

PLATE-FORME DE PROPOSITIONS

pour les

ETI

ENTREPRISES DE TAILLE INTERMEDIAIRE

- social
- fiscal
- financement
- exportation



29 mars 2010

Le combat fut long pour faire reconnaître en France les ETI, les Entreprises de Taille Intermédiaire de 250 à 5.000 salariés.

L'intervention du Président de la République le 5 mars 2008 lors des Entretiens d'ASMEP puis la Loi de Modernisation de l'Économie votée le 4 août 2008 ont acté la reconnaissance des ETI dans notre pays, mettant fin, pour reprendre l'expression de Christian Stoffaës, au constat du « chaînon manquant de l'économie française ».

Les 4.600 ETI sont majoritairement des entreprises patrimoniales aux nombreux atouts : une stratégie à long terme, un endettement faible, un climat humain généralement serein et une stabilité des effectifs, de bonnes performances économiques, un enracinement territorial fort et une vraie capacité exportatrice.

Les ETI ont plutôt bien résisté à la crise grâce à leur taille, leur structure et des fonds propres solides. L'innovation, l'exportation, l'investissement et, de ce fait, l'emploi, sont autant d'axes de développement qui font la force des ETI. Mais ces entreprises précieuses sont malheureusement trop peu nombreuses dans notre pays, qui en compte deux fois moins que nos voisins anglo-saxons, l'Allemagne et l'Angleterre.

Plusieurs raisons expliquent cette contre-performance, la principale étant d'ordre fiscal : pendant vingt ans les ETI n'ont pu se transmettre en France et beaucoup d'entre elles ont disparu car elles ont été contraintes à se vendre.

Le déficit d'ETI s'explique aussi par la méconnaissance de cette catégorie d'entreprise. Assimilées aux PME sans bénéficier des mesures qui leur sont applicables, assimilées aux grandes entreprises sans en avoir l'étendue, elles sont constamment prises entre le marteau et l'enclume et se voient appliquer inconsidérément des réglementations de grandes entreprises totalement inadaptées. Il en résulte une perte inutile de compétitivité qui leur est à long terme souvent fatale, et ce notamment en ce qui concerne leurs activités industrielles et leur capacité de développement à l'exportation.

ASMEP-ETI fait des propositions pour encourager le développement des ETI existantes et favoriser l'émergence de nouvelles ETI. Les objectifs premiers de ces propositions sont d'assurer leur pérennité et d'accroître leur compétitivité.

Pérennité car les ETI ont besoin de temps pour se développer et atteindre la taille adulte.

Compétitivité car les ETI françaises, notamment industrielles, sont soumises à une concurrence internationale de plus en plus vive. Elles ont besoin qu'un environnement favorable soit créé par les Pouvoirs Publics afin de grandir et « faire grandir » avec elles l'économie française. Ces propositions portent l'espoir du renouveau d'un Mittelstand français.

SOMMAIRE

Introduction	3
Sommaire	4
<u>I Propositions sociales</u>	5
1. Des règles sociales proportionnées à la taille des ETI	6
2. Permettre la négociation dans les ETI sans syndicats représentatifs	8
<u>II Propositions fiscales</u>	
1- Favoriser le développement et la pérennité des ETI	10
2- Favoriser la compétitivité des ETI	13
<u>III Propositions de financement</u>	
1. Un financement pour des ETI pérennes	15
2. Exonérer d'ISF les comptes courants d'associés	16
3. Renforcer les structures de soutien financier (FSI – OSEO)	16
4. Créer un marché obligataire pour les ETI	17
<u>IV Propositions pour l'exportation</u>	
1. Le règlement de la prime Coface	18
2. Le financement du BFR	18
3. L'émission de cautions de marchés pour les ETI	19
<u>V Propositions pour l'accès des ETI aux marchés publics</u>	
1- Application effective de la règle d'attribution au « mieux-disant »	20
2- Indemnisation des frais d'études	20
3- Autorisation systématique des variantes	21
4- Allotissement	21
5- Accélération des procédures d'attribution	21
<u>VI Propositions pour la communication des ETI</u>	22

PROPOSITIONS SOCIALES

La réussite d'une entreprise est d'abord fondée sur la qualité et la cohésion de ses équipes, et les ETI ont fait leur ce principe. Elles attirent des talents grâce à un double avantage pour les salariés : ce sont des entreprises qui restent à taille humaine, mais leur solidité permet d'assurer au salarié des perspectives de carrière, de formation et une certaine sécurité.

Cependant les ETI, assimilées jusqu'ici par les Pouvoirs Publics aux PME, se voient en matière sociale appliquer les réglementations le plus souvent conçues pour des grandes entreprises. Or celles ci sont disproportionnées par rapport à la taille des ETI. Il en résulte un coût supplémentaire pour les ETI, mais aussi une difficulté à mener des négociations et à signer des accords dans le cadre de l'entreprise.

Sans changer l'esprit de nos réglementations sociales, il conviendrait de les adapter à la taille et aux réalités des ETI. Il en résulterait d'importantes économies et cela renforcerait la compétitivité et les fonds propres des ETI.

Une adaptation des règles sociales permettrait entre un milliard et un milliard et demi d'euros d'économies pour l'ensemble des ETI selon ASMEP-ETI.

Enfin, plus que les grandes entreprises, les ETI souffrent de la complexification extraordinaire du droit du travail, mais aussi de sa judiciarisation. Les procédures sont complexes et incertaines, dans certains cas aux limites de l'absurde. Il conviendrait de les clarifier et de les certifier. Une fois un accord passé, il doit s'imposer à tous.

Il faut aussi aborder le problème de la pénalisation exagérée et relativement récente du droit du travail, car il touche d'abord les ETI, qui n'ont pas les mêmes systèmes de délégations de pouvoir que ceux existant dans les grandes entreprises.

1. Les règles sociales applicables aux ETI doivent être proportionnées à leur taille

Les règles sociales applicables dans les entreprises de taille intermédiaire sont conçues pour les grandes entreprises.

- **Fusionner les mandats du comité d'entreprise, de délégués du personnel et membres du CHSCT**

La délégation unique existe, mais dans des entreprises de moins de 200 salariés. Or dans une entreprise de taille intermédiaire, il serait également souhaitable de fusionner les trois instances précitées. Il en résulterait une plus grande efficacité, plusieurs sujets se partageant à l'heure actuelle entre les différentes instances et gagnant à être traités par des interlocuteurs dans le cadre de procédures unifiées.

**Un dirigeant d'ETI de 3.000 salariés sur 41 sites en France consacre
15% de son temps à des réunions
bloquant l'équivalent de 35 salariés à temps plein en heures de délégation.**

De plus, en regroupant les réunions, on instaure un dialogue plus direct entre élus et dirigeants qui seront plus facilement présents en personne au lieu d'être souvent représentés. Enfin le regroupement des réunions représente une économie importante pour l'entreprise et correspond à la pratique de nombreux pays européens.

Proposition : ASMEP-ETI propose d'étendre la délégation unique, et donc de fusionner le comité d'entreprise, les délégués du personnel et le CHSCT pour les établissements jusqu'à 1.000 salariés.

- **Rôle des suppléants dans les représentations du personnel**

Les suppléants ont pour mission de « suppléer » et non pas d'accompagner les titulaires dans les réunions.

Proposition : ASMEP-ETI demande que les suppléants n'assistent aux réunions qu'en l'absence du titulaire.

- **Nombre de réunions**

La fréquence des réunions est fixée à un mois minimum par la Loi, cette règle étant d'ordre public. A cela s'ajoute la faculté pour la majorité des membres d'un Comité d'entreprise, et ce sans limitation de nombre, de convoquer des réunions exceptionnelles.

Or le besoin de réunions auxquelles participent salariés et dirigeants est variable selon l'ordre du jour, la taille de l'établissement et la présence des élus (vacances d'août). Elles ont par contre un coût substantiel pour une ETI.

Proposition : ASMEP-ETI propose que soit étendu aux ETI ou aux établissements de moins de 1.000 salariés le système qui prévoit une réunion tous les deux mois pour les entreprises de moins de 150 salariés (sauf mise en place d'une DUP), sauf accord sur une périodicité d'un mois.

D'autre part il doit être laissée la possibilité au chef d'entreprise, en cas de demande d'un comité d'entreprise extraordinaire, la faculté de le « fusionner » avec un Comité d'Entreprise ordinaire, si celui-ci a lieu dans un délai de 30 jours.

- **Fixer un maximum de budget d'expertise en fonction de la taille de l'entreprise**

La loi prévoit que dans un certain nombre de cas définis, le comité d'entreprise peut faire venir des experts. Ces expertises, souvent faites sans appel d'offres, sont à la charge de l'entreprise et ce sans aucune limite de budget. ASMEP-ETI constate que l'application de cette réglementation donne lieu à de nombreux abus.

S'il n'est pas contestable que, dans certaines conditions, le Comité d'Entreprise puisse faire appel à un expert, cette démarche doit se faire d'une manière responsable, et pour un coût proportionnel à la taille de l'entreprise.

Exemple d'excès vécu par une ETI : un budget expertise annuel de 450.000 € pour 3.000 salariés

Dans les ETI de surcroit, le budget de fonctionnement du Comité d'Entreprise est souvent peu utilisé.

Propositions :

- Pour un tiers, le coût d'une expertise doit être pris en charge sur le budget de fonctionnement du Comité d'Entreprise, et pour deux tiers par l'entreprise.
- Le coût total des expertises pour une année ne peut en aucun cas dépasser 0,1% de la masse salariale.
- Le comité d'entreprise est autorisé à reverser les sommes non utilisées pendant plus de trois ans du budget de fonctionnement au budget des œuvres sociales et culturelles.

- **Les avis requis du Comité d'entreprise**

Le Comité d'Entreprise n'a aucun délai pour rendre un avis requis (comme une acquisition ou un plan de restructuration) ce qui peut vraiment perturber l'entreprise dans des moments importants.

Proposition : ASMEP-ETI propose que, lorsque l'avis du Comité d'entreprise est sollicité, celui-ci doive le donner et le formaliser dans un délai maximum de 30 à 60 jours en fonction de l'importance des sujets, faute de quoi il est réputé favorable.

• **Gestion des bons de délégation**

Les délégués du personnel peuvent prendre leurs bons de délégation quand bon leur semble sans en avertir au préalable leur hiérarchie. De nombreux abus ont été constatés qui dégradent profondément les rapports dans l'entreprise et posent d'importants problèmes d'organisation.

Proposition : ASMEP-ETI propose – sauf cause exceptionnelle et sérieuse justifiée par le délégué- que les bons de délégations soient transmis par le bénéficiaire au moins 48h avant la prise des heures de délégation.

2. Permettre la négociation dans les ETI qui ne disposent pas de syndicats représentatifs majoritaires

Négociation annuelle obligatoire, emploi des seniors, participation et intéressement, etc ... les occasions de négociations sont nombreuses. Si celles-ci ne posent pas de difficultés dans les grandes entreprises syndicalisées, il n'en va pas de même dans les ETI.

De nombreuses ETI ne bénéficient pas des exonérations de charges sociales qui ont accompagné le passage aux 35 heures, faute d'un « syndicat représentatif » existant dans l'entreprise avec qui négocier.

Une telle situation pénalise les entreprises et leurs salariés et bloque bien souvent des avancées dans les ETI. En effet, si les élus du personnel n'appartiennent pas à un syndicat national, ce qui contrairement aux grandes entreprises est assez fréquemment le cas, aucun accord ne peut être négocié.

La loi du 20 août 2008 encourage le dialogue social en prévoyant la possibilité qu'un accord d'entreprise soit conclu, sous certaines conditions, avec le comité d'entreprise délibérant à la majorité simple, mais cette disposition ne concerne que les PME de moins de 200 salariés.

Propositions : ASMEP-ETI propose de :

- étendre les dispositions de la Loi du 20 août 2008 aux ETI jusqu'à 5.000 salariés ou dans les établissements au sein desquels sont employés jusqu'à 1.000 salariés
- modifier la loi en ouvrant cette faculté aux ETI dans lesquelles la négociation collective ne peut pas conduire à la conclusion d'un accord collectif dans les conditions légales actuelles (un ou plusieurs délégués syndicaux qui représentent au moins 30% des électeurs inscrits).

Propositions :

- Pour un tiers, le coût d'une expertise doit être pris en charge sur le budget de fonctionnement du Comité d'Entreprise, et pour deux tiers par l'entreprise.
- Le coût total des expertises pour une année ne peut en aucun cas dépasser 0,1% de la masse salariale.
- Le comité d'entreprise est autorisé à reverser les sommes non utilisées pendant plus de trois ans du budget de fonctionnement au budget des œuvres sociales et culturelles.

• Les avis requis du Comité d'entreprise

Le Comité d'Entreprise n'a aucun délai pour rendre un avis requis (comme une acquisition ou un plan de restructuration). Cela peut vraiment perturber l'entreprise dans des moments importants.

Proposition : ASMEP-ETI propose que, lorsque l'avis du Comité d'entreprise est sollicité, celui-ci doive le donner et le formaliser dans un délai de 30 à 60 jours en fonction de l'importance des sujets, faute de quoi il est réputé acquis.

• Gestion des bons de délégation

Les délégués du personnel peuvent prendre leurs bons de délégation quand bon leur semble sans en avertir au préalable leur hiérarchie. De nombreux abus ont été constatés qui dégradent profondément les rapports dans l'entreprise et posent d'importants problèmes d'organisation.

Proposition : ASMEP-ETI propose – sauf raison exceptionnelle et sérieuse justifiée par le délégué- que les bons de délégations soient transmis par le bénéficiaire au moins 48h avant la prise des heures de délégation.

PROPOSITIONS FISCALES

La France a connu ces trente dernières années une forte hémorragie d'ETI patrimoniales, conséquence de l'évolution de l'imposition sur le patrimoine depuis 1982 (droit de succession à 40% et ISF). Cette situation n'a été que partiellement corrigée. La France souffre à la fois d'une fiscalité beaucoup plus forte que les pays voisins, et d'une instabilité fiscale qui détruit la confiance.

Le rapport de la Cour des Comptes publié en octobre 2009 met l'accent non seulement sur le déficit d'ETI en France mais également sur le manque de soutien pour ces entreprises qui sont essentielles pour dynamiser l'économie française.

Le taux de prélèvements sur les entreprises françaises est de 39% contre 29% dans les autres pays européens

Le redressement de notre économie et la bataille de l'emploi dépend de la santé et du développement des entreprises françaises et plus particulièrement du renforcement d'un tissu solide d'entreprises de taille intermédiaire.

L'objectif des propositions fiscales d'ASMEP-ETI est de favoriser la pérennité et de renforcer la compétitivité des ETI en France afin de créer les conditions du développement d'un puissant Mittelstand français dont dépendent notamment notre dynamisme à l'exportation, l'essor de nos régions, et notre capacité de résistance aux conséquences sociales des crises économiques.

1. La fiscalité doit favoriser le développement et la pérennité des ETI françaises

Les chefs d'entreprises savent que pour développer une entreprise et en faire une ETI performante, et peut être demain une grande entreprise, il faut du temps et donc le support d'actionnaires déterminés à soutenir un projet d'entreprise sur le long terme. Favoriser la pérennité des entreprises, notamment en évitant de l'entraver par une fiscalité inadaptée est un enjeu vital pour l'Etat.

Il a été beaucoup écrit sur les effets extraordinairement pervers de l'ISF sur les entreprises françaises, qui provoque vente d'entreprises, délocalisations, ponction sur les bénéficiaires pour payer des dividendes aux minoritaires à la seule fin d'y faire face, maintien de dirigeants âgés ou de familiaux non actifs dans la direction pour échapper à cet impôt. Tous les pays européens sans exception qui avaient expérimenté l'ISF l'ont supprimé, en en mesurant le rendement faible et les effets nocifs.

La France a décidé de contourner le problème en créant un bouclier fiscal. Mais celui-ci, deux ans après sa mise en place, est déjà modifié dans son application pour les dividendes d'entreprise. Sans sécurité juridique pourtant promise lors de la création de ce dispositif, il sera difficile pour les chefs d'entreprises de fidéliser dans les ETI patrimoniales un actionariat stable.

Proposition : Exonérer d'ISF à 95% au lieu de 75% les titres dans le cadre d'un engagement de conservation des titres

Il est essentiel, pour la pérennité et la gouvernance des ETI patrimoniales de rapprocher le régime des actionnaires familiaux de long terme mais non dirigeants de celui des actionnaires dirigeants.

En effet l'actionnaire familial qui s'engage à conserver pour une durée longue ses titres dans une ETI, représentant souvent l'essentiel de son patrimoine, doit être particulièrement encouragé. Or, au contraire des actionnaires dirigeants, il est taxé à l'ISF. L'impact psychologique est énorme sur les actionnaires familiaux non dirigeants qui sont tentés de pousser à la vente de l'entreprise.

La mesure proposée par ASMEP-ETI renforcerait également la gouvernance dans les ETI familiales, essentielle à leur développement. Elle éviterait aux dirigeants de retarder leur départ à la retraite pour conserver l'exonération de l'outil de travail. Elle faciliterait l'adaptation des sociétés en évitant le maintien de formes juridiques multipliant le nombre de fonctions éligibles à l'ISF.

Proposition : Exonérer à 95% de droit de succession ou de donation les titres conservés dans un engagement de conservation des titres

Les droits de donation et de successions même réduits dans le cadre du Pacte Dutreil, sont payés en définitive indirectement par... l'entreprise qui doit distribuer des dividendes au détriment de son développement. Actuellement, la loi exonère les titres soumis à un engagement de conservation à hauteur de 75% de leur valeur pour le calcul des droits d'enregistrement.

Plusieurs de nos voisins européens, notamment l'Espagne, l'Angleterre et l'Italie ont compris l'importance de faciliter les transmissions d'ETI et les exonèrent de droit de succession.

Pour éviter les ventes d'entreprises, permettre aux ETI de gérer le passage de génération sans disparaître, ou sans freiner leurs investissements et leur croissance, la transmission d'entreprise doit être encouragée.

Une telle mesure encouragerait les donations, permettant un transfert organisé dans le temps d'une génération à une autre.

Enfin une telle mesure encouragerait les ETI à s'introduire en bourse, si elles en ont besoin pour financer leur développement. L'évaluation de l'entreprise lors d'une transmission à la valeur du cours de bourse dissuade actuellement de nombreuses entreprises de se coter.

- Faciliter l'utilisation du paiement différé et fractionné des droits de mutation

Le paiement différé et fractionné a pour but de faciliter les transmissions d'entreprise en répartissant dans le temps la charge qu'elles représentent. Or dans le cadre d'une transmission, les dirigeants savent que leur évaluation - même réalisée selon les méthodes préconisées par l'administration dans son Guide de l'évaluation - a une forte probabilité d'être remise en cause et majorée par l'administration fiscale.

Ce débat sur l'évaluation n'est pas sans conséquence sur le dispositif prévu par le législateur.

Propositions

Trois mesures faciliteraient l'utilisation du paiement différé et fractionné :

- Le paiement différé et fractionné des droits de mutation doit pouvoir s'appliquer en cas de transmission des titres de holdings passives et ce au prorata de la participation détenue par la holding passive dans la société cible éligible, avec un double degré d'interposition.
- Le redevable peut avoir sous-estimé la valeur de son entreprise ce qui entraîne un redressement fiscal. Sa bonne foi peut pourtant avoir été reconnue par l'administration fiscale. Dès lors, le paiement différé et fractionné doit pouvoir s'appliquer sur les droits supplémentaires exigibles.
- Il faudrait éviter que la responsabilité repose sur les receveurs fiscaux afin qu'ils puissent accorder plus facilement le paiement différé et fractionné lorsque la garantie consiste en un nantissement des titres transmis.

- Encourager les chefs d'entreprises à anticiper leur transmission grâce au démembrement de propriété

Il est communément admis qu'il est souhaitable d'organiser longtemps à l'avance la transmission de son entreprise. Cependant, il est difficile pour un chef d'entreprise encore jeune de transmettre des parts de son entreprise à des enfants souvent mineurs, sans passer par le démembrement de propriété.

Or dans le cadre de l'engagement de conservation des titres, et pour bénéficier de l'abattement, il perd l'essentiel de ses droits de vote à l'exception de l'approbation des comptes et la distribution du dividende, ce qui n'incite évidemment pas un chef d'entreprise en activité à faire des donations anticipées.

Proposition : En cas de transmission avec démembrement de propriété, l'usufruitier récupère l'ensemble des droits de vote à l'issue du délai d'engagement.

- Simplifier le fonctionnement des Pactes en permettant des reconfigurations d'actionnaires

Pour assurer la pérennité d'une entreprise, il est nécessaire, au moment de la transmission, de faciliter la reconfiguration du noyau dur d'actionnaires familiaux. En permettant aux membres de la famille souhaitant racheter les parts de ceux qui souhaitent se désengager, on solidifie l'entreprise. Or si des cessions sont possibles lors de l'engagement collectif, elles ne le sont plus dans le cadre de l'engagement individuel.

Proposition : Rendre possible la cession de titres pendant la période de l'engagement individuel entre membres ayant été partie de l'engagement collectif

2. Compétitivité: La fiscalité ne doit pas désavantager les ETI, tant vis-à-vis des entreprises étrangères que des grandes entreprises françaises.

La France souffre à la fois d'une fiscalité beaucoup plus forte que celle des pays voisins, et d'une instabilité fiscale qui détruit la confiance. Cette imposition est très largement supérieure à celle de tous les pays limitrophes. La France est le pays de l'Union Européenne où le pourcentage de prélèvement sur le PIB est le plus important, et celui où le coût du travail est le plus élevé.

Lorsqu'il additionne la fiscalité directe et indirecte payée par son entreprise et par lui-même, un chef d'entreprise paye aujourd'hui en France plus de 70% d'impôts sur les bénéfices générés par son entreprise

Dans un marché unique européen où les entreprises sont en compétition, les ETI françaises sont particulièrement pénalisées. Leur structure essentiellement patrimoniale, leur actionnariat et leur enracinement français les exposent bien plus que les grands groupes à la fiscalité française. Dans le rapport de la Cour des Comptes déjà cité, il est énoncé une réalité moins connue : les ETI sont les entreprises qui supportent les taux les plus élevés de taxation, payant en moyenne un impôt net sur les sociétés de 29% contre 19% pour les grandes entreprises. A cela s'ajoute la fiscalité sur le patrimoine des actionnaires.

Pour éviter la fuite des talents, des entreprises et des patrimoines, les Pouvoirs Publics, plutôt que de supprimer l'ISF comme dans tous les autres pays européens,

ont mis en place le bouclier fiscal. L'idée était de créer un cadre fiscal sûr, permettant de redonner à notre pays une attractivité relative. Or deux ans à peine après sa création, ce cadre est déjà remis en cause pour les chefs d'entreprise et les actionnaires d'ETI, au mépris de tous les engagements pris et de manière rétroactive.

Le bouclier fiscal était un premier pas pour restaurer la confiance et permettait de neutraliser les effets néfastes de l'ISF sur les actionnaires familiaux non dirigeants. Il est absolument nécessaire pour rétablir la confiance et éviter des délocalisations d'entreprises ou d'entrepreneurs, d'établir une vraie sécurité juridique et de revenir au bouclier fiscal tel qu'il avait été défini à l'origine.

• **Revenir au bouclier fiscal originel ou, à défaut, supprimer l'ISF**

Jusqu'à présent, les dividendes étaient pris en compte pour leur montant imposable, soit après un abattement de 40%, dans le calcul du bouclier fiscal. Rappelons que cet abattement, qui remplace l'ancien avoir fiscal, avait pour but d'éviter une double imposition, puisque la part de bénéfice distribuée sous forme de dividendes a déjà été taxée à l'impôt sur les sociétés. Or, le récent amendement Carrez est revenu sur cet abattement en le supprimant progressivement dans le cadre du calcul du bouclier fiscal, les dividendes étant retenus pour leur montant brut.

Cette nouvelle disposition supprime l'utilité du bouclier fiscal pour les actionnaires d'ETI qui ne sont plus protégés contre les effets de l'ISF.

De surcroît, cette mesure modifie une règle fiscale de façon rétroactive puisqu'elle sera applicable sur les revenus de 2009 pour le bouclier fiscal 2011. En conséquence, les décisions de distribution de dividendes prises en 2009 l'auront été sur la base d'une règle fiscale que cet effet rétroactif rend caduque. Cette décision provoque dans les ETI une grave crise de confiance et rend beaucoup plus difficile pour le chef d'entreprise le maintien d'un noyau d'actionnaires stables.

• **Assouplissement de la notion d'outil de travail – ISF**

Les entrepreneurs français peuvent mener de front, seuls ou avec des associés parfois différents, plusieurs projets d'entreprise. Or la loi ne reconnaît l'exonération de l'outil de travail que pour un seul bien professionnel. Dans la loi, les termes « *bien professionnel unique* » et « *activités connexes ou complémentaires* » limitent les dirigeants qui souhaitent se diversifier de le faire sans perdre l'exonération pour outil professionnel. Une telle limitation n'a pas de sens, l'esprit d'entreprise devant être au contraire encouragé.

Proposition : ASMEP-ETI propose de changer les termes « *bien professionnel unique* » en « *bien professionnel* ».

PROPOSITIONS POUR LE FINANCEMENT DES ETI

La France doit savoir reconnaître ses secteurs d'activités pérennes et solidement ancrés dans les régions, créateurs de richesse et d'innovation, même si ce ne sont pas des entreprises de haute technologie.

Souvent les pouvoirs publics envisagent l'avenir économique à travers des activités totalement nouvelles. Elles mésestiment le poids de l'économie traditionnelle, en particulier dans l'industrie, qui continue à créer, innover et recruter.

<p style="text-align: center;">Un emploi dans l'industrie génère deux à cinq emplois dans les services et la sous-traitance.</p>

A force de concevoir une France "post-industrielle", nous nous sommes privés de nombreux atouts dans l'industrie.

1. Un financement pour des ETI pérennes

Les ETI sont des entreprises pérennes, aux fonds propres généralement solides. Elles ont bâti leur stratégie sur la durée et ont donc besoin de financements longs, particulièrement en ce moment, pour assumer leur croissance.

Propositions: ASMEP-ETI propose la création d'une garantie spécifique pour l'obtention de crédits bancaires à long terme, sur 10 ou 15 ans, avec des taux bonifiés ainsi que la mise en place d'un fonds spécifique pour aider le rachat d'entreprises par les ETI, et leur redémarrage au sortir de la crise.

Dans les années 60, l'Etat a favorisé le développement de grands groupes. Avec le succès qu'on connaît. Demain, ce sont les ETI qui permettront à la France de rester compétitive. Il est du devoir de l'Etat de soutenir ces entreprises qui contribueront à notre essor économique.

Lorsque la reprise arrivera, pour redémarrer leur activité et réinvestir, ces sociétés auront besoin de trouver rapidement des fonds à long terme, suffisants, à des coûts raisonnables et garantis.

Pour profiter au mieux de la reprise de l'économie, les ETI doivent pouvoir investir, notamment avec des financements en quasi fonds propres et à long terme.

2. Exonération ISF pour les comptes courants d'associés bloqués pendant au moins deux ans

L'exonération ISF accordée aux investisseurs qui souscrivent au capital de PME est une bonne mesure pour favoriser le financement des PME. Il devrait se doubler pour les ETI d'un dispositif encourageant les comptes courants d'associé. Cette mesure serait particulièrement efficace en ce moment où les entreprises ont plus de difficultés à trouver des fonds. Elle compléterait la proposition précédente sur la notion de besoin de fonds des ETI.

3. Renforcer les structures de soutien financier (FSI – OSEO)

L'Etat accorde à Oséo et au FSI des moyens financiers importants pour les redistribuer aux entreprises selon des critères bien définis. C'est parfois insuffisant. Avec la crise, les conditions du crédit se sont beaucoup alourdies. Les banques réclament des garanties encore plus contraignantes et onéreuses. Des ETI se voient retirer leurs lignes de crédit par leur banque, qui pourra leur proposer de financer leurs besoins en fonds de roulement par la garantie de leur compte-client via l'affacturage. Les entreprises n'ont que peu de moyens de refuser et doivent assumer un surcoût non négligeable.

Les ETI ont besoin d'emprunter ou de renégocier leurs conditions de crédit. Pour se faire, il pourrait être créé une garantie spécifique financée par l'Etat, notamment via Oséo pour :

- demander des garanties spécifiques d'investissement
- renouveler les lignes de prêts participatifs
- obtenir des crédits bancaires à long terme, sur 10–15 ans, avec des taux bonifiés
- renégocier les emprunts en cours
- garantir des lignes de crédit consenties par les banques
- faciliter l'obtention de caution bancaire (garantie autonome).

Il est essentiel d'encourager les entrepreneurs les plus dynamiques qui souhaitent se diversifier et créer de nouvelles activités. L'innovation sera la clé de la performance française sur le long terme.

Enfin, des entreprises en difficulté cherchent des repreneurs ou des entreprises contre lesquelles s'adosser. Ce sont, dans certains cas, des fleurons de notre économie ou des entreprises stratégiques. Des fonds souverains étrangers cherchent à les racheter. Comme cela s'est souvent produit par le passé, le risque est que les compétences, brevets et savoir-faire soient repris et exploités dans un autre pays ; l'entreprise, en France, étant fermée et les salariés mis au chômage.

Ces entreprises manqueront aussi à notre économie par la suite ou seront en concurrence directe avec des entreprises françaises

Des ETI peuvent souhaiter racheter ou s'associer à ces sociétés, complémentaires de leur propre activité pour les développer en France. De la même façon, des entreprises sont à vendre dans d'autres pays qui permettraient à nos ETI de renforcer leurs positions ou de s'implanter dans des pays cibles.

Proposition : ASMEP-ETI demande que soit mis en place un fonds spécifique pour aider le rachat d'entreprises par les ETI. Ce fonds accorderait des facilités de paiement aux ETI ou se porterait garant de celles-ci.

4. Création d'un marché obligataire pour les ETI

Il est souvent difficile pour une entreprise de taille intermédiaire d'accéder seule au marché en raison de son coût et des conditions requises.

En se regroupant, les entreprises se donneraient les moyens d'accéder à un financement long terme, à des taux compétitifs sur le marché obligataire, ce qui leur permettrait de réaliser des projets d'envergure, d'investir dans la R&D, d'augmenter leur capacité de production et de financer leur développement.

Les entreprises, qui se regrouperaient, devraient répondre à certains critères afin d'assurer aux investisseurs leur qualité d'investissement.

Proposition : ASMEP-ETI demande que les pouvoirs publics autorisent et encouragent les investisseurs à drainer l'épargne vers des placements obligataires au sein desquels participeraient des ETI.

PROPOSITIONS POUR L'EXPORTATION

Particulièrement exportatrices, les ETI le seront encore plus si elles bénéficient d'une part du soutien indéfectible des pouvoirs publics et de leurs représentants à l'étranger mais aussi de mesures adéquates leur permettant de faire face au même niveau de contraintes que celui de leurs concurrents étrangers.

1. Le règlement de la prime Coface

Une ETI a souvent besoin pour s'engager sur un marché à l'étranger de la mise en place de garanties de la Coface. Or, la prime est payable intégralement à la signature du contrat avec la Coface, ce qui revient à reverser immédiatement, même si le contrat s'échelonne sur plusieurs années, une part importante (voir l'intégralité) de l'avance à la commande qu'elle a pu recevoir pour mobiliser les ressources nécessaires. Ainsi, l'avance ne sert pas à mobiliser les ressources nécessaires à l'exécution du marché pour lesquelles l'ETI doit rechercher d'autres financements.

Proposition : ASMEP-ETI demande l'échelonnement du règlement de la prime Coface en fonction de l'avancement du marché. Cela éviterait que la mise en place d'une garantie Coface ne pèse trop lourdement sur la trésorerie des ETI exportatrices, et ainsi sur leur niveau de compétitivité.

2. Le financement du BFR

Les banques ne financent pas le besoin en fonds de roulement des ETI qui exportent, alors qu'elles en ont besoin et sont solvables.

Proposition : ASMEP-ETI demande la garantie de l'Etat pour le financement par les banques du BFR des ETI exportatrices solvables.

3. L'émission de cautions de marchés pour les ETI

Les ETI doivent faire face à deux problèmes majeurs sur les marchés à l'exportation :

Problème de disponibilité

Les marchés à l'exportation nécessitent pour la plupart l'émission par des organismes financiers de cautions de marché dont l'émission conditionne la participation de l'entreprise à l'appel d'offres international.

Celles-ci sont un frein majeur à l'exportation des ETI car les banques appréciant peu ce genre de risques peuvent, par leur refus ou la lenteur du traitement de la demande, exclure l'ETI de participer à l'appel d'offres.

Problème de coût

Les taux appliqués à ces garanties pour les ETI sont souvent supérieurs à ceux appliqués aux majors internationaux d'où une perte de la compétitivité des ETI avant même de commencer à concourir.

Proposition : ASMEP-ETI demande la mise en place d'un organisme d'Etat spécialisé (comme OSEO) ayant pour mission l'émission de ces cautions directement ou via des contre-garanties (en faisant attention à la maîtrise des délais) ou d'un fonds spécial par l'Etat permettant l'émission de ces cautions. Ceci permettrait d'accroître le taux de participation des ETI aux appels d'offres internationaux et d'assurer leur compétitivité sur la scène internationale.

PROPOSITIONS POUR L'ACCES DES ETI AUX MARCHES PUBLICS

Dans le cadre du plan de relance de l'économie, les ETI doivent pouvoir bénéficier des moyens alloués notamment au travers des marchés publics, par les collectivités locales et les entités publiques et parapubliques

Les ETI sont des entreprises compétitives qui ont réussi à démontrer leur capacité de résistance face à la crise. Pourtant, il est fréquent qu'elles aient un accès restreint à la commande publique. Les donneurs d'ordre publics connaissent mal les ETI et leur préfèrent souvent de grandes entreprises.

1. Application effective de la règle d'attribution au « mieux-disant » par opposition au « moins disant »

Les ETI ont la particularité d'être souvent les « championnes » de leur secteur d'activité (innovation, investissement, projection sur le long terme...). La qualité des prestations des ETI intervenant sur les marchés publics est fortement liée à la « lecture » qui est faite de leur offre. La pratique quasi-systématique du moins-disant (critère unique du prix) au détriment du mieux-disant (multi-critères), ainsi que la pratique des Prix Anormalement Bas (élément de concurrence déloyale) sont des menaces pour le développement des ETI.

2. Indemnisation des frais d'études

Il serait important d'indemniser le coût des études à un niveau correct, proportionnel aux coûts engagés. Les cahiers des charges nécessitent aujourd'hui bien plus qu'hier une grande quantité d'études extrêmement coûteuses que doit réaliser l'ETI qui souhaite participer à l'appel d'offres. Ces études étaient auparavant souvent fournies par le maître d'œuvre. Ces coûts d'études atteignant des niveaux très importants peuvent à terme restreindre la participation des ETI à ce type de marché, celles-ci ne pouvant plus se permettre de tels frais sélectionneront les dossiers et limiteront le nombre de leur participation aux appels d'offres.

3. Autorisation systématique des variantes

Les ETI sont force de propositions, innovatrices et souvent spécialistes de leur secteur d'activité. Il est donc important de leur laisser la possibilité de systématiquement pouvoir proposer une solution alternative.

4. Allotissement

Favoriser l'allotissement géographique afin de permettre aux ETI d'avoir accès à des projets de taille accessible mais surtout la décomposition des marchés importants en allotissement « métier » permettrait aux ETI d'opérer en toute indépendance sans alliance obligatoire avec les grands groupes multi métiers (ce qui les ramène ipso facto au statut de sous traitant).

5. Accélération des procédures d'attribution

Les ETI souffrent de délais de plus en plus importants entre l'identification d'un projet et son attribution. Les processus administratifs d'attribution ont été gravement complexifiés ces dernières années pour en faire des systèmes à plusieurs étapes (toutes plus ou moins répétitives) assurément moins productifs. Il faut fluidifier rapidement le processus d'attribution de ces marchés.

PROPOSITION

Demander aux pouvoirs publics de créer pour les ETI françaises un environnement compétitif qui leur permettra de concourir à armes égales face aux grandes entreprises françaises mais surtout étrangères, notamment asiatiques, extrêmement agressives sur l'ensemble des grands marchés internationaux y compris européens.

PROPOSITIONS POUR LA COMMUNICATION DES ETI

Il faut remettre l'entreprise au cœur du dispositif en développant un puissant tissu d'entreprises françaises. Communiquer sur la réussite d'ETI françaises doit permettre de revaloriser l'image des entreprises auprès du grand public français. Les citoyens doivent pouvoir connaître leurs ETI (encouragement et fierté).

Proposition : ASMEP-ETI propose que l'État soutienne les actions de communication d'ASMEP-ETI afin de présenter aux citoyens cette catégorie d'entreprises, et ce plus particulièrement les ETI industrielles.

L'Etat apporterait son soutien financier à une campagne de communication sous forme d'une série de spots sur les chaînes du service public qui permettrait au grand public de mieux connaître, voire découvrir, les performances économiques et sociales de ces champions cachés, notamment en région. Cette action pourrait être relayée par une campagne presse et sur les chaînes de radio.

Cette communication positive et dynamique permettrait de repositionner l'entreprise dans le cœur des français.

ASMEP-ETI
18 rue Boissière – 75116 PARIS
01.56.26.00.66
www.asmep-eti.fr
dg@asmep-eti.fr