

Vers un "Small Business Act" à la française pour relancer la croissance

Par Emmanuel Leprince.
Publié le 23 juin 2007

Par Emmanuel Leprince, délégué général du comité Richelieu

La croissance française stagne car les PME françaises ne grandissent pas, bloquées sous un véritable plafond de verre. Notre tissu économique est coupé en deux, avec d'un côté des grandes entreprises, insuffisamment nombreuses (deux fois moins par habitant en France qu'aux États-Unis), faisant certes du profit, mais trop peu de croissance, et de l'autre des PME destinées à le rester. Dans les pays de l'OCDE, plus de la moitié des créations d'emplois viennent de moins de 5 % des entreprises, justement celles qui passent de l'état de PME à celui de champion mondial.

Cette difficulté à croître est due à un phénomène qui frappe quasi mécaniquement toutes les économies développées, ce que les anglo-saxons appellent un « préjudice », subie par les nouvelles entreprises : clients, investisseurs, banquiers, jeunes diplômés, chercheurs... tous préfèrent les entreprises reconnues et rassurantes. « On ne prête qu'aux riches », « personne n'a jamais été licencié pour avoir choisi IBM », cette discrimination est bien connue et pénalise toutes les PME, même les meilleures d'entre elles.

Pour lutter contre ce syndrome, les Américains ont mis en place en 1953 un « Small Business Act » (SBA) pour apporter 100 milliards de dollars de contrats publics annuels aux PME américaines. Ces commandes dopent ces entreprises et ont un véritable effet d'entraînement, renforçant leur attractivité aux yeux de tous les acteurs. Contrats d'un côté de l'Atlantique, aides de l'autre, les politiques publiques menées en France et en Europe n'ont pas réussi à briser le plafond de verre qui bloque leur croissance : depuis 1980, l'Europe a généré 7 fois moins de nouveaux champions mondiaux que les États-Unis.

Pour être autorisés à orienter ces marchés publics vers leurs PME, les Américains ont dû les exempter du champ de l'accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC, qui interdit toute discrimination positive. Les PME européennes sont quant à elles couvertes par cet accord. Récemment, la France, par la voix de Christine Lagarde, a donc logiquement cherché à exempter les PME européennes du champ de l'AMP. Mais plusieurs années seront encore nécessaires pour que cet effort fondamental se traduise en actes pour les PME françaises.

Toute difficulté ayant du bon, cette situation nous a amenés, pour agir au moins jusqu'à ce que ces négociations débouchent, à imaginer un dispositif compatible avec l'AMP actuel et, tout compte fait, peut être mieux adapté à notre culture et à nos comportements. Ni quotas, ni obligations, mais des outils, des incitations, des objectifs et une visibilité sur les résultats. Le tout dans une démarche de mobilisation positive, véritable discrimination positive à la française, proposée non seulement aux acheteurs publics mais aussi aux grandes entreprises privées et, plus largement, à l'ensemble des acteurs de l'écosystème de l'innovation, banques, fonds d'investissement, laboratoires, écoles ou universités, en facilitant les échanges d'information sur les PME et donc la convergence vers les meilleures d'entre elles.

La base de ce « SBA à la française », centré sur les PME innovantes, existe déjà : lancé fin 2005, le pacte PME a été signé par 35 grands comptes et a débouché en 2006 sur la signature de près d'une centaine de nouveaux contrats. Pour en faire le dispositif que nous suggérons, il serait nécessaire de modifier plusieurs articles du Code des marchés publics pour, dans le respect de l'AMP actuel, autoriser des mesures favorisant l'accès des PME innovantes aux marchés publics. Il faudrait également créer ou renforcer certains dispositifs incitatifs, comme par exemple la prise en compte d'une partie du coût pour les grands comptes de l'adaptation des produits des PME, et communiquer fortement sur l'état des relations avec ces entreprises de chacune des organisations bénéficiaires, en remettant tous les ans un rapport aux plus hauts niveaux de l'État.

Enfin, adapter et renforcer les soutiens publics directs dont bénéficient ces PME innovantes, qu'il s'agisse d'aides à l'innovation ou d'allègements fiscaux comme ceux dont bénéficient les JEI, pour compléter le cercle vertueux autour de ces entreprises.

Afin de lutter contre la discrimination négative subie par les PME innovantes et de permettre la croissance des meilleures d'entre elles, nous proposons donc de construire un dispositif incitatif, décloisonné et faisant converger naturellement moyens et acteurs vers les PME à plus fort potentiel, un pacte PME aussi structurant que le fut le « Small Business Act » il y a plus de cinquante ans.