



Comité | RICHELIEU  
Association Française des PME de Haute Technologie

## REVELONS L'EXCELLENCE

Second livre blanc, 2007

Ce second livre blanc fait suite à celui qui a été publié par le Comité Richelieu en 2003 et qui avait débouché sur la mobilisation des pouvoirs publics en faveur d'un **Small Business Act** à la française. C'est cette avancée concrète que le Comité Richelieu souhaite poursuivre aujourd'hui. Le but de ce livre blanc : contribuer à mettre sur pied une nouvelle politique permettant d'**augmenter le nombre de champions nationaux**.

### EN GUISE D'INTRODUCTION, UNE COMPARAISON INTERNATIONALE

A l'heure où plusieurs gouvernements tentent de convaincre la Commission européenne d'accorder aux PME européennes un accès aux marchés publics comparable à celui dont bénéficient les PME des autres grands pays industrialisés, il est instructif de prendre un peu de recul pour se donner une perspective d'ensemble sur les principales politiques publiques en faveur de ces entreprises.

#### La genèse du SBA aux Etats-Unis

Les personnes évoluant dans le milieu de l'innovation et des PME connaissent toutes les initiales SBA. Elles symbolisent la politique PME mise en place par les Etats-Unis qui, pour certains, représente une panacée, et pour d'autres, un épouvantail. Les Etats-Unis ont effectivement construit une **politique extrêmement volontariste** en faveur de leurs PME. La petite entreprise représente une valeur essentielle pour les américains, celle d'être son propre patron. Dès 1942, le gouvernement américain crée une structure nouvelle chargée d'associer les PME aux efforts de guerre et aux développements économiques qui vont de pair. Cette organisation combine deux dimensions fondamentales : l'accès aux prêts et aux marchés publics, allant même jusqu'à contracter elle-même avec le ministère de la défense pour sous-traiter ensuite à des PME.

A la fin de la guerre, la politique PME change de portage et se retrouve sous la houlette directe du ministère du commerce. Celui-ci estime que le problème majeur des PME vient de leurs dirigeants et décide donc de concentrer ses efforts sur leur formation. Le ministère imprime des brochures, finance du conseil et débouche sur un échec complet, ces activités ne bénéficiant, d'après un rapport de l'époque, « qu'aux quelques dirigeants de PME qui passaient par hasard par ses bureaux ».

Le ton change en 1953 avec la mise sur pied de la fameuse **Small Business Administration**. L'idée était de relancer les activités de soutien aux PME menées pendant la guerre et de les étendre à tous les domaines d'activité. Le ministère du commerce eut beau jeu d'essayer de conserver cette activité en son sein, le résultat de ses actions passées et l'intervention de George Burger, Président de la Fédération des PME indépendantes, en eurent rapidement raison : « nous sommes pleins de respect pour le ministère du commerce, mais quand il s'agit de PME, vues ses performances passées, nous sommes quelque peu circonspects quant à son niveau de sympathie pour ces entreprises ». Il fut donc décidé que l'agence serait indépendante de tout ministère et **directement rattachée au Président**.



Comité | RICHELIEU  
Association Française des PME de Haute Technologie

Les choses se corsèrent au sujet de l'un des deux axes d'intervention envisagés pour cette structure. Il était en effet prévu que l'agence soit dotée d'un fonds revolving de 500 millions de dollars dont 400 devaient lui permettre de faciliter l'accès des PME aux prêts bancaires, soit en leur prêtant directement soit en le faisant en partenariat avec des établissements de la place. Cette dimension se retrouva sous le feu des critiques virulentes de l'association américaine des banques, arguant que l'Etat n'avait pas à introduire de biais et qu'il n'y avait pas de différence entre prêter à une PME et le faire à une grande entreprise. L'opposition fut vigoureuse et il fut décidé de diviser par deux le budget prévu, de ne faire des prêts qu'à des PME pouvant prouver qu'elles auraient subi au moins deux refus d'établissements bancaires classiques, et... de limiter initialement la durée de vie de l'agence à deux années.

Il est très intéressant de constater la **différence fondamentale** entre les réactions de l'environnement américain et celles des européens. En Europe, les interventions des gouvernements centraux en faveur de l'accès des PME aux prêts bancaires sont répandues et ne font plus l'objet d'aucune critique. Par contre, l'idée même d'agir pour renforcer l'accès des PME européennes aux 1500 milliards d'euros d'achat public européen annuel fait défaillir nombre de « policy makers ». Aux Etats-Unis, ce deuxième axe de l'agence ne fut pas une seconde remis en cause. La discrimination dans l'accès aux clients et ses conséquences néfastes, tant pour les entreprises concernées qu'en terme de concentration des acteurs et de diminution de la concurrence, étaient connues depuis de nombreuses années. Un des objectifs majeurs de l'agence américaine était donc d'obtenir **une part équitable des marchés publics pour les PME**, ce qui sous-entendait qu'elle ne l'était pas naturellement. En 1961, le Comité parlementaire pour la Science et l'Astronautique réalisa ainsi une étude qui conclua que, pour des raisons structurelles indépendantes de la qualité de leurs produits, les PME ne pouvaient pas lutter à armes égales avec les grandes entreprises et que les relations de sous-traitance n'étaient pas non plus satisfaisantes.

L'action menée pour ouvrir les marchés publics aux PME américaines fut au départ basée sur les « set asides », marchés auxquels seuls les PME pouvaient répondre. Très vite, près de la moitié des marchés publics remportés par les PME le furent grâce à cette disposition. Cette caractéristique était décidée contrat par contrat suite à une discussion entre les acheteurs et des représentants de la Small Business Administration. En 1965, le Directeur de l'agence Eugène Foley, constatant que le rôle de ses troupes dans ce dispositif était en fait plutôt anecdotique, préféra laisser les acheteurs publics libres de décider d'eux-mêmes des contrats qu'ils souhaitaient réserver aux PME. Mais en échange, il obtint un élément majeur du dispositif actuel, **des objectifs PME** pour chaque ministère américain. Selon ses propres mots, « ce qui donne des résultats, c'est de fixer des objectifs et des priorités *right at the top* ». Ces objectifs étaient calculés sur la base du poids des PME américaines dans les secteurs dans lesquels les ministères effectuaient leurs achats.

### Un autre exemple : le Japon

Avant même que les américains lancent leur SBA, les japonais avaient déjà mis sur pied leur propre agence des PME. Dès 1948, cette organisation fut chargée de fournir aux PME japonaises un support de base pour participer à la reconstruction d'une économie dévastée. Un système de prêts aux entreprises en difficulté fut tout d'abord mis en place sans que personne n'y trouve rien à redire. Très vite, alors que l'économie retrouvait son niveau d'avant guerre, les pouvoirs publics japonais s'attaquèrent eux aussi au **rétablissement de conditions de concurrence équilibrées** avec les entreprises établies, dans le domaine de l'accès au marché public et des conditions de sous-traitance. En 1966, des objectifs PME

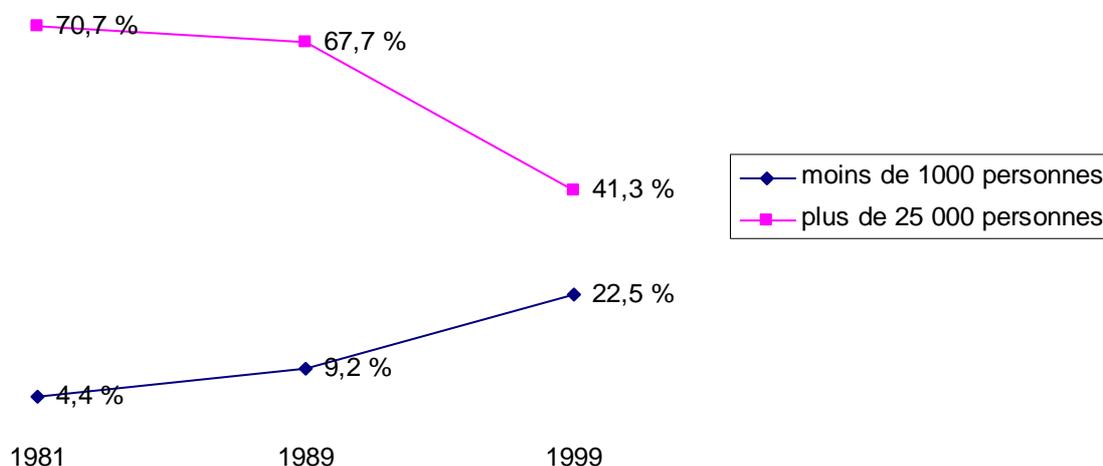


furent établis pour l'achat public japonais pour « corriger les désavantages concurrentiels des PME ».

Les bouleversements que connut l'économie japonaise dans les années 1990 débouchèrent sur une prise de conscience : les PME n'étaient pas seulement des entreprises faibles qu'il fallait défendre, mais également les **acteurs essentiels** du renouvellement de l'économie japonaise. Ce sont les nouvelles entreprises qui sont à l'origine des nouveaux produits les plus performants. Ce sont donc les PME innovantes qui sont capables de créer les nouveaux champs d'activité nécessaires pour le développement de l'ensemble de l'économie. En décembre 1999, un « Parlement des PME » fut organisé et déboucha sur **une nouvelle Loi PME** qui révolutionna la politique PME japonaise. L'accès aux fonds propres et, surtout, la participation des PME aux marchés publics de R&D, devinrent des axes majeurs.

### Des fondamentaux très proches

Très tôt, l'agence américaine avait elle aussi identifié la R&D comme un domaine particulièrement stratégique dans lequel les PME devraient jouer un rôle clé. Elle avait d'une part remarqué que la concentration y était encore plus forte qu'ailleurs. Parallèlement, de nombreuses études concluaient elles-aussi que le développement de nouveaux produits était grandement dû à l'apparition de nouvelles entreprises. Le fort développement de l'économie américaine fut donc accompagné par une croissance très rapide du poids des PME dans la R&D américaine.



Répartition des dépenses américaines de R&D par taille d'entreprises<sup>1</sup>

En résumé, les Etats-Unis et le Japon ont progressivement mis en place des politiques publiques fortes en faveur des PME, partageant trois caractéristiques :

- ciblées **innovation**
- intégrant la dimension **marchés publics**
- opérées par une **Agence forte**

<sup>1</sup> U.S. National Science Foundation, Science Resource Studies

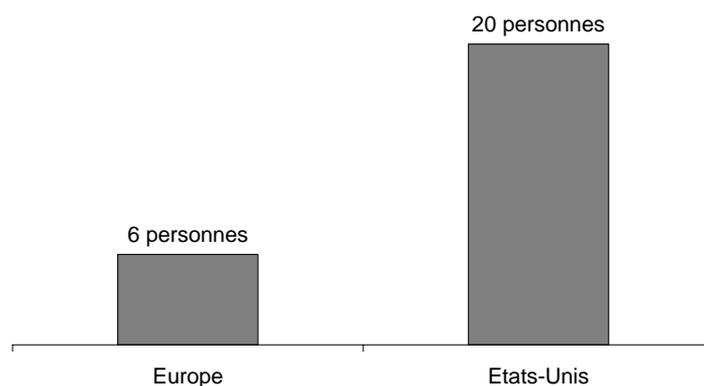


## L'Europe en retrait

Pendant ce temps, l'Europe, tout en reconnaissant l'existence d'une discrimination dans le domaine de l'accès aux financements et en soutenant donc des dispositifs facilitant l'accès des PME aux prêts bancaires et au capital investissement, ferme sa Direction Générale PME, ne veut pas entendre parler d'accès aux marchés et concentre sa politique d'innovation sur l'attribution d'aides dont la majeure partie bénéficie aux grandes entreprises.

La stratégie de Lisbonne devait « faire de l'Union Européenne l'économie de la connaissance la plus compétitive, capable d'assurer plus d'emplois et de meilleure qualité ». Elle n'a pas porté ses fruits et a été recentrée en 2005<sup>1</sup> autour de la croissance et de l'emploi et sur un nombre d'objectifs plus restreints soulignant le rôle clé des PME et de l'innovation.

Cette évolution ne s'est pas encore traduite dans les faits. Les PME européennes végètent donc dans un **état de sous-développement chronique**.



Effectif moyen, Commission européenne, 2004

Depuis 1980, elles ont été 7 fois moins nombreuses que leurs homologues américaines à devenir des leaders mondiaux<sup>2</sup>.

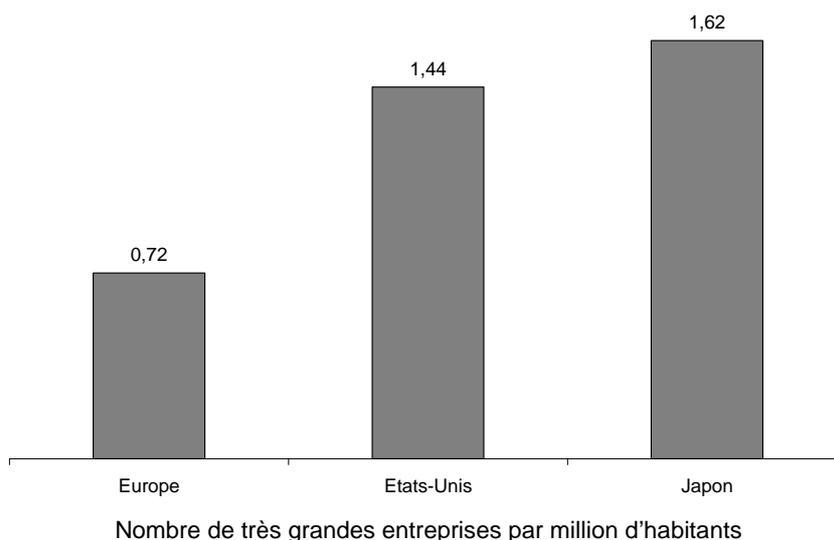
Alors que 40% des 100 premières entreprises américaines ont été créées après 1976, c'est le cas de 10% d'entre elles seulement en France.

<sup>1</sup> <http://europa.eu/scadplus/leg/fr/cha/c11325.htm>

<sup>2</sup> Etude sur les 1000 plus grandes entreprises mondiales, Conseil d'Analyse Economique, 2003



Cette situation a donc des conséquences sur l'ensemble de notre économie. Nos mauvaises performances en matière d'innovation, de croissance et d'emploi s'expliquent par **un tissu de leaders mondiaux trop clairsemé**. L'économie européenne compte deux fois moins de très grandes entreprises, à population constante, que les Etats-Unis ou le Japon<sup>1</sup> :



**A nouveaux marchés, nouvelles entreprises.** Faute de déverrouiller la situation de ses PME, l'Europe est écartée de tous les domaines nouveaux, porteurs de croissance et d'emploi.



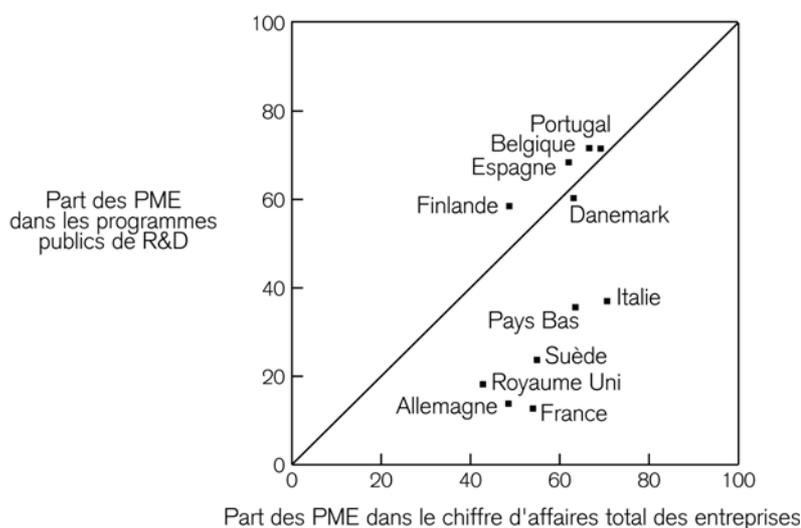
Le 15 octobre 2006, Eric Le Boucher écrit dans Le Monde : « le problème n'est pas le capitalisme, mais le capitalisme corporatiste du continent européen, qui défend les positions acquises et bloque cette évolution vers la société de réalisation personnelle. Notre pessimisme est renvoyé à lui-même ».

<sup>1</sup> Etude sur les 1000 plus grands acteurs privés mondiaux en R&D, Department of Trade and Industry britannique, 2005



## La France en attente d'une nouvelle politique

En France, les pouvoirs publics ont témoigné d'une prise de conscience forte des enjeux du développement des PME. Pourtant, leur politique n'a pas encore évolué notablement et ce pays continue à être celui dans lequel les aides sont **le plus orientées vers les grandes entreprises**, comme l'illustre le graphique suivant pour le cas des aides à la R&D. Pire encore, la France est le pays où la situation est la plus injuste au regard du poids des PME dans l'économie (dans ce diagramme, la « situation juste » se situe sur la diagonale).



Lorsque des soutiens publics bénéficient à des PME, c'est bien souvent dans une **approche quantitative** dont le but est d'aider le plus grand nombre. D'où des avances remboursables alors que les autres pays européens soutiennent quasiment tous leurs PME avec des subventions. Et des taux d'aides de 35 % à 50 %, quand ceux des autres pays peuvent aller jusqu'à 70 % (Allemagne, Finlande, Pays-Bas) voire 75 % (République Tchèque, Irlande, et depuis récemment Commission européenne avec le PCRD).

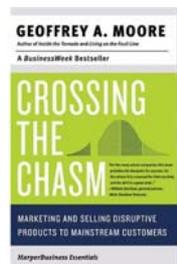
**L'EUROPE ET LA FRANCE ONT BESOIN D'UNE NOUVELLE POLITIQUE CIBLEE SUR LES PME A FORT POTENTIEL.**



## COMPRENDRE POUR AGIR

Plusieurs études, les premières datant des années 1950, ont montré comment des communautés réagissent à l'introduction d'innovations. Le livre *Crossing the chasm*, référence dans les milieux du marketing de l'innovation, explique que seule une minorité, composée de **primo-adopteurs**, est prête à faire le pari de la nouveauté et du changement, dans l'espoir d'être parmi les premiers à bénéficier de ses retombées.

La vaste majorité regroupe des **pragmatiques** qui préfèrent choisir l'entreprise déjà leader, même si elle n'est pas la meilleure. Leur raisonnement est simple : comme tout le monde fait le même choix, l'entreprise leader sera automatiquement renforcée et présentera le niveau de risque le plus faible.



Les PME innovantes, même si elles arrivent à démarrer leur croissance grâce aux primo-adopteurs, se trouvent donc ensuite bloquées sous un redoutable **plafond de verre**, incapables de séduire les pragmatiques. C'est le fonctionnement même de la loi du marché en Europe aujourd'hui qui est en cause. Parce qu'il ne suffit pas d'être le meilleur, parce que, pour être choisi, il faut aussi être gros et ancien, les PME subissent une discrimination négative qui les empêche de se développer et d'apporter leurs talents à la société.

### Discrimination négative

- Les **banquiers** 'ne prêtent qu'aux riches'
- Les **investisseurs** privilégient les LBO au véritable 'capital-risque'<sup>1</sup>
- Les **chercheurs** préfèrent transférer leurs connaissances à des grandes entreprises reconnues qu'à des PME dont ils craignent qu'elles n'aient pas la capacité de les valoriser convenablement<sup>2</sup>
- Les **jeunes diplômés** préfèrent se tourner vers des entreprises reconnues<sup>3</sup>
- Mais, pire que tout, les **clients**, eux aussi, préfèrent diminuer leur risque en achetant à des entreprises reconnues : « Personne n'a jamais été licencié pour avoir acheté chez IBM »<sup>4</sup>

L'excellence ne suffit pas, il faut également être le plus fort. Les répercussions de ce **fonctionnement de la concurrence** concernent l'ensemble de la société.

<sup>1</sup> L'écart est de un à dix entre le venture et le LBO (montants levés par les fonds)

<sup>2</sup> En 2004, les PME représentaient moins de 5 % des relations des laboratoires des télécommunications avec les entreprises

<sup>3</sup> Moins de 5% des jeunes diplômés de l'École polytechnique qui se destinent aux entreprises font le choix d'une PME

<sup>4</sup> En 2005, les PME françaises ne bénéficiaient que de 19 % du montant des marchés publics de l'Etat. La situation est encore plus radicale dans les domaines technologiques : en 2003, seuls 5 % des achats de la DGA étaient réalisés auprès de PME

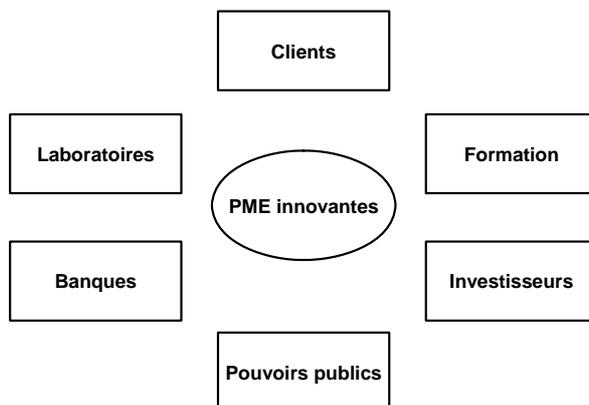


## La mobilisation positive, alternative à la discrimination positive

Personne, parmi les pragmatiques, n'est prêt à faire le premier pas. Le développement des PME reste donc bridé, ce qui valide a posteriori la décision de ne pas faire appel à elles, et le cercle vicieux se referme.

Mais choisir entre deux entreprises, ce n'est pas comme choisir entre deux voitures. Il est par exemple possible de choisir objectivement entre deux marques d'automobile sur un critère de sécurité et de tenue aux chocs. Alors que le fait d'acheter telle voiture n'affectera en rien le classement, la situation est totalement différente pour des entreprises : **le risque diminue lorsqu'on le prend**. Le fait d'acheter, d'investir, de prêter à une PME la rend plus forte.

Pour sortir durablement de cette situation et créer un cercle vertueux, nous proposons donc une **mobilisation positive de tout l'écosystème autour des meilleures PME innovantes**.



- La mobilisation positive est concentrée sur les meilleurs : le défaut de fonctionnement du marché est néfaste non seulement pour les PME mais aussi pour leur écosystème qui est contraint de se priver de partenaires à fort potentiel<sup>1</sup>. Il s'agit donc d'une démarche **gagnant-gagnant** visant à faire tomber des barrières et qui n'a pas besoin d'être basée sur des règles coercitives
- La mobilisation positive est collective : en s'adressant simultanément à tous ces acteurs, la politique proposée permet de **répartir les risques** sur un plus grand nombre

**NOUS AVONS LES MOYENS DE CREER ENSEMBLE LES SUCCES DE DEMAIN  
DANS L'INTERET DE TOUS ET DE CHACUN.**

<sup>1</sup> « A cause de la pénalisation des PME, le secteur public est contraint de se priver de fournisseurs efficaces, compétitifs et innovants », Rapport du gouvernement britannique sur les marchés publics, 2005



Comité | RICHELIEU  
Association Française des PME de Haute Technologie

## PACTE PME, SOCLE D'UNE NOUVELLE POLITIQUE

Un dispositif de mobilisation positive, mis en oeuvre par OSEO et le Comité Richelieu, fonctionne déjà depuis septembre 2005. Il est **proposé aux grands comptes** car c'est avant tout la **demande** qui renforcera l'attractivité des PME aux yeux des autres acteurs de l'écosystème. Intitulé Pacte PME, il contribue à soutenir la démarche d'innovation ouverte des grands comptes.

En 15 mois, près de 1000 PME innovantes et plus de 30 grands comptes se sont associés à cette démarche. Elle regroupe les composantes suivantes :

- Identification et facilitation des échanges d'information avec les PME innovantes les meilleures dans les domaines d'intérêt des grands comptes
- Echange d'expériences entre PME déjà impliquées dans des relations avec les grands comptes
- Publication annuelle d'indicateurs sur la part des PME dans les achats des grands comptes

Ce premier dispositif peut servir de base pour une nouvelle politique en faveur des PME à fort potentiel. Pour cela, 7 étapes sont nécessaires.

### Etape 1 : Elargissement du Pacte PME à d'autres types de signataires

Le Pacte PME pourrait être signé non seulement par des grands comptes mais aussi par les autres acteurs de l'écosystème des PME innovantes. Les banques, les investisseurs ou les laboratoires publics peuvent en effet **renforcer l'offre des PME** (structure financière, ressources humaines, technologies). Leur participation leur permettrait de bénéficier d'avis de grands comptes tout en diminuant le risque pris par ces derniers avec les PME.

### Etape 2 : Engagement des PME

Il est proposé de limiter le bénéfice du Pacte PME aux « meilleures PME innovantes ». Les PME visées doivent apporter une véritable valeur ajoutée dans leur domaine. Elles doivent donc être innovantes, que leur offre soit composée de services ou de produits, incluant des innovations d'usage. L'**éligibilité** des PME au dispositif devra avoir été validée **en s'appuyant sur les pôles de compétitivité et sur des investisseurs** pour définir des entreprises qui proposent de réelles avancées technologiques.

Les PME passant ce filtre devront ensuite prendre un triple engagement :

- Elles devront tout d'abord s'être engagées à avoir une **volonté de croissance**
- Nous estimons également que la véritable excellence ne peut se construire que sur la base d'un réel **respect des autres**, qu'il s'agisse des clients, des collaborateurs, des fournisseurs ou des concurrents. Un engagement sur ce plan sera donc également attendu
- Un troisième engagement sera demandé aux PME : apporter une **visibilité complète** sur leur situation



Sur cette base et à partir d'une liste de critères, un barème permettra aux PME de s'attribuer une **note globale**, remise à jour annuellement, qui sera transmise aux signataires du Pacte PME. Cette note évoluera ensuite en fonction des retours d'expérience des signataires qui auront noué des relations de travail avec elles. La participation au Pacte PME deviendra un **moment de vérité** pour les PME prêtes à en prendre le risque. Cette approche devrait entraîner naturellement une auto-limitation de la part des PME dont l'éventuelle non-excellence serait immédiatement connue de tous.

Le vivier des PME pourrait être alimenté par une démarche volontariste d'**essaimage** menée par les grands comptes signataires et facilitée par l'existence même de ce dispositif.

### Etape 3 : Renforcement du contenu du Pacte PME

Les signataires du Pacte PME bénéficieront donc d'un accès facilité aux « meilleures PME innovantes ». Ils pourront, à chaque fois que l'offre d'une PME les intéressera, bénéficier d'informations émanant :

- de l'entreprise elle-même
- de ses clients
- des investisseurs présents dans son actionnariat
- d'autres signataires qui eux aussi envisagent de nouer de nouvelles relations avec cette PME

Parallèlement, les signataires du Pacte PME pourront mettre en place des dispositions permettant d'**accélérer et d'alléger les procédures** de relation avec ces PME. Concernant les procédures d'achat des grands comptes, les adaptations suivantes peuvent être citées :

- Assouplissement des critères financiers
- Assouplissement du plafond de part maximale des contrats dans le chiffre d'affaires des PME
- Accélération et simplification des procédures
- Raccourcissement des délais de paiement par un « reverse factoring » des créances des PME innovantes

Pour faciliter le second point, il est demandé aux pouvoirs publics de **limiter la responsabilité juridique** des grands comptes en cas de difficultés rencontrées par ces entreprises. Du côté des autres acteurs de l'écosystème, des mécanismes dédiés seront également attendus :

- Mise en place par les banques de 'référénts PME innovantes' aptes à appréhender des modèles de croissance atypiques
- Accélération des due diligences et des présentations au Comité d'investissement des investisseurs

Enfin, il pourrait être demandé aux signataires du Pacte PME de se fixer des **objectifs globaux** de part de leurs relations (achats, engagements financiers,..) à effectuer avec des PME innovantes participant au dispositif. En effet, l'un des principaux freins reste d'ordre comportemental. Un tel engagement de la hiérarchie contribuerait à faire évoluer les acteurs de terrain vers l'acceptation d'une plus grande prise de risque.



#### Etape 4 : Les pouvoirs publics autour de la table

Les pouvoirs publics peuvent s'impliquer d'une manière directe, analogue aux autres signataires du Pacte PME. Ils agiraient alors en tant qu'apporteur d'aides, principalement dans les domaines de la R&D et de l'exportation.

Les organismes responsables de dispositifs d'aide (AII, ANR, DGE (FCE), Pôles de compétitivité, Ubifrance, Coface,...) peuvent ainsi s'engager eux-mêmes dans la démarche du Pacte PME afin de mutualiser l'information sur les entreprises bénéficiaires et, grâce à la coordination que cela permettra, **augmenter l'efficacité** de l'ensemble du dispositif en faveur des PME à fort potentiel. Vu des PME, une telle participation permettra de bénéficier d'un **échange d'expériences avec d'autres PME utilisatrices** et d'un **accès facilité** à un soutien aujourd'hui fragmenté.

De plus, d'une façon analogue aux autres signataires du Pacte PME qui proposeront des adaptations de leurs procédures de mise en relation avec les PME participantes, il est proposé que les PME inscrites au Pacte PME puissent bénéficier de **soutiens publics adaptés** à leur dynamique de croissance. Une telle évolution contribuerait également à diminuer les risques pris par les signataires du Pacte PME avec les PME participantes. Le premier domaine de soutien public à adapter est celui de la **R&D**. Quatre évolutions sont suggérées :

- Le montant pris en compte ne devrait pas être plafonné par le niveau des fonds propres des entreprises
- Le taux de dépenses couvertes devrait être aligné avec celui de nos voisins européens (75%)
- Les aides ne devraient pas être remboursables
- Les aides devraient être versées dès acceptation des projets par les organismes concernés

#### Etape 5 : Un cas particulier déterminant : l'achat public

Les pouvoirs publics peuvent soutenir cette démarche sur un second niveau. En effet, les marchés publics représentent un enjeu très important (16 % du PIB) pour lequel les pouvoirs publics peuvent montrer l'exemple. Mais c'est également un domaine très contraint. Les acheteurs publics ne pourront alléger leurs procédures et mettre en place une politique d'achat en faveur des PME innovantes qu'à condition d'obtenir une **exemption des PME européennes** du champ de l'Accord sur les Marchés Publics de l'OMC. Une telle évolution permettrait en particulier de :

- Déterminer pour les organismes publics des **objectifs annuels** de part des achats à attribuer aux PME
- Autoriser les acheteurs publics à négocier avec les grands maîtres d'œuvre des objectifs de part de **sous-traitance** à attribuer à des PME
- Autoriser les acheteurs publics à **choisir librement** leur fournisseur pour les marchés publics auxquels au moins deux PME innovantes feraient une offre pertinente

Il s'agit d'apporter aux grands acheteurs publics une partie de la souplesse dont disposent les entreprises privées et qui est nécessaire pour mener une politique d'innovation ouverte.



Trois mécanismes complémentaires peuvent être envisagés dès maintenant :

- Organiser la mise en place, sur la base de l'article 3 du code des marchés publics, de programmes Innovation permettant d'attribuer des **marchés publics de R&D** à des PME
- Sur la base de l'article 28 du code, autoriser les acheteurs à réserver aux PME innovantes les marchés publics **d'un montant inférieur à 135 000 euros** pour lesquels au moins deux d'entre elles font une offre pertinente
- Organiser un « **reverse factoring** » des créances des PME innovantes auprès de l'Etat

#### Etape 6 : Action des pouvoirs publics envers les signataires du Pacte PME

Les pouvoirs publics peuvent jouer un troisième rôle en proposant des mécanismes incitatifs s'adressant aux autres signataires du Pacte PME afin de les aider à diminuer les risques pris avec les PME participantes. Concernant les grands comptes, trois dispositifs peuvent être avancés :

- Des **aides publiques à la R&D** permettant de **tester** les solutions proposées par les PME et de couvrir une partie des dépenses nécessaires pour **adapter** les offres des PME innovantes aux besoins des grands comptes
- Un **fonds de garantie** permettant d'apporter aux grands comptes des garanties de bonne fin pour leur **assurer une continuité** en cas de difficulté
- Un dispositif public facilitant le montage d'**offres groupées**, intégrant en particulier la nécessité d'apporter au client une garantie sur la totalité de l'offre

De leur côté, les autres acteurs de l'écosystème bénéficient déjà d'aides publiques visant à les inciter à choisir des PME innovantes. Il est donc suggéré que ces aides soient **intensifiées** lorsque les PME bénéficiaires sont inscrites au Pacte PME.

#### Etape 7 : Identification d'un acteur de référence

Nous proposons que la responsabilité de cette nouvelle politique ciblée sur les PME à fort potentiel de croissance soit **confiée à OSEO**. Cette proposition est naturelle car ce dispositif est basé sur le Pacte PME aujourd'hui porté par cette organisation. Son efficacité serait **jugée sur un critère unique** : le nombre de nouveaux leaders générés à partir des PME innovantes. Il serait nécessaire que la tutelle de cette mission soit confiée à un **ministre de l'innovation** ou **du développement économique** explicitement chargé de piloter cette nouvelle politique qualitative ciblée sur l'émergence de nouveaux leaders.

OSEO agirait avec le support des **collectivités locales** qui pourraient faciliter la définition des secteurs d'excellence sur lesquels il conviendrait de développer le dispositif. Ces dernières pourraient également soutenir cette politique en signant le Pacte PME pour leur dimension d'acheteurs de produits et de services innovants. Les **pôles de compétitivité** devraient jouer un rôle fondamental dans cette démarche. Ils peuvent en effet contribuer à identifier des PME à forte compétence, initier de nouvelles relations d'affaires grâce à des coopérations en R&D et renforcer les offres des PME grâce à leur réservoir d'entreprises évoluant dans des domaines proches. Il serait sans doute nécessaire qu'il fassent évoluer leur gouvernance vers une meilleure prise en compte de la dimension PME.

Enfin, l'extension du Pacte PME à toute l'**Europe** devra passer par un rapprochement entre OSEO et ses homologues européens.



Comité | RICHELIEU  
Association Française des PME de Haute Technologie

## CONCLUSION : SMALL BUSINESS ACT ET PACTE PME, INGREDIENTS MAJEURS DU SUCCES ECONOMIQUE

A l'heure où les pouvoirs publics continuent d'orienter la majorité de leurs soutiens vers les grandes entreprises et où les supports apportés aux PME ont principalement pour but de bénéficier au plus grand nombre, nous préconisons une **nouvelle politique concentrée sur des PME à fort potentiel** susceptibles de devenir de nouveaux leaders mondiaux. La France et l'Europe comptent aujourd'hui deux fois moins de leaders mondiaux par habitant que les Etats-Unis car les PME européennes restent bloquées sous un plafond de verre, victimes d'une concurrence déséquilibrée avec les entreprises établies.

Pour faire tomber cette discrimination négative, créer les conditions d'une compétition durable et faire en sorte que les meilleurs puissent gagner, nous proposons une **mobilisation positive** focalisant les acteurs de l'écosystème des PME sur les PME innovantes à fort potentiel de croissance.

En pratique, ce mécanisme permettra de mettre autour de la table les acheteurs, qu'ils s'agissent de grands comptes publics ou de grandes entreprises, les banquiers, les investisseurs, les laboratoires et les organismes publics apportant des aides aux entreprises. Sur la table, des PME qui s'engagent à donner à l'ensemble de leur écosystème une totale transparence sur leur situation, prenant ainsi le risque d'être confrontées à un véritable moment de vérité. Tous pourront donc échanger leurs avis sur ces entreprises et s'inciter ainsi mutuellement à miser sur elles, en s'engageant alors à adapter, alléger et accélérer leurs procédures en faveur de ces PME innovantes.

L'objectif est simplement de créer un **cercle vertueux** qui bénéficiera aux PME, à l'ensemble des acteurs de leur écosystème et à la société dans son ensemble. Il suffirait d'**une centaine de nouveaux leaders mondiaux** pour que la France rattrape son retard. En se fixant cet objectif sur une période de 5 ans, cette nouvelle politique permettra de transformer notre jardin de pierres en une forêt de bambous.

