



# **Livre Blanc des PME innovantes**

*Vers un Small Business Act européen ?*

**Janvier 2003**

# Avant-propos

Ce Livre Blanc a été réalisé en préparation au colloque organisé par le Comité Richelieu le 14 janvier 2003 sur le thème : « Le Small Business Act : un modèle pour l'Europe ? ».

Il est destiné à être remis à Monsieur Renaud Dutreil, Secrétaire d'Etat aux PME, représentant le gouvernement français, en présence de Monsieur Hector V. Barreto, Président de la Small Business Administration américaine.

Ce colloque a été conçu dans le but de permettre l'intervention de nombreuses personnalités :

Jean-Paul Charié, Député, Président du Groupe d'Etude PME de l'Assemblée nationale

Bruno Delor, Directeur des Achats de la DGA (ministère de la Défense)

Francis Grignon, Sénateur, auteur du rapport « aider les PME : l'exemple américain »

Michel Guilbaud, Directeur Général de l'ANVAR

Jérôme Haas, sous Directeur Financement de l'Economie et Développement des Entreprises, Direction du Trésor

Laurent Kott, Président de CapInTech

Hugues-Arnaud Mayer, membre du Conseil Exécutif du MEDEF

Xavier Moreno, Président de l'Association Française des Investisseurs en Capital (AFIC)

Ariane Obolenski, Présidente de la Banque du Développement des PME (BDPME)

Albert Ollivier, Président de CDC PME (Caisse des Dépôts)

Philippe Pouletty, Président de France Biotech

Christian Poyau, Président de Croissance Plus

Brian Prime, Président de la Federation of Small Businesses, Grande Bretagne

Denis Randet, Délégué Général de l'ANRT

Heinz Zourek, Directeur Général Entreprise de la Commission européenne

# Remerciements

Jean-Claude Buselli, Président du Comité Richelieu, Président Directeur général de Cril Technology, tient à remercier les entreprises suivantes :

6WIND, ACSA, ADERSA, AETA, ALITEC, ANSWER SYSTEMS, AQL, ATEME, ATERMES, AUDILOG, AUXITROL, AVIATEC, AXLOG, AXON' CABLE, B2I, BERTIN TECHNOLOGIES, CAPTEC, CEDRAT TECHNOLOGIES, CENERGYS, CODECHAMP, COFRAMI, COJYP, CORYS T.E.S.S., CRYPTOLOG, CTA, CYBERNETIX, DATEL, DGTEC, DIGINEXT, DOMAERO, ELNO, EMITECH ,ERCOM ,ETIENNE LACROIX, EXAVISION, GIST, GORGY TIMING, GROUPE HEF, I2E, I2M, INEL, INFO TECHNOLOGIES / MISIL, INTERFACE CONCEPT, IXSEA, KHIPLUS, KM TECHNOLOGIES, KURTOSIS INGENIERIE SA, LEM INDUSTRIES, LIGERON SA, L'INFORMATIQUE COMMUNICANTE, LLUIS, L'OPTIQUE SCIENTIFIQUE, MEDYSYS, METRAVIB RDS, MGP INSTRUMENTS, MONEYLINE, NAVTEL SYSTEMS, OKTAL SE, OPTIS, PALMWARE, PRINCIPIA R&D, PROENGIN, PROTEM, QUALIENCE, RCI, RHODE & SCHWARTZ, S.E.I S.p.A, SDI, SECMAT, SEMIA, SERIEM, SERVOMECHANIC, SESO, SIMAG DEVELOPPEMENT, SINAPTEC, SIRADEL, SIT, SODATEC, SODIMA, SOFRELOG, SOFRETEN, SOFTRONIC - GROUPE ON-X, SOGETREL, SOPAVIB, SP DEFENSE, SURLOG, SYNOPSIS CASTOR, SYSTEMES MIDI PYRENEES, TECHNIQUES SURFACES, TEMENTO SYSTEMS, THE MATHWORKS, TRITON ELICS, VIBRATEC, VISION IQ, WUILFERT, XP SOFT

Emmanuel Leprince, Délégué Général du Comité Richelieu, Président de la Fédération européenne des PME de haute technologie, tient à remercier les personnes suivantes pour leurs idées et leur soutien tout au long de la rédaction de cette plateforme :

Hervé Arditty, Edwige Avice, François Cantegreil, Patrick Cunin, Gilbert Dahan, Patrice Deroux-Dauphin, Yves Emilian, Frédérique Farigoux, Clara Ferrari, Maurice Gorgy, Nicolas Gros, François Guérel, Sophie de Guillebon, Jacques Jeanjean, Eric Jourdain, Sidney Kristiansen, Patrick Lemoine, Robert Malka, Jean-Noël Martin, Robert Millet, Olivier Moureaux-Néry, Dominique Plat, Alain Quevieux, Philippe Renevey, Jean Saubié et Harm Smit.

# Sommaire

Résumé	page 5
Introduction	page 7
Analyse	page 8
1. Grandes entreprises	page 8
2. PME	page 10
3. Convergence des deux analyses	page 13
4. Vers une nouvelle politique des pouvoirs publics	page 16
Recommandations	page 20
Principaux documents disponibles	page 26
La Small Business Administration	page 27
Comparaison des structures d'appui aux PME	page 28
Le Comité Richelieu	page 30

# Résumé

La mondialisation est semblable à une tempête qui dure et qui, tout en permettant aux navires d'aller plus vite et plus loin, les rend vulnérables et entraîne des naufrages brusques et imprévus. Comment réagir à une telle situation ? La solution n'est pas de bâtir des bateaux encore plus gros. La France ne gagnera pas à ce jeu là... Alors que certains manifestent pour que le vent s'arrête de souffler, la solution la plus efficace et la plus réaliste serait de créer de nouveaux navires afin qu'ils viennent prendre la relève que ceux qui chavirent et sauver ainsi leur équipage.

Pour générer des entreprises nouvelles, il faut des idées nouvelles. La France est riche d'innovations et peut donc se battre sur ce terrain. Mais cela ne suffit pas. Lancer de nouveaux navires en pleine mer alors que la tempête fait rage les amènera à sombrer à coup sûr.

C'est ce qui se passe en France et en Europe où les entreprises naissent pour rester petites : les micro-entreprises françaises rassemblent 34 % des emplois français contre 11 % aux Etats-Unis. Tandis qu'outre-Atlantique, les entreprises peuvent devenir des leaders mondiaux dans leur marché, notamment dans les industries nouvelles ou émergentes, les PME européennes n'ont pas les moyens de leur développement. En moyenne, les dépenses de R&D d'une PME européenne sont 7 fois moins élevées que celles d'une PME américaine.

L'absence de PME à forte croissance et susceptibles de concurrencer les grandes entreprises explique pour partie la fragilité de l'industrie européenne : en cas de défaillances des entreprises dominantes, il n'y a pas de prétendants dynamiques capables de les supplanter. Aujourd'hui, les grandes entreprises sont proportionnellement 2,5 fois moins nombreuses en Europe qu'aux Etats-Unis.

Pour avoir plus de grands navires, il faut bâtir une digue qui permette aux nouveaux bateaux de s'entraîner à l'abri de la tempête. Ce n'est que lorsqu'ils auront appris à naviguer qu'ils pourront se rendre en pleine mer.

La digue américaine a été créée en 1953 et s'appelle le Small Business Act. Elle permet aux PME américaines de bénéficier d'un environnement protégé, en bénéficiant d'une part des marchés publics et d'aides de R&D. Aujourd'hui, 40 % des marchés publics américains sont orientés vers les PME, soit un flux annuel de 70 milliards de dollars. Dans le domaine de la R&D, le programme SBIR contribue aux dépenses des PME américaines à hauteur de 1 milliard de dollars par an en financements directs, à 100 % et non remboursables.

Les PME européennes ne peuvent pas s'entraîner dans un lieu protégé du vent. Aucun dispositif n'existe en Europe pour s'assurer que les PME bénéficient d'une part raisonnable des achats publics, qui représentent 14 % du PIB ou la moitié de l'économie allemande. Les PME et les grandes entreprises sont traitées de la même manière, ce qui exclut de facto les PME innovantes de la plupart des marchés. Elles n'arrivent donc pas à rejoindre la haute mer : parmi les 25 plus grands navires européens actuels, tous sont de vieux bateaux qui existaient déjà en 1960. Alors que 19 des 25 plus grands navires américains n'existaient pas à cette époque. Ce sont des entreprises nouvelles qui ont réussi à se hisser parmi les leaders mondiaux.

Afin de permettre l'émergence d'entreprises françaises et européennes capables de se battre à armes égales dans la compétition mondiale, le Comité Richelieu préconise l'adoption en France et dans les autres pays de l'Union européenne d'un « Small Business Act » adapté à nos spécificités et à nos contraintes nationales ou communautaires. Il s'agirait de mettre en place un mécanisme à plusieurs niveaux :

- Evolution de la définition de la PME afin de prendre en compte les notions d'indépendance et de taille critique, qui varie selon le domaine d'activité de l'entreprise,
- Publication annuelle du niveau de participation des PME aux marchés publics technologiques et annonce d'objectifs pour l'exercice ultérieur,

- Mise en place progressive d'un ensemble de mécanismes visant à rééquilibrer les relations entre PME et grandes entreprises dans les marchés publics et à faire évoluer les modalités du financement par les pouvoirs publics de la R&D dans les PME. De nouveaux dispositifs sont actuellement mis en place, tels les plans d'acquisition du ministère de la Défense. Ils devraient être évalués et, en cas de succès, généralisés,
- Orientation des mécanismes d'incitation des financiers privés vers l'accompagnement des entreprises bénéficiaires de marchés publics ou de crédits publics de R&D.

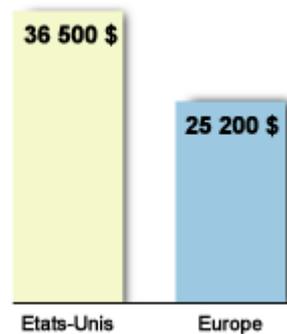
Un tel dispositif permettrait de renforcer l'accès des PME innovantes aux marchés publics et de faciliter le financement de leurs dépenses de R&D. Il les rendrait du même coup plus attractives aux yeux des financiers privés. Enfin, s'il était étendu à l'ensemble des pays de l'Union européenne, il contribuerait à la création effective du marché unique qui manque aujourd'hui cruellement aux PME innovantes européennes.

# Introduction

La puissance politique et l'unilatéralisme américains sont les fruits d'une économie chaque année plus dynamique et plus compétitive :

- Le PIB américain est supérieur à celui de l'Union européenne, alors que les Etats-Unis comptent 100 millions de personnes de moins que l'Europe. Un américain est donc en moyenne 45 % plus riche qu'un européen :

**PIB / habitant (2001)**



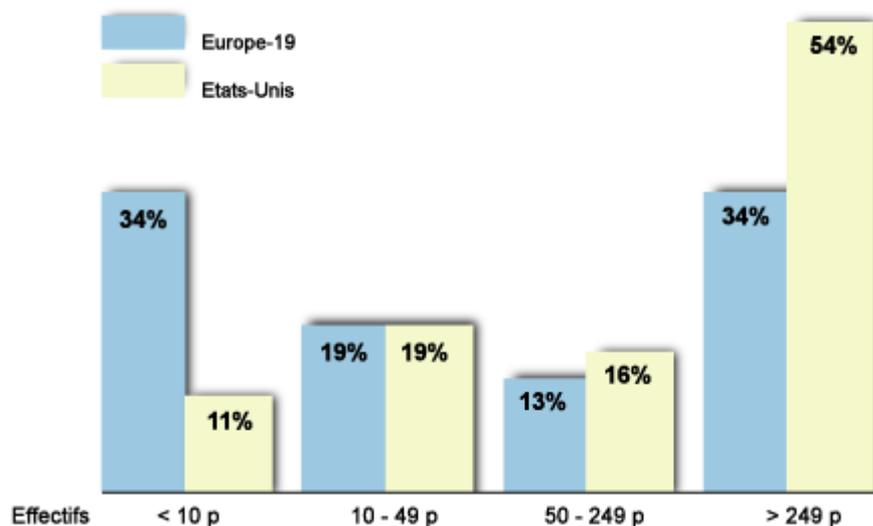
- Cet écart s'accroît puisque la croissance du PIB est de 3,4 % par an aux Etats-Unis contre 2 % en Europe (moyenne de 1991 à 2001),
- Sur le plan de l'emploi aussi, le système économique américain est considérablement plus performant : il a créé entre 1975 et 2000 45 % d'emplois supplémentaires (création nette) contre 4 % en Europe.

Il est indispensable de combler ce fossé si nous voulons être en mesure de maintenir et développer notre vision de la société. Faire l'Europe est un passage nécessaire mais ce ne sera clairement pas suffisant. Il faut aller plus loin et faire évoluer notre vision et certains de nos comportements.

Peut-on rattraper les Etats-Unis sans pour autant importer l'ensemble de leur fonctionnement ? C'est la question à laquelle cette plateforme tente d'apporter quelques éléments de réponse.

# Analyse

Les structures des tissus économiques responsables des performances présentées en introduction sont radicalement différentes :

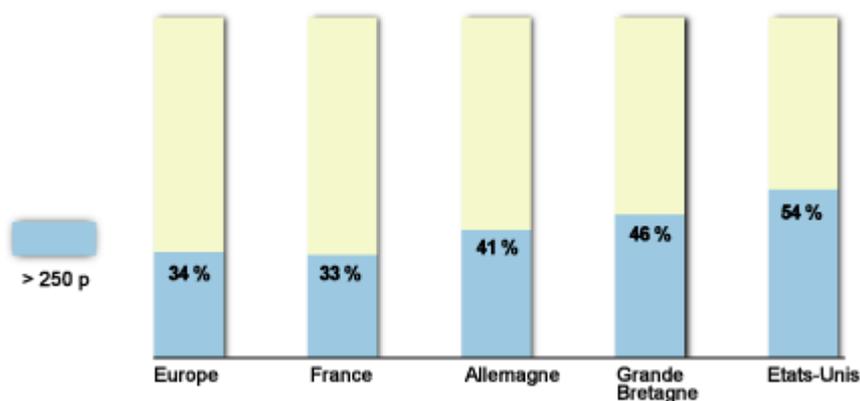


(Employment in non-primary private enterprise, 1998. Observatoire des PME européennes, « SMEs in Europe », 2002)

Comme le laisse présager ce graphique, l'effectif moyen d'une entreprise américaine est plus de 3 fois supérieur à celui d'une entreprise européenne : 19 personnes aux Etats-Unis contre 6 personnes en Europe.

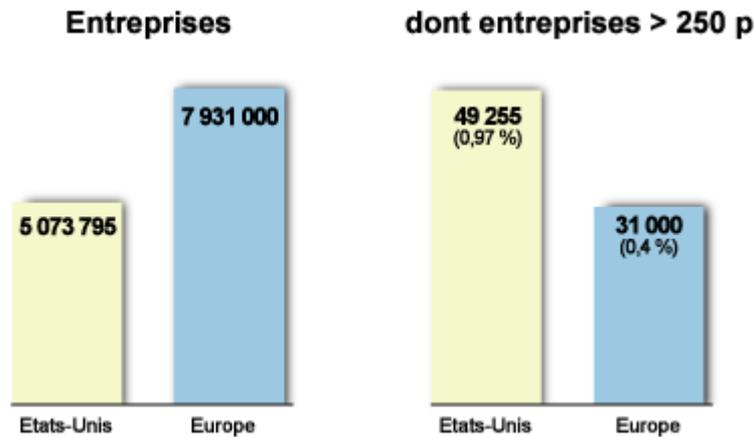
## 1. Grandes entreprises

Les grandes entreprises représentent 54 % des emplois américains contre 34 % des emplois européens. Cette faiblesse européenne est plus marquée en France qu'en Allemagne ou en Grande-Bretagne :



(Employment in non-primary private enterprise, 1998. Observatoire des PME européennes, « SMEs in Europe », 2002)

D'autre part, les grandes entreprises américaines sont proportionnellement plus de deux fois plus nombreuses que les grandes entreprises européennes : 0,97 % des entreprises américaines contre 0,4 % des entreprises européennes (*Rouguet 1999*).



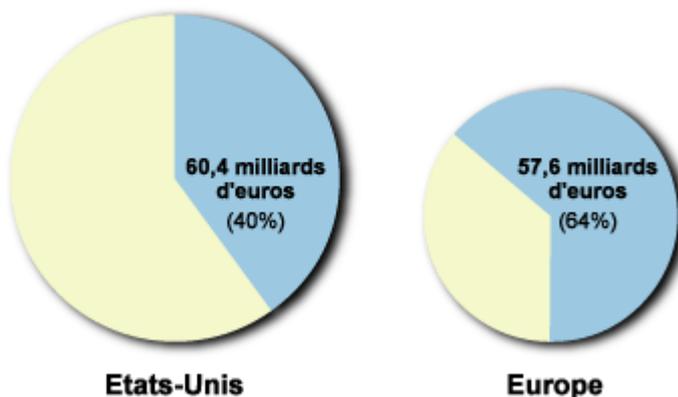
(*Rouguet 1999*)

Si la taille moyenne des entreprises américaines est effectivement plus élevée que celle des entreprises européennes, ce n'est pas parce que les entreprises américaines sont plus grandes, mais parce que les grandes entreprises sont plus nombreuses.

Considérées individuellement, les grandes entreprises européennes soutiennent en effet tout à fait la comparaison avec leurs consœurs américaines. Un premier exemple l'illustre parfaitement : parmi les 40 plus grands groupes mondiaux figurent deux entreprises françaises, TotalFinaElf et Peugeot (*Industry Week, juin 2001*). Elles représentent exactement 5 % du chiffre d'affaires total de ces 40 sociétés. Bien qu'elles soient peu nombreuses, leur chiffre d'affaires est donc exactement dans la moyenne.

On retrouve le même enseignement si l'on compare les dépenses de R&D des 10 plus grandes entreprises des deux côtés de l'Atlantique :

#### Poids des 10 plus grandes entreprises dans les dépenses de R&D



(*L'état de l'industrie française, CPCI, 2001*)

Les dépenses des plus grandes entreprises sont donc d'un niveau similaire.

Il est également possible de comparer les grandes entreprises dans leur ensemble, sans se restreindre aux plus importantes d'entre elles.

Ainsi, l'effectif moyen des grandes entreprises européennes était en 1998 de 1297 personnes contre 1185 personnes aux Etats-Unis.

Dans le domaine de la R&D, les dépenses d'une grande entreprise européenne sont, en moyenne, équivalentes à celles de sa consœur américaine.

R&D privée (milliards d'euros)	Plus de 250 personnes
Europe	85,5 (95 %)
Etats-Unis	129,7 (86 %)
Différence	44,2
Poids dans la différence	72,5 %

Notons que les grandes entreprises européennes sont dans leur ensemble responsables de près des trois quarts du retard pris par l'Europe sur les Etats-Unis. Le fort impact des grandes entreprises sur le retard constaté n'est donc pas dû aux grandes entreprises existantes, mais à celles qui manquent.

Pour combler le retard des grandes entreprises en matière de R&D, il suffirait que leur nombre passe de 0,4 à 0,6 % du total des entreprises européennes. Rappelons que les grandes entreprises représentent 0,97 % des entreprises américaines.

En résumé :

- **Les grandes entreprises européennes sont comparables à leurs consœurs américaines,**
- **Elles sont en nombre insuffisant.**

Une politique de champions visant avant tout à renforcer les grandes entreprises existantes ne semble donc pas la plus pertinente. Il est par contre crucial que de nouvelles grandes entreprises viennent renforcer leurs rangs.

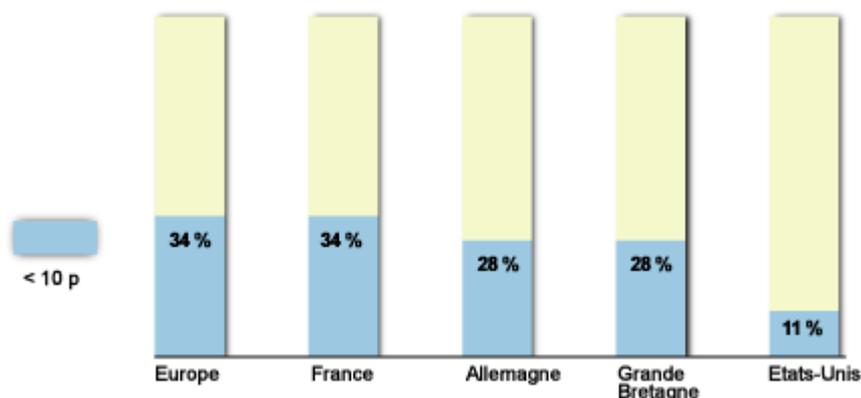
La faiblesse du tissu des grandes entreprises européennes est quantitative.

## **2. Petites et Moyennes Entreprises**

Avant d'analyser plus en détails les PME d'Europe et des Etats-Unis, précisons que l'approche développée dans cette plateforme se base sur des statistiques construites à partir d'une définition simple de la PME : entreprise indépendante d'un effectif inférieur à 250 personnes.

La réalité est autrement plus nuancée. Il existe de nombreuses entreprises d'une taille supérieure qui souffrent pourtant des maux de la PME et inversement, d'autres entreprises plus modestes mais leaders sur un marché très étroit, niche technologique ou plus souvent clientèle de proximité, et qui ne sont que peu concernées par cette problématique. Nous reviendrons sur ces aspects plus loin dans ce document.

Comparativement aux Etats-Unis, l'Europe est dominée par les micro-entreprises. Cette tendance est d'ailleurs plus importante en France que chez nos principaux voisins :



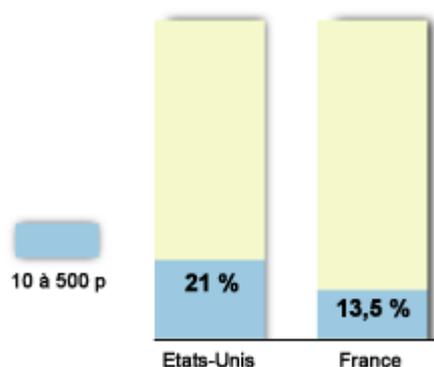
(Employment in non-primary private enterprise, 1998. Observatoire des PME européennes, « SMEs in Europe », 2002)

Ce poids des micro-entreprises est considérable. C'est lui qui explique que, contrairement aux idées reçues, la densité entrepreneuriale soit, si l'on exclut les entreprises sans salarié, plus élevée en France qu'aux Etats-Unis :

Pays	Population	Entreprises	Densité (/1000 hab)	Entreprises avec salarié	Densité (/1000 hab)
Etats-Unis 95	265 000 000	21 516 000	81,2	5 366 000	20,2
France 99	59 000 000	2 413 000	40,9	1 217 000	20,6

(US Department of Commerce, Bureau of the Census, 1998. INSEE 2001)

La situation s'inverse si l'on considère les PME d'une taille plus élevée : les entreprises de 10 à 500 personnes représentent 21 % des entreprises américaines contre seulement 13,5 % des entreprises françaises.

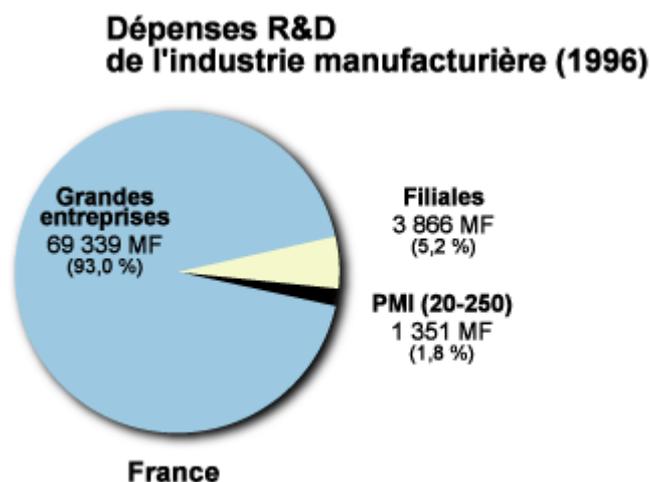


(US Department of Commerce, Bureau of the Census, 1998. INSEE 2001).

Les tissus des PME américaines et européennes ne sont donc pas composés d'une façon semblable. L'analyse des dépenses de R&D des entreprises en fournit une nouvelle illustration. Les PME

américaines (jusqu'à 250 employés) représentaient en 1998 14,1 % des dépenses de R&D des entreprises (*National Science Foundation, 2002*).

Du côté de l'Europe, la part des PME dans les dépenses de R&D des entreprises est généralement estimée à 5 %. Dans le cas de la France, les dépenses de R&D de l'industrie manufacturière se décomposent de la manière suivante :



(*L'état des PMI, Ministère de l'Industrie, 1999*)

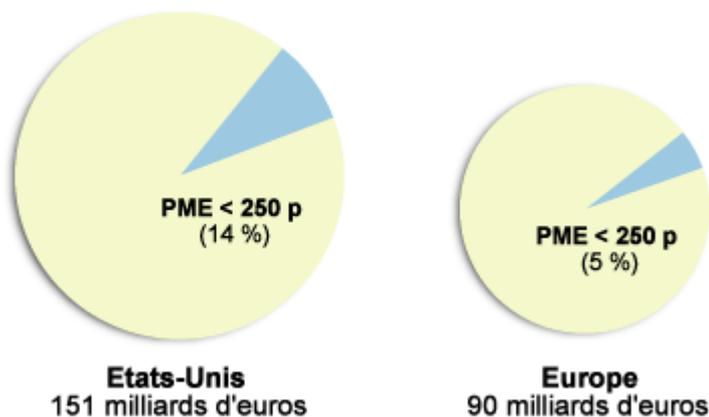
Les PME françaises de plus de 20 salariés ne représentent donc qu'1,8 % des dépenses de R&D de l'industrie manufacturière française (il est intéressant de remarquer que les PME filiales de plus grandes entreprises pèsent 3 fois plus que les PME indépendantes. Les prendre en compte dans les statistiques fausse donc les résultats d'un facteur 4).

Le poids des PME européennes dans les dépenses de R&D de l'industrie est donc sensiblement inférieur à celui de leurs consœurs américaines. Mais cet écart est encore plus important quantitativement puisque la totalité des dépenses de R&D européennes était, en 1998, inférieure de 61 milliards d'euros aux dépenses américaines. L'intégralité de cette différence était due aux entreprises :

Milliards d'euros (% PIB)	R&D privée	R&D publique	Total
Europe (EU-15)	90 (1,18)	51 (0,68)	141 (1,86)
Etats-Unis	151 (1,92)	51 (0,66)	202 (2,58)
Différence EU - EUR	61	0	61

(1998. Eurostat. *Science, technology and innovation key figures 2000*)

L'écart entre les dépenses de R&D des deux tissus de PME s'élève donc à près de 17 milliards d'euros, les PME européennes étant responsables de plus du quart du retard pris par l'Europe sur les Etats-Unis :



Les PME étant comme nous l'avons vu plus nombreuses en Europe qu'aux Etats-Unis, le résultat de cette analyse est sans appel : les dépenses de R&D d'une PME américaine sont en moyenne 7,45 fois plus élevées que celles d'une PME européenne.

Si l'intensité en R&D des PME européennes était au niveau de celle des PME américaines, leurs dépenses s'élèveraient à 33,5 milliards d'euros (1998), soit 0,44% du PIB. Le gain potentiel par rapport à la situation actuelle est donc de 29 milliards d'euros soit 48 % du retard global de l'Europe par rapport aux Etats-Unis.

Cette analyse sous l'angle des dépenses de R&D confirme les enseignements précédents.

- **Les PME européennes sont plus nombreuses que les PME américaines,**
- **Elle sont également plus petites,**
- **Leurs dépenses de R&D sont beaucoup plus faibles.**

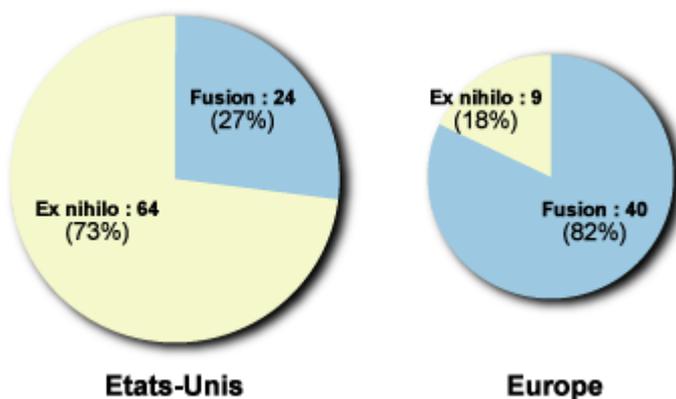
L'enjeu n'est pas tant la création de nouvelles entreprises que le développement de celles qui existent déjà. La faiblesse du tissu des PME européennes est qualitative.

### 3. Convergence des deux analyses

De nouvelles grandes entreprises peuvent apparaître de deux façons :

- Ex nihilo, c'est-à-dire par un processus de développement de PME innovantes,
- Par fusion, bien souvent à partir d'entreprises déjà grandes.

Il est instructif de comparer le mode de création des plus grandes entreprises mondiales apparues après 1980 :



(Rouguet, 1999)

Ces chiffres concernent les 500 plus grandes entreprises mondiales. Parmi celles-ci, 88 sociétés américaines et 49 sociétés européennes ont été créées après 1980. Mais alors que près des trois quarts des « nouvelles grandes entreprises » américaines sont de véritables créations, plus de 80 % de leurs homologues européens sont le fait de la fusion d'entreprises existantes. 64 véritables nouvelles entreprises aux Etats-Unis contre 9 seulement en Europe : le tissu des grandes entreprises européennes se remodèle mais ne se développe pas.

Il n'y a donc pas suffisamment de nouveaux-entrants parmi les grandes entreprises européennes. Les PME européennes restent des micro-entreprises et celles qui en ont le potentiel n'arrivent que trop rarement à se développer. La faiblesse qualitative des PME explique la faiblesse quantitative des grandes entreprises.

D'autres statistiques montrent que parmi les 25 plus grandes entreprises américaines d'aujourd'hui, seulement 6 existaient en 1960. 19 sont donc des PME « récentes » qui ont réussi à se hisser au niveau des plus grandes entreprises mondiales. Par contre, toutes les 25 plus grandes entreprises européennes actuelles existaient déjà en 1960.

La structure européenne est semblable à un jardin zen dans lequel quelques grandes pierres sont entourées d'une myriade de petits cailloux immobiles.



Certains en Europe revendiquent cette situation et prônent un modèle de croissance dans lequel les PME seraient vouées à disparaître ou être absorbées par les grandes entreprises, qui à leur tour génèreraient de nouvelles PME par essaimage. Même si elle présente certains avantages, force est de constater que

cette approche n'a pas pu empêcher l'existence d'un nombre insuffisant de grandes entreprises européennes et un retard grandissant de l'Europe par rapport aux Etats-Unis.

La situation nord-américaine se rapproche plutôt d'une forêt de bambous dont certaines jeunes pousses arrivent à se développer et s'ajouter à des grands arbres déjà nombreux.



« Les entreprises naissent en Europe pour devenir petites et moyennes. Tandis qu'aux Etats-Unis, les entreprises naissent et peuvent devenir des leaders mondiaux dans leur marché, notamment dans les industries nouvelles ou émergentes. L'absence des PME à forte croissance et susceptibles de concurrencer les grandes explique pour partie la fragilité de l'industrie européenne : en cas de défaillances des entreprises dominantes, il n'y a pas vraiment de prétendants dynamiques capables de les supplanter. »

*(Elie Cohen et Jean-Hervé Lorenzi, Politiques industrielles pour l'Europe, Conseil d'Analyse Economique, 2000)*

Afin d'améliorer la situation européenne, les pouvoirs publics devraient donc mettre en oeuvre une nouvelle politique axée sur le développement des PME existantes, qui déboucherait tout naturellement sur l'apparition de nouvelles grandes entreprises.

	PME	Grandes entreprises
Création (quantitatif)		Besoin
Développement (qualitatif)	Besoin	

Les actions des pouvoirs publics en matière de création de nouvelles entreprises et le soutien aux grandes entreprises existantes ont également un intérêt certain. Mais leur impact apparaît plus faible car elles ne contribuent pas à lever les blocages qui empêchent les entreprises de parcourir leur cycle de vie naturel.

D'autre part, cette politique devrait se concentrer sur les PME qui ont un potentiel de développement, c'est-à-dire des entreprises innovantes, que ce soit dans un domaine technologique ou traditionnel, qu'elles conduisent elles-mêmes leurs travaux de R&D ou qu'elles fassent appel à des expertises externes.

Anthony Giddens, conseiller de Tony Blair, a parfaitement résumé cette situation dans son livre "The Third Way and its critics" : « The problem in Europe is that innovative small firms don't grow into big ones ».

Les pouvoirs publics devraient axer leur politique sur le développement des PME innovantes.

Certaines des recommandations faites à la fin de ce document s'appliquent à toutes les PME (dont l'ouverture des marchés publics). Mais la problématique des PME non innovantes est différente. Un soutien dirigé vers ces entreprises est en tout état de cause utile, non pas pour faire émerger de nouveaux grands acteurs, mais pour développer le désir d'entreprendre en apportant une nouvelle visibilité aux créateurs potentiels.

#### 4. Vers une nouvelle politique des pouvoirs publics

La croissance des PME innovantes ne va pas de soi. Cinq facteurs expliquent, à des degrés divers, qu'elle soit plus facile aux Etats-Unis qu'en Europe :

- Facteur 1 : Marché intérieur plus vaste
- Facteur 2 : Environnement administratif, social et fiscal plus favorable
- Facteur 3 : Offre en capital et en financement plus abondante
- Facteur 4 : Existence d'aides publiques à la R&D mieux adaptées aux besoins des jeunes entreprises
- Facteur 5 : Meilleur accès aux marchés publics

Tout d'abord, il est évident que le marché auquel les PME américaines ont directement accès est plus vaste que celui qui s'ouvre aux PME européennes. La construction du marché unique européen devrait progressivement répondre à cette difficulté.

D'autre part, nombreux pensent que les PME américaines bénéficient d'un environnement fiscal et social plus favorable. Il est la conséquence d'un modèle de société qui peut apparaître à certains comme éloigné des valeurs sociales européennes. Quoi qu'il en soit, nous souhaitons montrer qu'il existe d'autres moyens de rendre possible le développement des PME innovantes.

Le troisième facteur est certainement moins important qu'on ne l'estime généralement. Le développement du « venture capital » est un phénomène relativement récent qui, jusqu'en 1995, représentait moins de 0,1 % du PIB, aussi bien aux Etats-Unis qu'en Europe. Ce facteur ne saurait donc expliquer à lui seul des différences structurelles bien plus anciennes. D'autre part, si l'offre a effectivement été considérablement plus importante aux Etats-Unis qu'en Europe à la fin des années 90 (jusqu'à 0,8 % du PIB américain contre 0,22 % en Europe), elle a également beaucoup plus chuté outre-atlantique depuis l'éclatement de la bulle de la nouvelle économie (0,3 % du PIB américain en 2001 contre 0,13 % en Europe). Ces masses financières ont été réorientées vers des entreprises déjà bien établies (*Richtel, 2001*).

Les pouvoirs publics mènent déjà une action importante dans ce domaine. Il s'agit principalement, à l'aide d'organismes publics ou de mesures fiscales diverses, d'inciter les financiers privés (banques, sociétés de capital risque, business angels,...) à accompagner des entreprises dont on considère comme acquis qu'elles représentent des investissements risqués et peu lisibles.

Les deux derniers facteurs correspondent à un soutien plus direct des pouvoirs publics en faveur des PME, sous la forme de crédits de R&D ou de marchés publics.

Que ce soit dans le domaine des crédits de R&D ou des marchés publics, le soutien des pouvoirs publics américains est adapté à la réalité des PME innovantes. Il reconnaît l'existence de plusieurs types de PME.

Certaines ont atteint leur taille adulte et resteront petites, adaptées à un marché restreint (marché local, niche technologique,...). On peut les comparer à des pygmées. D'autres ressemblent à des enfants, entreprises jeunes n'ayant pas encore atteint leur taille adulte, celle à laquelle elles seront à même de proposer leurs produits ou services à leur marché potentiel. Cette taille « critique » dépend des activités de l'entreprise. Elle est d'autant plus élevée que l'entreprise est innovante.

Ces « entreprises enfants » ont des spécificités qui ne sont pas encore parfaitement reconnues par les pouvoirs publics européens :

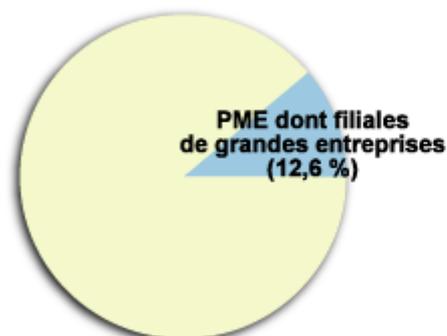
- Elles ne sont pas en mesure de générer des recettes suffisantes pour financer leurs dépenses de R&D, d'industrialisation et de commercialisation. Dans le domaine de la R&D, elles ont besoin d'un soutien à 100 % et non remboursable afin de ne pas obérer leur capacité de trouver des financements privés pour les phases ultérieures de leur développement,
- Les PME innovantes sont bien souvent également concurrentes de grandes entreprises ou de leurs filiales. C'est d'autant plus le cas que le potentiel de développement de l'entreprise est important. Or les conditions de cette concurrence entre « PME enfants » et grandes entreprises déjà établies sont de facto déséquilibrées, en particulier dans le domaine des marchés publics : procédures longues et complexes, tendance des acheteurs à préférer les gros contrats afin de diminuer les coûts d'acquisition, politique de champions, préjugé défavorable sur le plan de la pérennité,... Mais les PME innovantes ne peuvent pas se passer des marchés publics, qui constituent bien souvent des marchés clés sur la voie de leur développement.

La concurrence déséquilibrée avec les plus grandes entreprises dans le domaine des marchés publics  
et le besoin d'un financement complet de la R&D  
constituent les deux verrous principaux sur la voie du développement des PME innovantes.

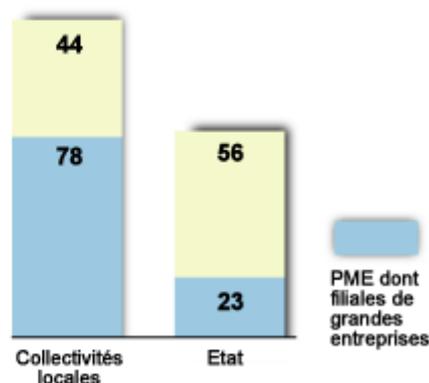
Concernant les modalités de soutien de la R&D, les PME américaines bénéficient de subventions à 100 % (programme SBIR) contractées directement par les services acheteurs des principales Agences gouvernementales alors que les PME françaises sont progressivement exclues des canaux dont bénéficient les plus grandes entreprises, doivent co-financer leurs dépenses de R&D et, dans la majeure partie des cas, les rembourser.

D'autre part, il n'existe pas en France de mécanisme protégeant les jeunes entreprises innovantes des grandes entreprises déjà établies. Que ce soit dans le domaine des marchés publics d'Etat (ceux qui concernent les PME innovantes) ou dans celui des crédits publics de R&D (où la majorité des canaux de financement sont ouverts à la fois aux PME et aux grandes entreprises), la participation des PME est donc particulièrement faible :

### Crédits publics de R&D



### Marchés publics 98 (en milliards FF)



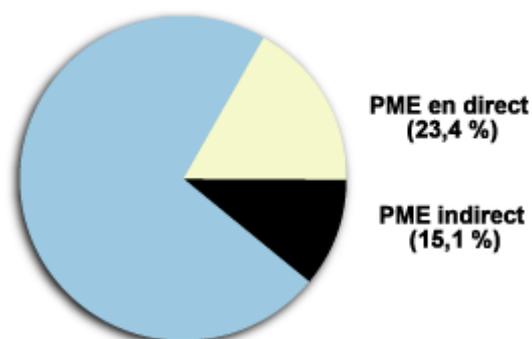
(L'état de l'industrie française, 2001, CPCI. Marchés publics : ministère des Finances / DAJ)

Il n'existe pas en France de statistiques sur les PME puisque les chiffres fournis englobent toujours les filiales de grandes entreprises. Rappelons que l'on considère généralement que les PME représentent le quart de l'ensemble « PME + filiales de grandes entreprises ». Si l'on appliquait ce ratio, les PME bénéficieraient de 3,15 % des crédits publics de R&D et de 7,3 % des marchés publics d'Etat.

Au niveau européen, le Parlement européen a fait part le 13 juin 2002 de sa préoccupation concernant la faiblesse de la participation des PME aux marchés publics (moins de 3 % ont accès aux marchés publics) et a demandé à la Commission européenne de préparer des propositions permettant de remédier à cette situation.

Aux Etats-Unis, le Small Business Act, dont on célébrera le cinquantième anniversaire en 2003, permet de diriger des marchés publics et des crédits de R&D vers les jeunes entreprises (le programme SBIR cité plus haut est rattaché au Small Business Act). Les PME bénéficient ainsi de 38,5 % des marchés publics américains.

### Marchés publics 98 total 181 715 M\$



(Small Business Administration)

Le Small Business Act explique donc deux des raisons principales pour lesquelles les PME innovantes américaines se développent mieux que leurs consœurs européennes.

Le développement des PME innovantes, et donc l'apparition de nouvelles grandes entreprises permettant le rattrapage du retard économique pris sur les Etats-Unis, passera donc par la reconnaissance du rôle des pouvoirs publics pour permettre que le cycle de vie de l'entreprise devienne une réalité.

En pratique, nous préconisons la mise en place un « **Small Business Act européen** » sous la forme d'actions menées dans chaque Etat de l'Union européenne afin :

- d'augmenter la participation des PME innovantes aux marchés publics,
- de mettre en place des crédits publics de R&D dont les modalités d'accès soient adaptées aux jeunes entreprises.

Comme expliqué précédemment, un tel dispositif s'adresse à un moment particulier de la vie de toute entreprise et n'oppose pas deux catégories d'entreprises, en défendant l'une au détriment de l'autre.

Cette action, menée sur deux des cinq causes du meilleur développement des PME américaines, rejaillirait également sur deux autres facteurs :

Marché intérieur plus vaste	(SBAct)
Environnement administratif, social et fiscal plus favorable	
Offre en capital et en financement plus abondante	(SBAct)
Existence d'aides publiques à la R&D mieux adaptées	SBAct
Meilleur accès aux marchés publics	SBAct

En effet, l'ouverture des marchés publics nationaux aux PME européennes contribuerait à faciliter l'accès de ces entreprises à l'ensemble du marché intérieur de l'Union européenne.

D'autre part, un « Small Business Act européen » apporterait un soutien direct aux PME. Il les rendrait du même coup plus attirantes pour les financiers, ce qui est une manière naturelle de développer le goût des financiers privés pour les PME innovantes et en tous cas contribuerait à améliorer encore l'efficacité des actions déjà menées vers ces investisseurs.

On pourrait alors imaginer de construire une passerelle entre le Small Business Act et les mesures de stimulation des financiers privés, en les orientant vers les PME qui bénéficient d'aides de R&D ou de marchés publics.

Le contenu d'un « Small Business Act européen » est détaillé dans les pages suivantes. Il regroupe à la fois des mécanismes inspirés par le Small Business Act américain et des dispositifs différents, adaptés à notre situation. D'un coût négligeable, ce dispositif agirait directement ou indirectement sur 4 des 5 facteurs de développement des PME innovantes.

Cette évolution, inspirée des forces du système nord-américain, peut s'effectuer tout en exprimant des caractéristiques française et européenne. Le contraire n'est malheureusement pas vrai : nous ne pourrions faire durablement exister nos valeurs et nos spécificités que si notre économie est suffisamment forte pour que notre voix soit entendue.

# Recommandations

Le Comité Richelieu préconise la mise en place d'un « Small Business Act européen ».

L'approche proposée se veut réaliste, pragmatique, légère et efficace. Il s'agit de mettre en place un mécanisme à plusieurs niveaux :

- Evolution de la définition de la PME afin de prendre en compte les notions d'indépendance et de taille critique, qui est fonction du domaine d'activité de l'entreprise.
- Publication annuelle du niveau de participation des PME aux marchés publics technologiques et l'annonce d'objectifs pour l'exercice ultérieur.
- Mise en place progressive d'un ensemble de mécanismes visant à rééquilibrer les relations entre PME et grandes entreprises dans les marchés publics et à faire évoluer les modalités du financement par les pouvoirs publics de la R&D dans les PME. De nouveaux dispositifs sont actuellement mis en place, tels les plans d'acquisition du ministère de la Défense. Ils devraient être évalués et, en cas de succès, généralisés.
- Orientation des mécanismes d'incitation des financiers privés vers l'accompagnement des entreprises bénéficiaires de marchés publics ou de crédits publics de R&D,
- Extension de cette démarche à l'Union Européenne afin de faciliter l'accès des PME aux marchés publics de tous les Etats membres.

Ces axes sont détaillés dans les recommandations ci-dessous. Le contexte de chacune d'entre elles est détaillé dans la plateforme du Comité Richelieu.

## Première recommandation

Faire évoluer la définition de la PME

La définition actuelle, statique et universelle, ne nous semble pas adaptée car :

- les besoins de protection et de financement adapté de la R&D existent jusqu'à ce que l'entreprise ait atteint sa taille adulte,
- la taille adulte d'une entreprise varie selon son domaine d'activité.

Nous proposons donc que l'on passe progressivement à une série de seuils fixés selon le domaine d'activité de l'entreprise (les codes NACE pourraient par exemple être utilisés). Ils seraient déterminés après consultation des organisations professionnelles concernées et révisables sur demande motivée.

Cette définition pourrait être mise en œuvre de la façon suivante :

- Déclaration sur l'honneur du responsable de l'entreprise qu'elle se trouve sous les seuils fixés dans sa catégorie d'activité principale et que sa gestion est indépendante,
- Publication régulière de la liste des entreprises qui se sont déclarées PME (dans le cadre des marchés publics ou des crédits de R&D),

- Possibilité de réclamation ouverte à tous (et en particulier aux concurrents des entreprises listées). Une telle réclamation devrait être motivée. Elle déclencherait une enquête auprès de l'entreprise incriminée.
- Si l'entreprise incriminée se révélait ne pas relever de la définition de PME indépendante, elle serait sujette à des pénalités précisées dans le document de déclaration initiale. Son marché serait bien sûr du même coup rayé des statistiques PME de l'année concernée.

Pour aller plus loin :

- Guide to SBA's definitions of Small Business,
- Small Business Size Standards matched to the North American Industry Classification System (NAICS).

## **Deuxième recommandation**

Mesurer la participation des PME aux « marchés publics technologiques » et aux crédits publics de R&D

Au niveau européen, les achats publics s'élèvent à quelque 1000 milliards d'euros, soit 14 % du PIB de l'Union européenne, ce qui représente l'équivalent de la moitié de l'économie allemande.

Le montant des achats effectués par l'Etat français, les collectivités locales et leurs établissements publics s'élevait en 1997 à 610 milliards de Francs, dont 250 milliards de Francs de marchés publics recensés par la commission centrale des marchés.

Nous avons regroupé les achats susceptibles de concerner les PME innovantes sous l'intitulé de « marchés publics technologiques », qu'ils soient ou non effectués dans le cadre du Code des Marchés Publics.

D'autre part, les crédits publics de R&D à destination des entreprises gérés par les ministères de la Recherche et de l'Industrie s'élevaient en 1999 à près de 2 milliards de Francs.

Seuls seraient concernés par cette recommandation les organismes publics dont une part notable des achats est susceptible de concerner des PME innovantes (quelques exemples : DGA, DGAC, CEA, CNES,...). Parmi ces organismes figurent également les Directions des Ministères de la Recherche et de l'Industrie chargées de gérer les crédits publics de R&D à destination des entreprises.

Il serait demandé aux responsables de ces organismes de nommer en leur sein un Correspondant PME et de fournir annuellement l'état chiffré de la participation des PME à ces marchés ou aides.

Il n'est pas nécessaire d'avoir mis en oeuvre la recommandation précédente. La définition de PME utilisée pourrait en effet être en première approche celle de la Commission européenne (entreprises indépendantes de moins de 250 personnes). Nous suggérons dans ce cas de fournir également des données chiffrées pour les entreprises indépendantes de moins de 500 personnes et de moins de 1000 personnes.

Pour aller plus loin :

- Fiches « l'achat public en France » et « observatoire de l'achat public » du Minefi (1999).

### **Troisième recommandation**

Fixer des objectifs annuels de participation des PME  
aux « marchés publics technologiques »  
et aux crédits publics de R&D

Ces objectifs devraient être fixés pour chaque organisme concerné. Nous proposons qu'ils s'élèvent à un montant égal à celui de l'année écoulée majoré de 10 %, à concurrence de 20 % des crédits de R&D et 40 % des marchés publics.

Il s'agirait à ce stade d'objectifs « mous » afin de ne pas introduire indirectement de quotas ou de préférence PME, dispositions nécessitant des évolutions lourdes et incertaines.

La mesure annuelle de la participation effective des PME permettrait de vérifier que l'objectif de l'exercice a bien été atteint.

Parallèlement, un Bureau chargé de la participation des PME aux marchés publics recueillerait les dossiers des PME estimant avoir été injustement exclues d'un marché public (ou d'un appel à propositions...).

Si l'objectif d'un organisme se révélait ne pas avoir été atteint, le Bureau présenterait ces dossiers au Correspondant PME concerné afin de connaître les raisons pour lesquelles chacun d'entre eux a été refusé. Sur la base de ces éléments, le Bureau rédigerait un rapport qui serait ensuite joint au rapport annuel mentionné dans la recommandation suivante.

Un état des lieux serait réalisé quelques années après le démarrage de ce dispositif afin de vérifier s'il suffit à sensibiliser les acheteurs publics et renforcer la participation des PME aux marchés publics technologiques ou s'il est nécessaire d'aller plus loin, en mettant en place un dispositif légal plus contraignant.

Pour aller plus loin :

- Etude sur la faisabilité de quotas ou de préférences PME dans les marchés publics (droits communautaire et constitutionnel),
- Description du fonctionnement d'un Bureau chargé de la participation des PME aux marchés publics.

### **Quatrième recommandation**

Publier un rapport annuel sur l'état des PME innovantes

L'ensemble des informations mentionnées dans les deux recommandations précédentes pourrait être publié dans un rapport annuel dont les objectifs seraient les suivants :

- Constituer la pierre de base de la politique des pouvoirs publics en faveur des PME innovantes en rassemblant des informations permettant de quantifier les évolutions et de comparer la situation française avec celle de nos pays voisins,
- Contrôler la mise en oeuvre effective de la politique définie,

- Communiquer vers les PME en leur démontrant la volonté du Gouvernement de dépasser les discours,
- Susciter des vocations chez les créateurs potentiels qui y verraient la preuve de l'existence d'une politique globale des pouvoirs publics prolongeant leur soutien après la phase de création.

Remarquons que ces dernières recommandations pourraient être étendues à l'ensemble des PME, qu'elles soient ou non innovantes. Bien que la problématique des PME non innovantes soit fort différente, leur faciliter l'accès aux marchés publics contribuerait à développer l'esprit d'entreprise : les créateurs potentiels, auxquels les pouvoirs publics facilitent déjà les premiers pas, sauraient qu'ils pourraient bénéficier d'un accès privilégié, en concurrence avec leurs homologues, à des marchés publics (bien souvent locaux) qui leur permettraient de franchir les étapes suivantes de leur développement.

Pour aller plus loin :

- Rapport annuel de la Small Business Administration au Congrès américain.

### **Cinquième recommandation**

Mettre en place des plans de sous-traitance  
dans les marchés publics supérieurs à 1 million d'euros

Les organismes publics susceptibles de passer des « marchés publics technologiques » confient leurs principaux programmes à de grandes entreprises qui peuvent ensuite être réticentes à sous-traiter une partie de leurs travaux à des PME innovantes susceptibles de concurrencer leurs filiales.

Il est donc proposé que les maîtres d'ouvrage exigent, dans le règlement de toute consultation d'un montant supérieur à 1 million d'euros, la déclaration de la nature, du volume et du prix des prestations susceptibles d'être sous-traitées. Il s'agirait d'un engagement a priori, qui devrait pouvoir être utilisé comme l'un des critères de sélection des offres.

La mise en place de ces plans serait ensuite vérifiée annuellement, ce qui contribuerait à fournir les éléments chiffrés sur la participation indirecte effective des PME (deuxième recommandation).

Cette recommandation pourrait compléter les plans d'acquisition actuellement mis en place par la DGA.

Pour aller plus loin :

- Small Business Subcontracting Program (US Federal Acquisition Rules).

### **Sixième recommandation**

Mettre en place un programme de financement de la R&D dans les PME, inspiré du programme SBIR  
américain

La plupart des canaux actuels de financement public de la R&D (Réseaux nationaux de financement de la R&D, marchés publics de R&D, projets intégrés du 6<sup>e</sup> PCRD, clusters Eureka) imposent de facto aux PME de coopérer avec des grandes entreprises et/ou de co-financer le programme de R&D considéré.

Ces deux contraintes ne sont pas toujours adaptées aux PME :

- Le co-financement est difficile à trouver :
  - de nombreuses PME n'ont pas encore atteint leur taille critique et ne bénéficient donc pas d'un accès suffisant à leur marché pour générer les rentrées financières nécessaires,
  - l'offre en capital risque est insuffisante.
- Les PME innovantes dont le potentiel de croissance est important sont souvent concurrentes des grandes entreprises ou de leurs filiales,
- Le montage de partenariats entraîne un allongement des délais et un alourdissement des procédures.

De plus, les soutiens proposés prennent très souvent la forme d'avances remboursables. Ceci pénalise la recherche ultérieure du financement nécessaire pour passer de la R&D au marché (les avances remboursables étant comptablement prises en compte comme des dettes, alors que les subventions le sont comme des fonds propres). Mentionnons au passage que le coût de gestion par les pouvoirs publics des avances remboursables est certainement incomparablement plus élevé que celui de simples subventions.

Il est donc proposé de mettre en place un programme de financement de la R&D dédié aux PME. Son fonctionnement pourrait être le suivant :

- Publication trimestrielle par les organismes publics acheteurs (DGA, DGAC, CEA, CNES,..) de listes de thèmes d'intérêt,
- Phase 1 : Financement par subvention d'études de faisabilité d'une durée maximale de 6 mois et d'un montant maximum de 100 kE.
- Phase 2 (réservée aux entreprises bénéficiaires d'un contrat en Phase 1) : Financement par subvention de travaux de R&D d'une durée maximale de 2 ans et d'un montant maximum de 1 million d'euros.

Une telle procédure, simple et menée hors du Code des Marchés Publics (cf article 3 alinea 6 et règles de la Commission Européenne sur les aides d'Etat à la R&D) répondrait non seulement aux attentes des PME mais aussi à celles des ingénieurs des organismes publics qui, tout en souhaitant développer leurs relations avec les PME innovantes, sont aujourd'hui rebutés par la lourdeur des procédures et préfèrent donc les plus gros marchés, ce qui crée un biais en faveur des plus grosses entreprises.

Elle pourrait compléter les dispositifs d'appels à projets et de propositions non sollicitées mis en place par le ministère de la Défense.

Pour aller plus loin :

- Fiche de présentation du programme SBIR,
- Sollicitation SBIR 2001 (règles de fonctionnement),
- Sujets SBIR 2002 (extraits : Darpa),
- Fiche avances remboursables vs. subventions.

## **Septième recommandation**

Inciter des financiers privés à accompagner  
les PME bénéficiaires de marchés publics  
ou de crédits publics de R&D

Cette recommandation s'inspire du programme Fast Track, connecté au programme SBIR américain. Il s'agit d'inciter des investisseurs privés à accompagner des PME ayant bénéficié de ce programme.

L'intérêt pour l'investisseur est double :

- Stimulation financière ou fiscale liée à son intervention,
- Meilleure visibilité sur les risques techniques et commerciaux puisque la PME a déjà été sélectionnée par des experts, et dans le cas des marchés publics, bénéficie d'une commande.

Nous préconisons d'orienter vers ce type d'opérations une partie des soutiens déjà apportés aux financiers privés pour les stimuler à accompagner des PME.

Pour aller plus loin :

- Fiche de présentation de la procédure Fast Track.

## **Huitième recommandation**

Promouvoir la mise en place d'un Small Business Act européen

Il s'agit ici de proposer à la Commission et au Parlement européen de suggérer à tous les pays de l'Union européenne d'adopter le mécanisme présenté dans les recommandations précédentes.

Cela permettrait d'ouvrir l'ensemble des marchés publics nationaux aux PME européennes.

De plus, les dispositifs pourraient être coordonnés et comparés à un niveau européen.

D'autre part, certains des mécanismes proposés pourraient être mis en œuvre au niveau européen :

- une nouvelle définition européenne des PME,
- un rapport annuel sur l'état des PME européennes,
- un programme SBIR européen,
- un programme incitant les financiers privés à intervenir dans les entreprises participant au 6ème PCRD,
- un Bureau européen chargé de la participation des PME aux marchés publics.

## Principaux documents disponibles

- Guide to SBA's definitions of Small Business
- Small Business Size Standards matched to the North American Industry Classification System (NAICS)
- Fiches « l'achat public en France » et « observatoire de l'achat public » du Minefi (1999)
- Etude sur la faisabilité de quotas ou de préférences PME dans les marchés publics (droits communautaire et constitutionnel)
- Description du fonctionnement d'un bureau chargé de la participation des PME aux marchés publics
- Rapport annuel de la Small Business Administration au Congrès américain
- Small Business Subcontracting Program (US Federal Acquisition Rules)
- Fiche de présentation du programme SBIR
- Sollicitation SBIR 2001 (règles de fonctionnement)
- Sujets SBIR 2002 (extraits : Darpa)
- Fiche avances remboursables vs. subventions
- Fiche de présentation de la procédure Fast Track
- Plateforme du Comité Richelieu

Ces informations sont disponibles sur simple demande à l'adresse suivante : [leprince@comite-richelieu.com](mailto:leprince@comite-richelieu.com)

Le Comité Richelieu tient également à la disposition des lecteurs de nombreux documents sur les politiques menées en Europe, aux Etats-Unis et au Japon en faveur des PME innovantes.

# La Small Business Administration

Extrait du Small Business Act (1953) : *"Le Gouvernement doit aider, conseiller et protéger, dans toute la mesure du possible, les intérêts de la petite entreprise, afin de préserver l'esprit de libre concurrence, d'assurer qu'une proportion équitable des marchés soit passée avec de petites entreprises et de maintenir en la renforçant l'économie de la Nation dans son ensemble. »*

En 2003, le budget de la Small Business Administration s'élevé à 846 millions de dollars, dont 362 millions de dollars de charges de fonctionnement. Elle emploie 4100 personnes.

## **Government Contracting and Enterprise Development**

77 millions de dollars, 235 personnes (dont marchés publics : 150 personnes).

Principales actions :

Orientation de 38 % des marchés publics vers les PME

Programmes SBIR, STTR et Fast Track

Programme 8a : soutien de 7500 entreprises « désavantagées » (accès aux marchés publics, développement commercial)

## **Capital access**

330 millions de dollars, 290 personnes.

Principales actions :

Programme 7a : 44 000 garanties pour un montant total d'emprunts de 6,8 milliards de dollars

Programme SBIC : garanties d'investissement par des Sociétés de capital risque dans 1800 PME pour un montant total de 2,3 milliards de dollars

## **Entrepreneurial Development**

170 millions de dollars, 50 personnes.

Principales actions :

SCORE : réseau de 11 500 conseillers retraités (5 millions de dollars)

1000 Small Business Development Centers : assistance technique pour les PME (88 millions de dollars)

Centres d'affaires pour femmes (12 millions de dollars)

## **Disaster Direct Program**

254 millions de dollars, 1 300 personnes.

## **Inspector General**

15 millions de dollars, 150 personnes.

## **Support**

2075 personnes.

Répartition :

Executive Direction : 300 personnes (dont Advocacy : 45 personnes),

Administration : 170 personnes,

10 Bureaux régionaux et 70 bureaux de district : 1 570 personnes,

Divers : 35 personnes.

# Comparaisons des structures d'appui aux PME

Bien que les politiques d'aide aux PME soient menées de façon différente aux Etats-Unis et en France, il est intéressant de comparer les structures mises en place des deux côtés de l'Atlantique.

En France, plusieurs organismes oeuvrent dans le domaine de l'appui aux PME. Les plus significatifs sont les suivants :

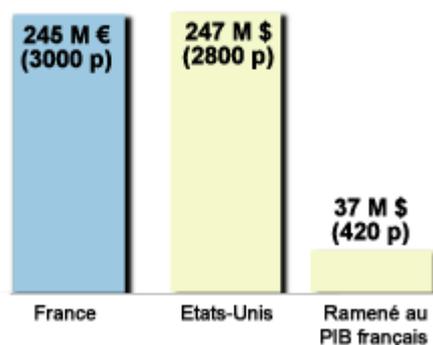
- BDPME : 1240 personnes,
- CCI : 700 Assistants Techniques à l'Industrie et au Commerce,
- Anvar : 490 personnes,
- 24 DRIRE : 3300 personnes donc 330 personnes en appui aux entreprises,
- Secrétariat d'Etat aux PME (dont Decas) : 220 personnes (estimation),
- APCE : 35 personnes,
- CDC-PME : 20 personnes.

Le dispositif d'appui aux PME françaises mobilise donc au total 3 000 personnes, auxquelles il faudrait encore ajouter des personnels dans d'autres organismes comme la DARPMI, la DIGITIP ou la DGA.

Les charges de fonctionnement de l'Anvar s'élèvent à 40 millions d'euros, celles de la BDPME à 148 millions d'euros. Si l'on utilise le ratio de l'Anvar, les charges de fonctionnement de l'ensemble du dispositif français s'élèvent à 245 millions d'euros (358 millions d'euros avec le ratio BDPME).

Aux Etats-Unis, la SBA, si l'on exclut son activité « Désastres naturels », occupe 2 800 personnes dont les charges de fonctionnement s'élèvent à 247 millions de dollars. Ramené au PIB français, le dispositif américain d'appui aux PME totaliserait 420 personnes pour des charges de fonctionnement de 37 millions de dollars.

## Dispositifs d'appui aux PME



Cette comparaison nous amène aux deux conclusions suivantes :

1. Le dispositif d'appui des PME françaises est équivalent à celui qui est mis en place outre-atlantique,

2. A PIB équivalent, le dispositif français occupe 2580 personnes supplémentaires, les charges de fonctionnement associées s'élevant à 208 millions d'euros.

Bien sûr, les besoins des PME sont différents des deux côtés de l'Atlantique, comme le sont les pratiques, l'histoire et l'environnement. L'impact de cette comparaison est donc considérablement limité et il ne s'agit pas d'en tirer des conclusions hâtives sur un dispositif français dont les PME reconnaissent elles-mêmes les nombreuses qualités.

Mais il est toutefois intéressant de rappeler que les remboursements par les PME des aides de l'ANVAR représentent un montant annuel de 80 millions d'euros.

# Le Comité Richelieu

## 1. Historique

Le Comité Richelieu a été créé en 1989 par 6 PME françaises. Son objectif initial était de faciliter l'accès des PME innovantes aux marchés de Défense. Il a depuis élargi son action aux domaines de l'Aéronautique, des Technologies de l'Information et de la Communication, des Transports et de l'Energie.

Il regroupe aujourd'hui 150 membres actifs, PME françaises d'un effectif moyen de 100 personnes pour un Chiffre d'Affaires de 15 millions d'euros.

En 1998, le Comité Richelieu a créé, sous l'égide de la Commission européenne, la Fédération européenne des PME de haute technologie. Elle regroupe aujourd'hui 16 organisations européennes offrant accès à plus de 5000 PME européennes de haute technologie et a été choisie par la Commission européenne pour créer le réseau européen des start-ups.

## 2. Structure

Le Comité Richelieu est une association à but lucratif. Son Conseil d'Administration est composé de 21 chefs d'entreprise élus pour une durée de 3 ans.

L'association est animée par une équipe de 7 personnes, salariés permanents.

Ses adhérents sont regroupés dans deux Commissions :

1. Aéronautique, Espace et Défense,
2. Technologies de l'Information et de la Communication.

Ils se réunissent lors de réunions plénières organisées tous les mois dans les locaux de l'association, en présence d'un invité de marque.

Ils bénéficient d'informations régulières sur les marchés publics technologiques, les aides à la R&D et les actions de l'association, en France ou en Europe, par deux canaux : la lettre mensuelle et le site internet : [www.comite-richelieu.com](http://www.comite-richelieu.com)

Le montant de la cotisation annuelle est fixé à 1000 euros.

## 3. Propositions aux pouvoirs publics en faveur du développement des PME innovantes

Les propositions du Comité Richelieu sont regroupées dans une plateforme tenue constamment à jour (pour l'obtenir : [leprince@comite-richelieu.com](mailto:leprince@comite-richelieu.com)). Elle contient plusieurs recommandations, regroupées sous la bannière d'un « Small Business Act européen » permettant d'orienter vers les PME une part raisonnable des 100 milliards d'euros d'achat public annuel. Elle préconise également une évolution sensible des modalités des aides d'Etat à la R&D.

Ces propositions sont bâties en coordination avec les organismes publics qui sont en relation avec des PME innovantes (DGA, CNES, DGAC, ANVAR, CDC-PME, BDPME...) puis présentées aux ministères concernés (PME, Défense, Recherche, Industrie,...) ainsi qu'aux élus politiques.

Le Comité Richelieu organise régulièrement des colloques. En avril 2002, il a ainsi reçu Jean-Pierre Raffarin et Christian Pierret pour un débat sur le thème du développement des PME innovantes.

Il organise également des rencontres entre ses adhérents et des personnalités actives dans le domaine du développement des PME innovantes. Parmi les derniers participants figurent Jeanne Seyvet (Directrice

Générale de l'Industrie), Alain Costes (Directeur de la Technologie au Ministère de la Recherche) et Philippe Jurgensen (Président de l'Anvar).

Enfin, le Comité Richelieu a créé en 1998 la Fédération européenne des PME de haute technologie dans le cadre de laquelle il fait valoir ses propositions auprès de la Commission européenne et du Parlement européen.

C'est dans ce cadre qu'il organise en 2003 une rencontre entre ses adhérents et Philippe Busquin, Commissaire européen à la Recherche.

#### 4. Accompagnement des PME vers les marchés publics technologiques

Le Comité Richelieu facilite l'accès de ses membres aux marchés d'études passés en direct par les organismes publics et aux contrats de sous-traitance des grands groupes maîtres d'oeuvre de grands programmes.

Pour ce faire, il informe ses adhérents des opportunités en cours (plans d'acquisition, études amont,...) et facilite les contacts directs avec leurs clients potentiels :

- Réunions d'information animées par des responsables de grandes entreprises ou d'organismes publics (derniers exemples : Directeur des Achats d'Airbus, responsable des Plans d'Acquisition de la DGA,...),
- Programme de rencontres individuelles entre PME et grandes entreprises, mené avec le soutien du ministère de la Défense,
- Journées MET (plus de 30 déjà organisées depuis 1996) lors desquelles des PME rencontrent des représentants de grandes entreprises sur un thème donné.

Thème	Année	Lieu	PME	Grandes entreprises	Rencontres
General	1996	Strasbourg (France)	156	50	1500
Materials	1997	Evry (France)	46	16	140
Optic	1997	Toulouse (France)	43	36	230
Aeronautics	1997	USA	33	12	156
Signal processing	1997	Marseille (France)	39	13	195
Micro-electronic	1997	Grenoble (France)	55	21	190
Software	1998	Saclay (France)	63	32	290
Automotive 1	1998	Chartres (France)	77	21	130
Telecom	1998	Rennes (France)	96	34	336
Mechanics	1998	Lyon (France)	65	22	154
Aeronautics	1998	Bordeaux (France)	159	29	450
Sensors	1998	The Netherlands	83	9	150
Robotics	1998	Toulon (France)	43	11	93
Mechatronics	1998	Bourges (France)	85	33	485
Telecom 1	1998	Spain	57	20	248
Energy	1998	Italy	90	28	400
Defense	1999	United Kingdom	50	11	95
Multimedia	1999	Belgium	62	13	100
Telecom 2	1999	Rennes (France)	88	35	350
Space	1999	The Netherlands	134	28	562
Naval	1999	Toulon (France)	49	17	182
NTIC	1999	Angers (France)	70	34	385

Sensors	1999	The Netherlands	92	30	375
Energy	1999	Spain	27	14	189
Aerospace	1999	Italy	90	29	559
Defense USA	1999	Toulouse (France)	50	18	265
Telecom 3	2000	Brest (France)	55	30	250
Automotive 2	2000	Chartres (France)	55	21	210
Automatism	2001	Germany	45	30	180
NTIC 2	2001	Angers (France)	70	30	600
Aeronautics	2001	Germany	47	15	143
FIDEST2001	2001	Toulon (France)	145	62	920
Aeronautics	2001	Italy	103	21	560

Des journées de rencontres avec les PME d'un autre pays européen sont régulièrement organisées. Les prochains pays prévus sont la Grande-Bretagne, l'Allemagne, la Suède et le Danemark.

### 5. Accompagnement des PME vers les aides à la R&D

Le Comité Richelieu est membre des organisations suivantes :

- Conseil d'Orientation du Réseau National de Recherche en Télécommunications (RNRT),
- Cellule d'Animation du Réseau National des Technologies Logicielles (RNTL),
- Board du programme Eureka ITEA (Technologies de l'Information).

Il est actuellement candidat au Board du programme Eureka MEDEA+ (Microélectronique). Il s'est également associé à l'ANRT et au MEDEF pour, aux côtés de l'ANVAR, relayer vers les PME l'information sur le 6<sup>ème</sup> Programme Cadre de R&D de la Commission européenne.

Il est ainsi en mesure d'informer ses adhérents sur les canaux de financement disponibles et leurs modalités :

- Réunions d'information animées par des responsables de programmes ou de réseaux (exemple : responsables du programme Predit, recherche dans le domaine des transports terrestres),
- Helpline 6<sup>ème</sup> PCRD montée en partenariat avec l'ANRT-Europe,
- Lettre mensuelle du Comité Richelieu : actualité de tous les programmes et expériences de participations d'adhérents.

Pour aller plus loin : 01 45 23 09 39.