survenance de l'état de cessation de paiement du débiteur,
- le débiteur peut également se sentir démuni et éprouver des difficultés à déterminer la procédure applicable.

Une autre complication résulte de la lenteur des procédures qui ne favorise pas le sauvetage de l'entreprise.

Il apparaît donc nécessaire de modifier la procédure actuelle. Pour cela, les pistes suivantes pourraient être étudiées :

• **Mise en place d'un organisme public entièrement dédié à la prévention des difficultés d'entreprises.**

L'objectif poursuivi est de créer en amont un organisme avec de larges compétences, notamment en matière amiable, et qui serait le préalable obligatoire à toute procédure judiciaire. Il pourrait s'apparenter à la commission de surendettement des particuliers et jouer le rôle :

- de porte d'entrée, ce qui éviterait toute interrogation sur l'organisme compétent au regard de la situation du débiteur,
- de filtre avant la saisine du tribunal, évitant ainsi toute congestion des tribunaux.

Cet organisme pourrait prendre pour base le comité départemental pour l'examen des problèmes de financement des entreprises (CODEFI). Il serait composé de personnalités issues tant du secteur public que du secteur privé, concernées par les difficultés d'entreprises :

- le Directeur de la Banque de France*,
- le Directeur de l'URSSAF*,
- le Représentant du Gouvernement*,
- le Directeur régional du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle*,
- le Directeur régional de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes*,
- le Directeur des services fiscaux*,
- le Représentant des Banques,
- le Représentant du monde professionnel,
- le Représentant des salariés,

Cet organisme serait compétent pour :

- détecter et prévenir des difficultés d'entreprises,
- faire un diagnostic des entreprises et établir des propositions.

- * Déjà membres du CODEFI.

- rechercher des solutions en cas de difficultés conjoncturelles rencontrées par les entreprises,
- aider à la restructuration des entreprises,
- intervenir dans le cadre d'un règlement amiable, notamment en trouvant des accords avec les créanciers ex : la négociation de délais de paiements,
- négocier des apports supplémentaires,
- élaboration d'un plan amiable et suivi de celui-ci jusqu'à son terme,
- saisine du Tribunal de Commerce.

Pour qu'il puisse exécuter efficacement les tâches qui lui seraient allouées, cet organisme doit être muni de moyens :

- pour assurer une détection efficace des difficultés, il devrait se voir transférer automatiquement les données recueillies par le Greffe du Tribunal de Commerce et être doté des moyens techniques et humains nécessaires à leur traitement,
- pour suivre les dossiers et négocier avec les créanciers,
- lui attribuer si nécessaire, des pouvoirs d'investigation après accord du Tribunal de Commerce.

• **Concernant la procédure**

- La saisine

Afin d'appréhender les difficultés d'une entreprise le plus en amont possible, il ne faut pas que la saisine soit restrictive. Toutefois, cette dernière ne doit pas être abusive. C'est pourquoi, il semble important d'instaurer une sanction pour toute action dilatoire ou abusive.

Une fois la saisine déposée, un médiateur serait l'interlocuteur unique de l'entreprise et aurait la charge d'établir un état des lieux de la société par un « bilan économique et social » et ceci dans un bref délai. Avec l'accord du tribunal, il serait habilité à procéder à des investigations si celles-ci apparaissent nécessaires.

Ce bilan établi, l'organisme se prononcerait sur les suites éventuelles à donner :

- simple réorganisation de l'entreprise (qui serait menée avec l'aide des services du CODEFI),
- plan amiable sous l'égide du médiateur,
- si la situation semble irrémédiablement compromise, le CODEFI saisit le Tribunal qui prononce une liquidation judiciaire eu égard au bilan établi. Le principe est celui de la célérité de l'action.

- Simple réorganisation de l'entreprise

Le cas s'applique aux difficultés décelées en amont et qui peuvent être résolues par une simple remise en ordre des « process ».

- Situation irrémédiablement compromise

Le CODEFI après un rapide bilan de l'entreprise, transmettra directement le dossier au Tribunal compétent. Ce dernier pourra dès lors sur la base du bilan établi, prononcer l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire.

A ce stade l'objectif poursuivi est toujours la célérité de la procédure. Il est inutile de maintenir artificiellement une société non économiquement viable, ce qui est contraire aux intérêts des créanciers.

- Plan amiable sous l'égide d'un médiateur

Dans la procédure envisagée, le médiateur intervenant avant la cessation de paiement ne se substitue pas à l'actuel administrateur judiciaire.

A l'image du mandat ad hoc, ce médiateur serait chargé de parvenir à un compromis entre les créanciers et le débiteur afin que puisse être établi un plan de conciliation. Ce médiateur serait compétent pour agir auprès des débiteurs autant privés que publics.

Il pourrait être également habilité à négocier des financements ou des apports supplémentaires avec des organismes extérieurs (ex : types SOFARIS).

Pour que cette procédure se révèle efficace, d'une part les mesures de publicité ne doivent pas être prévues, d'autre part, le débiteur devra déclarer la totalité de ses dettes.

En outre, afin d'établir un climat serein au cours de la procédure, la définition de l'état de cessation de paiement devrait être modifiée pour que cette notion ne soit pas un obstacle à la continuation du plan amiable.

L'objectif de cette procédure est de réaliser un véritable bilan économique et social de l'entreprise préalable à toute phase judiciaire et de proposer ainsi des solutions alternatives basées sur la conciliation.

La phase judiciaire en serait plus allégée permettant également le désengorgement des Tribunaux de Commerce.

Si l'accord n'était pas accepté, le médiateur avec l'agrément du débiteur (à condition que celui-ci ne soit pas en état de cessation de paiement), garderait alors la faculté de saisir le tribunal qui, en phase de sauvegarde ou de redressement judiciaire, pourrait imposer des délais aux créanciers et prononcerait la suspension des poursuites individuelles

S'il l'estime nécessaire, le médiateur peut demander au Président du Tribunal de Commerce de prononcer la suspension des poursuites. Cette ordonnance comme en matière de redressement amiable doit être de publication restreinte :

- notifiée au débiteur,
- au procureur de la République,
- aux créanciers en leur rappelant les obligations de l'article L. 611-15 du code de commerce dont les sanctions pourraient être aggravées.

Toute nouvelle créance serait alors prise en compte par le médiateur qui serait habilité à la négocier.

Cet organisme public exécuterait ses fonctions de manière gracieuse et serait composé de fonctionnaires experts dans le diagnostic d'entreprises.... C'est à ce prix que nombre d'entreprises pourront être sauvées.

Pour la mise en place de cet organisme, il conviendrait de s'inspirer des méthodes du médiateur du Ministère de l'Economie et des Finances.

INNOVATION ET **PROPRIETE INTELLECTUELLE**



ENCOURAGER LA CULTURE DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE DANS LES PME

➤ CONSTAT

Comme le démontrent les chiffres du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises à la suite d'une enquête menée par la BDPME et l'INPI en 2004, seulement 12% des brevets sont déposés par des PME.

Quand une PME réalise une seule demande de dépôt de brevet par an, une grande entreprise en réalise plus de huit sur la même période.

Toujours selon l'enquête réalisée par la BDPME en 2004, les PME qui ont pu déposer un brevet en 1999 ont accru, en 2004, leur chiffre d'affaires en moyenne de 33% et quasiment doublé leurs effectifs (+ 43%) tout en consolidant leurs capacités d'autofinancement.

Ne dit-on pas que le potentiel innovant d'un pays se mesure principalement au nombre de dépôts de brevets par ses entreprises ? A ce niveau, les Allemands déposent trois fois plus de titres que les entreprises françaises.

En réaction à cette carence des PME françaises, le Ministère des PME a lancé récemment le bénéfice du premier brevet gratuit pour les PME.

Si cette mesure peut constituer un « déclic » dans l'esprit des chefs d'entreprise, il est nécessaire de perfectionner les outils existants pour favoriser une véritable culture de la propriété intellectuelle au sein de notre tissu de PME.

➤ PROPOSITIONS

• Une formation concrète des chefs d'entreprise à la propriété intellectuelle (PI)

Comme évoqué ci-dessus, le brevet, et d'une manière générale tous les titres de propriété intellectuelle, sont la source d'un retour sur investissement pour une PME.

C'est pourquoi il est nécessaire d'intensifier la formation des PME (et de leurs salariés) en matière de propriété intellectuelle. L'objectif est double :

- permettre un développement de la PME à l'export via une vraie stratégie de propriété intellectuelle,
- éviter le risque pour la PME de voir ses produits contrefaits.

Par exemple, pour une PME qui veut commercialiser ses produits sur des marchés étrangers, le dépôt de brevet permettra à l'entreprise d'exploiter, via des licences ou des cessions de

titres, des produits innovants qu'elle ne pourrait pas industrialiser ou vendre seule sur un territoire.

Aujourd'hui, les outils de formation en matière de propriété intellectuelle sont peu nombreux et représentent pour la plupart un coût significatif pour le dirigeant de PME. En outre, la plupart de ces formations sont ciblées sur l'aspect juridique de la propriété intellectuelle et non sur l'avantage concurrentiel que les titres de PI peuvent procurer à l'entreprise.

Une formation adaptée en termes de coûts et de temps aux chefs d'entreprises serait une forme de prévention efficace. Un relais avec les Universités pourrait permettre de développer ces formations dans les entreprises, sous forme de « tutorats ».

• **Enfin ratifier l'accord de Londres simplifiant le brevet européen**

L'Accord de Londres, signé par la France le 30 juin 2001, permettrait d'encourager l'innovation dans les PME par la réduction, jusqu'à 40%, du coût total du brevet européen.

Dans le système actuel, le coût constitue bien l'obstacle principal au dépôt de brevet européen par les PME. A ce titre, il est constaté une baisse du dépôt de brevet européen d'origine française en 2005 : - 5.5% selon le dernier tableau de bord de l'innovation de l'INPI.

L'accord prévoit la suppression de l'obligation de traduction, dans la langue du pays dans lequel l'entreprise souhaite protéger son invention, de la partie « description » du titre et ce, pour tout brevet déposé dans l'une des trois langues officielles de l'Office européen des brevets (OEB) : le français, l'allemand et l'anglais.

Dans une récente décision (n° 2006-541 DC) du 28 septembre 2006, le Conseil constitutionnel a jugé que l'accord sur l'application de l'article 65 de la Convention sur la délivrance de brevets européens, signé à Londres le 17 octobre 2000, n'était pas contraire à la Constitution.

L'Accord de Londres est un signal fort pour encourager le développement d'une véritable culture de la propriété intellectuelle dans nos PME. Son entrée en vigueur est subordonnée à sa ratification par la France.

• **Soutenir le projet communautaire d'une assurance-litige de brevet**

Afin de soutenir l'innovation dans les PME, la Commission européenne étudie l'opportunité de promouvoir une assurance-litige de brevet (ALB) ou *Patent Litigation Insurance* (PLI).

L'assurance litige de brevet permettrait à une entreprise ou plus généralement au titulaire d'un brevet d'être assuré dans le cadre d'un contentieux portant sur son invention, couvrant ainsi les risques encourus par l'atteinte faite à ses droits.

En raison notamment du développement continu et varié de la contrefaçon en Europe, un tel mécanisme assurantiel peut avoir deux effets positifs sur les PME :

- un réel encouragement à déposer davantage de brevets, ne redoutant plus les frais de procédures,
- un moyen de se protéger davantage contre la contrefaçon.



RENDRE LE BREVET COMMUNAUTAIRE ACCESSIBLE AUX PME

► CONSTAT

La dernière communication de la Commission européenne, en avril 2007, sur « *l'amélioration du brevet en Europe* » démontre que « *l'UE est en retard sur les États-Unis et le Japon en termes d'activité brevet. Même en Europe, les États-Unis et le Japon brevettent plus que l'UE.* ».

A l'Office européen des brevets (OEB), 137 brevets par million d'habitants proviennent de l'Union européenne contre 143 brevets des États-Unis et 174 du Japon.

Dans le cadre de sa communication au Conseil européen du 12 octobre 2006, la Commission européenne évoque ce que doit être un système de droits de la propriété intellectuelle (DPI) efficace :

« **Son caractère abordable** : des procédures abordables en matière de brevets, qui concilient le coût et la qualité et la certitude juridique sont une priorité, particulièrement pour les PME ;
« **Sa convergence** : une interprétation commune des lois et des procédures en justice unifiées consolident la sécurité juridique et réduisent considérablement les coûts ; »

► PROPOSITIONS

• Un brevet simple et abordable pour la PME

La Commission souligne principalement que « *l'adoption d'un brevet communautaire d'un bon rapport coût-efficacité est la mesure la plus importante* ». La CGPME partage ces orientations.

Pour atteindre ces objectifs, la CGPME estime primordial de réviser l'accord politique intervenu au Conseil Compétitivité du 3 mars 2003 qui a remis en cause l'efficacité du brevet communautaire voulu comme « *unitaire, économique et compétitif* ».

La PME devrait alors déposer, au moment de la délivrance du brevet, une traduction des revendications dans toutes les langues officielles de l'Union européenne, qui compte à ce jour 27 Etats membres.

Dès lors, cela engendrerait une augmentation substantielle des coûts pour les PME, à l'instar du coût actuel du brevet européen pour les entreprises. Cette option ne conforterait pas la compétitivité des entreprises européennes vis-à-vis de leurs homologues américaines et asiatiques.

Sur le plan des traductions, un système européen efficace des brevets doit **s'inspirer de l'accord de Londres** (dont la CGPME souhaite vivement la ratification par la France) **sur la**

simplification du brevet européen où le titre déposé en français, anglais et allemand est valable sur le territoire de la Communauté, l'exigence de traduction intégrale dans la langue d'origine n'intervenant qu'en cas de litige.

• **Une juridiction spécialisée et accessible aux PME**

Pour encourager l'innovation, il est primordial que le brevet remplisse aussi son objectif de protection de l'invention de l'entreprise.

Pour la CGPME, **une meilleure formation des juges et une réelle spécialisation des tribunaux en propriété intellectuelle** doit guider l'action de l'Union européenne, à l'image d'une juridiction unique pour le brevet communautaire.

Comme le souligne la Commission dans sa dernière communication, « *Cela pourrait être réalisé en créant un ordre judiciaire du brevet unifié et spécialisé ayant compétence pour les litiges sur les brevets européens et les futurs brevets communautaires* ».

La CGPME tient aussi à rappeler que **l'origine des ressources** (taxes sur les procédures) nécessaires au bon fonctionnement des juridictions, **ne doit pas conduire à une augmentation continue des coûts au détriment des entreprises.**

Une telle politique équivaldrait à mettre en place une procédure financièrement inaccessible pour les PME.

• **Promouvoir un médiateur européen en matière de brevet**

Selon les sources de la Commission européenne, en Allemagne, le coût global pour chaque partie d'un cas de brevet, pour une somme moyenne en conflit d'environ 250.000 €, est estimé à environ 50.000 € en première instance et à 90.000 € en deuxième instance à la fois pour la validité et la contrefaçon.

En France, le coût moyen dans un cas similaire de litige se situe entre 50.000 € et 200.000 € en première instance et entre 40.000 € et 150.000 € en deuxième instance.

A l'instar de ce qui a été mis en place en France pour la fiscalité, il conviendrait de mettre en place et de promouvoir un médiateur européen en matière de brevet. Ce dernier, de nationalité différente des parties et rattaché à la CJCE, pourrait **faciliter la résolution du litige en :**

- **favorisant la conclusion de transaction entre les parties dans un délai très court,**
- **émettant un avis en cours de procédure pour éclairer le litige.**

Les coûts de procédure seraient ainsi allégés, notamment pour les PME, et le système permettrait d'éviter la multitude de recours devant les juridictions.



OUVRIR DAVANTAGE L'ACCES DES PME AUX POLES DE COMPETITIVITE

➤ CONSTAT

Mis en place par la loi de finances 2005, les pôles de compétitivité¹ sont définis comme « *des lieux de synergie de proximité entre entreprises, centres de recherche et instituts de formation* ».

Inspirés des exemples de « Silicon Valley » aux Etats-Unis et des « clusters » japonais, il s'agit donc de faire travailler ensemble la recherche publique, les entreprises privées et les collectivités locales sur une même zone afin de dynamiser la politique industrielle et l'innovation.

Suite à l'appel à projet clos le 28 février 2005, le Comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire (CIADT) du 12 juillet 2005 a décidé de faire bénéficier 67 projets du label « Pôle de compétitivité ». Après la réception de nouvelles candidatures et la fusion de pôles déjà labellisés, les pôles de compétitivité sont actuellement 66.

Ces 66 pôles concernent non seulement les domaines technologiques en émergence (nanotechnologies, biotechnologies, microélectronique, etc.) mais également des domaines plus matures (automobile, aéronautique, etc.).

Dans un premier temps, l'enveloppe totale dédiée par l'Etat, les agences et les organismes nationaux au financement des pôles représente un minimum de 1,5 milliard d'euros sur 3 ans.

Le Fonds unique interministériel finance les projets de recherche et développement des pôles de compétitivité. Les projets susceptibles d'être financés sont retenus à l'issue d'appels à projets. Le fonds est doté de 600 M€ sur la période 2006-2008 et est intégré au sein du Fonds de compétitivité des entreprises (FCE) du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi.

La mise en place des pôles de compétitivité met en évidence une disparité de développement selon les projets et un mode de gouvernance restant à déterminer. Les « leaders » de ces pôles demeurent, à quelques exceptions, les grandes entreprises industrielles et l'on peut légitimement s'interroger sur la place des PME dans les pôles de compétitivité.

En effet, les PME ont deux contraintes majeures vis-à-vis des pôles de compétitivité :

- un manque de temps pour accomplir toutes les formalités et démarches administratives liées aux pôles,
- des possibilités limitées en matière de financement.

¹ Source : <http://www.competitivite.gouv.fr/>

A ces contraintes spécifiques à leur mode de fonctionnement, s'ajoute deux craintes principales :

- une représentativité incertaine dans la gouvernance des pôles
- une incertitude sur le retour sur investissement en termes de propriété intellectuelle et de R&D en raison du partage d'informations induit par l'organisation des pôles

➤ **PROPOSITIONS**

Comme en témoigne le nombre significatif de projets qui ont été déposés, la CGPME estime que le partage des connaissances et les activités menées en synergie sont profitables aux acteurs économiques et porteurs pour l'innovation industrielle.

Toutefois, les PME ne doivent pas simplement être utilisées dans ce cadre comme des sous-traitants. Il est primordial, d'associer pleinement les petites et moyennes entreprises à ces projets. Leur réactivité sera un atout.

La CGPME propose ainsi des pistes de solutions afin de pallier les lacunes et difficultés rencontrées par les PME dans l'accès et la participation aux pôles de compétitivité.

• **Un médiateur « PME pôle de compétitivité »**

La PME qui souhaite participer au pôle de compétitivité doit engager des moyens conséquents en termes de temps, et cela en complet décalage par rapport au rythme des acteurs publics.

Remplir les dossiers de candidatures, rencontrer les partenaires publics et siéger aux réunions de projets demandent des « sacrifices » de temps aux chefs d'entreprises de PME.

Dès lors, la nomination d'un médiateur pour faciliter la mise en relation des PME avec les différents acteurs et accomplir les démarches administratives permettrait à celles-ci de moins subir la contrainte temps.

Par ailleurs, la plupart des PME sont faiblement représentées au sein de la gouvernance des pôles de compétitivité.

Les problématiques étant différentes de celles des autres acteurs du pôle et bien spécifiques, il est nécessaire qu'un représentant des PME soit es qualité partie prenante à cette gouvernance. Une disposition dans les contrats cadre des pôles pourrait intégrer ce qui apparaît comme une nécessité.

• **Un financement adapté**

Alors que les grandes entreprises industrielles bénéficient de subventions pour participer aux pôles de compétitivité, la plupart des PME n'ont que le mécanisme de « l'avance remboursable » pour financer leur participation aux projets. Cette avance est notamment octroyée par OSEO.

Or, si le prêt est opérationnel pour des petits projets, il n'est plus adapté concernant les pôles de compétitivité où les investissements sont conséquents.

Afin de faciliter la participation des PME aux pôles de compétitivité, la CGPME propose donc que les entreprises bénéficient de subventions à l'instar des grands comptes.

Ces subventions seraient évaluées à hauteur de la participation effective des PME. Afin de favoriser leur accès à ces subventions, la collectivité locale pourrait se porter caution morale de la PME de sa circonscription.

- **Sécuriser la propriété intellectuelle des PME**

La participation aux pôles de compétitivité suppose pour la PME de mettre en commun certaines informations liées à la R&D.

En effet, si la PME accroît son potentiel innovant en intégrant les pôles, elle diffuse également son savoir faire.

Or, beaucoup de PME craignent *in fine* de ne pouvoir valoriser leur propriété intellectuelle, absorbée par les grands comptes.

OSEO explore la piste d'un financement des PME qui auraient recours à des consultants en propriété intellectuelle afin que les entreprises puissent négocier au mieux leurs retours sur investissement et savoir quelles informations doivent être réellement partagées.

Il est nécessaire d'appuyer cette orientation afin d'aider les PME à optimiser leur R&D.

- **Favoriser l'accès des PME indépendantes aux pôles de compétitivité**

La taille de l'entreprise ou son appartenance à un groupe ne doivent pas être les facteurs déterminants qui vont permettre ou non à une PME d'intégrer un pôle de compétitivité.

Parmi les partenaires impliqués dans les projets de pôles retenus dans le cadre des appels à projets 2006 de l'Agence nationale pour la recherche (ANR), 14% des partenaires sont des PME (au sens de l'Union européenne) et 21% sont des grandes entreprises. Une interrogation subsiste : parmi les 14% de PME, combien furent créées par les grands comptes uniquement pour mieux décrocher les subventions pour ledit projet ?

Les PME indépendantes à fort potentiel innovant ou détenant un savoir-faire spécifique sur un marché de niches pourront capter l'appel à projet et bénéficier d'une assise financière crédible du fait de leur expertise dans un domaine spécifique. Un exemple concret :

Deux petites PME bretonnes qui cumulent 30 salariés au total se sont vues impliquées dans le pôle de compétitivité MER BRETAGNE. La raison principale est que ces entreprises sont expertes dans la transmission de données à très haut débit en mer.

Cette spécialisation leur permet de s'implanter dans les projets comme les pôles ou d'avoir des relais dans des pays émergents lointains disposant de flottes marchandes significatives (type PANAMA ou INDE).