CGPME

Octobre 2007

LIBÉRER LA CROISSANCE

Contribution de la CGPME

Document élaboré par la Direction des Affaires Economiques de la CGPME

« LIBERER L'AUDACE DES PME !»

De même que le développement durable a ses « piliers », une croissance économique durable détient également ses « clés de voûte ». Comme l'ont évoqué plusieurs rapports et études antérieurs, favoriser la croissance est indissociable d'une réforme structurelle de notre économie et de la poursuite d'objectifs sur le long terme.

Déjà en 2004 le rapport CAMDESSUS, « le sursaut », préconisait plusieurs pistes dont certaines sont actuellement mises en œuvre (réforme des universités, pôles de compétitivité, recherche de productivité de l'administration, etc.) ou doivent encore être menées (lutte contre le dumping fiscal européen, révision des seuils sociaux, etc.).

Le rapport LEVY–JOUYET sur « l'économie de l'immatériel » en 2006 insistait sur le rôle crucial joué par l'innovation pour atteindre une croissance durable. Ainsi, valoriser les innovations des entreprises, principalement des PME, est un axe fort de la politique des pouvoirs publics qui ne doit, en aucun cas, être délaissé.

Aujourd'hui, la Commission présidée par Monsieur Jacques Attali, chargée d'identifier et de résoudre les freins à la croissance, semble notamment mettre l'accent sur la relance du pouvoir d'achat. Comment l'améliorer pour relancer la croissance ?

A titre d'exemple, la Commission propose une libéralisation totale de la grande distribution, notamment via l'abandon de la loi Galland. La commission souhaite donc rendre possible la revente à perte, avec toutefois des garde-fous pour éviter des prix « abusivement bas ».

D'ores et déjà, la CGPME ne partage pas ces orientations. De telles mesures engendreraient de graves répercussions sur le commerce de proximité dont la Commission n'ignore pas le nombre d'emplois menacés à court terme.

Si « libérer la croissance » doit passer par un encouragement du pouvoir d'achat, la demande doit aussi être encouragée à un autre niveau, celui de l'investissement. Ce dernier est un pilier de la compétitivité des entreprises. C'est ce qui permet aux PME d'innover, de conquérir de nouveaux marchés et par conséquent de grandir.

« Libérer la croissance » c'est encore optimiser le potentiel de nos entreprises à l'export. L'Allemagne, ce proche voisin et partenaire économique tant envié, a notamment pu atteindre une augmentation de 2.9% de produit intérieur brut en 2006 grâce à sa capacité à vendre ses produits sur de nouveaux marchés émergents.

Enfin, « Libérer la croissance » a surtout pour corollaire de libérer l'audace des PME, contrainte dans un environnement réglementaire qui les étouffent. Le cadre dans lequel celles-ci évoluent n'est plus adapté à la réalité économique où le flux des échanges s'accroît d'année en année, demandant davantage de souplesse et de réactivité aux entreprises.

Notre pays bénéficie d'un formidable potentiel pour atteindre ces objectifs, il est temps de mettre en place le cadre qui lui permettra de s'exprimer. Concrétisons enfin les attentes de plus de deux millions et demi de chefs d'entreprises de PME qui innovent et de leurs salariés qui s'investissent dans un même projet : grandir !

CGPME

PLAN

INTRODUCTION p. 2

ENCOURAGER L'INVESTISSEMENT DES PME p. 5

- Améliorer le financement des PME
- Réviser notre fiscalité en adéquation avec la réalité communautaire
- Réduire les délais de paiement interentreprises
- Rendre le brevet communautaire accessible aux PME

DEVELOPPER LE COMMERCE EXTERIEUR p. 17

- Crédit d'impôt export et PME
- Ajuster le dispositif d'accompagnement export
- Faciliter le recrutement de VIE (Volontaires Internationaux en Entreprises)
- Alléger les formalités administratives et douanières

AMELIORER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES PME p. 28

- Instituer des « correspondants PME » dans les ministères
- Hâter la transposition des directives européennes
- Instaurer le rescrit généralisé dans la procédure d'examen des autorisations administratives
- Atténuer les contraintes liées aux seuils sociaux
- Encourager la culture de réseaux

ENCOURAGER L'INVESTISSEMENT DES PME

AMELIORER LE FINANCEMENT DES PME

➢ CONSTAT

La recherche de financement et la gestion de trésorerie de la PME sont depuis toujours des préoccupations majeures 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 crédit 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 se traduit, notamment, par un renchérissement du coût de ces derniers ou par un accroissement des demandes de garanties.

A ce titre, l'enquête *Eurobaromètre* 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 petits montants 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 sécuriser ces derniers.

➢ PROPOSITIONS

• Créer un guide de bonne conduite du financement

Selon l'enquête *Eurobaromètre* d'octobre 2005, l'accès au financement arrive en 3ème 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. 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 floues.

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

• Encourager le capital investissement pour les PME à fort potentiel

Dans le cadre de la révision à mi-parcours de la stratégie de Lisbonne, la Commission européenne a indiqué son souhait de développer et d'améliorer l'accès des PME au marché du capital-risque.

Selon l'AFIC, la France est le premier marché du capital investissement en Europe continentale avec plus de 8 milliards d'euros investis par les opérateurs français en France et à l'étranger en 2005, aboutissant à la création de 39 000 emplois supplémentaires.

Avec un tel potentiel, il est donc nécessaire d'accentuer l'effort de financement des « *riskers* » en direction des PME.

Des mesures ont déjà été prises, telle que la mise en place de France Investissement, structure qui est destinée à injecter des fonds dans les entreprises innovantes et à développer, diriger et soutenir l'effort de financement des « *riskers* », dont font partie les « *business angels* », en direction des PME.

De même, le dispositif visant les *« gazelles »* a été créé pour aider les entreprises en forte croissance en leur accordant notamment des avantages fiscaux (report de charges, gel de l'impôt sur les sociétés).

Ces mesures devraient stimuler le développement et la croissance de nombreuses PME, notamment en matière de financement de leurs investissements.

Il importera néanmoins de **veiller à ce que ces aides ne soient pas uniquement à destination des entreprises innovantes *« stricto sensu »***. Pour la CGPME, l'innovation, c'est d'abord un *« projet d'entreprise »* global intervenant à tous les stades du développement de l'entreprise et irrigant toutes ses activités.

Par ailleurs, concernant les *« gazelles »*, **il est regrettable que le dispositif fasse fi du critère de l'augmentation du chiffre d'affaires pour y substituer une augmentation de la masse salariale de 15 à 20 % sur les trois derniers exercices**. Or, l'investissement productif est capital. Si l'entreprise recrute, c'est aussi en raison de sa capacité à investir dans son actif, notamment pour les petites industries qui semblent délaissées par le dispositif.

Enfin, les alternatives aux financements classiques à destination des PME, à l'instar des fonds d'investissement de proximité (FIP) ou des fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI), se multiplient. Ils permettent de drainer l'investissement et les capitaux au service du financement de projets de développement des entreprises. Leur effet de levier est réel pour favoriser l'accès à de nouveaux fonds. De plus, ces produits d'épargne des particuliers ne sont pas sans avantage incitatif, notamment sur le plan fiscal. La Confédération estime **qu'ils devraient être l'objet d'une plus grande publicité de manière à « *populariser* » ce mode de financement et le rendre plus accessible**.

- **Relancer le Prêt à la création d'entreprises pour favoriser les transmissions d'entreprises**

Un constat récurrent met en évidence la différence de traitement entre le créateur d'entreprise *ex nihilo* et le repreneur dans la phase de démarrage. Le premier bénéficie davantage de soutien que le second. Il est impératif aujourd'hui de s'intéresser davantage à ce dernier pour lui permettre de réussir sa reprise d'entreprise.

C'est pourquoi la CGPME propose une véritable adéquation des outils de financement avec la réalité économique de la transmission. Certains moyens, s'ils sont adaptés à la création « pure » d'entreprises, ne sont pas suffisants pour financer un projet de reprise d'entreprise. Dans ce cadre, **le prêt à reprise d'entreprise, expérimenté avec succès par la BDPME, mériterait d'être réactivé en partenariat avec les établissements bancaires**. Il avait été abandonné faute de ressources.

- **Promouvoir les sociétés de cautionnement mutuel professionnel**

Le risque engendré par la délivrance d'un crédit est un critère majeur dans la prise de décision du prêteur. Il convient donc pour les entreprises de réduire au maximum cet aléa.

Pour cela, un certain nombre d'outils de garanties existent. Des organismes de caution ont été créés à l'initiative des professions afin de garantir les banques qui financent les professionnels. Ils sont régis par la loi bancaire de 1984 et fonctionnent selon le principe du mutualisme.

Outre les sociétés spécialisées par secteur d'activité, les principales sociétés de cautionnement mutuel sont la SIAGI (Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement) créée par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et les Chambres de Métiers et la SOCAMA (Société de Caution Mutuelle Artisanale).

Celles-ci donnent en général une garantie minimale de 50% du prêt. En contrepartie, l'emprunteur verse une contribution restituable de 1 à 4% du crédit au titre de la mutualisation et peut éventuellement souscrire au capital de la SCM à hauteur de 0,5 ou 1% du concours garanti.

Parce qu'il s'appuie sur l'avis de la profession à laquelle est rattachée la PME, le cautionnement mutuel professionnel favorise la réussite des projets par sa garantie auprès de

la banque, après examen des paramètres techniques du dossier à financer, de la place de l'entreprise dans son marché, de sa compétitivité, etc.

Aussi, l'examen des demandes de crédit sous la double analyse financière et technique permet aux banques de mieux répondre aux besoins des PME, et en prenant moins de risques financiers.

Enfin, l'intervention du cautionnement mutuel professionnel dispense la plupart du temps le chef d'entreprise de donner sa caution personnelle à la banque.

Dès lors, en raison de sa valeur ajoutée importante, **le cautionnement mutuel professionnel doit donc être favorisé et élargi à l'ensemble des PME, en encourageant l'éclosion d'un organisme à destination de l'ensemble des PME.**

REVISER NOTRE FISCALITE EN ADEQUATION AVEC LA REALITE COMMUNAUTAIRE

➢ 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%.

Enfin, cette harmonisation sur le plan fiscal est indissociable d'une adaptation aux normes comptables internationales prenant en considération la spécificité des PME.

En effet, 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

• Une baisse des taux de l'impôt sur les sociétés via une refonte des « niches fiscales »

En France, pour 2008, l'impôt sur les sociétés (IS) est évalué à **près de 54 milliards d'euros** de recettes pour l'Etat, **soit environ 17.9% de l'ensemble des recettes fiscales nettes**. En comparaison, la TVA devrait rapporter plus de 135 milliards d'euros, soit 44,8% de l'ensemble des recettes de l'Etat (source : *chiffres clés, projet de loi de finances 2008*).

La CGPME estime nécessaire de revoir le système de l'impôt sur les sociétés (IS) dont le taux dans l'Hexagone est supérieur à la moyenne européenne, soit 25.9%.

Ainsi en est-il du manque de progressivité de l'impôt sur les sociétés, qui nuit au renforcement des fonds propres des entreprises.

En effet, si l'octroi d'un taux d'IS réduit pour les PME constitue une avancée majeure dans son principe, celle-ci demeure insuffisante. Le mécanisme apparaît d'application trop restreinte puisque le plafond de bénéfices étant fixé à 38.120 €, l'allégement maximum s'élève à 7.000 €. De plus, cela concerne peu d'entreprises puisque la plupart sont soumises au régime des bénéfices industriels et commerciaux.

Deux solutions alternatives peuvent être proposées :

- En premier lieu, la Confédération estime nécessaire de parvenir à une réelle progressivité de l'IS, qui permettrait d'appliquer un régime identique à toutes les entreprises sous couvert d'un barème de fixation des taux par tranche de chiffres d'affaire, sans dépasser un niveau d'imposition de 20%.

- En second lieu, l'IS pourrait être déterminé en fonction de l'utilisation des bénéfices, ce qui suppose bien évidemment un changement de perception de l'impôt selon l'utilisation future des bénéfices. Ce dispositif est appliqué en Estonie.

La perte pour l'Etat serait toute relative :

- L'IS ne représente en effet que 17,8% des recettes fiscales nettes au niveau budgétaire alors que celles de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en constituent près de 50%.

- La **suppression de certaines dépenses fiscales**, dont il est démontré qu'elles sont peu utilisées par les entreprises et qu'elles représentent un coût réel pour l'Etat, permettrait de compenser le manque à gagner relatif auguré par une baisse de l'IS.

Les entreprises ne réclament pas des crédits d'imposition à outrance mais une meilleure lisibilité de l'impôt, une réelle sécurité juridique.

A titre d'exemple, un crédit d'impôt complexe (tel que celui exonérant de taxe professionnelle les entreprises dans les zones en difficulté) n'est pas efficient car il ne sera pas utilisé par l'entreprise. Or, un tel crédit d'impôt devient un coût pour l'Etat.

Au lieu de multiplier ces dispositifs**, les entreprises souhaitent une baisse générale de l'impôt et des prélèvements obligatoires**, davantage en adéquation avec la réalité économique et leur environnement européen.

- **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 Etats peuvent appliquer un taux réduit (17 catégories).

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

En effet, depuis 1991, un Etat membre ne peut modifier son taux de TVA sans accord préalable de la Commission européenne et des autres Etats 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 Etats 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 Etats 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 »**.

- **Application des normes comptables internationales aux PME**

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.

REDUIRE LES DELAIS DE PAIEMENT INTERENTREPRISES

• CONSTAT

Malgré la transposition de la directive européenne sur les délais de paiement, dans le cadre de la loi sur les nouvelles régulations économiques de mai 2001, force est de constater que le caractère supplétif de la loi n'a pas permis aux entreprises françaises placées dans un rapport de force désavantageux de faire respecter des délais de paiement conventionnels raisonnables.

A ce titre, une étude réalisée par la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) en janvier 2005 a notamment mis en évidence l'utilisation de nombreux procédés répréhensibles par certains opérateurs pour retarder leurs règlements :

- traites mobilisables remplacées par des virements à échéance permettant au débiteur de repousser les paiements bien au delà du délai contractuel,
- suspension systématique du délai de paiement sans justification ou sous prétexte (souvent fallacieux) de défauts dans la qualité du produit livré ou dans celle des prestations réalisées,
- évocation tardive d'un problème technique (parfois même plus de 90 jours après la livraison du produit).

Enfin, selon une étude menée fin 2005 par la CGPME auprès de ses adhérents (738 entreprises ont répondu dont plus d'un tiers sont industrielles) :

- 93% des PME interrogées subissent des retards de paiement, ceux-ci pouvant aller de 1 jour à plusieurs mois,
- 94% des entreprises ne réclament pas le paiement des pénalités de retard. Plus d'une sur deux justifie son inaction par un geste commercial (58%) et 30% d'entre elles par leur impossibilité,
- 33% de leurs clients, en moyenne, les payent en retard, soit 1 client sur 3,
- 46% des PME considèrent que le délai de paiement raisonnable est de 30 jours maximum, 35% jugent que ce délai raisonnable doit être de 60 jours maximum.

Ces quelques chiffres permettent de conclure que :

- les retards de paiement sont malheureusement une réalité économique,
- les pénalités de retard ne sont jamais réclamées par les fournisseurs et par conséquent rarement payées par les clients, alors que la loi les y oblige sans mise en demeure préalable,
- une large majorité se dégage pour considérer que les délais de paiement ne doivent pas excéder 60 jours.

➢ PROPOSITIONS

• Encourager la négociation par secteur d'activités pour réduire les délais de paiement

La CGPME estime que l'imposition d'un délai légal de paiement applicable à toutes les entreprises n'est pas opportune. En effet, eu égard aux pratiques sectorielles et aux divergences de durée de cycle d'exploitation, il ne serait pas réaliste d'imposer un délai de paiement abusif commun à toutes les professions.

A l'image de l'accord de branche signé dans la filière automobile en janvier 2007, la Confédération privilégie la négociation de codes de bonnes pratiques entre les professionnels plutôt que la fixation d'un délai impératif par la loi, comme en matière de transports (janvier 2006).

• Eradiquer les pratiques conduisant à augmenter les délais de paiement

Au-delà du respect des délais négociés, la CGPME considère qu'il conviendrait d'interdire les pratiques visant à retarder le point de départ du délai de paiement.

Ainsi, à titre d'exemple, devraient être supprimées les clauses contenues dans les conditions de règlement ou les pratiques similaires des acheteurs visant à subordonner le point de départ du délai de paiement à la réception définitive du produit, celle-ci pouvant intervenir plusieurs mois après la livraison effective des marchandises en raison de contrôles de qualité imposés par le client.

• Publier une « *liste noire* » des mauvais payeurs

Avant d'être en mesure d'accepter un nouveau client, une meilleure information devrait pouvoir être obtenue à son sujet. La publication obligatoire d'une liste de mauvais payeurs permettrait d'identifier plus aisément les administrations ou entreprises qui paient avec retard.

• Nommer un médiateur placé auprès du ministère en charge des entreprises

Instaurer une procédure de médiation permettrait l'obtention de décisions plus rapides contribuant à accélérer le recouvrement des sommes dues.

Le médiateur pourrait publier un rapport sur son activité incluant une « notation » des mauvais payeurs afin de décourager les entreprises et les administrations d'abuser de leurs pouvoirs tout en préservant l'anonymat du plaignant.

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 équivaudrait 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.

DEVELOPPER LE COMMERCE EXTERIEUR

CREDIT D'IMPOT EXPORT ET PME

➢ CONSTAT

Afin d'encourager les PME dans leurs projets d'exportation, l'article 23 de la loi de finances pour 2005 (n° 2004-1484 du 30 décembre 2004) a instauré un crédit d'impôt, codifié à l'article 244 quater H du Code général des impôts, en faveur des petites et moyennes entreprises et des sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales visées par la loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 qui exposent des dépenses de prospection commerciale afin d'exporter en dehors de l'Espace économique européen des services, des biens et des marchandises.

Initialement réservé aux dépenses exposées en dehors de l'Espace Economique Européen (EEE), l'article 52 de la loi de finances rectificative pour 2005 (n° 2005-1720 du 30 décembre 2005) a autorisé la prise en compte des dépenses de prospection commerciale exposées au sein de l'Espace économique européen.

Cinq catégories de dépenses sont éligibles à ce crédit d'impôt prospection commerciale, dit « crédit d'impôt export » :

- les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter, (collecte d'informations sur les marchés et les clients situés à l'étranger),
- les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients, (informations sur la réglementation en vigueur, études de marché, organisation des secteurs de distribution),
- les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions,
- les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter, (dépenses de publicité et de communication),
- les indemnités mensuelles (indemnité forfaitaire mensuelle prévue à l'article L.122.12 du Code du service national), ainsi que les prestations nécessaires à la subsistance, à l'équipement et au logement du Volontaire International en Entreprise (VIE) auquel l'entreprise a recours (art. 53 de la loi de finances rectificative pour 2005 (n° 2005-1720 du 30 décembre 2005).

La création de ce crédit d'impôt export et ses aménagements ultérieurs ont été fortement souhaités par la CGPME qui l'appréhende comme un instrument très positif, de nature à encourager la prospection commerciale des PME, en dehors de l'Hexagone.

Le crédit d'impôt prospection commerciale est ainsi égal à 50 % du montant des dépenses éligibles. L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un Volontaire International en Entreprise affecté à la même mission.

Les dépenses éligibles sont les dépenses exposées pendant les vingt-quatre mois qui suivent le recrutement de la personne ou du Volontaire affecté au développement des exportations.

Le crédit d'impôt prospection commerciale ne peut être obtenu qu'une seule fois par l'entreprise.

PROPOSITIONS

- **Créer de nouvelles catégories de dépenses éligibles au crédit d'impôt export**

Cinq catégories de dépenses sont limitativement visées par le Code général des impôts (cf. supra). Ne sont pas prises en compte les dépenses portant sur des activités de conseil qui peuvent constituer un appui certain aux PME, notamment sur les aspects techniques et juridiques (aide à la constitution de groupements d'entreprises, par exemple).

La CGPME propose de créer une sixième catégorie de dépenses éligibles, à savoir celles liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

- **Etendre le bénéfice du crédit d'impôt export aux micro-entreprises**

Sont éligibles au crédit d'impôt les entreprises soumises, de plein droit ou sur option, à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur le revenu (IR) selon un régime réel d'imposition. Peuvent également en bénéficier les associations et les GIE, dans la mesure où ils répondent à la qualification de PME. Par conséquent, sont notamment exclues du dispositif, les entreprises bénéficiant du régime fiscal des micro-entreprises.

La CGPME estime que cette exclusion n'est pas justifiée et souhaite que cette catégorie d'entreprise soit incluse dans le champ des entreprises bénéficiaires.

- **Supprimer l'exigence impérative de recrutement**

Pour bénéficier du crédit d'impôt export, la PME est dans l'obligation :

- soit de recruter un salarié affecté au développement des exportations,
- soit de recourir à un Volontaire International en Entreprise (VIE) affecté à la même mission.

Le dispositif néglige de prendre en compte la réaffectation d'un emploi préexistant dans l'entreprise.

En conséquence, la CGPME souhaite que soit pris en compte tout emploi dédié à l'activité export, y compris préexistant dans l'entreprise, sous réserve de son affectation au développement de l'activité export de l'entreprise.

- **Autoriser la reconduction du crédit d'impôt export**

Contrairement au crédit d'impôt recherche (CIR), le crédit d'impôt export ne peut être utilisé qu'une seule fois par une PME. Or, le processus d'exportation ou d'implantation sur un marché étant par nature un processus long, cette restriction amène à s'interroger sur l'efficacité réelle de cet instrument.

La CGPME propose de prévoir la reconduction de ce crédit d'impôt sur au moins trois exercices car le retour sur investissement est long et n'intervient généralement qu'au terme de plusieurs années.

AJUSTER LE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT EXPORT

➢ CONSTAT

Les multiples intervenants publics, parapublics et privés qui animent le dispositif d'accompagnement à la disposition des dirigeants de PME constituent un réseau sophistiqué, complexe et finalement peu lisible.

Ce dispositif d'appui doit répondre avant tout aux attentes des PME. Or :

- les PME n'attendent pas de l'État une politique d'aide mais d'accompagnement : l'État doit avoir comme objectif premier d'assurer aux PME les conditions d'une saine concurrence et d'atténuer, au profit des plus petites structures, les défaillances du marché ;

- les PME sont diverses et leurs besoins ne sont pas semblables, selon qu'elles sont peu ou pas du tout impliquées dans une démarche internationale.

➢ PROPOSITIONS

• Achever la réforme d'Ubifrance

La **finalisation de la restructuration** d'Ubifrance, Agence française pour le développement international des entreprises, dont la création a répondu à un souci de rationalisation des prestations et de simplification pour les PME, **doit se concrétiser**.

Les efforts de rationalisation sont réels. L'introduction d'une culture de la performance et du résultat doit être saluée tout comme la réelle volonté de mettre à la disposition des entreprises des équipes de qualité, qui s'impliquent à leurs côtés.

Compte tenu de sa mission de service public et du désengagement financier, progressif mais constant de l'État, **la CGPME considère que cet organisme doit privilégier une fonction d'animation et de pilotage et approfondir, sur la base d'engagements clairement contractualisés, sa politique de partenariat** avec les réseaux consulaires, les agences régionales de développement, les organisations professionnelles, sans omettre le pôle privé qui peut intervenir utilement sur les aspects techniques relatifs aux activités d'exportation (contrats, propriété intellectuelle, fiscalité internationale, accompagnement pour la constitution de groupements, etc.).

• Clarifier les missions entre les différents acteurs

Les rôles respectifs du secteur public (État/collectivités locales), **parapublic et du pôle privé** doivent être mieux définis, en mettant l'accent sur le **renforcement des synergies** entre les différents acteurs, notamment au niveau régional.

La CGPME estime que le niveau national doit être dédié à la diffusion d'informations et des « bonnes pratiques » ainsi qu'à la « qualification » des réseaux de telle sorte qu'ils soient utilisés par les entreprises en toute connaissance de cause. **Les PME disposeraient ainsi d'une cartographie leur permettant aisément d'identifier « qui fait quoi »**.

De la même manière, les programmes d'action élaborés, au niveau local, en relation étroite entre tous les acteurs impliqués, devraient être portés à la connaissance des autres entités territoriales, afin d'éviter, sur un même marché, les actions multiples et désordonnées et **permettre ainsi le montage d'actions concertées**.

Par ailleurs, à l'heure où l'État est engagé dans une politique de maîtrise et de gestion plus efficace des dépenses publiques, il serait judicieux de disposer d'**outils permettant d'analyser et d'évaluer l'impact du dispositif d'appui et des multiples aides existantes.**

- **Recentrer les activités des missions économiques**

Le rôle des missions économiques doit être clairement défini et modulé en fonction des priorités commerciales retenues. Si le **redéploiement géographique des Missions économiques a été entamé,** la CGPME a pu constater que leur action suscite fréquemment des réserves de la part des PME.

La dualité de leurs fonctions qui leur impose d'assumer tout à la fois des fonctions régaliennes et commerciales nuit fortement à ces dernières, même si leur pilotage par Ubifrance peut laisser présager des améliorations conséquentes. **L'accueil des PME est perçu comme insuffisant au motif que celles-ci traiteraient de manière différenciée représentants de PME et représentants des grands groupes.**

Un meilleur partage des tâches doit être trouvé entre le réseau public à l'étranger et celui des Chambres de commerce et d'industrie. Lorsque ces dernières sont dotées de structures suffisamment fortes, la mise en œuvre de partenariats doit être encouragée, sur le modèle du partage de compétences retenu sur le marché marocain.

Les Missions économiques ont un rôle de premier plan à jouer dans l'analyse des marchés étrangers pour faire bénéficier les PME d'une véritable veille économique et commerciale mais également pour **favoriser la venue de décideurs étrangers en France**, intéressés par les produits et services français.

- **Adapter la facturation de l'information aux PME**

L'objectif de rentabilité commerciale assigné à Ubifrance, qui repose dans le cadre de sa convention avec son administration de tutelle, sur un taux d'augmentation de son chiffre d'affaires de 10 % par an, ne doit pas constituer un critère premier d'évaluation de l'efficacité d'Ubifrance.

Or, la CGPME constate que, face à ses difficultés de financement persistantes, Ubifrance s'est résolument orienté dans une logique commerciale avec comme préoccupations majeures, le développement de ressources propres et une recherche de plus en plus marquée de facturation de ses prestations. A ce jour, son taux d'autofinancement s'élève à 57 %, ce qui n'est pas sans interpeller sur la notion même de mission de service public.

Parallèlement, l'engagement de l'État continue à reculer et il est, par ailleurs, largement en deçà des soutiens publics accordés par les plus proches voisins de la France.

Côté entreprises, le coût des prestations revêt une sensibilité particulière, notamment pour les PME. Pour la CGPME, **il est primordial qu'elles puissent bénéficier de prestations adaptées à leurs besoins et à leurs capacités financières** et, compte tenu de la nature

d'Ubifrance et des Missions économiques, qu'une **documentation minimale soit au moins mise gratuitement à leur disposition**.

La CGPME estime que le principe de la facturation doit être maintenu dans la mesure où il représente un gage de qualité pour l'entreprise. Toutefois, la diffusion de l'information devrait se fonder sur le respect des principes suivants :

- une information publique en ligne intégralement gratuite : les études réalisées par le réseau public sont de nature générale et font partie intégrante de la mission de service public confiée à Ubifrance,
- la fourniture, selon un accès privilégié et à des prix modérés, **d'informations plus ciblées**, à la demande des entreprises. Un ticket modérateur proportionnel au chiffre d'affaires pourrait être mis à l'étude,
- l'organisation de « séminaires pays » à des coûts accessibles et aux contenus directement opérationnels.

• **Utiliser les salons professionnels comme un véritable outil de promotion à l'étranger**

Vecteurs privilégiés pour faire connaître les entreprises et leurs produits et valoriser l'image de la France à l'étranger, les expositions et les salons commerciaux constituent une activité vitale pour les PME qui ne disposent pas des moyens humains et financiers pour promouvoir elles-mêmes leurs produits et leur savoir-faire à l'étranger.

Néanmoins, la comparaison avec nos principaux partenaires, y compris les pays les plus libéraux, révèle une vraie insuffisance des moyens alloués à la politique des foires et salons, même si la création du « Comité d'examen des demandes de labellisation et de soutien financier», dans le cadre d'Ubifrance, constitue une première réponse aux attentes des entreprises et de leurs organisations professionnelles. Pour améliorer l'efficacité de cet outil, plusieurs solutions pourraient être envisagées :

- la mise en place d'une programmation pluriannuelle dans la mesure où la périodicité de certains salons est connue très en amont,
- la sensibilisation de l'Association des Régions de France (ARF) au besoin d'une meilleure cohérence entre les politiques régionales d'aides à l'export,
- l'augmentation des crédits alloués aux actions de soutien des salons sectoriels,
- la possibilité pour les PME de solliciter les Missions économiques pour visiter un salon, nouer pour leur compte des contacts et dresser le bilan de l'intérêt du salon,
- l'instauration d'un suivi par le réseau Ubifrance et ses partenaires après chaque salon, et auprès de chaque PME participante, afin de favoriser la pérennité de la démarche engagée et d'un appui personnalisé quant aux suites à donner.

• **Encourager l'utilisation plus spontanée par les PME des bureaux de presse et d'information d'Ubifrance**

Les PME françaises ont besoin de bâtir et d'ancrer leur image auprès de leurs partenaires potentiels à l'étranger. La presse est l'un des éléments qui peut y contribuer. Or, Ubifrance est le seul organisme qui permet aux PME d'accéder à la presse internationale.

Cette prestation est trop largement méconnue des PME alors qu'elle leur donne la possibilité de publier des communiqués de presse par son intermédiaire, de se faire connaître via des articles ou des citations dans la presse étrangère, et de développer un réseau relationnel avec les journalistes étrangers.

Il est donc très important que cet outil fasse l'objet d'une plus grande publicité auprès des PME.

• **Mettre en place une véritable politique d'identification de « nouveaux exportateurs » par la création d'un outil de diagnostic**

Il est indispensable d'encourager les PME à s'orienter vers l'exportation, tout en leur faisant prendre conscience que l'activité exportatrice n'est que le prolongement tout naturel de leur activité domestique.

En amont, il faut aussi être en mesure de détecter les entreprises susceptibles de répondre à ce challenge**. La CGPME estime impératif qu'un outil de diagnostic, unique, partagé et mis gratuitement à leur disposition soit, à brève échéance, créé.**

Cet instrument, à l'image de celui élaboré par l'homologue suédois d'Ubifrance, doit permettre aux entreprises d'appréhender la réalité de leurs capacités à se lancer dans une démarche internationale : analyse de la situation existante, possibilités d'exportation de leurs produits et ou de leurs services, voire adaptations à leur apporter, marchés à cibler, modalités d'exportation, etc.

L'objet de ce diagnostic est d'une part de repérer localement de manière sérieuse et professionnelle les PME qui ont un « potentiel export » afin de limiter au maximum les risques d'échecs, d'autre part de leur fournir l'assistance nécessaire à l'élaboration d'un véritable « *business plan* ».

En tout état de cause, il est nécessaire qu'un tel instrument soit élaboré au niveau national et de manière concertée entre tous les acteurs concernés. Rien ne s'opposerait à ce qu'il soit ensuite décliné sous différentes configurations pour tenir compte du profil des utilisateurs. L'**aspect qualitatif** d'un tel instrument doit primer.

FACILITER LE RECRUTEMENT DE VIE
(VOLONTAIRES INTERNATIONAUX EN ENTREPRISES)

➢ CONSTAT

Sur les quelques 4 000 VIE actuellement en poste, seuls 65 % d'entre eux sont recrutés par des PME. Alors que la procédure a été simplifiée et assouplie à maintes reprises avec l'objectif de mieux les satisfaire, les PME ne sont toujours pas plus enclines à y recourir.

Parmi les raisons avancées pour expliquer cet insuffisant engouement, figure en bonne place leur difficulté à trouver le candidat approprié. En effet, le fichier de plus de 40 000 candidats (techniciens, commerciaux, ingénieurs, etc.), mis à la disposition des entreprises par Ubifrance, n'est pas suffisamment qualifié et tenu à jour.

Il est par conséquent difficile pour une PME de trouver le profil adéquat, surtout lorsqu'elle est leader sur un marché de niche et qu'elle recherche des compétences pointues.

➢ PROPOSITION

Loin de remettre en cause le bénéfice d'un tel dispositif pour les PME qui débouche, dans la majorité des cas, sur une embauche à durée indéterminée, la CGPME préconise qu'un certain nombre d'ajustements, pour rapprocher l'offre de la demande, lui soient apportés :

- **Instituer une plate forme régionale sur Internet**

Elle favoriserait la mise en relation des candidats et des entreprises. Dans la perspective d'une embauche ultérieure, les PME préfèrent recourir à un candidat issu de la même région qui connaisse parfaitement le tissu économique local,

- **Assouplir le coût des indemnités mensuelles facturées aux PME**

Les indemnités versées aux VIE sont certes inférieures au salaire d'un cadre expatrié mais parfois supérieures à celui d'un salarié de droit local. La mise en place d'un « ticket modérateur », qui pourrait être assis sur le montant du chiffre d'affaires export, permettrait de rendre la formule du VIE plus attractive.

- **Créer, au sein d'Ubifrance, un « guichet PME »**

Il aurait pour mission de répondre à leurs besoins spécifiques, en les déchargeant intégralement des tâches de gestion : suivi en ligne des dossiers, obtention des visas et déclarations à l'étranger, recherche éventuelle de structures d'accueil pour les entreprises qui ne disposent pas d'établissements stables à l'étranger, etc.

ALLEGER LES FORMALITES ADMINISTRATIVES ET DOUANIERES

➢ CONSTAT

L'intervention des autorités douanières est souvent perçue par les PME comme une source de préoccupations. La complexité de la réglementation, avec son double volet, communautaire et national, engendre des contraintes fortes pour les PME. Ces contraintes constituent un frein non négligeable aux exportations.

La multiplication de réglementations excessives et disproportionnées, liées notamment à la politique sécuritaire initiée par les Etats-Unis et suivie par l'Union européenne, conduisent même certaines PME à stopper purement et simplement leurs activités à l'exportation du fait des surcoûts occasionnés.

➢ PROPOSITIONS

Il est donc indispensable de simplifier ces procédures contraignantes qui constituent autant d'obstacles à la fluidité des échanges. La CGPME préconise six axes de réflexion.

• Instituer un véritable partenariat entre les douanes et les entreprises

Administration de contrôle, **l'administration des Douanes doit continuer à opérer sa mutation afin de contribuer au développement des échanges internationaux et aux performances économiques des entreprises.**

Les opérateurs étrangers qui envisagent de s'installer en France conservent une vision traditionnelle du rôle de l'administration douanière centré sur le contrôle des marchandises et peu accessible au PME. Cette réputation négative, si elle n'est pas combattue, risque de conduire à une sorte de délocalisation douanière et, par voie de conséquence, à un abandon progressif des centres logistiques nationaux. Or, plus de 20 % des flux des importations françaises passent déjà actuellement par des plates-formes du nord de l'Europe, au détriment des ports et aéroports français, ce qui entraîne des pertes d'emplois et un manque à gagner fiscal.

• Dématérialiser les titres et formulaires et leur mise en ligne sur une plate forme unique accessible gratuitement

Aujourd'hui, les déclarations douanières connaissent une véritable révolution télématique avec la mise en place du système Delta.

Il est impératif que la tarification de ces déclarations se fasse à coût nul pour les PME.
Or, à ce jour, si toutes les déclarations sont gratuites pour les grandes entreprises dans le cadre des systèmes Delta D et X, elles sont toujours payantes pour les déclarations C qui

concernent notamment les PME, même si le prix acquitté est en retrait par rapport à l'ancien système SOFI.

L'administration a prévu de rendre ces déclarations gratuites à l'échéance de 2010. Le CGPME estime indispensable d'anticiper cette échéance.

- **Alléger les réglementations excessives et disproportionnées en matière de transport et de logistique.**

Elles ont tendance à se multiplier du fait de la menace terroriste et des multiples réglementations américaines sur lesquelles les autorités internationales et européennes surenchérissent dans le plus grand désordre.

Cet « empilage » de dispositions sécuritaires pénalise fortement les entreprises exportatrices.

La CGPME estime que ces règles doivent tenir compte de la spécificité des PME, être **proportionnées aux enjeux** et **négociées dans un contexte de réciprocité** afin d'éviter les distorsions causées par l'hétérogénéité de leur mise en œuvre.

- **Supprimer les doubles formalités, très coûteuses**

En matière de TVA à l'importation, le paiement à la douane de la TVA sur les achats de matières premières et de composants étrangers est exigé au moment du dédouanement, alors que la TVA doit par ailleurs être acquittée auprès de la Direction générale des impôts (DGI), sur la base de la déclaration mensuelle CA3.

Les PME sont donc contraintes de gérer une double procédure, avec deux administrations différentes. Une solution idéale avait été proposée, au gouvernement, par le premier rapport Rouvillois, en mars 2002, qui préconisait l'adoption du modèle hollandais plébiscité à 95 % par les entreprises de ce pays : le montant de la TVA à l'importation était calculé au moment de la déclaration en douane mais déclaré dans le CA3 avec une déduction identique simultanée, donc une opération neutre de trésorerie sans « décaissement » pour l'entreprise. Ce point est essentiel pour les PME de manière à ne pas affaiblir encore davantage leur trésorerie.

La CGPME a le sentiment que cette mesure serait de nature à inciter les entreprises à ramener vers les ports et aéroports français des flux actuellement détournés vers les pays voisins, en particulier la Belgique et les Pays-Bas. Or, chacun sait que les activités portuaires et aéroportuaires sont génératrices d'emplois dans une large gamme de services.

- **Publier les avis de la Commission de conciliation et d'expertise douanière (CCED)**

A l'image de la Commission départementale des impôts, la CCED rend des « avis » sur les différends opposant la douane et les entreprises en matière d'origine et de valeur des produits et, d'une manière générale, interprète la réglementation douanière.

Ces avis sont donc comparables à une forme de jurisprudence. Or, si tous les avis sont accessibles aux douanes, les entreprises n'ont pas connaissance des avis rendus, les privant ainsi d'une information utile.

La CGPME suggère de rendre ces avis publics à l'instar des dispositifs existants dans le domaine de la concurrence.

- **Aménager le statut OEA (Opérateur Economique Agréé)**

A compter du 1er janvier 2008, le statut communautaire d' « opérateur économique agréé » va être mis en place.

Un « opérateur économique agréé » peut se définir comme *« un opérateur économique digne de confiance dans le cadre des opérations douanières qu'il accomplit sur l'ensemble du territoire communautaire et autorisé, à ce titre, à bénéficier de certains avantages dans toute l'Union ».*

Le certificat OEA, qui n'est pas obligatoire, permet donc à son titulaire, en théorie, de bénéficier plus aisément des simplifications douanières ou de se voir octroyer des facilités en matière de contrôles de sécurité et de sûreté (réduction des contrôles douaniers physiques et documentaires par exemple). Pour l'obtenir, l'entreprise, par retour à la Douane d'un questionnaire d'auto-évaluation, devra fournir des garanties sur sa solvabilité financière et démontrer qu'elle est en conformité avec la réglementation douanière, qu'elle peut aussi contrôler la chaîne d'approvisionnement.

Ce nouveau statut intègre à la fois les aspects « sécurité » et « douanes ». L'entreprise qui se sera vue reconnaître comme opérateur agréé dans un Etat membre bénéficiera de cette même reconnaissance dans tous les pays de l'Union européenne.

Dans la pratique, la CGPME doute de l'efficacité de ce statut d'OEA pour les PME, par ailleurs fort coûteux puisque les entreprises devront procéder à des audits pour pouvoir bénéficier de ce statut, ce qui représente **un coût significatif** et démontrer qu'elles obligent leurs prestataires ou fournisseurs à suivre le même niveau de sécurité dans la chaîne d'approvisionnement.

Dans ce cadre, la CGPME estime que **le statut d'OEA doit être amélioré** sur les aspects suivants :

- **évaluer l'impact de ce dispositif sur les PME** en appréciant tout particulièrement le **caractère « proportionné »** des nouvelles charges administratives pesant sur les entreprises. Afin de mieux tenir compte de la réalité des PME, le principe de proportionnalité est encouragé par l'Union européenne elle-même (communication du 4 octobre 2007 sur la révision à mi-parcours de la politique moderne des PME),

- **proposer des avantages concrets et pertinents pour les OEA** : à l'heure actuelle, les simplifications offertes par ce statut se réduisent à la transmission de 26 déclarations au lieu de 32 actuellement. Sur le modèle des contreparties proposées par les douanes allemandes, le statut d'OEA devrait emporter la suppression de la totalité des déclarations douanières,

- **exiger la stricte réciprocité au niveau des partenaires de l'Union européenne** : par exemple, le statut OEA n'est pas reconnu par les Etats-Unis,

- **coordonner les systèmes nationaux règlementant le statut d'OEA** et, plus particulièrement, le niveau d'exigence requis par les Douanes des Etats membres sur la délivrance du certificat : l'obtention de l'agrément ne doit pas être plus lourde à obtenir dans un des pays de l'Union européenne que dans un autre. Si tel était le cas, il existerait à nouveau un risque de distorsion de concurrence au sein même de l'Union européenne.

AMELIORER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES PME

INSTITUER DES « CORRESPONDANTS PME » DANS LES MINISTERES

➢ CONSTAT

Les pouvoirs publics, lorsqu'ils élaborent de nouvelles normes ou envisagent la mise en œuvre d'actions particulières, n'ont pas toujours le recul nécessaire pour apprécier les incidences de leurs actes sur les entreprises qui devront s'y conformer.

Or, si certains textes ne posent pas de difficultés insurmontables, l'application d'autres peut s'avérer préjudiciable pour les PME, surtout lorsque la règle est inadaptée.

Aux Etats-Unis, dans le cadre de la SBA, un *Office of advocacy* (bureau de défense des intérêts des PME) est chargé notamment :

- de déceler les besoins des PME,
- d'élaborer des propositions visant à améliorer l'environnement juridique et fiscal des PME,
- de veiller à la réduction des contraintes imposées aux PME.

Depuis 1995 et jusqu'à récemment, la France disposait en permanence d'un ministère (ou secrétariat d'Etat) dédié aux PME. Il avait notamment pour mission de préparer et de mettre en œuvre la politique du Gouvernement concernant les petites et moyennes entreprises.

Toutefois, cette compétence était partagée, selon les sujets, avec d'autres ministères, tels que celui de l'industrie, par exemple. Or ce partage de compétences ne permettait pas toujours de tenir compte des attentes des PME et pouvait nuire à l'efficacité et à la visibilité des actions en leur faveur.

➢ PROPOSITIONS

A l'instar de l'*Office of advocacy*, **la CGPME propose que soit institué dans chaque administration un correspondant PME, dès lors que son activité a une incidence directe sur les entreprises**.

Ce correspondant serait chargé de veiller à la prise en compte des spécificités des PME lors de l'élaboration de toute nouvelle réglementation, en contribuant notamment à la réalisation des études d'impacts. Il pourrait, en collaboration avec les représentants des PME, proposer le cas échéant des solutions alternatives ou l'adoption d'une réglementation plus flexible.

Ces correspondants pourraient également constituer des relais entre les pouvoirs publics et les entreprises, ainsi que leurs représentants.

HÂTER LA TRANSPOSITION DES DIRECTIVES EUROPEENNES

➢ CONSTAT

Le droit européen prime sur le droit français. La transposition des directives est constituée par l'ensemble des opérations juridiques nécessaires pour intégrer une directive communautaire dans le droit national. Si, en matière de transposition, la France a résorbé une grande partie de son retard, les efforts doivent être maintenus. En tenant compte de la stratégie communautaire visant à « mieux légiférer », il ne s'agit pas d'intégrer les dispositions communautaires à notre droit national sans une certaine prudence. En effet, transposer peut consister en une simple traduction de la directive ou une adaptation plus en profondeur du droit national aux dispositions introduites par une nouvelle directive.

En France, le Conseil d'Etat s'est prononcé en faveur de la mise en conformité du droit national préexistant avec les objectifs de la directive. Ce système occasionne l'ajout d'exigences non prévues par la directive et donc permet d'aller au-delà du texte communautaire. Les conséquences de ce type de transposition sont d'une part un retard dans l'application des normes européennes compte tenu du délai imparti pour cette opération, et d'autre part, une législation non uniforme dans les Etats membres puisqu'une harmonisation *a maxima* est privilégiée par certains. En l'occurrence, la législation française est plus contraignante que la moyenne des pays européens. Cela a un impact important sur les citoyens et les entreprises françaises qui sont soumises à des contraintes plus importantes en comparaison avec leurs homologues européens.

➢ PROPOSITION

A l'instar du rapport de Michel CAMDESSUS de 2004, la CGPME propose de hâter la transposition des directives communautaires. En effet, l'intégration rapide des dispositions communautaires permettrait, tout d'abord, de mettre un frein à la surcharge des textes européens par les Etats qui les adaptent à leur législation nationale. C'est un enjeu important notamment pour la sécurité juridique. Ensuite, la problématique de la reconnaissance ou non de l'effet direct des directives, qui est l'objet d'un conflit entre les juridictions nationales de divers pays européens et les juridictions européennes, s'estomperait.

Par ailleurs, une transposition dans les délais éviterait des sanctions financières lourdes. En 2005, la Commission europpéenne a précisé les règles de fixation de l'astreinte et de la somme forfaitaire, soulignant la possibilité de cumuler les deux sanctions. Par exemple, le 14 mars 2006, la CJCE a condamné la France au paiement d'une astreinte de 31.650 euros par jour de retard pour ne pas avoir mis en œuvre correctement les mesures figurant dans la directive du 25 juillet 1985 relative à la responsabilité du fait des produits défectueux. Au total, cette astreinte a coûté 700.000 euros à la France, qui s'est mise en conformité avec le droit communautaire via l'article 2 de la loi n° 2006-406 du 5 avril 2006.

INSTAURER LE RESCRIT GENERALISE DANS LA PROCEDURE D'EXAMEN DES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES

➢ CONSTAT

La multiplication des normes et des règles françaises ou européennes (ex : « REACH ») a ouvert la voie à un pouvoir administratif assorti de procédures d'agréments et de contrôles. Les « coûts publics » engendrés par la complexité administrative ont été évalués par la Commission européenne à 3 % du PIB européen.

Courant mars 2005, à la demande des pouvoirs publics, 50% des entreprises interrogées par la SOFRES estimaient que leur principale source de difficultés était leurs relations avec l'administration.

Avec la fiscalité et l'emploi, **les autorisations administratives sont citées par 58% des entreprises comme représentant un obstacle majeur.**

La diversité et l'allongement des délais de réponse, parfois abusifs, de l'administration ne permettent pas de sécuriser l'environnement réglementaire de la PME et portent atteinte à sa compétitivité.

➢ PROPOSITIONS

La CGPME propose de **généraliser la procédure du rescrit** afin d'harmoniser les délais liés au régime d'autorisation administrative, en tenant compte de la complexité des dossiers et du secteur d'activité.

• Instauration du rescrit

Utilisée de façon croissante en fiscalité, la procédure de rescrit fiscal permet au contribuable de demander à l'administration de prendre formellement position sur sa situation de fait au regard d'un texte fiscal.

La réponse reçue de l'administration, **ou l'absence de réponse passée un délai déterminé, engage celle-ci à ne pas remettre en cause la situation fiscale du contribuable** dès lors que ce dernier :

- suit la position ou les indications communiquées par l'administration,
- est de bonne foi,
- et que la situation est identique à celle sur laquelle l'administration a pris position.

Cette procédure pourrait être utilement élargie aux demandes d'agréments d'autorisations administratives que sollicite la PME dans l'exercice de son activité.

A titre d'exemple, le délai d'instruction d'un permis de construire pour les bâtiments industriels est de trois mois (article R 421-18 du Code de l'urbanisme). Or, selon les régions le délai de réponse varie effectivement de trois mois à un an !

Ainsi, pour les procédures qui n'engagent pas la sécurité du consommateur, **le non respect du délai de réponse par l'administration engendrerait acceptation de la demande de la PME.**

- **Améliorer l'information sur le régime de l'autorisation administrative demandée**

Afin d'éviter la demande abusive de pièces complémentaires à l'instruction du dossier, **chaque régime d'autorisation devra indiquer précisément au préalable les pièces à fournir par l'entreprise**.

La constitution du dossier complet sur la base de ces informations ne pourra pas être opposée par l'administration pour motiver un refus.

- **Indemnisation de la PME en cas de retard non motivé dans le traitement du dossier**

La PME engage des frais de constitution de dossier qui peuvent s'avérer très lourds selon la procédure. En effet, il faut aussi considérer le temps et les moyens investis par l'entreprise dans la procédure : recours à des prestataires externes, constitution de rapports d'études, versement de salaires, etc.

L'allongement des délais impacte négativement l'entreprise en termes de coûts.

Si le délai n'est pas respecté, l'administration doit :

- **motiver explicitement** le retard dans le traitement du dossier,
- à défaut, **rembourser à l'entreprise les frais de constitution du dossier**.

ATTENUER LES CONTRAINTES LIEES AUX SEUILS SOCIAUX

➢ CONSTAT

Les seuils sociaux constituent incontestablement une contrainte à la croissance des PME. Ainsi, comme le rappelait le récent rapport du Conseil économique et social sur « PME et commerce extérieur », *les chiffres sont particulièrement évocateurs : le nombre d'entreprises de 9 salariés est deux fois supérieur à celui de 10. La différence est encore plus marquée pour celles de 49 à 50.*

En 2002, la CGPME indiquait déjà que les obligations pesant sur l'employeur dès lors qu'il atteint le seuil de 50 salariés aboutissent, en cas d'application intégrale, à majorer le prix de l'heure travaillée de 4.16%.

C'est pourquoi, du fait des nombreuses contraintes engendrées par le passage des différents seuils (environ une trentaine) et de leur manque de progressivité, beaucoup de PME ne souhaitent pas les franchir. Ceci bride la croissance et la compétitivité des PME françaises.

En 2004, le rapport « Le sursaut » de Michel CAMDESSUS indiquait que l'on constatait deux effets pervers de l'existence des seuils, qui attestent de leur impact sur l'économie des PME :

- les allers et retours des entreprises autour de ces seuils sont fortement dissymétriques : si de nombreuses entreprises franchissent le seuil puis repassent en dessous, peu font le chemin inverse. On assiste donc bien à un renoncement de certaines entreprises devant ces nouvelles obligations,
- on observe une sous-représentation des entreprises de plus de 50 salariés et la multiplication de « microgroupes », dont la structuration est probablement en partie liée à l'existence du seuil de 50 salariés, qui constitue la marche la plus grande à franchir.

➢ PROPOSITIONS

Afin de diminuer les contraintes administratives liées aux seuils, **il est proposé de réduire à une dizaine le nombre d'obligations administratives liées au seuil social de 50 salariés et ce, dans les entreprises de moins de 200 salariés**.

D'autre part, **les obligations relatives au franchissement du seuil financier de 10 salariés pourraient être lissées** (formation, logement, transport). La CGPME propose que, lorsque le seuil est effectivement franchi, après une période de deux ans, les entreprises de 10 à 14 salariés soient assujetties à 25% de ces versements, 50% pour celles de 15 et 16 salariés, 75% pour celles de 17 à 19 salariés et 100% pour les PME de plus de 20 salariés.

ENCOURAGER
LA CULTURE DE RÉSEAUX

➢ CONSTAT

Les PME qui composent, en nombre, l'essentiel du contingent de nos entreprises sont fréquemment mises en avant pour leur dynamisme et leur souplesse. Pour autant, on ne peut pas nier que leur taille apparaît fréquemment comme un facteur limitant, notamment pour répondre à des marchés importants, pour développer des projets innovant ou tout simplement pour trouver des financements.

Ainsi, les plus grosses structures sont favorisées par leur marge de manœuvre financière, leurs moyens humains plus conséquents et donc susceptibles d'être dédiés à la R&D et à la prospection et, leurs investissements dans la recherche-développement, leur permettant non seulement d'innover mais également de gagner en productivité.

Or, la France compte encore trop peu d'entreprises de taille moyenne. Quand l'Allemagne compte 14,2 % d'entreprises entre 10 et 49 salariés et 2,3 % entre 50 et 249 salariés, la France n'en dénombre que 6,5 % et 1,1 %.

Pour autant, toutes « les souris » ne peuvent devenir « des gazelles ».

➢ PROPOSITIONS

Dès lors, à l'instar des préconisations de Michel CAMDESSUS dans « le Sursaut », la CGPME propose de développer au niveau local des logiques de réseau et de contractualisation.

• Encourager les groupements d'entreprises à l'export

À l'image des districts italiens qui constituent le cœur du « made in Italy » et réalisent, plus du tiers des exportations italiennes (36% en 2005), la CGPME soutient la mise en place de groupements d'entreprises. Ces derniers favorisent une meilleure répartition des coûts et une coordination plus facile des opérations, une meilleure intégration verticale de la filière, une diversification de l'activité de l'entreprise et un contrôle plus aisé de la distribution et la réalisation d'économies d'échelle par la mise en place de services communs, notamment en matière de recherche.

L'action visant à créer 1.000 groupements à l'export doit être relancée de manière convaincante et pourrait être améliorée entre autres par :

- l'attribution de la procédure à un seul ministère et un suivi déconcentré de sa gestion,
- l'accélération du versement des aides financières aux groupements qui sont actuellement distribués avec plusieurs mois de retard,
- le lancement d'une campagne de promotion nationale auprès des PME,
- l'extension de l'assiette du crédit d'impôt export aux dépenses liées aux services de conseil.

- **Mettre en place une cellule d'alerte pour les PME pour lutter contre la contrefaçon !**

S'il est indéniable que les pouvoirs publics ont renforcé la lutte anti-contrefaçon, aucune mesure n'est cependant destinée à protéger de manière ciblée les petites et moyennes entreprises.

Or les logiques de réseaux pourraient également être utiles en matière de contrefaçon. A ce titre, la CGPME prône la création d'une cellule d'alerte qui pourrait être instituée au niveau départemental. Celle-ci, à l'image d'une grande entreprise qui instaure un département de veille de ses produits, serait chargée d'opérer une mutualisation des connaissances entre les PME et de repérer les signaux de contrefaçons.

Cette cellule pourrait être instituée au niveau départemental, *a fortiori* dans les zones transfrontalières. Elle serait composée d'acteurs privés et publics coordonnant leurs efforts auprès des PME afin de :

- **repérer les signaux de contrefaçon :**
  - baisse de l'activité par la perte des marchés,
  - veille sur les salons professionnels, brocantes, sites Internet, etc.

- **opérer une mutualisation des connaissances entre les PME** du même département :
  - formation, au sein de la PME, du personnel en propriété intellectuelle,
  - échanges entre les entreprises des parades trouvées pour prévenir la contrefaçon,
  - mise à disposition d'un juriste chargé d'effectuer la veille des produits sur le département et d'engager les actions juridiques adéquates.

Concrètement la cellule d'alerte pourrait être composée d'un représentant de :
- la police nationale,
- la gendarmerie,
- l'administration des douanes,
- la répression des fraudes,
- des juristes[1] (avocat, conseil en PI, juriste d'entreprise),
- un membre du Comité national anti-contrefaçon,

Une cellule « test » dans une zone choisie pourrait permettre d'évaluer l'efficacité du dispositif proposé. Il ne s'agit aucunement de constituer un « outil supplémentaire » mais de mettre en place la cellule d'alerte à partir des moyens existants.

[1] Le juriste serait rémunéré par les entreprises concernées pour exercer la veille sur l'ensemble du département et engager les actions adéquates afin de prévenir ou de sanctionner la contrefaçon