SOMMAIRE

Pages

INTRODUCTION **3**

CHAPITRE I - UNE APPROCHE STATUTAIRE, STATISTIQUE ET ÉCONOMIQUE DE LA TPE **5**

I - UNE DÉFINITION POSSIBLE **5**

A - RÔLE ET EFFET DES SEUILS 7
1. Les seuils en droit du travail 7
2. Les seuils en matière fiscale 8

B - L'IMPORTANCE DE LA FORME JURIDIQUE RETENUE ET SES INCIDENCES 8
1. Plusieurs statuts juridiques sont possibles 8
2. Plusieurs régimes fiscaux 9

II - QUELQUES DONNÉES STATISTIQUES **10**

A - APPROCHE STATISTIQUE 10

B - LA DYNAMIQUE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES 14

C - LE PROFIL DES CRÉATEURS 18
1. Quelques éléments d'ordre général 18
2. Les femmes créatrices d'entreprises 19
3. Les jeunes créateurs 21
4. Les artisans 22
5. Les « chômeurs créateurs » 23

D - LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES 25

E - UNE APPROCHE GÉOGRAPHIQUE DE LA CRÉATION 27

III - UNE TYPOLOGIE DE LA TPE **29**

A - UN ÉVENTAIL SECTORIEL TRÈS LARGE : DU « TRADITIONNEL » À LA « JEUNE POUSSE » LA PLUS INNOVANTE 30
1. Le « traditionnel » 30
2. Les entreprises en croissance rapide 31

B - L'APPROCHE TRADITIONNELLE EST CEPENDANT QUELQUE PEU BROUILLÉE PAR DES PHÉNOMÈNES RÉCENTS OU RENOUVELÉS ET EN PERPÉTUELLE ÉVOLUTION 33
1. Les solos 33
2. Les salariés/entrepreneurs : problème des zones grises 35
3. Les réseaux informels ou non qui se créent 37

4. Les nouvelles formes de développement, notamment en pluriactivité 37

CHAPITRE II - L'AIDE ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES 39

I - LE DISPOSITIF D'AIDE AUX PETITES ENTREPRISES EN FRANCE 39

A - BREF APERÇU D'ENSEMBLE 40

B - LES OUTILS DE FINANCEMENT DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE 41
1. Les « outils de prêt » 42
2. Les outils de garantie 45

C - QUELQUES DONNÉES SUR DES AIDES « CIBLÉES » 48
1. Les aides à la création d'entreprises par les demandeurs d'emploi 48
2. Les aides à l'embauche de salariés 50
3. Les aides à base géographique 50
4. Aux aides de l'Etat s'ajoutent les aides des collectivités locales 50
5. D'autres aides « ciblées » 51
6. Les aides aux salariés désirant créer une entreprise 52
7. Le dispositif d'aide à la création d'entreprises innovantes 53

D - L'APPORT DU RÉSEAU CONSULAIRE POUR L'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES 54

E - UN CONCEPT ORIGINAL : LES BOUTIQUES DE GESTION ET LEUR RÔLE 57

II - QUELQUES NOTATIONS SUR DEUX ETATS EXTRA EUROPÉENS 58

A - LES ETATS-UNIS 58

B - LE CANADA 60

III - L'EUROPE 61

A - LA SITUATION DANS QUELQUES ÉTATS DE L'UNION 62
1. Aperçu d'ensemble 62
2. Des pépinières d'entreprises et incubateurs en Europe 63

B - L'ACTION DE L'UNION EUROPÉENNE 66
1. L'amélioration de l'environnement des petites entreprises constitue une première tâche 67
2. Les programmes et instruments financiers de soutien aux PME 68
3. Le soutien spécifique à l'artisanat et aux micro entreprises 69
4. La recherche et le développement technologique 70
5. Les derniers développements et la charte européenne des petites entreprises 71

CHAPITRE III - LES TROIS ÂGES DE LA VIE D'UNE TPE.....73

I - LA CRÉATION 73

A - EN AMONT DE L'IDÉE : IMPORTANCE DE L'ENVIRONNEMENT.....74

1. Encourager la formation/sensibilisation à la création d'entreprise 75
2. Approfondir la réflexion sur les incubateurs 76
3. Poursuivre le développement d'un réseau d'accompagnement à la création.....76

B - LA STRATÉGIE DE LA CRÉATION.....77

1. Les difficultés liées au financement 79
2. Du projet à la réalisation.....83

II - LA PERENNISATION.....85

A - L'ATTITUDE DU CHEF D'ENTREPRISE APRÈS LA CRÉATION.....85

B - QUELQUES CONSEILS UTILES.....87

C - LES TPE ET LES MARCHÉS PUBLICS.....87

D - AMÉLIORER LA TRANSMISSION.....88

III - LA DISPARITION 90

A - LES POSSIBILITÉS DE « SORTIES DE DIFFICULTÉS » EN AMONT 94

B - LA DÉCLARATION DE CESSATION DES PAIEMENTS 94

CONCLUSION.....97

ANNEXES.....99

Annexe 1 : Charte européenne des petites entreprises 101
Annexe 2 : Résumé des aides européennes aux PME.....106
Annexe 3 : Démarches nécessaires à la création d'une vente ambulante.....108
Annexe 4 : Liste des personnalités rencontrées par le rapporteur.....109
Annexe 5 : Résultat du vote en section 111

TABLE DES SIGLES 113

LISTE DES ILLUSTRATIONS.....115

Par décision du bureau, en date du 20 juin 2000, le Conseil économique et social a confié à la section des Activités productives, de la recherche et de la technologie l'élaboration d'une étude sur « la création et la pérennisation de l'entreprise de petite taille ».

Afin de parfaire son information, la section a successivement entendu :

- M. François Hurel, délégué général de l'agence pour la création d'entreprise ;
- M. Gilbert Costes, président du tribunal de commerce de Paris.

Le rapporteur a, de plus, rencontré de nombreuses personnalités, dont on trouvera la liste en annexe, qui ont bien voulu lui fait part de leurs observations et réflexions sur le sujet.

La section et son rapporteur remercient vivement l'ensemble de ces personnes pour leurs apports à la réflexion conduite.

*

* *

INTRODUCTION

En dépit d'une contribution importante au dynamisme de l'économie française, le monde de l'entreprise de petite taille qui représente la très grande majorité du tissu entrepreneurial national, reste mal connu. Ainsi s'exprime le bureau de notre assemblée dans sa lettre de saisine. Cette étude entend exposer la situation des entreprises de petite taille et les voies de progrès pour favoriser leur création et leur pérennisation.

Ce monde est foisonnant. Il est l'œuvre de professionnels, souvent hautement qualifiés dans leur spécialité, aptes à faire valoir un savoir et un savoir-faire souvent irremplaçable. Il est aussi le fait d'entrepreneurs dont le profil est largement différent, dont l'histoire personnelle est semée de difficultés de tous ordres et dont l'insertion sociale est conditionnée par la création même.

La personnalité des créateurs est donc loin d'être homogène. Le champ d'activité économique de la très petite entreprise est aussi « hétérogène » que possible. Tous les secteurs sont en effet couverts : des spécialités requérant l'utilisation des plus hautes technologies à celles qui se fondent sur l'aptitude aux relations humaines.

Enfin, et ce n'est pas le moindre, juridiquement, ce groupe de travailleurs indépendants n'est pas homogène (pas plus, du reste, que celui des salariés) ce qui ajoute à la difficulté d'en cerner les contenus, au regard du droit social au sens large du terme (relations professionnelles, régime de protection sociale…).

Les entreprises de très petite taille n'ont pas toutes vocation à connaître un destin identique. Toutes ne sont pas appelées à se développer, au-delà de ce qu'elles représentent à leur création ; c'est-à-dire le moyen d'assurer l'activité de leur créateur. D'autres au contraire vont se développer et, par là, sortir du champ de l'observation de cette étude.

Dès lors, la création d'entreprises ne doit pas être abordée de manière globalisante, au risque de manquer le but recherché. C'est, probablement pour avoir ignoré ce fait que les politiques mises en œuvre n'ont pas répondu entièrement aux attentes.

Le foisonnement des structures encourageant à la création d'entreprise de même que la multiplicité des types d'aides sont donc loin d'être critiquables, dans la mesure où ainsi, chacun peut trouver une réponse peu ou prou adaptée à son problème particulier.

Le foisonnement présente cependant quelques inconvénients. Le premier, le plus souvent mis en avant, est qu'il s'est constitué un véritable maquis au travers duquel il est difficile voire impossible, de se mouvoir. Ce maquis est d'autant plus « inextricable » qu'il est devenu quasiment impossible de dresser une liste exhaustive des différents types d'aides, selon le type de demandeurs.

L'étude cite, à cet égard, le nombre de 113 aides recensées par l'assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie ; or, lors d'un entretien avec le rapporteur, M. Philippe Rouvillois, co-auteur d'un récent rapport sur la simplification de la création d'entreprises, faisait observer qu'une fois croisés

types d'aides et profils des demandeurs, il n'était pas impossible de parvenir à plus de… 1 300.

Si la création d'entreprises fait l'objet d'une attention soutenue - on ne veut pour preuve la somme de rapports administratifs sur le thème, ainsi que les multiples propositions de tous horizons visant à en faciliter la faisabilité - si les structures et les moyens favorisant la création se sont constamment développés, si des assises nationales ont été tenues au cours de l'année 2000, à l'occasion desquelles les pouvoirs publics ont annoncé une somme de mesures, l'intérêt est bien moindre lorsqu'il s'agit de pérenniser ce qui est largement aidé à créer.

Or, les statistiques montrent un taux important de « mortalité » de la très petite entreprise dans les années suivant immédiatement le moment de la création. La question de la qualité du projet se trouve alors posée. Se trouve, également, posée la question de la qualité et de l'existence même de l'accompagnement, du conseil donné qui permettra au projet de connaître une concrétisation durable, alors même que les préoccupations quotidiennes absorbent toute l'attention de l'entrepreneur.

Doit être ainsi examinée la question de la viabilité du projet.

A cet égard, il est certain qu'il vaut mieux pour l'économie nationale, qu'il se crée un moindre nombre d'entreprises mais qu'elles soient viables. La liberté d'entreprendre est un principe absolu. Cependant, il sera d'autant mieux appliqué que l'entrepreneur aura mis toutes les chances de réussite de son côté.

Au-delà, certaines « fins de vie » d'entreprises constituent de véritables drames humains, lorsqu'on sait que tout un patrimoine personnel - souvent modeste - peut être englouti dans une faillite. Dès lors, aux aspects économiques s'ajoute une dimension sociale, familiale qu'il faut prendre en compte.

César Birotteau n'est pas mort ! L'audition de M. Gilbert Costes, président du tribunal de commerce de Paris a été là pour le rappeler.

L'appui à la très petite entreprise, au-delà du moment que constitue la création, suppose une vision d'ensemble qui prend en compte les aspects économiques et financiers mais aussi la dimension juridique de l'entrepreneur et de l'activité. Cette vision semble être celle qui tend à prévaloir désormais au niveau européen, à l'instar de ce qui se passe aux Etats-Unis avec l'action - en continu - de la « *small business administration* ».

L'ensemble des programmes européens, au-delà de l'impression d'hétérogénéité qu'ils donnent, présente un intérêt évident. D'abord, ils ne se « focalisent » pas sur le seul temps de la création. Ensuite, ils présentent le mérite d'envisager l'environnement économique et juridique des petites entreprises. Enfin, ils abordent autant la situation de la petite entreprise innovante que celle se créant dans le monde le plus traditionnel.

Cette appréciation d'une réalité plurielle est seule à même d'aider la très petite entreprise à se maintenir et à se développer - au bénéfice - de l'ensemble de l'appareil économique et de l'emploi.

C'est pourquoi l'étude évoquera, certes, la création de la très petite entreprise, mais aussi sa vie et sa fin de vie, qu'il s'agisse de la transmission ou de la cessation d'activité.

CHAPITRE I

UNE APPROCHE STATUTAIRE, STATISTIQUE ET ÉCONOMIQUE DE LA TPE

Alors qu'elles n'ont pas de forme juridique unique en tant que telle, les très petites entreprises (TPE) constituent une réalité essentielle du paysage économique français et européen.

En définir les contours revient à prendre en compte plusieurs critères de nature différente, parmi lesquels l'effectif, le chiffre d'affaires, le statut, les garanties susceptibles d'être offertes par les actionnaires ou porteurs de parts au regard de l'importance de l'entreprise, le type de management, les « croiser » et distinguer selon les secteurs d'activités.

L'étude envisagera l'ensemble des secteurs de l'activité, qu'il s'agisse des secteurs primaires, secondaires ou tertiaires. Il serait, en effet, par trop restrictif de limiter le champ de l'observation aux deux derniers secteurs et ignorer ainsi qu'un tiers des TPE recensées sur le territoire français sont des entreprises agricoles et donc que toute statistique sur la question doit être majorée d'un tiers pour tenter d'approcher la réalité du chiffre.

La diversité dont on sait qu'elle est grande quant au statut juridique, se double donc d'une incertitude en matière de statistique.

I - UNE DÉFINITION POSSIBLE

On peut avancer, en première approche, que les TPE sont des entreprises d'activités productives de biens ou de services, de petite taille, de statut indépendant et/ou à caractère patrimonial. Il s'agit, par définition, de structures, sinon fragiles, du moins exposées, plus que d'autres, à des aléas économiques d'ordre externe ou interne.

Il n'existe, de fait, aucune définition juridique de la très petite entreprise. Interrogée par nos soins, la direction ayant en charge les entreprises commerciales, artisanales et de services (DEcas) du secrétariat d'Etat aux petites et moyennes entreprises, au commerce, à l'artisanat et à la consommation, rappelait, qu'en France, l'habitude voulait que l'on considère comme PME/PMI, les entreprises non filiales d'un groupe et comptant :

- pour les PME de 10 à 499 salariés ;
- pour les PMI de 20 à 499 salariés.

Une recommandation de l'Union européenne, en date du 3 avril 1996 donne une définition plus précise, sur une base « opérationnelle ». Dans le contexte des prêts de la banque européenne d'investissement (BEI) et du « nouvel instrument communautaire » (NIC) sont considérées comme des **PME** les entreprises dont le nombre de salariés ne dépasse pas deux cent cinquante, le chiffre d'affaires n'excède pas 40 millions d'euros (262 millions de francs) et le total du bilan 27 millions d'euros (177,1 millions de francs). Sont considérées comme des **petites entreprises**, celles employant moins de

cinquante salariés dont le chiffre d'affaires n'excède pas 7 millions d'euros (45,9 millions de francs) et le total du bilan 5 millions (32,8 millions de francs). Enfin, la **micro entreprise**, au sens de cette recommandation, est définie comme employant moins de dix salariés.

Hors cette définition européenne, la direction des entreprises commerciales, artisanales et de services retient la notion de TPE pour les entreprises employant moins de vingt salariés, seuil correspondant à celui utilisé pour définir les très petites entreprises de l'industrie[1] et pour la définition économique des entreprises artisanales ainsi que des entreprises libérales appartenant à des professions non réglementées.

La notion de la micro entreprise existe dans notre pays, au-delà naturellement de la réalité économique sur laquelle nous reviendrons plus loin.

Il ne s'agit cependant pas d'une structure juridique particulière, mais d'un régime fiscal très, voire « ultra » simplifié, de déclaration et de détermination des bénéfices d'entreprises individuelles « à part entière », immatriculées soit au registre du commerce, soit au répertoire des métiers ou à l'URSSAF.

Reste, enfin, à évoquer pour la détermination du critère dimensionnel, l'inscription dans le secteur artisanal ou non.

La première définition de l'artisanat par la loi du 26 juillet 1925 n'a posé aucune limite dimensionnelle. Moins de dix ans plus tard, à la demande des professions, un premier seuil fut fixé à dix salariés (loi du 27 mars 1934) puis en 1938 à cinq. Des assouplissements furent décidés et appliqués pour certains métiers. Un décret du 21 septembre 1976 permettait de relever le seuil à dix salariés (quinze pour les entreprises dont le responsable est « qualifié » ou compte 6 ans d'inscription au répertoire). Un décret de 1995 a institué ce qu'on a appelé un « droit de suite » permettant à des entreprises employant plus de dix salariés de demeurer inscrites au répertoire des métiers. Comme le relevait une récente étude de notre assemblée « le critère dimensionnel n'a plus qu'une importance relative » dans l'artisanat[2].

Cependant, au titre de la loi du 5 juillet 1996 « *doivent être immatriculées au répertoire des métiers ou au registre des entreprises* (pour les départements d'Alsace Moselle) *les personnes physiques et les personnes morales qui n'emploient pas plus de dix salariés et qui exercent, à titre principal ou secondaire une activité… relevant de l'artisanat et figurant sur une liste établie par décret en Conseil d'Etat...* ».

« *Cette immatriculation ne dispense pas, le cas échéant, de l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés* ».

---

[1] Assez régulièrement l'INSEE étudie le champ de la « petite entreprise industrielle ». Il s'agit alors des entreprises dont la catégorie juridique ne relève pas des personnes morales ou organismes soumis au droit administratif ou des coopératives d'utilisation de matériel agricole ou commun (sic), employant de 0 à 19 salariés dont le chiffre d'affaires (HT) est inférieur à 35 millions de francs (5 335 715,60 €) et dont l'activité principale relève de l'industrie extractive et manufacturière, y compris les industries agricoles et alimentaires. Dans le cas de figure de la « petite entreprise industrielle », la TPE serait celle employant au plus deux salariés.

[2] « *L'artisanat : enjeux et conditions de son développement* ». Etude présentée sur le rapport de M. Jean-Yves Rossi le 14 octobre 1997 - J0 avis et rapports du Conseil économique et social n° 19 - 15/11/1997.

A - RÔLE ET EFFET DES SEUILS

De ces quelques éléments, on retiendra que la notion des seuils d'effectifs salariés et fiscaux revêt une importance assez grande dans la détermination de ce qu'est une TPE.

1. Les seuils en droit du travail

En matière d'effectifs, le seuil de dix salariés s'avère discriminant. Il comporte un certain nombre d'obligations ayant notamment des implications d'ordre financier.

Une fois ce seuil régulièrement franchi, il est fait obligation aux entreprises de « mettre en place » un ou des délégués du personnel (art. L. 421-1 du code du travail). Un crédit d'heures, notamment pour les salariés exerçant des fonctions d'assistance ou de représentation devant les juridictions prud'homales, est institué (art. L. 516-4) etc. De plus, si les entreprises de moins de 10 salariés sont tenues de verser une participation de 0,15 % de la masse salariale au financement de la formation professionnelle continue, elle est portée à 1,5 % pour les entreprises occupant 10 salariés et plus. De même, les employeurs de 10 salariés et plus participent à l'effort de construction (0,45 % des salaires payés) etc.

Le seuil de vingt salariés impose à tout employeur une obligation d'emploi des handicapés (art. L. 323-1 du code du travail), l'établissement d'un règlement intérieur (art. L. 122-33) de même que la formation au secourisme d'un membre du personnel (dans le cas de chantiers, il est vrai) (art. R. 241-39)[1].

Depuis la loi de finances pour 1999, les commerçants et artisans sont soumis à trois régimes fiscaux : le « réel », le « réel simplifié », le « micro régime ». Le secteur agricole connaît encore une multiplicité de régimes : le « réel normal », le « réel simplifié, « le forfait collectif » et « le régime transitoire ».

---

[1] Enfin, et pour mémoire, le seuil de cinquante salariés fait obligation notamment, et particulièrement, de constituer un comité d'entreprise, un comité d'hygiène et de sécurité et des conditions de travail (CHSCT) (respectivement art. L. 431-1 et L. 236-1 du code du travail), sans compter l'obligation d'élaborer un certain nombre de rapports sur la situation dans et de l'entreprise qu'il s'agisse du domaine économique ou social.
Pour sa part, la constitution d'une section syndicale n'est subordonnée à aucune condition d'effectif. Elle peut donc être créée dans n'importe quelle entreprise dans laquelle l'exercice du droit syndical est possible.

2. Les seuils en matière fiscale

Dans le domaine fiscal, et on présentera ici la situation au 1er janvier 2000, pour les entreprises exerçant une activité imposée dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), il existe trois seuils de chiffre d'affaires (hors taxes) :

- de 0 à 175 000 F (26 678,58 €) pour les prestations de services et 0 à 500 000 F (76 224,51 €) pour les ventes, à l'intérieur duquel l'entreprise relève du régime évoqué plus haut de la micro entreprise avec franchise en base de TVA, dès lors qu'elle a fait choix du statut de l'entreprise individuelle ou bien relève du régime dit du « réel simplifié » (bénéfice et TVA) pour une EURL/SNC et SARL dites de famille (cf. infra) ;
- compris entre 175 000 F et 1,5 million de francs (26 678,58 € /228 673,53 €) pour les prestations de services et entre 500 000 F et 5 millions de francs (76 224,51 € et 762 245,09 €) pour les ventes à l'intérieur duquel l'entreprise « individuelle » est au régime réel simplifié (bénéfice et TVA) ;
- supérieur à 1,5 million de francs pour les prestations de services et à 5 millions de francs pour les ventes, seuil à partir duquel les entreprises, quelle que soit la forme juridique retenue, sont au « réel normal ».

Dans le cas des activités imposées dans la catégorie des bénéfices non commerciaux (BNC), le seuil fiscal est fixé à 175 000 F hors taxes (26 678,58 €).

En deçà de cette limite, l'entreprise est au « régime spécial » BNC (avec franchise en base de TVA), au-delà le régime de la déclaration contrôlée et « réel simplifié », la TVA s'applique.

Ces deux exemples démontrent à l'évidence le rôle déterminant des seuils.

B - L'IMPORTANCE DE LA FORME JURIDIQUE RETENUE ET SES INCIDENCES

Il n'en demeure pas moins que la forme juridique adoptée par l'entreprise constitue un premier critère pour tenter de cerner la réalité d'un peu plus près.

1. Plusieurs statuts juridiques sont possibles

Le choix du statut dépend souvent d'un certain nombre d'impératifs économiques : le secteur d'activité de l'entreprise, le type de produits ou services offerts, les fonds dont dispose le créateur. Il emporte des conséquences tant sur le plan fiscal que social et en matière de responsabilité.

Le premier statut est celui dit de **l'entreprise individuelle,** appelée également en **nom propre ou en nom personnel**. Il s'agit du mode d'exploitation le plus fréquent pour les petites, voire, très petites entreprises. Aucun apport de capital n'est juridiquement exigé. L'identité de l'entreprise se confond avec celle du dirigeant qui est donc indéfiniment responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise.

Tous les secteurs d'activités peuvent prendre cette forme juridique : agriculture, artisanat, industrie et commerces, professions libérales (juridiques et judiciaires, de santé, autres…).

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une société comportant un seul associé. Assez semblable à l'entreprise individuelle, elle obéit cependant à des règles de fonctionnement proches de la société à responsabilité limitée (SARL). Le capital initial de 50 000 F (7 622,45 €) est exigé. La responsabilité du chef d'entreprise est théoriquement limitée au montant de son apport dans le capital. L'EURL est « ouverte » aux artisans, commerçants, industriels et professions libérales.

La société en nom collectif (au minimum deux associés ont la qualité de commerçants et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société). Sa constitution ne requiert aucun capital minimum. Cette forme est ouverte à toutes les professions, à l'exception des professions juridiques et judiciaires et de santé, sauf les pharmaciens. Elle est ouverte aux autres professions libérales, sauf si l'activité effectuée est incompatible avec l'exercice d'une profession commerciale.

La société à responsabilité limitée (SARL), forme dans laquelle chacun des associés (de deux à cinquante) n'est en principe responsable des dettes de la société qu'à concurrence de ses apports personnels. Le capital minimum à réunir s'élève à 50 000 F (7 622,45 €). Elle est ouverte aux mêmes professions que l'EURL.

La société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL) permet aux ressortissants de professions libérales réglementées d'exercer leur activité sous la forme d'une SARL. Le capital minimum à réunir est fixé à 50 000 F (7 622,45 €). Ces mêmes professionnels peuvent opter aussi pour la forme de la société civile professionnelle (SCP) ou la société en participation, aux termes de la loi de 1990. Certaines professions (les avocats, par exemple) peuvent également exercer en association.

La société civile professionnelle permet à des personnes physiques exerçant une même profession libérale réglementée d'exercer en commun leur activité. Les associés sont personnellement responsables de leurs actes professionnels et indéfiniment et solidairement des dettes de la société.

Enfin, l'entreprise peut prendre la forme juridique de la coopérative, telles que les sociétés coopératives ouvrières de production (SCOP)[1].

2. Plusieurs régimes fiscaux

A chaque forme juridique de l'entreprise correspond un régime fiscal, impôt sur le revenu ou sur les sociétés assorti, le cas échéant, d'un droit d'option. Le régime fiscal de l'entreprise a une incidence sur le statut fiscal du dirigeant. Son choix, relève, après d'autres, le récent rapport sur la simplification de la création d'entreprise[2] est « l'une des questions principales qui se pose au chef

---

[1] Sans exclure la possibilité de fonder une société anonyme à participation ouvrière (SAPO).

[2] Rapport sur la simplification de la création d'entreprise, de la vie des créateurs et de la gestion de leurs entreprises, remis par MM. J-M. Bockel, P. Rouvillois et L. Degroote au Premier ministre le 23 janvier 2001.

d'entreprise dès l'enregistrement de son activité. Ce choix conditionne à la fois le régime d'imposition de ses revenus professionnels et son régime de TVA ».

Schématiquement, quatre formes juridiques d'entreprises interdisent l'option :

- l'entreprise individuelle assujettie à l'impôt sur le revenu, sans possibilité d'opter pour l'impôt sur les sociétés ;
- la SARL, la SELARL et la SELARL dite de famille, assujetties à l'impôt sur les sociétés, sans possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu.

Pour leur part, l'EURL, la société en nom collectif (SNC) et la SCP, assujetties « naturellement » à l'impôt sur le revenu peuvent opter pour l'impôt sur les sociétés. La SARL de famille, assujettie à l'impôt sur les sociétés, peut, elle, opter pour l'impôt sur le revenu.

Enfin, pour « compliquer le tout », certaines options sont irrévocables (EURL, SNC ou SCP optent pour l'impôt sur les sociétés) d'autres sont révocables (cas de la SARL de famille).

Le système de protection sociale est variable selon le statut du dirigeant. Dans une majorité de cas : entrepreneurs individuels, associé unique d'EURL, associé de société de nom collectif, gérant majoritaire de SARL ou de SELARL, associé de société civile professionnelle, il existe des régimes obligatoires (assurances maladie et vieillesse) des professions indépendantes. Dans le cas des gérants minoritaires ou égalitaires rémunérés de SARL ou de SELARL, le statut applicable est proche de celui des salariés (à l'exception de l'inscription au chômage).

II - QUELQUES DONNÉES STATISTIQUES

A - APPROCHE STATISTIQUE

Hors entreprises agricoles et financières, l'INSEE recensait au 1er janvier 2000, 2 378 000 entreprises industrielles, commerciales et de services (ICS) 81 000 d'entre elles comptaient des effectifs salariés supérieurs à vingt. Le total des entreprises de moins de vingt salariés se situait à près de 2 300 000.

Le tableau suivant permettra de juger de la répartition selon les effectifs employés et selon les grands secteurs d'activité regroupés.

Tableau 1 : Nombre d'entreprises par taille et effectifs salariés au 1er janvier 2000 (hors entreprises agricoles et financières) (France entière)

Secteur d'activité	Tranche d'effectifs salarié										Ensemble
	0 sal.	1 sal.	2 sal.	3 sal.	4 sal.	5 sal.	6 à 9	10 à 19	Total - de 20 sal.	20 et +	
Entreprises ICS	1 191 989	415 408	193 491	124 970	86 052	62 504	137 879	84 122	2 296 415	80 828	2 377 243
dont: IAA.....	17 014	12 229	8 634	7 045	5 091	3 786	7 626	3 796	65 221	3 620	68 841
Autres industries.....	68 118	25 454	13 585	9 974	7 609	6 215	17 570	16 008	164 533	22 993	187 526
Construction	129 648	65 190	29 575	18 991	12 733	9 009	20 752	12 899	298 797	9 043	307 840
Commerce	283 751	111093	55 924	37 700	27 467	20 019	41 179	22 349	599 482	19 350	618 832
Transports.....	51 497	12 029	4 923	3 419	2 508	1 934	5 455	4 370	86 135	5 791	91 926
Hôtellerie.....	80 125	48 463	22 590	13 892	9 238	6 453	12 958	6 081	199 800	3 681	203 481
Services aux entreprises.....	240 133	62 732	27 777	18 433	12 924	9 646	21 602	13 174	406 421	11 956	418 377
Services aux particuliers.....	321 703	78 218	30 483	15 516	8 482	5 442	10 737	5 445	476 026	4 394	480 420

Source : INSEE - Répertoire SIRENE

Plus d'une entreprise sur deux n'a pas de salarié et trois entreprises sur quatre ayant des salariés en comptent de un à cinq.

Au total, **87 %** des entreprises françaises de l'industrie, du commerce et des services n'emploient pas de salarié ou bien n'en emploient que jusqu'à cinq.

Plus de quatre millions d'actifs seraient occupés dans ces entreprises (dont près de deux millions de salariés), pour une population active de 26 millions d'habitants[1].

Plus de la moitié des entreprises n'ayant pas de salarié ressortissent aux secteurs des services aux particuliers et au commerce, puis aux services aux entreprises. Ces trois secteurs comptent pour 71 % des entreprises sans salarié.

Le commerce représente, à lui seul, 27 % des entreprises occupant un seul salarié. Il devance très largement le secteur des services aux particuliers (18,5 %) et la construction (15,7 %).

Dans la tranche des « un à cinq » salariés, le commerce domine très largement puisque presque un tiers des quelque 825 000 entreprises de cette catégorie ressortissent à ce secteur, devançant les services aux entreprises et la construction.

L'observation de la part des TPE par secteur est aussi illustrative. Les entreprises du secteur des services aux particuliers n'employant pas de salarié comptent pour 67 %, celles employant un salarié compteraient pour 16,3 %. Sur les 619 000 entreprises du secteur du commerce, recensées par l'INSEE, 45,9 % n'ont aucun salarié. De la même manière, les entreprises du secteur des services rendus aux entreprises n'occupant aucun salarié sont 57,4 % du total et 56 % des entreprises de transport n'ont aucun salarié. Dans ce dernier secteur, 29,7 % des entreprises employant des salariés n'en occupent qu'un…

On pourrait à loisir multiplier les exemples démontrant le foisonnement de la TPE dans l'activité économique de notre pays.

Le secteur de **l'artisanat**, au 1er janvier 2000, était fort de 795 000 entreprises inscrites au répertoire des métiers (RIM) devenu registre statistique de l'artisanat (RSA), en métropole, au titre d'une activité artisanale principale ou secondaire : c'est-à-dire que le secteur représente environ un tiers des entreprises française (hors agriculture).

L'évolution du nombre d'inscrits au RIM/RSA a suivi le rythme de la croissance économique. Sur la période la plus récente, diminuant à partir de 1996/97, pour atteindre le point le plus bas en 1998, elle se stabilise ensuite pour reprendre sa croissance à partir de 1999/2000.

Si les entreprises artisanales sont majoritairement des entreprises individuelles, le fait marquant de la période la plus récente est la croissance des formes sociétaires au dépend de la forme « propriétaire exploitant ». Au début de la décennie 1990, 23 % des entreprises étaient en forme sociétaires, en fin de décennie, on en comptait 36 %. Début 2000, la part des entreprises artisanales

---

[1] La population active occupée était, en mars 2000, de 23,5 millions. Les salariés étaient au nombre de 20,8 millions, les salariés du secteur « privé » étaient plus de 15,3 millions (dont 13,5 millions sous contrat à durée indéterminée). Enquête emploi de Mars 2000.

n'ayant pas de salarié est de 40 %. 9 % des entreprises occupent entre six et dix salariés ; 4 % des entreprises emploient dix salariés et plus.

Les entreprises inscrites au RIM/RSA ayant des salariés en occupent, en moyenne, 4,2 ; le travail des métaux en emploie, en moyenne, 6,9 ; les services et le bâtiment n'en emploient que 3,7.

Les **professions libérales** constituent aussi un monde de TPE. Il est certes difficile d'en tracer le contour. Cependant, « métier par métier, ceux qu'on appelle les professionnels libéraux se reconnaissent et savent se compter »[1].

476 000 entreprises libérales étaient recensées en France métropolitaine (au 1er janvier 1999), soit 20 % du total des entreprises du pays. Les professionnels de la santé représentaient 61 %, tandis que les « services rendus aux entreprises » participaient pour 25 % de l'ensemble, suivis des « intermédiaires du commerce » (6 %), puis des « auxiliaires d'assurances » (3 %) et, enfin, de l'enseignement (2 %). L'emploi total du secteur représentait 1,3 million d'actifs, dont près de la moitié dans le secteur de la santé et 40 % dans celui des « services rendus aux entreprises ».

75,4 % des entreprises libérales ont pour forme juridique « l'entreprise individuelle », 16 % celle de la SARL.

63 % des entreprises ne comptaient aucun salarié. 35 % en employaient de un à neuf.

Dans le vaste secteur de la santé, 67,7 % de l'activité s'exerçait sans salarié et 31,5 % avec moins de dix salariés. Dans celui des services rendus aux entreprises le rapport est un peu plus équilibré (54 % des activités sont sans salarié, 41,5 % avec de un à neuf salariés). Une analyse plus détaillée montrerait que les auxiliaires médicaux travaillent à 92 % sans salarié ce qui serait le cas de près de 70 % des praticiens médicaux, mais aussi de 65 % des architectes. A l'inverse, mais cela n'a rien d'étonnant, 93 % des pharmaciens emploient de un à neuf salariés.

Il a été évoqué, plus haut, la place des **exploitations agricoles** dans les TPE.

Dès lors que l'on définirait la TPE par son statut juridique d'entreprise unipersonnelle ou en nom personnel, la part des exploitations agricoles ayant ce statut est très largement majoritaire. Ainsi, à titre d'exemple, en 1997[2], 84 % des exploitations agricoles relevaient de la forme d'une « exploitation à son compte », soit pour cette année, plus de 570 000 entreprises.

Parmi les 110 000 autres exploitations, plus de 42 000 revêtaient la forme d'une entreprise agricole à responsabilité limitée (EARL). A titre informatif, on relèvera que la superficie moyenne des exploitations gérées directement par un exploitant à son compte était largement inférieure à celle des entreprises exploitées sous forme sociétaire ou autre : 31 hectares pour les premiers,

---

[1] *Les chiffres clefs des activités libérales* – DEcas volume à paraître. Il n'existe pas de définition « universellement » admise des professions libérales. Il sera entendu ici que « l'entreprise libérale » est une personne physique ou morale, disposant d'une comptabilité propre, et qui exerce en toute indépendance avec une responsabilité civile professionnelle. L'UNAPL, pour sa part, recense 650 000 professionnels libéraux.

[2] *L'agriculteur, la forêt et les industries agroalimentaires* 2000 - Agreste GraphAgri

95 hectares pour les secondes. Un rapport récent[1], fait état de pourcentages identiques et fournit des données enrichissantes par une autre entrée : celle de la fiscalité.

B - LA DYNAMIQUE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES

Très imparfaite, cette photographie ne permet pas d'apprécier dans son ensemble la dynamique du secteur de la TPE.

Il est couramment admis qu'il y a un déficit de création d'entreprises dans notre pays alors que cette création est aujourd'hui un enjeu majeur pour notre économie.

Or, la situation de la création d'entreprises en France, même dans la période la plus récente, n'est pas aussi bonne qu'on pourrait le penser.

La décennie « 1990 », a connu une baisse tendancielle du nombre d'entreprises créées « *ex nihilo* ». Les évolutions des « réactivations » et des « reprises » sont moins nettes pendant cette décennie, mais globalement, elles marquent une décélération[2].

Pour, tout d'abord, s'en tenir aux seules créations « *ex nihilo* », on recensait en 1989, 204 000 entreprises nouvelles pour un peu moins de 177 000 en 2000 (dernière année connue), le point le plus bas étant atteint en 1998 (un peu plus de 166 000 créations).

Les chiffres relatifs à la « réactivation » sont un peu meilleurs, surtout depuis 1994, année depuis laquelle ils se situent au-delà de 56 000/an, à l'exception de la dernière année connue (2000).

Pour leur part, les « reprises » sont en baisse constante, mais lente, depuis 1989, le niveau le plus bas étant atteint en 2000 (41 500 reprises, contre plus de 55 000 en début de période).

Au total, si en 1989 le nombre des créations/reprises d'entreprises approchait 308 000, il s'est situé à plus de 270 000 en 2000 (soit une légère remontée par rapport à l'année « d'étiage » 1998 : 266 446 créations/reprises).

Il n'en demeure pas moins que le « déficit », en fin de décennie par rapport à l'année de « départ » est de 13 %.

---

[1] Le rapport remis au Premier ministre par Mme B. Marre et Jean Cahuzac sur les adaptations à apporter à la fiscalité et au mode de calcul des cotisations sociales agricoles, fournit des données très illustratives sur la répartition des exploitants agricoles selon le régime d'impositions et donc…. sur la taille des exploitations. Selon les données du ministère de l'économie on compterait 745 000 exploitants dont 491 000 (66 %) seraient au « forfait », régime qui s'applique de plein droit aux agriculteurs dont la moyenne annuelle de recettes n'excède pas 500 000 F, 123 000 (16,5 %) exploitants étaient concernés par le « réel simplifié ». 129 000, enfin, étaient au « réel normal ». Il s'agit de ceux dont les recettes excèdent 1,8 million de francs.

[2] **La création *ex nihilo*** correspond à la création d'une unité économique jusqu'alors inexistante et par ailleurs autonome juridiquement.
La réactivation correspond à une création nouvelle ou à une reprise, en nom propre dont le nouveau chef d'entreprise a déjà été créateur ou repreneur d'une entreprise individuelle.
La reprise correspond à la poursuite de l'activité d'une entreprise juridiquement autonome rachat, donation, héritage, reprise au conjoint, location-gérance… (sources : APCE)

Tableau 2 : Evolution de la création d'entreprises depuis 1989

	Créations	Réactivations	Reprises	Total
1989.....	204 344	48 294	55 141	307 779
1990.....	195 223	51 383	54 921	301 627
1991.....	178 767	49 485	50 724	278 976
1992.....	172 696	51 993	49 953	274 642
1993.....	170 993	54 407	48 117	273 517
1994.....	183 822	60 700	49 663	294 185
1995.....	178 989	59 390	46 537	284 916
1996.....	171 686	57 611	46 034	275 531
1997.....	167 829	57 866	46 424	272 119
1998.....	166 190	55 776	44 480	266 446
1999.....	169 674	56 085	43 160	268 919
2000.....	176 756	53 666	41 652	270 074

Source : INSEE - Traitement secrétariat d'Etat aux PME, commerce et artisanat et APCE.

A bon droit, on peut s'interroger sur les causes de cette légère remontée. Ne faut-il y voir qu'un coup d'arrêt dans un processus de lente dégradation ou le signe d'un retournement durable, comme le souligne le dernier rapport annuel de l'agence pour la création d'entreprises (APCE) - tout au moins tant que la croissance économique sera là - encore que la relation entre le rythme de cette croissance et les créations d'entreprises n'apparaisse pas particulièrement évidente, si l'on en juge par les données présentées ci-dessous.

Tableau 3 : Croissance économique et création d'entreprises

Années	Taux de croissance	Taux de création d'entreprises
89/88	+ 4,2	+ 1,2
90/89	+ 2,6	- 0,4
91/90	+ 1,0	-9,8
92/91	+ 1,5	- 2,1
93/92	- 0,9	0
94/93	+ 2,1	+ 7,3
95/94	+ 1,7	- 3,1
96/95	+ 1,1	- 3,1
97/96	+ 1,9	- 1,6
98/97	+ 3,4	- 1,7
99/98	+ 2,9	+ 0,9
00/99	+ 3,1	+ 1,2

Source : APCE - rapports annuels.

La part essentielle de la création d'entreprises revient aux très petites unités de production, ce qui apparaît comme une évidence. L'examen des données chiffrées sur la période 1997-2000 confirme cette thèse. Trois quarts des entreprises créées ces quatre années concernent la tranche « 0 salarié » et 99 % des entreprises créées le sont dans la tranche « 0-9 salariés »

Le nombre d'entreprises de plus de dix salariés créées ou reprises, après une sensible augmentation en 1999, revient à un niveau assez bas.

Tableau 4 : Créations et reprises d'entreprises selon la taille des effectifs

	0 salarié	1 à 5 salariés	6 à 9 salariés	10 salariés et +
1997	208 697	55 602	3 546	3 242
1998	203 921	55 589	3 569	3 367
1999	205 146	54 914	3 368	5 491
2000	209 936	54 869	3 530	3 732

Source : rapports annuels APCE.

Les créations/reprises génèrent une masse d'emplois (salariés et chefs d'entreprise) non négligeable - encore qu'il faille observer que les chiffres les plus récents sont en retraits par rapport à ceux enregistrés au cours des années 1980.

En effet, dans la deuxième moitié de la décennie 1980, la création d'entreprises s'accompagnait, en moyenne, de la création de plus de 610 000 emplois. La première moitié de la décennie 1990 ne voyait plus que la création en moyenne de 560 000 emplois. Le nombre d'emplois générés serait encore en déclin pendant la deuxième moitié de la décennie. La tendance serait, cependant, inversée à partir de 1999.

Tableau 5 : Emplois générés par la création/reprise d'entreprises selon la taille des effectifs

	Emplois salariés	Emplois non salariés
1997.....	206 580	328 000
1998.....	206 590	322 413
1999.....	207 250	325 423
2000.....	206 328	329 570

Source : rapports annuels APCE.

Naturellement l'ensemble de l'emploi généré ne ressortit pas uniquement aux TPE. Cependant, et à titre d'exemple, sur les quelque 530 000 emplois générés en 1998, plus de 84 % l'avaient été dans les entreprises de 0 à 9 salariés (et 46,2 % dans les structures n'employant aucun salarié).

La part de l'industrie (sur les dernières années) tend à baisser : les créations qui étaient de 23 200 en 1997 se situaient pour 2000 à 20 500. Le secteur du bâtiment approche 40 000 entreprises créées et le vaste secteur du commerce et des services crée de l'ordre de 210 000 entreprises/an.

L'examen plus détaillé des secteurs d'activité dans lesquels les créations/reprises sont les plus nombreuses permet de relativiser certaines assertions ou idées reçues sur la part de la création de structures dans les secteurs les plus innovants de « l'e-économie », même si ce secteur est particulièrement dynamique : le nombre des créations/reprises/réactivations reste encore inférieur à 10 000 entreprises/an.

Le premier secteur de création/reprise reste, et de loin, le commerce (près de 73 000 créations/reprises). Il devance les services aux entreprises (60 000), les services aux particuliers (41 500) et la construction (environ 40 000).

Les seules créations « *ex nihilo* » ont été jusqu'à l'année 2000 d'abord le fait du commerce, puis des services aux entreprises. 2000 marque une étape : les services aux entreprises dépassent le commerce. Les deux secteurs devancent, très largement, les services aux particuliers (29 000) et la construction (plus de 28 000).

Les réactivations sont d'abord à rechercher dans le commerce (environ 16 000), les services aux particuliers et la construction (près de 9 000), le secteur « hôtels-cafés-restaurants » (près de 8 000), les services aux entreprises (près de 7 500).

Pour leur part, les reprises sont d'abord le fait des « hôtels-cafés-restaurants » (environ 15 000), des commerces (près de 13 000), des services aux particuliers (plus de 4 000)… Au total, près des trois quarts des reprises concernent des fonds de commerce. Elles sont plus rares dans les activités de services aux entreprises (sur plus de 41 500 reprises, moins de 2 000 ressortissent à ce secteur).

En conclusion, comme le souligne l'APCE, certaines activités sont surtout (et de plus en plus) le fait de créations « *ex nihilo* », notamment les services aux entreprises (83 %), les transports (72 %), l'industrie, hors industries agroalimentaires (IAA) (70 %).

80 % des créations « *ex nihilo* » n'ont pas de salarié « au démarrage » et 4,6 % en ont au moins trois ; 85 % des « réactivations » se font, au démarrage, sans salarié, 3 % en ont au moins trois ; 48 % des « reprises » n'ont pas de salarié, 29 % de un à deux salariés, 13 % de trois à cinq salariés ; 8 % ont au moins six salariés au démarrage.

Le statut juridique des entreprises créées ou reprises pour 2000 est, enfin, le plus fréquemment le suivant.

52 % des « créations/reprises » le sont en nom propre (personnes physiques). 52,4 % des créations « *ex nihilo* » sont en nom propre et les reprises le sont à plus de 48 %. Les « réactivations » le sont par nature en quasi-totalité. 85 % des créations/reprises en société le sont sous la forme d'une SARL. Par secteur, la très grande majorité des créations d'entreprises de services aux particuliers se fait en nom propre. Ce « tropisme » est beaucoup moins marqué dans les autres secteurs.

Il reste à évoquer les montants financiers mobilisés pour ces créations. Ils sont, en moyenne, assez modestes. Selon l'APCE, le « mode » se situerait dans la tranche de 50 000 à 100 000 F c'est-à-dire 7 622,45 € et 15 244,90 € (32 % en 1998, 20 % en 1994). Les apports initiaux de moins de 10 000 F représenteraient (en 1998) 16,9 % des cas. Au total, près de 40 % des « créations » se seraient opérées avec un apport initial inférieur ou égal à 50 000 F. Assez paradoxalement, la part respective des « tranches » supérieures à 100 000 F aurait tendu à décroître entre 1994 et 1998.

L'INSEE, dans une étude, fournit une autre série de renseignements[1]. En 1998, la moitié des créateurs a investi plus de 66 000 F (10 061,64 €) soit 18 000 F (2 744,08 €) de plus qu'en 1996. « D'une génération de créateurs à l'autre, le nombre de petits projets (moins de 10 000 F) (1 524,49 €) a nettement baissé ».

La faiblesse d'apport initial[2] est d'ailleurs plus que préoccupante dans la mesure où la probabilité de succès de l'entreprise croît avec le montant des capitaux mobilisés au « démarrage » et que, note le rapport annuel de l'APCE pour 1998, « *c'est seulement à partir de 100 000 F que cette amélioration est sensible* ». Quel que soit le statut, la prévalence des montants est la même qu'il s'agisse d'un créateur ressortissant aux « métiers » (donc un artisan) ou non, à la seule exception d'un décalage de deux points en la faveur des premiers dans la tranche 50 000 à 100 000 F.

C - LE PROFIL DES CRÉATEURS

Il existe une abondante littérature sur le désir de création d'entreprise et sur la sociologie du créateur. Parmi les dernières parutions, une étude conduite en 2000 tendait à montrer que 13 millions de Français (!) souhaitaient créer une entreprise au cours de leur carrière professionnelle, et que 3 millions d'entre eux avaient un vrai projet[3].

Les développements qui suivent ne prétendent pas à l'exhaustivité. Au-delà des données générales, il s'agira de présenter quelques-uns des profils de créateurs, notamment de ceux bénéficiaires de certains dispositifs qui seront évoqués au chapitre II.

1. Quelques éléments d'ordre général

Sept Français sur mille créent chaque année leur entreprise.

Il ne s'agit pas d'une population homogène, loin de là. Une partie d'entre elle a pour objectif de créer sa propre activité, son propre emploi ; une autre partie, moins importante, mais que l'APCE évalue à un tiers des créateurs, suit une logique entrepreneuriale, développant une activité économique créatrice, à un terme plus ou moins rapproché, de richesses et donc d'emplois. On reviendra plus loin sur cette différence d'approche[4].

---

[1] Eloïse Demoly *Les créateurs d'entreprise en 1998 – moins de chômeurs, plus de diplômés* « INSEE Première » n° 743 – octobre 2000.

[2] Une étude récente sur le financement des plus petites créations d'entreprises réalisée conjointement par l'APCE, la banque de développement des PME et la caisse des dépôts conclut aussi qu'en dépit des mesures diverses qui se sont accumulées au fil des ans, les moyens financiers dont disposent les « petits » créateurs restent notoirement insuffisants : sept créations sur dix d'entreprises individuelles dans l'échantillon de 8 500 entreprises enquêtées, se sont faites avec un apport initial inférieur à 75 000 F (11 433,68 €). En moyenne le créateur d'une TPE « démarre » avec une cagnotte de 61 803 F (9 421,81 €). La situation serait légèrement plus favorable pour les créateurs d'une société : un peu plus de la moitié d'entre eux disposerait de moins de 75 000 F et près de un sur trois dépasserait 100 000 F (15 244,90 €). On verra plus loin ce qu'il en est des aides auxquelles il est fait appel, qu'elles soient « institutionnelles » ou « personnelles ».

[3] cf. l'étude IFOP de janvier 2000 réalisée dans le cadre du salon des entrepreneurs 2000, en partenariat avec l'APCE et le cabinet Arthur Andersen.

[4] Approche que l'APCE envisage comme l'opposition entre une logique entrepreneuriale et une logique d'insertion sociale.

Sept créateurs sur dix sont des hommes. Majoritairement les créateurs (hommes ou femmes) ont une expérience professionnelle dans le même secteur (ou un secteur proche) que celui dans lequel ils créent leur entreprise.

L'examen « longitudinal » du profil des créateurs (sur une courte période, il est vrai), tend à démontrer qu'ils sont plus qualifiés en 1998 qu'en 1994, qu'ils sont davantage « actifs » que chômeurs. Ainsi, si en 1994 un créateur sur deux était issu du chômage, en 1998 c'était un créateur sur trois. L'étude à laquelle nous empruntons ces informations[1] conclut en ces termes : « *Cette évolution est de nature à modifier sensiblement la qualité d'ensemble de la création d'entreprises… puisque le taux de survie des actifs (occupés) est supérieur de 10 à 15 points à celui des chômeurs de courte et de longue durée* ».

De manière symptomatique la répartition des créateurs selon les motifs de création évolue entre les deux dates au bénéfice du « goût d'entreprendre » et au dépend de l'idée de « saisir une occasion ». Cela étant, la relation entre chômage et création d'entreprises n'est pas aussi nette qu'on pourrait le penser.

En effet, l'examen de la catégorie socioprofessionnelle (CSP) d'origine du créateur montre une stabilité de la part de certaines catégories socioprofessionnelles d'actifs (employés, ouvriers, …) entre 1994 et 1998. Le pourcentage des CSP « chefs d'entreprises », « cadres » et « agents de maîtrise » parmi les créateurs baisse entre les deux dates, particulièrement la CSP « cadres ». En revanche, la CSP « artisans » croît, tout comme celle des « étudiants ».

On constate un accroissement de la part des titulaires d'un diplôme supérieur au bac. En outre, le nombre des créateurs possédant une « qualification » leur permettant d'assurer la pérennité de leur entreprise croît, quelle que soit cette qualification, ce qui serait un gage favorable. En effet, tous les autres critères égaux, le niveau de « connaissances » du créateur s'avère être le critère le plus déterminant pour le succès ou l'échec du projet.

2. Les femmes créatrices d'entreprises [2]

Trois créateurs sur dix sont des **créatrices**. Les femmes prennent une part de plus en plus importante dans la création/reprise d'entreprises, ce qui ne traduit qu'imparfaitement leur place dans l'ensemble de la « vie active ». Elles seraient, ainsi, trois fois plus nombreuses à avoir créé leur entreprise en 2000 que cinq ans plus tôt et d'un quart des créateurs au début des années 1990, elles seraient aujourd'hui de l'ordre d'un tiers.

Selon l'INSEE, on comptait, en 1998, plus de 500 000 femmes chefs d'entreprise. Elles sont très présentes dans le secteur du commerce et dans ceux des services, principalement les services aux particuliers. Cependant, elles « investissent », depuis peu, le secteur des services aux entreprises, dynamique qui s'explique, pour partie, par la détention de diplômes d'enseignement supérieur en plus grand nombre au fil des ans.

---

[1] Rapport annuel 1999 de l'APCE - *L'évolution du profil des créateurs et des entreprises créées*.

[2] On se reportera à l'ouvrage stimulant de B. Duchéneaut et de M. Orhan « *les femmes entrepreneurs en France* » - Seli Arslan 2000 dont le sous-titre indique assez la teneur « *percée des femmes dans un monde construit au masculin* ».

Chaque année, environ 80 000 femmes créent ou reprennent une entreprise. A cet égard, il faut noter qu'une part importante de la reprise « féminine » l'est sous la forme d'une reprise au conjoint. Les femmes seraient, de plus, davantage « repreneurs » que les hommes.

Les femmes créatrices ont en moyenne un niveau de diplôme plus élevé que les hommes (près de 50 % des femmes possèdent un diplôme de niveau IV ou plus (bac ou plus) pour 44 % des hommes). Cependant, leur qualification est, en moyenne, moindre. Elles sont, par exemple, deux fois moins nombreuses à avoir été cadres et presque deux fois plus nombreuses à avoir été employées.

L'âge moyen de la créatrice (39 ans) est un peu supérieur à celui des hommes (38 ans). De plus, 44 % des créatrices ont plus de quarante ans (38 % chez les hommes).

Une analyse plus fine conduit à observer que les femmes créatrices ou « repreneuses » dans le commerce le sont dans le commerce de détail, bien plus que dans le commerce de gros. Dans le secteur des services aux particuliers, il s'agit essentiellement de services dits de proximité : coiffure, pressing…

M. André Letowski, dans une note d'analyse de l'APCE[1] relève à propos des services aux entreprises que « *...Les femmes sont présentes autant que les hommes dans les activités du secteur : les trois quarts dans l'activité de consultant (gestion, organisation, ressources humaines, communication, publicité…) 16 % dans l'immobilier. Par contre, les hommes sont plus présents dans les activités informatiques* ».

Les entreprises créées par les femmes sont, généralement, plus petites que celles créées par les hommes. Le taux de pérennité serait moindre (taux à cinq ans : 42,7 % pour les femmes ; 45,6 % pour les hommes), alors que l'accès au crédit bancaire ou aux aides publiques est identique selon le sexe. Comment expliquer ces différences ?

Faut-il rapprocher ces données du montant moyen des capitaux engagés qui est lui-même moindre (en moyenne les femmes mobilisent une somme de 10 % inférieure à celle mobilisée par les hommes) dans le cas des créatrices/repreneuses que pour leurs homologues masculins ? Cette situation est-elle explicable par le taux de création/reprise par des « inactives » (chômeuses mais plus vraisemblablement des femmes n'ayant pas exercé d'activité professionnelle) et aussi par la qualification et par la moindre expérience professionnelle antérieure ou encore par le fait que le pourcentage de femmes reprenant ou créant une entreprise, dans la même activité que celle qu'elles ont « expérimentée » est de vingt points inférieur à la situation de leurs homologues masculins ?

Selon l'enquête SINE[2], le développement ultérieur de l'entreprise créée par une femme serait moindre que celui d'une entreprise créée par un homme (ce développement étant calculé sur le chiffre d'affaires). Enfin, le salariat est moins présent dans les entreprises créées par les femmes : si, au démarrage le pourcentage de créateurs sans salarié est assez proche entre les deux sexes,

---

[1] André Letowski : *Les entreprises créées ou reprises par les femmes : situation au démarrage, poursuite et développement*. Note d'analyse de l'APCE - mars 1999.

[2] Cf. infra D. la pérennité de l'entreprise.

l'étude de la situation trois ans et demi après montre que 71 % des femmes chefs d'entreprises n'ont pas embauché contre 59 % pour les hommes. On peut donc en conclure qu'une forte proportion de femmes créatrices d'entreprises créent des TPE et surtout créent « leur activité ».

Cela étant, divers signes tendent à démontrer un rapprochement entre créateurs et créatrices. Ainsi, parmi les conclusions d'une étude récente de l'APCE sur le profil des créatrices d'entreprises[1] on notera que « ... *en quelques années, la proportion de femmes qui prennent l'initiative de créer une entreprise sans que leur environnement social les y incite est en forte progression : l'hypothèse selon laquelle la création d'entreprise par les femmes résulterait d'un acte volontaire, en quelque sorte d'une initiative plus économique que sociale se trouve plutôt renforcée* ».

3. Les jeunes créateurs

Une littérature abondante évoque - à plaisir - la jeunesse des créateurs d'entreprises. Qu'en est-il réellement ? Deux créateurs sur cinq ont entre 25 et 34 ans (cette tranche d'âge représente 27,3 % de la population active). A l'inverse, pourrait-on dire, un créateur sur cinq a entre 45 et 54 ans (27 % de la population active). Hors ces deux générations, on remarque une corrélation presque parfaite pour la tranche d'âge 20-24 ans (7,4 % des créateurs se situant dans cette catégorie pour 7,2 % de la population active) et un taux non négligeable de créateurs âgés de 55 à 64 ans (5,3 %) alors que cette génération compte pour 7,8 % dans la population active.

Selon l'enquête SINE, la part des créateurs de 25 à 34 ans a crû entre 1994 et 1998, alors que parallèlement celle des créateurs de 35/44 ans baissait sensiblement. En dépit de ces évolutions, l'âge moyen du porteur de projet reste de 37 ans. On est loin des « *success stories* » juvéniles. Cependant, les jeunes ne sont pas sous représentés parmi les créateurs d'entreprises.

Au-delà, deux remarques d'une étude de l'APCE valent d'être relevées. D'une part, il n'y aurait pas de différences radicales entre les jeunes créateurs et leurs aînés en ce qui concerne le profil des entreprises créées si ce n'est - bien sûr - celles qui tiennent à la différence d'âge (expériences, capitaux initiaux…). C'est dire que pour ce qui est de l'activité économique, l'accès aux crédits bancaire, au degré de préparation des projets … les différences n'apparaissent pas significatives.

D'autre part, la différence essentielle relève de la « pérennité » des entreprises - ce que démontre à l'évidence les résultats de l'enquête SINE.

Le taux de pérennité - cinq ans après la création ou la reprise de l'entreprise en 1994 (cf. infra) est de 32,3 % si l'âge du créateur était de moins de 25 ans (à la date de création/reprise). Il était de 47,7 % pour la tranche d'âge 30/34 ans et de 48,4 % pour la tranche d'âge 40/44 ans.

Le tableau suivant permettra d'apprécier le taux de pérennité selon les générations.

---

[1] *Les femmes et la création d'entreprise* – APCE rapport annuel 2000.

Tableau 6 : Taux de « survie » à cinq ans selon l'âge du chef d'entreprise pour les entreprises créées ou reprises au 1er semestre 1994

Age	Taux de survie (en %)
Moins de 25 ans	32,3
25 – 29 ans	42,0
30 – 34 ans	48,7
35 – 39 ans	46,2
40 – 44 ans	48,4
45 – 49 ans	46,7
50 ans et plus	44,6

Source : INSEE – SINE.

Ces moyennes nationales masquent, il est vrai, d'assez fortes disparités régionales. Ainsi, dans la catégorie 25/29 ans, « l'amplitude » est importante entre 29 % en Ile de France et 50,3 % dans le Nord-Pas-de-Calais ou 50,6 % en Rhône-Alpes. Que dire, alors, des différences de taux de pérennité de La Réunion (16,1 %) par rapport au Limousin (57,5 %) ?

Ces « amplitudes » sont beaucoup moins fortes lorsqu'on aborde les générations suivantes : 30/34 ans, 35/39 ans et naturellement au-delà.

4. Les artisans

L'examen de la typologie des créateurs permet de définir certaines caractéristiques propres à l'artisanat.

Une étude de l'APCE, une fois rappelés certains caractères communs, qu'il s'agisse des motivations et dans un ordre « objectif », le montant des capitaux mobilisés, notamment, met en relief un profil particulier du créateur artisan.

« La qualification, l'expérience antérieure, la formation, la façon de préparer leur projet apparaissent comme des éléments de forte spécificité des futurs artisans »[1]. En effet, les futurs artisans sont, davantage que les autres créateurs, issus de la CSP « ouvriers » (31 % contre 8 %). A l'inverse, ils sont beaucoup moins issus de la CSP « cadres » (8 % contre 18 %). Ils ont exercé antérieurement des fonctions de production (45 %, contre 14 % pour les autres créateurs). A l'inverse, ils sont moins nombreux à avoir occupé des fonctions « commerciales » (22 % contre 40 % pour les autres créateurs).

Enfin, près de sept porteurs de projets sur dix ont une expérience professionnelle dans la même activité que celle dans laquelle ils s'engagent (un sur deux dans le cas des autres créateurs). Six fois sur dix cette expérience a été acquise dans une entreprise de petite taille, voir dans une TPE.

Les créateurs de l'artisanat présentent un profil particulier quant aux diplômes. Le tableau suivant permettra de mieux l'observer.

---

[1] *Les artisans et les autres créateurs en 1995* – APCE rapport annuel 1999.

Tableau 7 : Niveau de diplôme des porteurs de projets artisanaux, par rapport aux « autres » créateurs - en %

	Artisans	Autres
Pas de diplôme ou CEP.....	22	17
CAP, BEP, BEPC	49	29
Bac à Bac + 2.....	25	35
Bac + 3 et au-delà	3	19

Source : APCE.

Enfin, et la réglementation l'impose, les porteurs de projets artisanaux suivent, beaucoup plus que les autres, une formation préalable à l'installation. Ils sont aussi, note l'étude de l'APCE, plus nombreux à réaliser des études de marché pour finaliser leurs projets.

Ainsi, sollicitent-ils, six fois sur dix un appui (une fois sur deux pour les « autres »). Ils sollicitent, notamment, davantage que les « autres » un organisme spécialisé.

Le tableau suivant permettra d'observer les divers éléments de la préparation du projet, qui visiblement s'avère plus complète que pour les autres créateurs - expliquant, relève l'APCE, « une plus large contribution des banques au financement de la créations des entreprises artisanales »[1].

Tableau 8 : Eléments de la préparation du projet

	Prospection clientèle	Etude de marché	Etude financière	Appui fournisseurs	Appui clients	Recours au conseil
Artisans	47 %	36 %	60 %	37 %	43 %	58 %
Les autres ...	37 %	32 %	53 %	28 %	32 %	51 %

Source : rapport annuel APCE 1999.

Parmi les autres spécificités, il apparaît que les futurs artisans tirent un plus grand bénéfice que les autres du système des aides directes ou indirectes mis en place. L'APCE relève qu'en moyenne ils sont deux fois plus nombreux à bénéficier du système des aides, notamment de l'aide aux chômeurs créateurs-repreneurs d'entreprises (ACCRE).

5. Les « chômeurs créateurs »

Reste à aborder le cas des « **chômeurs-créateurs** ». Beaucoup a été dit et écrit sur le sujet. Des aides spécifiques ont été apportées depuis maintenant des décennies. Les résultats n'ont pas toujours été à la hauteur des espérances, notamment, de celles des créateurs issus du chômage.

Plus d'un tiers des nouveaux chefs d'entreprises proviennent d'une situation de chômage. Apparemment, les chômeurs-créateurs privilégient la création *ex nihilo* et seraient moins présents dans les deux autres formes de la « création », c'est-à-dire la reprise ou la réactivation. Ils situent leur création, essentiellement, dans certaines activités : les services aux particuliers, les IAA (métiers de bouche) et l'industrie.

[1] Ibid.

Les entreprises créées par un chômeur sont « plus petites » : les chômeurs-créateurs ont, en moyenne, 0,5 salarié (pour 1 pour les créateurs non chômeurs), les chômeurs « repreneurs » comptent, en moyenne, 0,8 salarié (pour 2,6 pour les créateurs non chômeurs). Le tableau ci-après permettra d'apprécier la répartition selon la taille des effectifs pour la création *ex nihilo*.

Tableau 9 : Répartition des entreprises créées par taille

	0	1-2 sal	3 à 5 sal	6 à 9 sal	10 et plus	total
Chômeurs	79	15	4	1,5	0,5	100
Non-chômeurs	66	24	7	2	1	100

Source : les chômeurs-créateurs - APCE 2000.

Les chômeurs créateurs engagent un capital initial assez proche, en montant, de celui engagé par les non-chômeurs à quelques variantes près : 57 % d'entre eux engagent un apport initial inférieur à 50 000 F (pourcentage à comparer avec celui « général » évoqué précédemment, soit 40 %). Néanmoins, et cela vaut d'être noté, les chômeurs-créateurs et surtout repreneurs envisagent l'avenir de leur entreprise d'une manière relativement optimiste (surtout les repreneurs : 45 % d'entre eux envisagent un développement, contre 38 % pour les non-chômeurs).

Les chômeurs-créateurs seraient un peu plus jeunes que l'ensemble des créateurs et surtout ils s'engageraient moins dans « l'aventure de la création » à partir de 50 ans.

Pour un tiers, il s'agit de cadres ou d'agents d'encadrement (26 % de la même CSP parmi les « non-chômeurs-créateurs »), 34 % sont issus de la CSP « employés » (23 % chez les « non-chômeurs »), 21 % sont des « ouvriers » 10 % parmi les « non-chômeurs »). Peu sont d'anciens chefs d'entreprises. Assez logiquement, le poids de l'expérience professionnelle est important. Enfin, les créateurs issus du chômage sollicitent davantage que les autres le conseil, la formation et les études de faisabilité. Rappelons que deux tiers d'entre eux bénéficient de l'ACCRE.

A cet égard, le nombre des bénéficiaires de l'ACCRE a fluctué, au gré des évolutions de cette mesure (cf. infra). Un premier « pic » a été enregistré en 1986 (71 500 bénéficiaires). Après une baisse sensible, surtout à compter de 1988/89, un deuxième pic s'est situé en 1995 (près de 87 000 bénéficiaires) suivi, à nouveau, d'une chute brutale (39 500 en 1996). La mesure concerne depuis 1997 entre 35 00 et 40 000 personnes par an.

Depuis 1989, les bénéficiaires de l'ACCRE peuvent recevoir des chèques-conseils (rémunérant une heure de conseil).

Depuis la réforme de 1994, 33 000 chéquiers sont en moyenne distribués par an, pour un nombre moyen de 3,3 chèques utilisés.

D - LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES

Les termes de « mortalité infantile » sont très, voire trop, souvent employés dès lors qu'il est question de la création des très petites entreprises. Les commentateurs en usent quelquefois avec une certaine délectation d'autant qu'à cette « mortalité » correspond l'emploi de termes comme la « survie » pour caractériser celles des entreprises qui sont toujours en activité quelques années après leur création.

Pour mesurer la pérennité des structures, l'INSEE a entrepris une étude longitudinale sur la base d'un panel d'entreprises, créées ou reprises au premier semestre 1994, interrogées une première fois en 1994, puis en 1997 et à nouveau en 1999.

Avant, cependant, d'aborder les résultats de cette étude, il convient de rapporter quelques-uns des propos tenus par M. Hurel, délégué général de l'APCE, lors de son audition en section. Ils ont le mérite d'apporter plus qu'une nuance à certains écrits et d'argumenter contre certaines idées reçues, dont la première « *est que 50 % des entreprises nouvelles disparaissent au bout de trois ans. Les plus optimistes disent d'ailleurs au bout de cinq ans. Ce faisant, on véhicule ainsi le plus mauvais outil de communication pour inciter les gens à créer, parce que derrière le mot « disparaissent » on inclut une connotation d'échec. Ce n'est pas en réalité le cas ; le réel taux d'échec économique des nouvelles entreprises à terme de trois ans est de 19,7 points et cela suffit, il n'y a pas besoin d'en rajouter.*

Si effectivement il y a 50 % d'entreprises qui existent toujours au terme de trois ans, il y a manifestement un écart de 30,3 %. Ces entreprises sont les victimes de la malédiction du traitement statistique. Pourquoi ? Parce qu'en France on a depuis un certain nombre d'années comptabilisé la notion d'entreprise par rapport à son dirigeant et non par rapport à l'activité économique et en réalité lorsque deux entrepreneurs individuels, chacun inscrit au registre du commerce ou au répertoire des métiers, s'associent pour fonder une petite société, ils sont juridiquement et en tout cas statistiquement traités comme deux échecs et une création. Lorsqu'une entreprise déménage, fusionne, modifie sa structure juridique, elle est traitée automatiquement et statistiquement comme un échec - elle tombe dans ces 50 % - alors qu'en réalité elle n'a fait qu'une simple modification pour se développer. Lorsqu'un entrepreneur individuel vend son fonds de commerce, quand bien même l'activité économique perdurerait, il est également traité dans les 50 % d'échecs. »

La méthodologie de l'enquête de l'INSEE mérite quelques développements. Il s'est agit de faire le choix d'un peu plus de 30 000 entreprises nouvelles ou reprises, puis d'observer, dans le cadre d'un système d'information permanent des nouvelles entreprises (système SINE), leur devenir et donc leur situation de septembre 1994 à septembre 1999.

Cinq ans après leur création/reprise, 46 % des entreprises du panel étaient pérennes[1]. L'écart oscillait entre 41 % des entreprises créées et près de 60 % des entreprises « reprises ». La pérennité est davantage assurée si la catégorie juridique choisie est celle de la personne morale (53,6 %) plutôt que physique (40,2 %).

Selon le secteur d'activité la « chance » d'une pérennisation de la structure est la plus grande dans les industries agroalimentaires (57,2 % de taux de pérennité à cinq ans), devant la catégorie « autres services » (c'est-à-dire services aux particuliers, essentiellement) (55,1 %) et les transports (50,3 %). Les « hôtels-cafés-restaurants » ont un taux de pérennité de 42,5 %, le commerce /réparation est en dernière position avec 40 %.

Le taux de survie est corrélé avec le nombre de salariés employés au « démarrage ». Plus ce nombre est important au départ, plus les chances de pérenniser la structure sont grandes. Cinq ans « après », le taux de pérennité est de 65,3 % si au démarrage le nombre des salariés est au moins égal à dix. De six à neuf salariés, le taux est de 58 %. Il est de 54,1 % de trois à cinq salariés. Il est de 49,9 % pour un ou deux salariés. Il n'est que de 42,3 % lorsque l'entreprise est sans salarié.

A titre informatif on trouvera les taux de pérennité à trois ans, selon les effectifs occupés au démarrage.

Tableau 10 : Taux de pérennité à trois ans selon l'effectif occupé au « démarrage »

0 salarié.....	53,9 %
1 ou 2 salariés	62,2 %
3 à 5 salariés	66,9 %
6 à 9 salariés	69,1 %
10 et plus.....	74,9 %

Source : INSEE.

On peut mesurer les évolutions de l'emploi des entreprises pérennes en septembre 1999, soit cinq ans après. L'emploi total a crû de 36,3 % et l'emploi salarié a crû de 62,4 % passant de 56 395 salariés lors de la première interrogation à 91 560 lors de la troisième enquête. Le pourcentage d'évolution est beaucoup plus favorable dans le cas des « créations nouvelles » que dans celui des « reprises ». Dans le premier cas, l'emploi total a crû de 63,3 % et l'emploi salarié de 131 % (24 200 salariés/55 900 salariés). Dans le deuxième cas, l'emploi total a crû de 7,7 %, l'emploi salarié de 10,8 % (le total de l'emploi salarié est inférieur à l'emploi non salarié dans ce cas).

Ces effectifs globaux doivent être affinés, ce qui permettra d'observer que l'enquête a toute sa pertinence dans le champ de la TPE. En effet, il s'agit, en moyenne, de véritables TPE, ainsi que le montrera le tableau ci-après et qu'elles le sont restées tout au long de la période des enquêtes.

[1] C'est-à-dire qu'elles existaient toujours, avec le **même** statut, initialement choisi, ce qui relativise à la fois le concept de pérennité et de mortalité, lorsqu'on sait, par exemple, que 10 % des entreprises nouvelles sont, en moyenne, cédées dans les cinq ans.

Tableau 11 : Nombre moyen d'emplois en septembre de l'année considérée « créations et reprises », selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	**Emploi moyen**		
	1994	**1997**	**1999**
Industrie agroalimentaire	3,7	4,6	4,9
Industrie	3,8	5,4	5,8
Construction	2,6	3,3	3,7
Commerce	2,0	2,8	2,9
Transports	2,4	3,7	4,0
Hôtels Cafés Restaurants	2,7	3,2	3,3
Services aux entreprises	2,2	3,0	3,5
Services aux ménages	1,8	2,3	2,6
Ensemble	**2,4**	**3,2**	**3,5**

Source : INSEE

L'examen des facteurs favorisant la pérennité est alors indispensable à mener. Naturellement, la qualité du créateur, sa valeur personnelle, son expérience, ses acquis professionnels sont autant de facteurs déterminants. Cependant, la caractéristique de l'entreprise l'est tout autant et selon l'INSEE[1] « **la** clé de la longévité se trouve d'abord dans les moyens consacrés au lancement du projet ».

E - UNE APPROCHE GÉOGRAPHIQUE DE LA CRÉATION

Assez logiquement la dynamique de la création d'entreprises requiert une dynamique régionale, départementale, voire, locale.

Les données sur lesquelles l'étude se base, collationnées par l'APCE, pour l'année 1999, le prouveront.

Dans le domaine des créations « *ex nihilo* » (plus réactivation) qui représentaient 9 % du « parc » des entreprises existantes, certaines régions connaissent des taux supérieurs à la moyenne nationale (Languedoc Roussillon, Provence Alpes Côte d'Azur, Corse, Aquitaine et Ile de France). D'autres se situent en deçà : Auvergne, Bourgogne, Limousin.

Le poids des reprises est élevé en Bourgogne, Auvergne, Franche Comté, Bretagne, Haute-Normandie. Il est, par contre, peu élevé dans la plupart des régions évoquées dans lesquelles la création est importante.

Le constat présenté par l'APCE vaut d'être rappelé en manière de synthèse :

- les régions du nord et du centre de la France connaissent des taux de création (pour 10 000 habitants) nettement inférieurs à celles du sud ;
- les régions où la reprise est au moins 20 % plus importante que la moyenne nationale (hors Ile de France) sont aussi celles qui connaissent des taux de création (pour 10 000 habitants) plutôt bas, alors que les régions aux taux de création les plus élevés ont fréquemment une importance faible des reprises.

[1] E. Lamontagne, B. Thirion – *Création d'entreprises : les facteurs de survie* « INSEE Première » n° 703 – mars 2000.

L'étude sur longue durée de la création par région figure dans le tableau ci-après.

Tableau 12 : Evolution 1999, comparée à la moyenne 1993/1998 par région

Régions	Nombre de création en 1999	Taux de création pour 10 000 hab.	Δ 1999/93-98
Alsace	5 766	33	- 2
Aquitaine	14 260	49	- 5
Auvergne	4 357	33	- 7
Bourgogne	4 888	30	- 9
Bretagne	10 984	38	+ 3
Centre	7 585	31	- 5
Champagne Ardennes	3 641	27	- 7
Corse	2 211	85	+ 8
Franche Comté	3 482	31	- 1
Ile de France	62 866	57	- 5
Languedoc Roussillon	15 732	69	- 3
Limousin	2 255	32	- 4
Lorraine	6 498	28	- 5
Midi Pyrénées	12 230	48	0
Nord Pas de Calais	10 272	26	- 3
Basse Normandie	4 724	33	- 6
Haute Normandie	5292	30	- 5
Pays de Loire	11 512	36	+ 3
Picardie	5 026	27	- 7
Poitou-Charentes	5 999	37	- 5
Provence Alpes Côte d'Azur	30 855	68	- 2
Rhône Alpes	26 158	46	- 4
France métropolitaine	256 593	44	- 3

Source : APCE, avril 2000.

Selon une étude approfondie de l'APCE[1] plusieurs facteurs sont explicatifs de la césure « Nord/Sud ». Evidemment, la multiplication de ces facteurs favorables détermine le dynamisme local de la création d'entreprises. Ainsi le fait urbain est patent : on crée plus dans les zones urbaines que rurales ; le « tropisme » touristique est indéniable : plus les mouvements démographiques sont favorables, plus le taux de vocation est élevé. Ainsi, pour prendre un exemple départemental rural, le taux de création dans le département des Ardennes est de 25 pour 10 000 habitants, il est de 54 dans les Landes. Ces différences s'expliqueraient, essentiellement, par les effets du tourisme… Enfin, naturellement, le facteur démographique est essentiel.

L'étude n'a pu aborder valablement le cas de l'outre-mer dans son ensemble. Seuls les départements d'outre-mer sont évoqués dans les statistiques nationales. Ni la situation dans les TOM ni a fortiori dans les collectivités territoriales n'est évoquée. Il s'agit d'une lacune lorsqu'on connaît le dynamisme de la TPE dans ces régions « périphériques ».

[1] Observatoire APCE « *Quelle est et comment évolue la création dans les départements* ? » - août 2000.

On comptait ainsi, au 1er janvier 2000, un peu moins de 86 000 entreprises (des secteurs de l'industrie, du commerce et des services) dans les départements d'outre-mer, dont plus de 84 000 employant jusqu'à vingt salariés. 55 300 entreprises n'avaient aucun salarié, soit : 64,4 % - 22 417 entreprises occupaient de un à quatre salariés (26,1 %).

Le premier secteur d'activité est le commerce : 29 % du total des entreprises « domiennes » ressortissent à ce secteur. Il devance la construction (13 350 entreprises ; 15,7 %), puis les services aux entreprises (12 500 ; 14,5 %) et les services aux particuliers (11 820 entreprises ; 13,7 %).

Sur 55 300 entreprises n'occupant pas de salarié, 15 840 (28,5 %) ressortissent au secteur du commerce. De même 28 % des entreprises employant de un à quatre salariés ressortissent à ce secteur.

Une étude plus détaillée permet de noter que le premier des quatre départements d'outre-mer, pour lesquels on possède des renseignements, par le nombre d'entreprises est la Guadeloupe (33 650, dont 70 % n'occupent aucun salarié). Ce pourcentage est le plus élevé des départements d'outre-mer. En effet, parmi les quelque 22 500 entreprises recensées au 1er janvier 2000 à la Martinique, 64 % sont dépourvues de salarié (le pourcentage de 64 % se retrouve en Guyane). Il est de 55 % à La Réunion (13 100 entreprises sur 23 600 enregistrées).

Le taux de pérennité des entreprises créées dans les DOM est moindre qu'en métropole. Selon les résultats de l'enquête SINE, à l'exception de la Martinique (taux de pérennité à cinq ans : 46,8 % contre 45,8 % pour la France entière) le pourcentage d'entreprises pérennes est inférieur à la moyenne nationale (43,8 % en Guadeloupe, 32,5 % à La Réunion, 28 ,8 % en Guyane). Comme pour la France entière, la pérennité est plus assurée dès lors que la forme juridique retenue est celle de la « personne morale ». Cela vaut particulièrement à La Réunion ; le taux de pérennité à cinq ans d'une entreprise est de 59,5 % si la forme juridique est la personne morale (53,6 % France entière) et de 24,5 % pour les « personnes physiques » (40,2 % pour la France entière).

III - UNE TYPOLOGIE DE LA TPE

Les très petites entreprises sont présentes dans tous les secteurs de l'économie. Elles embrassent l'ensemble des activités et des techniques : des plus traditionnelles aux plus innovantes relevant parfois de l'économie nouvelle (de « l'e-économie »), mais aussi de ce secteur tertiaire nouveau matérialisé par la constitution d'un patrimoine immatériel sur la base de valeurs ajoutées nées de la seule intelligence (« consulting », formation)[1]. Certaines ont vocation à se développer autour d'un projet porteur. D'autres n'ont pour vocation économique que celle, pourrait-on dire, d'assurer une activité à leur propriétaire.

[1] M. Jacques Barthélémy, propos tenus au cours d'un entretien privé avec le rapporteur.

A - UN ÉVENTAIL SECTORIEL TRÈS LARGE : DU « TRADITIONNEL » À LA « JEUNE POUSSE » LA PLUS INNOVANTE

1. Le « traditionnel »

« *Les PME et l'artisanat forment véritablement l'assise économique et sociale de l'Union européenne* ». Ainsi s'exprime, après d'autres, un avis du Comité économique et social européen sur l'artisanat et les petites et moyennes entreprises[1]. Sans adhérer totalement à cette assertion qui fait abstraction du rôle économique assez déterminant de la grande entreprise, ne serait-ce que dans la compétition internationale, le rôle de la TPE dans le maillage entrepreneurial local est assez fondamental.

Parmi les activités « traditionnelles », rendant un service économique et au-delà, se comptent les métiers de l'artisanat.

Un arrêté a recensé (de manière indicative, précisera le Conseil d'Etat[2]) 256 métiers de l'artisanat, qui se répartissent en quatre grandes catégories :

- métiers du bâtiment (maçon, peintre, charpentier, carreleur, électricien…) ;
- métiers de service (coiffure, esthétique, taxi, cordonnier, tailleur, prothésiste dentaire…) ;
- métiers de l'alimentation de détail (boulanger, pâtissier, charcutier, boucher, glacier…) ;
- métiers de production (mécanique, ébénisterie, joaillerie, coutellerie…).[3]

Tant ces très petites entreprises que l'artisan isolé (ou l'entreprise artisanale qui, en application du droit de suite, peut compter jusqu'à vingt personnes), sont très facilement identifiables, par leur qualification spécifique et par « l'image » de leur métier, conservée très présente dans l'esprit du public utilisateur.

Quels que soient les progrès foudroyants de la science, on ne voit guère que l'on puisse se passer du coiffeur. Tout le monde sait ce que fait un électricien, un carreleur, un cordonnier, un ébéniste etc. même si, alors que les activités sont pérennes, les techniques ont pu très largement évoluer.

Chacun est rassuré, à l'heure de la mondialisation, de savoir que ces métiers traditionnels, requérant compétence et savoir-faire, mais, en même temps, très proches de la vie de tous les jours, existent toujours, sous des appellations qui, pour certaines, sont quasiment « historiques ». De même, chacun y trouve plus que son compte de pouvoir recourir aux « services » des professionnels de la santé qui assurent autant des prestations de plus en plus techniques qu'un rôle social toujours évident, qu'il s'agisse du praticien médical ou des « paramédicaux ».

---

[1] Comité économique et social des Communautés européennes : *PME et artisanat dans l'Union européenne* - CES-97-013-FR.

[2] Arrêt du 30 juin 1967

[3] Etude présentée par la section des activités productives de la recherche et de la technologie, sur le rapport de M. Jean-Yves ROSSI, le 14 octobre 1997 op. cit.

2. Les entreprises en croissance rapide

Celles-ci ont toujours existé et si les « jeunes pousses » ou « start-up », à l'allure californienne, tiennent aujourd'hui la vedette, c'est parce qu'elles innovent dans un secteur lui-même innovant, qui n'a plus rien à voir avec les activités traditionnelles bien connues.

Ces « jeunes pousses » font, naturellement l'objet d'une abondante littérature qui met en avant des réussites spectaculaires et des déboires qui le sont tout autant.

Une première difficulté à lever est d'en donner une définition convenable. La plus communément admise est qu'il s'agit d'entreprises jeunes ayant un fort potentiel de croissance, innovante dans leur secteur d'activité, leurs méthodes de commercialisation et/ou leur mode de développement.

Elles s'inscrivent dans les secteurs les plus innovants des nouvelles technologies de l'information et de la communication, des biotechnologies et plus largement s'appuient sur des compétences technologiques.

Si le phénomène a pris naissance aux Etats-Unis et plus particulièrement en Californie (la Silicon Valley), il a « essaimé » rapidement dans d'autres pays où la culture technicienne est à l'honneur : Canada, Japon, Israël et en Europe, Grande-Bretagne, Allemagne (avec retard, mais « dopée » par le « Neuer Markt » créé en 1997, seul marché boursier capable de rivaliser avec le « Nasdaq ») et la France, naturellement, à l'intérieur des technopoles comme le parc de Sophia Antipolis, mais aussi dans d'autres lieux, à tel point qu'on a pu évoquer le « Silicon Sentier » dans le IIème arrondissement de Paris (semble-t-il dû au prix relativement accessible des locaux dans cette partie de la capitale).

Les « jeunes pousses » requièrent, certes, une idée « neuve » mais aussi des capitaux et la confiance des capitaux risqueurs… Or, 40 % d'entre elles ont été créées avec un capital initial inférieur ou égal, au plus à 50 000 F (et aux trois quarts sous forme d'une SARL).

Une étude, publiée en juin 2000 par l'APCE[1], permet de mieux cerner le profil des « jeunes pousses » françaises.

Elles sont situées pour plus d'un tiers dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) proprement dit ; pour plus de 12 % dans les « services », pour près de 10 % dans le « marketing », pour plus de 7 % dans l'informatique et la R&D, pour 5 % dans le secteur des biotechnologies, et pour un quart dans d'autres secteurs. Ce qui n'étonnera pas, 85,4 % des entreprises étudiées utilisent les nouvelles technologies.

Le « profil » du créateur de « jeunes pousses » est le suivant : à 97 % il s'agit d'un homme, dans 60 % des cas âgé de 30 à 45 ans, possédant des diplômes supérieurs. Il s'agit d'un ancien salarié de l'industrie ou de l'informatique (une dizaine d'années d'ancienneté et donc d'expérience) et généralement ancien cadre supérieur ou cadre dirigeant.

Il ne s'agit donc pas de « juniors débrouillards etc. » mais plutôt d'hommes d'expérience. Ce ne sont ni des amateurs, ni des débutants, comme on se plait trop à l'énoncer.

---

[1] *Start up en France : des mythes aux réalités* - APCE collection 200MJ - 6/2000.

Le développement des « jeunes pousses » est tel qu'elles embauchent d'une manière importante. Sur la période de référence de l'étude, une partie d'entre elles échappent au champ d'investigation de l'étude du Conseil économique et social, puisqu'elles approchent et dépassent le seuil des vingt, voire cinquante salariés. 30 % d'entre elles, en quatre ans, comptent entre six et dix collaborateurs (elles n'étaient que 7 % dans ce cas au « démarrage »). Le chiffre d'affaires croît, aussi dans des proportions importantes : 16 % d'entre elles dépassent 10 millions de francs, 60 % ont un chiffre d'affaires compris entre 1 et 10 millions de francs.

Leurs clients sont pour un tiers des grandes entreprises (faut-il y voir un signe d'externalisation de fonction ? Certainement), pour 30 % ce sont des PME/PMI ; des particuliers pour 15 % environ et des « institutionnels » (Etat, collectivités) pour 17 %. Leur zone d'influence, remarque M. François Hurel, est pour 50 % d'entre elles en France, 17 % se sont « élargies » à l'Europe et 15 % se sont ouvertes aux Etats-Unis.

Les dirigeants de « jeunes pousses » connaissent et donc expriment des préoccupations « classiques » quant au besoin de capitaux et donc un manque de fonds propres permettant un développement de l'entreprise. De même, ils expriment des soucis de management autorisant la structuration du « réseau commercial » et déclarent éprouver quelques difficultés à fidéliser les collaborateurs clés. Ce qui vrai dans « l'ancienne économie » l'est tout pareillement dans la « nouvelle »…

On ne peut passer sous silence qu'après un engouement extrême pour les « jeunes pousses » ce type d'entreprises subit aujourd'hui les à-coups de la conjoncture. Avec la même ardeur que l'on mettait à les promouvoir ; « elles allaient « révolutionner » l'entreprise » ; leurs souffrances actuelles font l'objet de maints écrits qui prédisent à loisir un « krach », particulièrement dans le domaine du commerce électronique.

Au-delà de ces « jeunes pousses », le dynamisme des petites entreprises « internautes » est grand. Une étude qui date quelque peu - il s'agit de la situation en 1997 -[1] montrait que dans la « classe » des petites entreprises industrielles et de l'artisanat de production (PEIA), recensée par la DEcas, 11 % déclaraient utiliser Internet et une sur six déclarait recourir à l'informatique. Les 11 % d'entreprises contribuaient pour 16 % du chiffre d'affaires du secteur des PEIA. Les entreprises « internautes » réussissaient des performances sensiblement supérieures à celles, informatisées, non reliées au réseau.

---

[1] P. Rivière – *Le dynamisme des petites entreprises internautes* « INSEE Première » - n° 668 juillet 1999.

B - L'APPROCHE TRADITIONNELLE EST CEPENDANT QUELQUE PEU BROUILLÉE PAR DES PHÉNOMÈNES RÉCENTS OU RENOUVELÉS ET EN PERPÉTUELLE ÉVOLUTION

1. Les solos

Les solos ou « free-lance » si l'on tient à la référence anglo-saxonne laquelle évoque aussi le terme de « soho » (*small office, home office*), sont des travailleurs indépendants, de toutes catégories d'activités, qui travaillent seuls et n'ont donc aucun salarié.

L'entreprise individuelle[1] n'est certainement pas un phénomène nouveau. Depuis longtemps existe l'artisan ou le professionnel libéral réglementé (médecin, avocat), bien connus et facilement identifiés dans le paysage social.

Ces « solos » ont été décriés (à cause du risque de précarité) ou bien considérés comme quantité négligeable (du strict point de vue économique).

Participent de cette population : le professionnel dont l'identification est traditionnelle, revendiquant depuis toujours, malgré les difficultés et les aléas, le sens de l'initiative et de la responsabilité ; puis ensuite d'anciens salariés, choisissant cette nouvelle voie délibérément ou encore parce qu'ils y sont contraints, après une période plus ou moins longue de chômage ; mais encore des « inventeurs » de nouveaux métiers ou de métiers anciens que l'on croyait disparus (conseil en informatique, médiateur pénal, écrivain public etc.).

Cette forme d'activité tend à se développer toujours davantage. Elle est à mettre aussi en relation avec le phénomène du recentrage sur le cœur du métier de nombreuses entreprises grandes ou moyennes, qui, de ce fait, font appel, de plus en plus, à des prestataires de services à forte expertise et donc à forte valeur ajoutée, pour des missions particulièrement ciblées. Selon un récent baromètre (« outsourcing 2000 » d'Arthur Andersen - TN Sofres) 47 % des grandes entreprises envisageraient d'augmenter la part des fonctions externalisées.

Une des meilleures preuves de l'importance qui leur est maintenant reconnue, est la floraison des vecteurs de communication dont ils sont la cible, ce qui signifie clairement que les médias ont, à leur égard, identifié un marché.[2]

Un ouvrage des « *Cahiers de générations* » (n° 6 - 1999) revue de réflexion sur les générations et la transmission, réalisé avec l'aide de la caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse des experts et ingénieurs (CIPAV) - une des caisses de retraite des professions libérales - évoque le profil de ces nouveaux entrepreneurs indépendants : « Les Robinson de l'emploi ».

Les « solos » répertoriés à la CIPAV (caisse, cela est à noter, qui a le plus important taux de progression de ses effectifs depuis cinq ans), représentent une population ayant dépassé 45 ans - entamant très souvent une seconde carrière - qui a majoritairement choisi un travail de « conseil ».

---

[1] *L'entreprise individuelle*, avis présenté au nom du Conseil économique et social par M. Jacques Barthélémy - 28 avril 1993. JO Avis et rapport du Conseil économique et social n°5 -14 mai 1993

[2] Sur cette même cible des TPE : « *Défis* », « *Entreprendre* », « *le Nouvel Entrepreneur* », « *l'Entreprise en solo* » (groupe Expansion.) Sites Internet : « *Business Village* » etc..
Création d'un Salon (juin 1999), à La Défense, intitulé « *Solo connexions* » etc..

Le sondage Louis Harris commandé par les « *Cahiers de générations* », révèle que 41 % d'entre ces acteurs économiques se situent à BAC + 5 et plus, 12 % à BAC + 4 : 95 % d'entre eux sont payés en honoraires et 87 % d'entre eux ne regrettent pas leur nouvelle orientation professionnelle.[1]

L'étude des « solos » dans le secteur particulier des services rendus aux entreprises est particulièrement éclairante. Ces solos présentent un atout essentiel, ils sont en moyenne très qualifiés. Ainsi, l'enquête SINE relève que parmi les créateurs « solos » 65 % de ceux créant une activité informatique sont titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur, ce qui est aussi le cas de 75 % des créateurs « solos » d'une activité juridique ou de conseil, ou encore de comptabilité (or la moyenne dans l'ensemble des activités de services aux entreprises est de 52,5 %). Ils sont majoritairement issus du chômage ou de l'inactivité, ce qui pourrait, *a priori*, constituer un handicap, de même que peut l'être un certain isolement.

Si les « solos » sont plus vulnérables que les autres créateurs dans la « prime enfance » de leur activité, les difficultés sembleraient s'estomper après trois ans. Il est intéressant de relever que leur dépendance vis-à-vis du donneur d'ouvrage est forte : un quart des solos réaliserait la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires pour un donneur d'ordres unique.

Toutefois, au-delà de trois ans, les solos ont sensiblement changé à la fois leur clientèle et la gamme des services offerts, et leur relation directe, voire unique, avec un partenaire économique tend à s'estomper.

Dans l'analyse qu'elle a consacrée aux « solos »[2], la DEcas les classe selon quatre rubriques. La première, les « dynamiques » pour qui l'entreprise « solo » n'est qu'un moment. En effet, trois ans après la création, ils ont embauché en moyenne 2,4 salariés et le chiffre d'affaires a crû. La deuxième rubrique est celle des « équilibristes » plus jeunes et moins diplômés, dont la pérennité est encore douteuse et dont les difficultés financières sont toujours présentes. La troisième est celle des « attentistes » hésitant, voire refusant, de franchir le pas de la première embauche. Enfin, les « opportunistes » constituent la dernière rubrique. Souvent, ils sous-traitent et refusent également d'embaucher des salariés sous contrat à durée indéterminée.

Les « dynamiques » sont évidemment la cohorte la plus intéressante à étudier. En bref, ils ont une politique active de « conquête des marchés » et dans 80 % des cas ont procédé à un démarchage systématique de clientèle. La DEcas relève que leur développement s'appuie beaucoup sur des apports extérieurs : appels à des entreprises spécialisées pour la comptabilité, le nettoyage, la publicité…, l'appel au conseil extérieur est important et fréquent et surtout les « solos dynamiques » coopèrent beaucoup - 37 % d'entre eux pratiquent la mise en commun d'activités. Le chiffre d'affaires croît et « trois ans après » 38 % de ces entreprises dégagent un chiffre d'affaires supérieur à un million de francs. Le nombre des clients augmente et ces entreprises se voient confrontées à la

---

[1] Ces « divorcés du salariat » estiment que leur changement de statut et d'activité a été une bonne solution (90 %) même si 52 % déclarent travailler beaucoup plus qu'auparavant.

[2] Les solos - phénomène médiatique ou nouvelle génération d'entreprises ? *Entreprises en bref* - n° 3 septembre 2000.

croissance : « 57 % d'entre elles citent des problèmes financiers (endettement et difficultés de paiement des clients) et les trois quarts des problèmes de trésorerie.

Elles réclament aussi, plus que les autres solos, des aides à l'emploi, la baisse des charges sociales et des simplifications administratives »[1].

Pour souligner les qualités de ces entrepreneurs « mobiles, réactifs et détenteurs de compétence » un manifeste[2] a été publié dans *les Echos* du 10 mai 2000 : intitulé « Solo connexions », exposant l'émergence de ces nouveaux entrepreneurs, soulignant leur « formidable potentiel de création de richesses et d'emplois » et proposant diverses solutions de prévention ou d'adaptation des risques économiques et sociaux encourus.

2. Les salariés/entrepreneurs : problème des zones grises

Les analyses sur l'évolution de la notion de subordination caractérisant le droit du travail sont nombreuses [3] et démonstratives. Après la « civilisation de l'usine », (celle de l'industrie) le travail se serait transporté, en majorité, vers la civilisation de l'intelligence artificielle ou non, grâce aux extraordinaires progrès des techniques de l'information (après les boutiques virtuelles, apparaissent les banques virtuelles, ce qui semble être, à ce jour, l'ultime conséquence étonnante, alors même que se préparent d'autres innovations).

La comparaison est-elle encore possible entre l'organisation traditionnelle du monde industriel, basée sur un ordonnancement hiérarchique, imposant une subordination des liens de travail en échange de la pérennité de l'emploi et le rapport contractuel d'un cadre de « start-up » avec son employeur, lui-même créateur d'un site Internet, ce dernier ne cachant généralement pas son désir de vendre ladite « start-up » le plus cher et le plus rapidement possible : dans le second cas, le « salarié à risque et fort potentiel de travail » par sa haute qualification, peut exiger, à la fois, un fort salaire, des « stocks-options »… et une part immédiate des bénéfices - en garantissant un temps de travail extensible…

Il s'agit toujours d'un salarié, mais son « lien de subordination » n'existe plus ou existe autrement : il deviendra peut-être lui-même, après un certain temps, un créateur d'entreprise (dans le domaine du NET, évidemment…).

De plus, à des travailleurs indépendants dirigeants d'une entreprise exploitée en nom personnel ayant une stratégie de long terme et poursuivant le profit, s'opposent des travailleurs indépendants qui sans être en état de subordination juridique, louent leur « force de travail » à un donneur d'ordres, de toute nature et, de ce fait, sont en état de dépendance économique, de « para subordination ».

---

[1] Ibid.

[2] Signataires de ce manifeste : Marie-Noëlle Auberger, rédactrice en chef de la revue « Cadres CFDT » - Guy Aznar, sociologue - Jacques Chaize, Président du MEDEF Bourgogne - Michel Godet, Professeur de prospective industrielle au CNAM - Béatrice Majnoni d'Intignano, Economiste - Joël Palix, Président de Clust.com - Annick Renaud-Coulon, Economiste - Hervé Serieyx, Economiste - Jean-Pierre Worms, sociologue, Président de France Initiative Réseau.

[3] *Au-delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du Travail en Europe* - Rapport pour la Commission européenne - 1999 - Flammarion - sous la direction d'Alain Supiot.

Pour ces salariés d'un type nouveau, dont on dit qu'ils vont se multiplier, le droit social français est-il encore adapté ? Ne devra-t-on pas inventer de nouvelles orientations, adaptées à la mutation du travail et à la nouvelle autonomie du travailleur.

Pour certains spécialistes[1] un nouveau droit devra nécessairement émerger, plus vaste que le droit social actuel : un droit de « l'activité professionnelle » prenant en compte ce nouveau statut et réglant de façon moderne les éventuels conflits.

Un récent rapport pour la Commission européenne, élaboré sous la direction de M. Alain Supiot, évoquant la notion de subordination, relève une évolution de l'organisation du travail ou de l'activité selon trois tendances. La première serait caractérisée par un relâchement des pratiques hiérarchiques et donc une plus grande autonomie opérationnelle du travailleur, tandis qu'on assisterait au « recul » de présomption du salariat au profit du travail indépendant. La deuxième tendance consisterait en l'exercice de pressions informelles sur certaines catégories de travailleurs salariés, du fait de la situation économique (chômage de masse, précarisation du travail) et de nouvelles pratiques managériales. La troisième tendance serait la « complexification » des rapports entre employeurs et salariés du fait de l'introduction d'un « tiers » sous forme notamment de sous-traitance ou d'intérim.

Une autre analyse[2] note une transformation des modes de production se traduisant « *par l'apparition de formes de mobilisation du travail qui ne sont ni du travail salarié, ni du travail indépendant… mais des combinaisons complexes et protéiformes des deux* ». Il en résulterait une tendance à l'atténuation des frontières entre les deux formes : au contrat de travail se substituerait le contrat de service.

Ces évolutions conduiraient, entre autres choses, à l'extension d'une zone grise entre travail formellement dépendant et indépendant. Dès lors, la question des « faux indépendants » mais aussi des « faux dépendants » se trouve posée : n'évoque-t-on pas des notions comme celles de « subordonnés autonomes » ou « d'indépendants associés »[3], ne parle-t-on pas de « pratiques du quasi-salariat »[4] avec des formes telles que la franchise (contrats à long terme avec le fournisseur), la régie et la sous-traitance (contrats avec le client).

Pour se prémunir, - à la fois parce que le droit social que nous connaissons est très protecteur et parce qu'il n'existe pas de passerelles institutionnelles réglant la protection sociale et une liaison entre les différents systèmes de retraite - la naissance du « portage salarial » est apparue comme une nouvelle solution.

---

1 Jacques Barthélémy – op. cit. Alain Supiot op. cit.

2 Y. Dupuis, F. Larré - Entre salariat et travail indépendant, les formes hybrides de mobilisation du travail - *Travail et emploi* n° 77 - 4/1998.

3 M. Paysant, F. Batty *Travail salarié - travail indépendant* - Flammarion 1995.

4 M.A. Estrade, N. Missegue - Se mettre à son compte ou rester indépendants - *Economie et statistique* n° 337-338 - 7/8 2000.

Celui-ci, inventé en France, en 1985, ne s'est vraiment développé qu'à partir de 1996 : une entreprise de portage fournit à des travailleurs indépendants, n'étant plus salariés pour une raison quelconque, la possibilité de transformer leurs notes d'honoraires résultant de leur nouvelle activité, en salaires, avec bulletins de salaire assortis, moyennant un pourcentage (de 10 à 15 %) du montant total de la prestation payée par leur client.

Ces « nouveaux » salariés conservent leurs droits à l'ASSEDIC (rappelons que les indépendants n'ont, eux, aucun droit au chômage) leur couverture à la Sécurité sociale et leur possibilité de cotiser pour leur retraite.

De même, si la rémunération des honoraires n'est pas immédiatement assez élevée, le portage salarial qui leur permet de continuer à « paraître » des salariés, leur assurera de percevoir, de façon transitoire, une aide partielle des ASSEDIC.

Il faut ajouter que ces sociétés de portage salarial offrent de surcroît à leurs adhérents d'autres services (formation comptable, caution bancaire, voire recouvrement des honoraires impayés etc…).

Comme nombre de petits commerçants, artisans etc.. ont dû choisir d'exercer leur activité sous forme de société, pour pouvoir justement percevoir un salaire - ces sociétés de portage se sont créées pour ces anciens salariés, qui n'ont ainsi pas à supporter les effets de la rupture brutale avec le contrat de travail.

3. Les réseaux informels ou non qui se créent

Certains ont souligné que se posait la question (en droit du travail) « des incidences de l'inscription de plusieurs entreprises dans un même réseau (fonctionnel ou territorial) sur le statut des travailleurs employés par ce réseau »[1].

En principe, l'autonomie juridique du sous-traitant interdit d'établir un lien de droit direct entre le donneur d'ordres et les salariés du sous-traitant : ce qui créerait deux catégories de salariés dont la seconde serait moins bien protégée que la première.

Pour certains, le droit du travail devrait être rendu plus « effectif » dans le cadre de réseaux d'entreprises[2], mais d'autres pensent que la création de normes ISO permettrait une garantie supplémentaire, amenant une meilleure formation des salariés, d'autres enfin soulignent que la liberté d'entreprise permet à de nouvelles catégories d'indépendants d'émerger, de travailler et de créer ainsi des richesses et des emplois.

4. Les nouvelles formes de développement, notamment en pluriactivité

Contrat de travail, travail à temps partiel, travail intérimaire, travail stable, durée du travail, etc.. : le modèle unique du travail salarié recouvre une large majorité de l'activité humaine, porteuse d'un statut professionnel spécifique et protecteur.

---

[1] Alain Supiot, op. cit.

[2] Ce qui est parfois défini comme la « protection passive »

En raison, disent les uns, de la crise économique passée, en raison de souhaits personnels disent les autres, se sont développées d'autres formes d'activités, qui peuvent conjuguer travail salarié et artisanal, travail indépendant et diversification complémentaire etc.

Cette fragmentation du statut professionnel est considérée par certains comme un « délitement » et une discontinuité des trajectoires professionnelles et par d'autres, comme une ouverture de l'activité, une aspiration à une diversification des expériences, nées de l'imagination ou du souhait d'améliorer le mode de vie.

Pour certains, ce sera l'activité bénévole, ou l'artisanat, souvent proche de l'activité artistique (il ne s'agit pas d'une activité à plein temps, mais d'un complément d'activité, la création de chambres d'hôtes à la ferme, complément d'une exploitation agricole etc.).

Quelques auteurs ont souligné que ces nouvelles formes d'activité existaient déjà autrefois et que personne ne s'en étonnait (travail du bois des paysans pendant l'hiver, travail de la dentelle pour les femmes, etc..).

Seuls les « posttayloristes » redécouvriraient la pluriactivité et s'étonneraient que l'homme ne soit pas oisif…

CHAPITRE II

L'AIDE ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

Ce chapitre n'a pas pour ambition de dresser un inventaire complet de l'aide et de l'accompagnement des entreprises les plus petites. Il a pour objet d'illustrer la diversité des réponses apportées.

Si, naturellement, la situation française nous retiendra essentiellement, quelques mots seront dits sur d'autres Etats dont les politiques mériteraient d'être « méditées » en ce qu'elles sont orientées à la fois sur le moment de la création mais aussi sur la pérennisation des plus petites structures de production et qu'elles présentent une continuité certaine, facteur et gage de réussite et qu'elles sont en fait assez simples.

Enfin, l'action de l'Union européenne ne saurait être oubliée en ce qu'elle peut agir comme un levier et qu'elle aborde le sujet dans sa globalité. Indéniablement, on discernera, au travers des multiples actions conduites directement ou non par l'Union européenne, la prise en compte des « différents » moments de la vie des très petites structures à l'instar de ce qui se fait aux Etats-Unis.

I - LE DISPOSITIF D'AIDE AUX PETITES ENTREPRISES EN FRANCE

Dresser l'inventaire du réseau et des aides aux TPE n'est pas aisé. Estimé par le conseil national de la création d'entreprise, le nombre de structures qui interviendraient, d'une manière ou d'une autre, dans le soutien à la création d'entreprise serait de l'ordre de trois mille.

L'assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) a pu, par ailleurs, recenser jusqu'à 113 aides à vocation économique en faveur des entreprises dont une trentaine exclusivement pour la création et la reprise. Pour sa part, le rapport « Bockel-Rouvillois-de Groote » souligne l'existence de plus de 1 300 variétés d'aides ou subventions d'origine européenne, nationale ou locale pour la création, la transmission ou le développement des entreprises[1].

Si ces nombres démontrent un intérêt certain pour la création, on comprend aisément que, dans ces conditions, on ait pu parler de maquis inextricable pour le créateur et qu'il faille publier des guides pour tenter de « démêler » l'essentiel de l'accessoire, l'utile de l'inutile.

Le foisonnement est loin d'être critiquable en lui-même. Il est même louable, dans la mesure où la « population » des créateurs est loin d'être homogène, qu'il s'agisse des projets ou des personnalités. Si donc, on ne saurait

[1] Le rapport de 1 à 10 peut s'expliquer aisément, dès lors qu'on croise types d'aides et situation personnelle du porteur du projet… Ajoutons que l'étude a fait le choix de ne pas présenter les dispositifs d'incitations fiscales destinées à favoriser l'orientation de l'épargne des particuliers vers les nouvelles entreprises. Un rapport complet y suffirait à peine. Il apparaît qu'un travail de recollement des diverses « aides » est en cours.

blâmer outre mesure la multiplication des structures, gage que chacun peut être conseillé ou aidé selon son projet, encore faut-il que le créateur puisse s'orienter dans ce qui apparaît bien souvent comme un dédale.

Trois mille structures, plus d'une centaine de types d'aides. On ne peut s'empêcher de mettre en regard de ces données, l'évolution du nombre de créations dont on a vu qu'elle était, globalement, peu satisfaisante sur la longue durée. Il y a, probablement, voire certainement, une inadéquation qui justifie la somme des rapports rédigés depuis des décennies, sur la nécessaire simplification de la création d'entreprises en France et singulièrement de la création des plus petites structures.

De plus, si le système des aides prend en compte - pour partie - « *l'amont* » de la création, l'essentiel, sinon la totalité, du dispositif est centré sur le moment de la création, et ce sous des formes plus au moins sophistiquées. Il ne prend, par contre, que trop rarement en compte le temps « post création » pendant lequel l'entreprise créée s'avère la plus fragile. De multiples analyses ont mis en avant cette absence relative d'accompagnement « des jeunes années ».

A - BREF APERÇU D'ENSEMBLE

Les réseaux sont nombreux. Ils sont de toutes natures. Ils sont institutionnels ou non. Ils dépendent de l'Etat, des collectivités, d'établissements publics, d'entreprises, d'associations…

Les aides proviennent, de la même manière, de l'Etat, des collectivités, des entreprises… Il existe des aides ciblées, en fonction de la qualité du créateur ou de la créatrice, des aides aux salariés en activité désirant créer ou reprendre une entreprise, des aides aux chômeurs, des aides privées, des aides à l'innovation… Elles prennent le plus souvent la forme d'une aide financière (prime, exonération). Elles prennent aussi la forme - diverse - de conseils.

On distingue assez généralement les aides selon leur type : subventions/exonérations, financement des entreprises, appui (information, conseil, suivi, formation) et/ou selon le moment où elles sont utilisées et naturellement, selon le public auquel elles sont réservées (tout public, chômeurs, artisan, monde de l'industrie, créateurs innovants), et, souvent, selon le type de « société » (créations *ex nihilo*, reprises, insertion, …).

De même, on distingue les structures participant de la « sphère publique » qu'il s'agisse d'administration, des collectivités territoriales ou locales, de l'appareil consulaire (chambres de commerce et d'industrie, des métiers, d'agriculture), et d'autres qui participent de la « sphère privée » qu'il s'agisse d'associations, puisque notre pays connaîtrait un net renforcement de ces réseaux d'aides à la création d'entreprise ou d'entreprises, généralement de grande taille ou d'établissements publics. Enfin, le secteur bancaire (dans toutes ses composantes) est naturellement présent, même s'il subit, il faut le dire, de très sévères critiques de la part des créateurs, mais aussi, sinon surtout, de la part de la somme de rapports sur le sujet.

Le constat qui revient comme un « leitmotiv » est que l'action des différentes structures n'est guère coordonnée et que la plupart des aides ne bénéficient qu'à un nombre limité de créateurs[1].

B - LES OUTILS DE FINANCEMENT DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

On a vu, au chapitre premier, que le capital au démarrage des très petites entreprises était, en moyenne, modeste : de l'ordre de quelques dizaines de milliers de francs. Souvent, il provient d'un apport personnel et/ou familial. Cet état de fait est important, à tel point qu'on a pu remarquer que la proximité entre la vie du projet puis de l'entreprise créée avec la vie « quotidienne » du créateur se fondait par une « porosité » entre l'argent personnel ou celui du ménage ou de la famille plus ou moins élargie et celui de l'entreprise[2].

Cette situation (recours fréquent aux apports propres ou familiaux) trouve une partie d'explication dans l'attitude du réseau bancaire « traditionnel » qui marque une certaine réticence à l'égard de la création d'entreprise, ce qu'un rapport de notre assemblée[3] et d'autres avaient relevé à loisir.

L'existence de structures d'accompagnement à la création et au développement des entreprises (et parmi elles des TPE) s'avère pourtant déterminante. Elles sont nombreuses dans notre pays.

Il n'en demeure pas moins que, manquant de fonds propres, l'accès au crédit est essentiel pour une TPE afin de couvrir ses besoins de financement. L'établissement de crédit qui répond favorablement à cette demande apporte des fonds, répondant aux besoins de fonds stables de l'entreprise. Ce faisant, il prend un véritable risque de création d'entreprise : la question des garanties est alors très importante. Quelquefois la solvabilité du projet est alors le gage unique du retour des capitaux engagés, ce qui n'est pas sans poser quelques problèmes, dès lors que ce projet est défini de manière « vague ».

C'est pour répondre à ce « questionnement » que nombres de structures et d'aides au financement ont été créées : certaines pour lever ou atténuer les obstacles qui se dressent devant les créateurs, d'autres pour aider à la construction des projets en en validant la viabilité économique. D'autres structures assurent, en fait, les deux fonctions. Il s'agit d'un réseau dont la richesse est indéniable ; à tel point que le législateur en a reconnu l'importance en consacrant son rôle.

Ces structures se situent en « environnement » de la décision des banques de prêter. Elles n'ont pas vocation à rencontrer une population homogène - les besoins exprimés explicitement ou implicitement pas les porteurs de projets sont eux-mêmes très différents. On ne prétendra pas, ici, dresser un « catalogue »

---

[1] Cf. notamment « *Evaluation des aides à la création d'entreprise* » rapport de la commission présidée par M. B. Larrera de Morel - CGP 1996.

[2] APCE : *étude sur le financement des plus petites créations d'entreprises* - novembre 2000.

[3] « *L'entreprise en création ou en croissance et l'évolution de ses relations avec les institutions financières* » - avis adopté sur le rapport de M. J-M. Robert le 11 février 1989 - Avis et rapport du Conseil économique et social n° 2 février 1989. Cf. également « *la maîtrise de la croissance des entreprises nouvellement créées* » avis adopté sur le rapport de J. Menu le 14 mars 1984 – avis et rapport du Conseil économique et social n° 5 avril 1984.

complet mais plutôt, à l'aide de quelques exemples, démontrer finalement le foisonnement des structures et des outils.

1. Les « outils de prêt »

Certaines structures et aides participent des « outils de prêt ».

Il s'agit d'aides au financement de micro projets, d'aides sous la forme de prêts d'honneur…

1.1. L'action en direction des micro projets

Inspiré d'expériences conduites dans des pays en développement, le financement de micro projets connaît un certain succès, par l'intermédiaire, par exemple, d'associations comme l'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) ou des « plates-formes d'initiatives locales ».

Les prêts consentis par l'ADIE varient de 10 000 à 30 000 F (1 520 € à 4 570 €) (avec des taux d'intérêts variant de 0 à 6,5 %). Le public visé est souvent en voie d'insertion par l'économie et éprouve de graves difficultés pour accéder aux réseaux traditionnels de financement.

Lancés au début des années 1990, les prêts se sont développés pour approcher le nombre de presque trois mille en l'an 2000 (l'ADIE reçoit cependant quelque dix mille demandes par an : elle sélectionnerait donc environ 30 % des projets) contre un peu moins de cent en 1991. Selon l'association, l'environnement économique est pour beaucoup dans ce développement, alors que l'environnement « administratif », pour sa part, continue de rendre l'exercice d'une activité indépendante « inutilement ardu ». La mise en place du programme « encouragement au développement d'entreprises nouvelles (EDEN) » (cf. infra) a joué un rôle important dans le développement de l'année 2000.

Outre le financement, l'ADIE offre un « accompagnement technique » adapté. L'association propose ainsi des modules de formation adaptés et assure un suivi, sur le lieu même de l'activité, pendant une période d'au moins deux ans. Elle propose également, par le truchement des « cercles de créateurs » une mise en relation des « emprunteurs » favorisant l'échange expériences.

A l'origine, l'ADIE « faisait crédit » sur ses fonds propres. De plus en plus, une part croissance de prêts est accordée dans le cadre d'un partenariat avec les organismes financiers « traditionnels ». Dans ce nouveau cadre, l'ADIE joue plutôt le rôle de conseil au sens large du terme. De ce fait, la mission d'accompagnement technique devient primordiale pour l'association.

Les créateurs aidés par l'ADIE ne se distinguent des autres créateurs ni quant au sexe ni quant à l'âge. Ils présentent cependant d'autres traits caractéristiques. Presque la moitié d'entre eux sont des Rmistes. Un peu plus d'un quart sont des chômeurs de longue durée et 20 % se situent dans la catégorie « autres demandeurs d'emploi ». Au total, près de 90 % des créateurs sont issus d'une situation de chômage et/ou de précarité économique.

La part des titulaires d'un baccalauréat ou d'un autre diplôme du supérieur dépasse le tiers (c'est-à-dire un pourcentage supérieur à celui de la moyenne nationale). Cependant, l'ADIE remarque qu'en valeur absolue, « la population

démunie en terme de formation et d'éducation croît fortement[1] ». La part des créateurs ayant une expérience antérieure est importante.

Les réponses à l'enquête menée par l'ADIE font apparaître que six bénéficiaires sur dix avaient créé leur entreprise pour faire aboutir un projet et trois sur dix pour sortir de la situation de chômage. Il semblerait alors que l'évolution générale conduise à ce que l'association reçoive moins de personnes « dans des situations très difficiles » créant « pour trouver une solution à leur situation », mais plutôt des « porteurs de projets » - ce qui fait écrire à l'ADIE qu'elle se trouve devant deux types de population, dont les motivations ne sont pas identiques et à qui il faut apporter une aide elle-même spécifique de l'un ou l'autre cas. Ce point apparaît bien comme une constante de la création d'entreprise. Il existerait deux grands types de créateurs d'entreprises : ceux qui créent leur emploi et ceux qui portent un projet économique, peut-être appelé à se développer.

Enfin, si le créateur « ADIE » bénéficie d'atouts (expérience et compétence) il compte parmi les handicaps celui que constitue « l'apport personnel » toujours trop insuffisant.

L'action de l'ADIE est bien connue. Il est intéressant de relever que certaines des « plates-formes » dont on a évoqué l'activité, conditionnent leurs prêts à l'existence d'un « parrainage » d'un tuteur chef d'entreprise en activité ou à la retraite.

1.2. Les « prêts d'honneur »

Le financement des TPE par le système des prêts d'honneur répond à un besoin. Certains organismes proposent aux créateurs dépourvus d'apports personnels des prêts à taux nul ou bonifié. Des réseaux associatifs comme « France initiative réseau (FIR) » qui compte plus de deux cents « plates-formes » ou le « Réseau entreprendre » s'attachent à participer au financement et à l'accompagnement. Les prêts peuvent varier de 30 000 à 300 000 F (4 570 € à 45 730 €). Ce type d'aide est ouvert à tout créateur et tout projet - l'objectif des aides est de provoquer un effet levier permettant d'accéder aux crédits conventionnels pour boucler le financement du projet.

Les bénéficiaires du réseau « France initiative »[2], donc ayant un accès à une « plate forme locale », s'inscrivent davantage que l'ensemble des autres créateurs dans une « maîtrise technologique » et dans une logique de développement d'entreprise. Le trait déterminant est qu'ils créent plus dans le secteur « industriel », privilégiant la « technologie » (91 % disposent d'un ordinateur contre 51 % pour les autres créateurs et 52 % sont connectés à Internet contre 29 % pour l'ensemble des créateurs) et l'innovation comme facteurs essentiels de réussite de leur projet. Plus de la moitié de ces créateurs ont déjà eu l'expérience de la conduite d'une entreprise. Près de six sur dix « démarrent » leur entreprise avec du personnel. 35 % d'entre eux ont rassemblé entre 100 000

---

[1] ADIE – rapport d'activité 2000, ainsi qu'une étude d'évaluation 2000 et une étude sur l'intégration des exclus par le travail indépendant et le micro-crédit en Europe réalisée par l'association.

[2] « *Les bénéficiaires de France initiative réseau* » - APCE étude 1999 – résultats d'une enquête auprès des créateurs d'entreprises bénéficiaires de l'aide d'une plate-forme d'initiative locale (PFIL). Etude réalisée par le groupe CSA/TMO.

et 249 000 F comme apport initial et 42 % au moins 250 000 F. Le montant moyen mobilisé initialement approche 360 000 F.

La caisse des dépôts et consignations (CDC) apporte depuis quelques années son « aide » au financement des TPE (après l'aide aux PME), notamment dans le cas de prêts d'honneur.

1.3. L'épargne de proximité

Depuis quelques années, aussi, le financement des TPE par l'épargne de proximité constitue une réalité. A cet effet, de nombreuses structures se sont créées, comme les « banques solidaires » intervenant par des prêts (ce qui les rapproche des associations évoquées précédemment), les « comités locaux pour l'emploi des femmes » ou CLEFES, comme, aussi, les diverses associations d'investisseurs locaux (CIGALEs, mouvement « *love money* », réseaux « *business angels* ») ou, plus généralement les sociétés de capital risque de proximité.

Que ces institutions soient ou non regroupées en association comme « finansol », elles participent d'un objectif commun : proposer à des épargnants de financer des initiatives dont l'utilité sociale est reconnue.

Le circuit de cette épargne est à peu près le suivant : les épargnants sollicités placent leur argent dans des produits d'épargne solidaire, des organismes d'utilité sociale peuvent alors soutenir des porteurs de projets.

A cet égard, les associations d'investisseurs locaux comme les CIGALEs effectuent des investissements de proximité d'un montant modeste, sous forme de participation dans le capital de SARL ou de SA, dès lors que celles-ci sont créatrices d'emploi et produisent des services ou des produits socialement utiles. De même, le mouvement « love money pour l'emploi » oriente l'épargne de proximité vers les entreprises locales (les membres de cette association investissent, personnellement, certes en argent, mais aussi en temps, en compétences, etc.). « France active » constitue aussi un réseau accordant des garanties et des prêts personnels à certaines catégories de population : chômeurs, Rmistes, créateurs de leur activité, entreprises spécialisées dans l'insertion, ou encore, entreprises créant des emplois pour des personnes à situation précaire.

Dans ce domaine encore, le « Crédit Coopératif » présente quelques originalités puisqu'il recouvre plusieurs « facettes » de la finance solidaire : l'épargne solidaire, l'accompagnement des acteurs de la solidarité, la promotion et la garantie du crédit solidaire. Au titre de l'épargne solidaire, il a conçu des produits comme les fonds communs de partage, les comptes chèques éthiques (créés avec la société financière de la NEF) ou bien encore les livrets éthiques. Le Crédit Coopératif œuvre aussi comme conseiller (mais il n'est pas le seul) auprès d'organismes comme l'ADIE pour le micro crédit, ou « France active » ou naturellement la banque du développement des PME (BDPME). Au travers d'un tel exemple, ou de celui d'une société financière comme la NEF (société d'épargne et de crédit solidaire) ou encore de celui de la Caisse solidaire du Nord, on distingue bien l'interaction des différents organismes entre eux, ce qui caractérise à la fois l'épargne de proximité et le crédit solidaire.

1.4. Le capital risque

Enfin, les « *business angels* », constitués en réseau sont des investisseurs individuels apportant une compétence technique à des entreprises en création ou en premier développement. Il en va de même pour les sociétés de capital-risque de proximité qui interviennent par une prise de participation minoritaire et temporaire dans des sociétés non côtées en bourse (ou sous forme de souscription d'obligations ou d'octroi de prêts participatifs). Le montant des participations varie le plus souvent entre 100 000 F (15 240 €) et 300 000 F (45 730 €).

Les fonds de capital-risque de proximité sont souvent constitués d'apports d'argent public (collectivités), de l'appareil consulaire et de banques et entreprises privées[1].

Les évolutions du « capital risque » sont marquées par une pause, après l'euphorie de l'an 2000. Il apparaît que l'industrie prenne, en quelque sorte le « relais » des « capital risqueurs », notamment en faveur des « jeunes pousses » de l'internet. Depuis quelques mois, en effet, les « capital risqueurs » se sont repliés sur le refinancement des « jeunes pousses » déjà présentes dans leur portefeuille.

La principale caractéristique du paysage qui vient d'être dressé à très grands traits est la relative « focalisation » des organismes et de leurs actions sur le moment de la création et sur des publics en difficulté. Dans un domaine plus traditionnel, il existe une panoplie d'outils de garantie.

2. Les outils de garantie

Ils sont de deux formes : les fonds de garantie ; les sociétés de cautionnement mutuel.

2.1. Les fonds de garantie

Le plus important est, naturellement, celui de la banque de développement des PME par l'intermédiaire de sa filiale : la société française de garantie des financements des PME (Sofaris).

La BDPME qui coiffe depuis 1995 les activités du crédit d'équipement des PME et de la Sofaris a pour objectif de favoriser, en partenariat avec la « communauté » bancaire et financière, l'accès des petites et moyennes entreprises au crédit. En 2000, 60 % des bénéficiaires de ses interventions ont été des entreprises de moins de 10 salariés.

Plus de 45 000 entreprises ont bénéficié, en 2000, des interventions de la BDPME qui a déboursé avec ses partenaires 46 milliards de francs (7 milliards d'euros) en financements à moyen et long termes et 27 milliards de francs (4,2 milliards d'euros) pour le court terme.

Sa filiale, la Sofaris, a été créée en 1982. Elle a regroupé la plupart des fonds de garanties abondés par les pouvoirs publics. La Sofaris est devenue,

---

[1] Il est indispensable qu'un décret en Conseil d'Etat autorise la possibilité pour une collectivité territoriale d'abonder un fonds de capital risque de proximité. La couverture du risque est en partie assurée par un fonds de garantie comme Sofaris ou le fonds France active.

progressivement, une institution financière spécialisée partageant le risque de certains crédits bancaires aux PME.

L'intervention de la BDPME/Sofaris est ouverte à tout créateur pour tous (ou presque)[1] les secteurs d'activité. La garantie peut intervenir pour le financement des investissements et du besoin en fonds de roulement des entreprises pendant les trois premières années du projet.

La Sofaris peut prendre en charge jusqu'à 70 % (dans le cas d'une création *ex-nihilo*) de la garantie nécessaire à l'octroi d'un prêt bancaire, d'un crédit à moyen long terme ou d'un prêt participatif (sur demande de l'établissement de crédit). Les collectivités locales peuvent, après convention avec la Sofaris, prendre en charge une partie du coût de la commission d'intervention.

Depuis 1999, le BDPME et la caisse des dépôts et consignations ont créé une filiale commune : Sofaris Région. De ce fait, l'intervention complémentaire du dispositif national est effectif, puisque les « fonds régionaux de garantie », déjà « opérationnels » dans dix régions (et deux départements) permettent d'aider à la réalisation de projets qui sans cet apport n'auraient pu aboutir.

La BDPME est gestionnaire du prêt à la création d'entreprise (PCE) lancé officiellement en octobre 2000. Ce prêt doit permettre à 30 000 créateurs d'accéder au crédit bancaire. Il est destiné au financement de « petits » projets (entre 3 000 et 5 000 euros : 19 679/52 477 F) ne nécessitant ni garantie ni caution personnelle. Le prêt intervient en complément d'un prêt bancaire d'un montant au moins équivalent. Si la BDPME gère le dispositif d'ensemble, elle a délégué le pouvoir de décision aux banques avec lesquelles elle a signé une convention. Le second objectif du PCE est d'agir sur les deux difficultés qui pèsent sur les petits dossiers : le risque et le coût d'étude[2]. Le PCE est un prêt dont le risque est assumé par la BDPME, il associe toutes les structures d'accompagnement pour mettre le projet en forme, pour formuler au « *business plan* »…

En quelques mois plus de mille prêts ont été mis en place.

Si la création d'entreprises intéresse directement la BDPME (13 000 créations ont été accompagnées en 2000), la banque intervient aussi dans la transmission (3 000 transmissions ont ainsi bénéficié de l'intervention de la BDPME pour un montant de 7 milliards de francs, soit 1 milliard d'euros).

Le créateur « garanti » par Sofaris/BDPME présente quelques traits caractéristiques [3]. Il s'agit, très majoritairement d'un homme possédant une formation initiale « supérieure » ou professionnelle et une expérience professionnelle dans le secteur dans lequel il entend créer son entreprise. L'entreprise créée est très souvent industrielle. Le projet est souvent « mûrement » réfléchi. Les capitaux initiaux mobilisés sont, eux aussi, souvent importants (61 % des cas plus de 500 000 F). La forme juridique est à plus de

---

[1] Exceptés les grandes et moyennes surfaces employant plus de dix salariés, les activités immobilières, une partie du monde « agricole », l'enseignement général et toute activité créée autour d'un pôle de conversion.

[2] Luc Matray - Le prêt à la création d'entreprise. « *Banque magazine* » nov. 2000.

[3] « *La création d'entreprise* » - BDPME 2000 et « *Spécificité des créateurs d'entreprises garantis par Sofaris/BDPME* » - APCE mai 2000.

80 % « sociétaire ». Enfin, neuf fois sur dix, l'entreprise emploie, dès sa création un (ou des) salarié(s). L'analyse de la vie de plus de 3 000 créations garanties permet d'observer que les entreprises « pérennes » ont, sur une période de cinq ans (depuis 1995 jusqu'à 2000), multiplié leurs effectifs par 3,5.

Aux côtés de la BDPME/Sofaris, le fonds « France active », créé en 1988 par la fondation de France et la CDC, intervient principalement, sinon uniquement, en faveur des créateurs qui n'ont pas (ou plus) accès au circuit bancaire traditionnel. Le fonds intervient dans le cautionnement. La garantie peut atteindre 65 % du montant du prêt.

De même, l'institut de développement de l'économie sociale gère deux fonds intervenant dans la création d'entreprises relevant du secteur de l'économie sociale : le fonds de garantie pour la création, la reprise ou le développement à l'initiative des femmes et le fonds de garantie pour les structures d'insertion par l'économique.

Le premier apporte une garantie jusqu'à 70 % sur le montant d'un emprunt compris entre 33 000 (5 030 €) et 145 000 F (22 110 €), le second une garantie jusqu'à 50 % du montant d'un emprunt compris entre 100 000 F (15 240 €) et 800 000 F (120 000 €) pour les financements de fonds de roulement et entre 50 000 F (7 620 €) et 400 000 F (60 980 €) pour les investissements.

Depuis de nombreuses années, un dispositif spécifique existe en faveur du financement des entreprises artisanales, lesquelles du fait de leur taille pouvaient difficilement obtenir des prêts à des taux compétitifs auprès des banques. Réformé en 1996, il repose aujourd'hui sur des prêts bonifiés, conventionnés et des prêts sur ressources CODEVI.

L'obtention des prêts bonifiés est subordonnée à un certain nombre de conditions, liées à l'entreprise, à la qualification professionnelle reconnue du chef d'entreprise, à la situation de l'entreprise (phase d'installation notamment). Le montant maximum du prêt est de 300 000 F (45 730 €) (au taux de 3,5 %) et d'une durée variant de deux à quinze ans.

Le prêt conventionné, pour sa part, est ouvert aux entreprises immatriculées au répertoire des métiers. Il n'est pas plafonné. Il est destiné à financer tous les projets d'investissements, les besoins en fonds de roulement qui leur sont liés, ainsi que les valeurs incorporelles (fonds de commerce, droits de bail…).

Enfin, les prêts sur ressources CODEVI (étendus par la loi du 14 mars 1996 aux entreprises artisanales), peuvent être affectés aux besoins de trésorerie et d'investissement des entreprises immatriculées au Répertoire des métiers qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 50 MF (762 000 €) et qui ne sont pas détenues à plus de 50 % par une entreprise réalisant un chiffre d'affaires supérieur.

2.2. Les sociétés de cautionnement mutuel (SCM)

Instituées par une loi de mars 1917, établissements auxquels la réglementation bancaire s'applique pleinement (cf. loi bancaire du 24 janvier 1984), les sociétés de cautionnement mutuel ont pour objet de « faciliter l'accès

de leurs sociétaires au crédit en assumant tout ou partie du risque à la place des établissements prêteurs » [1].

Il existe plusieurs types de sociétés de cautionnement mutuel. Certaines ont une vocation nationale, d'autres exercent leur activité sur un plan régional ou local. Certaines s'appuient sur le réseau des banques populaires, les autres travaillent avec l'ensemble des banques [2]. En règle générale, le cautionnement mutuel est « réservé » au financement d'investissements professionnels. Les publics et projets concernés sont plutôt larges. La garantie est constituée par la mise en place d'un fonds de garantie (en fait le quasi capital de la SCM), alimenté par des versements qui sont remboursables à l'achèvement du remboursement du crédit. La mutualisation des risques permet à la société de cautionnement de limiter les garanties qu'elle prend sur le débiteur.

Le montant de la garantie varie entre 50 et 100 % des prêts à moyen ou long terme contractés par les entreprises.

Les sociétés de cautionnement mutuel à vocation professionnelle apportent, de part leur spécialisation sur certains secteurs particuliers, une valeur ajoutée liée à leur capacité d'expertise technique des métiers qu'elles suivent. Evidemment cette spécialisation peut poser d'importants problèmes si le secteur d'activité connaît une crise, puisqu'elles ne peuvent alors maintenir une division des risques. A l'inverse, les SCM dont la vocation est interprofessionnelle se prémunissent, de ce fait, contre le risque par la diversification. Cependant, le surcoût ainsi engendré est beaucoup moins aisément compensé par la capacité de l'expertise offerte.

C - QUELQUES DONNÉES SUR DES AIDES « CIBLÉES »

1. Les aides à la création d'entreprises par les demandeurs d'emploi

Un premier dispositif d'aide à la création d'entreprises par les demandeurs d'emploi fut mis en place en 1977. Initialement réservé aux cadres, il fut étendu aux autres catégories de salariés et complété par une loi du 3 janvier 1979. L'agence nationale pour la création d'entreprises (devenu depuis l'agence pour la création d'entreprises) fut également créée cette année là.

Tout au long de la décennie 1980, divers textes sont venus enrichir le dispositif. Profondément modifiée en 1984, 1987, 1996 et en 1998 (pour la dernière fois), l'ACCRE a pour objectif de permettre à des demandeurs d'emploi de créer une activité économique indépendante. Codifiée aux articles L. 351-24 et R. 351-41 à 49 du code du travail, l'ACCRE consiste en une exonération des cotisations sociales pendant un an qui s'applique de manière différente selon la

---

[1] D. Foissaud – « *les sociétés de caution mutuelles et le financement des PME* » - Ministère de l'industrie – Commissariat général du Plan – juin 1988 et « *les garanties et le crédit aux entreprises* » Conseil national du crédit – septembre 1993.

[2] Tel est le cas de la société de caution mutuelle artisanale (SOCAMA) pour le premier type, et de la société interprofessionnelle artisanale de garantie immobilière (SIAGI) créée par leur organisme professionnel – les chambres de métiers – pour le deuxième type. Précisons que les artisans qui bénéficient de la garantie de la SIAGI ne sont pas sociétaires, ce sont les chambres des métiers qui le sont, mais ne peuvent, elles, bénéficier de la garantie.

catégorie à laquelle appartient le demandeur d'emploi ainsi qu'en l'octroi de chéquiers-conseil[1].

Pour obtenir l'ACCRE, le bénéficiaire doit créer ou reprendre une entreprise quel que soit le secteur d'activité et quelle que soit la forme juridique ou entreprendre l'exercice d'une autre profession non salariée. Le bénéficiaire de l'ACCRE doit exercer effectivement le contrôle de l'entreprise.

Enfin, plusieurs demandeurs peuvent bénéficier de l'aide pour un même projet, s'ils détiennent ensemble plus de la moitié du capital (sous la condition toutefois que l'un ou plusieurs d'entre eux aient la qualité de dirigeants).

Parmi les avantages ouverts par l'ACCRE figure le financement partiel par l'Etat des actions de conseil, de formation ou d'accompagnement au profit des bénéficiaires (art. R 351-41. 3° du code du travail) dans le cadre du chéquier-conseil. (Cf. Chapitre I).

En outre, il est prévu que les bénéficiaires de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) perçoivent une aide équivalente au montant de cette allocation pendant les six premiers mois de la création. Une avance remboursable est, de plus, prévue pour, notamment, les Rmistes ; avance dont le montant varie en fonction des caractéristiques financières du projet (art. R 351-41. 1 du code du travail) et qui vient obligatoirement en appoint d'un autre financement.

Dans le fil de l'ACCRE, la loi du 16 octobre 1997 relative au développement d'activités pour l'emploi des jeunes ainsi que la loi du 29 juillet 1998 d'orientation relative à la lutte contre les exclusions, ont créé, au bénéfice des « jeunes créateurs » (EDEN), de nouveaux outils conjuguant aides financières et accompagnement/suivi du créateur. A l'aide spécifique, sous forme d'avance remboursable (prêt sans intérêt)[2] versée aux jeunes créateurs de moins de 26 ans (et sous certaines conditions de moins de 30 ans), ainsi qu'aux bénéficiaires des minima sociaux (RMI, ASS, allocation de parent isolé), ainsi, enfin, qu'aux salariés reprenant leur entreprise en difficulté, s'ajoute un suivi renforcé pendant les trois premières années de la nouvelle activité, ce qu'une circulaire du ministère de l'emploi et de la solidarité appelle l'accompagnement « post création ».

L'attribution de l'avance remboursable du dispositif EDEN est subordonnée à l'obtention d'un financement complémentaire d'un montant au moins égal à la moitié de celui de l'avance. Le montant maximal de l'avance est de 40 000 F (6 100 €). L'octroi de l'aide peut être associé au financement partiel par l'Etat de la formation à la création ou à la gestion que le demandeur se sera engagé à suivre ou de l'accompagnement qu'il se sera engagé à accepter. L'aide est remboursable dans un délai maximum de cinq ans.

---

[1] Jusqu'en décembre 1996, l'ACCRE consistait en une subvention et une exonération de charges sociales. A partir de 1997, la « partie » subvention pour les bénéficiaires potentiels a été supprimée.

[2] Circulaire DGEFP n° 99-18 du 6 avril 1999 relative au dispositif de soutien à la création ou à la reprise d'entreprise

2. Les aides à l'embauche de salariés

Elles sont de même nature que celles prévues pour le créateur : il s'agit d'exonérations totales ou partielles de cotisations sociales. Elles sont limitées dans le temps : 12, 18 ou 24 mois.

Elles s'appliquent, par exemple, à l'embauche du premier salarié. Cette « aide à la première embauche » est alors réservée aux chefs d'entreprises : indépendants ou gérants de SARL (ainsi qu'à certaines associations ou mutuelles). Les sociétés anonymes sont exclues. L'embauche « ouvre » droit à l'exonération dès lors que l'entreprise n'a pas employé de salarié durant les douze mois précédents ou depuis la date de création.

La création d'emploi à temps partiel n'est, naturellement, pas réservée aux seules TPE, nous ne la mentionnerons que pour mémoire. Il en va de même des exonérations à l'embauche de salariés dans les zones franches urbaines (prévues pour les entreprises de moins de cinquante salariés) ou dans les zones de revitalisation rurale et de redynamisation urbaine (ouvertes aussi aux seules entreprises occupant moins de cinquante salariés).

3. Les aides à base géographique

Les mesures fiscales en faveur des entreprises nouvelles, notamment celles qui se créent dans les zones défavorisées, zones franches urbaines…, les exonérations de taxes professionnelles, d'impôts locaux, entre autres ne sont pas réservées aux seules TPE. On peut, cependant, les mentionner dans la mesure où, dans les faits, il s'agit souvent de petites structures qui se créent dans ces zones.

Précisons simplement que l'exonération d'impôt sur les bénéfices pour les entreprises nouvelles qui se créent dans les zones défavorisées (CDI art. 44 sexties) est ouverte, sous conditions, aux activités libérales : il doit s'agir de sociétés soumises à l'IS et employant trois salariés au moins à la clôture du premier exercice et au cours de chaque exercice de la période d'application du dispositif (trois ans). Elle est, en principe, réservée aux entreprises soumises à un régime réel d'imposition (BIC ou IS).

4. Aux aides de l'Etat s'ajoutent les aides des collectivités locales

Dans le cadre de l'aménagement du territoire, les collectivités, comme les sociétés de développement régionales, proposent des aides et subventions. Le principe de ces aides a essentiellement pour objectif de faciliter la création d'emploi.

A ce titre, on comptera, les primes régionales à la création d'entreprise (PRCE), accordées aux jeunes entreprises qui s'engagent à créer, généralement, au minimum trois emplois permanents ; les primes régionales à l'emploi (PRE), mais aussi l'action des fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC) ouverte, il est vrai aux entreprises employant moins de cinq cents salariés, mais aussi aux entreprises en création ou ayant moins d'un an d'existence[1].

---

[1] L'action des FRAC a pour objet d'inciter les PMI à avoir recours aux conseils extérieurs et de susciter une offre régionale de conseil. Une prise en charge partielle du coût des diagnostics et audits réalisés par un conseil du secteur concurrentiel est imputée sur le budget du ministère ayant en charge l'industrie.

A cet égard, et à titre d'exemple, la région Nord-Pas-de-Calais a mis au point un dispositif de garantie aux TPE : le fonds régional de garantie, doté de 10 millions de francs (il devrait atteindre 100 millions sur la durée du contrat de plan Etat-Région). Ce fonds doit faciliter l'accès au crédit bancaire pour les TPE, alors qu'on sait que seulement un quart des 10 000 entreprises créées chaque année dans cette région bénéficie de cet accès. Le fonds devrait ainsi offrir une caution de 80 % du financement pour les dossiers les plus modestes jusqu'au 10 000 euros (c'est-à-dire moins de 70 000 F) en s'appuyant sur l'ensemble des réseaux locaux agréés (boutiques de gestion, plates-formes d'initiative locale, chambres de métiers…). De manière symptomatique, le fonds se refuse à « entrer en concurrence » avec le cœur d'activité de la BDPME, c'est-à-dire sur les projets « financièrement intermédiaires » (de l'ordre de 300 000 F soit environ 40 000 euros).

Certains départements (exemple : la Somme) ont passé avec les avocats, une convention aux termes de laquelle le Conseil général réglera aux créateurs ou repreneurs d'entreprise, et cela vaut pour les deux ans qui suivront la création ou la reprise d'une entreprise, une somme de 700 F (106,71 €) par heure, (valable pour deux heures) remboursant, en partie, les consultations auprès des avocats (les honoraires de ceux-ci demeurant libres).

L'objectif est de sensibiliser les entrepreneurs (créateurs ou repreneurs) quelle que soit la nature de l'entreprise (artisanale, commerciale, industrielle, libérale ou prestataire de service) « *à l'importance de l'environnement juridique, en les accompagnant sous la forme d'une mission de conseil* ».

Cette initiative (il n'en est pas d'autre identique) met enfin l'accent sur l'environnement juridique de l'entreprise créée ou reprise, alors qu'il apparaît que toutes les autres aides n'interviennent que sur l'environnement économique, c'est-à-dire, examinent la seule viabilité économique - ce qui explique sans doute en partie le taux de défaillance constatée.

Enfin, le chef d'entreprise peut consulter (en étant ainsi aidé financièrement) de véritables conseils dont c'est le métier, sans avoir l'impression dévalorisante de bénéficier de conseils « gratuits » dont on peut craindre qu'ils ne soient pas garantis par une réelle compétence professionnelle.

5. D'autres aides « ciblées »

Enfin, on a évoqué plus haut le fait que certaines aides financières étaient attachées à la qualité du créateur. Ainsi compte-t-on :

- des aides « jeunes », par exemple les bourses défi-jeunes qui ont pour objectif de financer des projets de caractère innovant. Elles requierent le parrainage d'une « personne morale » (société, association, collectivité locale) ;
- des aides spécifiques aux femmes créatrices d'entreprises, soit les aides apportées par l'intermédiaire de « l'institut de développement de l'économie sociale » (IDES), soit les prêts du « réseau d'accompagnement des créations initiatives (RACINE) », et localement par les clubs épargne (CLEFEs) ;

- ou encore les aides versées par l'intermédiaire de l'association nationale de gestion des fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées (AGEFIPH) aux personnes handicapées créatrices d'une entreprise.

6. Les aides aux salariés désirant créer une entreprise

Elles sont de deux ordres : le congé création d'entreprise ; l'essaimage.

6.1. Le congé création

Le congé création d'entreprise permet au salarié, après trois ans d'ancienneté, de quitter de plein droit son emploi, pendant deux ans au plus, pour créer ou reprendre une entreprise. Il s'agit, en fait, d'un droit à absence non rémunérée, puisque le salarié, s'il le désire, est obligatoirement repris à un poste et à un salaire équivalent au terme de cette période.

Pendant la durée du congé, le contrat de travail est suspendu (le salarié participant toujours des effectifs de l'entreprise).

6.2. L'essaimage

Pour sa part, « l'essaimage » consiste en une aide logistique et/ou financière apportée par une entreprise à un salarié afin de lui permettre de créer ou de reprendre une entreprise. Il peut donc s'agir d'une forme particulière d'externalisation telle qu'évoquée au chapitre I. Cependant, l'étude a fait le choix de traiter de l'essaimage du point de vue de l'aide apportée.

L'aide logistique prend de multiples formes : utilisation de services de l'entreprise ; mise à disposition de matériels ou de locaux ; accompagnement du projet par un cabinet externe rémunéré par l'entreprise. Les aides peuvent aller de la participation au capital, au « prêt essaimage » (maximum 150 000 F (22 870 €) pour une entreprise individuelle, 300 000 F (45 730 €) pour une société), au versement de primes ou prendre la formation d'une « caution » des emprunts contractés par le créateur.

L'essaimage est d'abord le fait de « grandes » entreprises ou d'établissements à vocation scientifique. On pourrait multiplier à loisir les exemples.

Nous avons fait le choix du commissariat à l'énergie atomique (CEA) qui a une longue tradition de recherche appliquée, facilitant la mise en œuvre de dispositions en faveur de la création d'entreprises par ses salariés, en particulier d'entreprises innovantes.

En sus d'une participation à la création d'une société de capital-risque il existe au CEA depuis 1985 un dispositif spécifique en faveur de la création et de la reprise d'entreprises.

Trois principes le sous-tendent :

- l'aide au créateur sous forme de conseils et d'accès à des programmes de formation au management ;
- un « droit à l'erreur » sous forme d'une possibilité de retour dans l'établissement pendant une période de un an renouvelable une ou deux fois selon le type d'entreprises créées.

- la possibilité de souscrire auprès du CEA un prêt d'honneur sans garantie ni intérêts de 50 000 F (7 620 €) à 200 000 F (30 490 €) selon le type d'entreprise créée. Ce prêt permet au créateur d'apporter des fonds propres à l'entreprise.

Entre 1986 et 1999, 140 entreprises (dont 69 technologiques) ont été ainsi créées, correspondant à près de 1 200 emplois directs, avec un taux de réussite de 50 % pour les entreprises non technologiques et 75 % pour celles axées sur les technologies.

Depuis 1998, le dispositif s'est « approfondi » notamment dans le domaine de l'appui à l'essaimage (le droit de retour a été « allongé », la période « d'incubation » a été portée à six mois renouvelables…) et par la création d'une société de valorisation et la participation à un fonds d'amorçage : EMERTEC, lancé à l'initiative conjointe du CEA et de la CDC. EMERTEC intervient essentiellement dans le domaine de la micro électronique, des micro systèmes, des matériaux avancés, etc. en faveur de projets à caractère « fortement innovants » et à fort potentiel de croissance. Les domaines ainsi retenus ne sont pas ceux qu'on associe immédiatement à la TPE.

7. Le dispositif d'aide à la création d'entreprises innovantes

La création d'entreprises innovantes constitue un enjeu de taille. Près de deux cents pépinières d'entreprises existent dans notre pays. Une partie des pépinières fait de l'accompagnement, une autre se positionne comme « hôtels d'entreprises »[1].

Pour sa part, depuis près de vingt ans, l'agence pour la valorisation de la recherche (ANVAR) a fait du soutien aux jeunes entreprises innovantes l'une de ses priorités.

Elle a, ainsi, pour l'année 2000, participé au financement de près de 3 250 entreprises, pour un montant total de 1,4 milliard de francs. L'aide à la création a mobilisé 41 % du budget de l'agence.

Ce sont, naturellement, les secteurs innovants (communications, sciences de la vie) qui ont bénéficié des aides les plus importantes.

Afin de s'adapter aux besoins des entreprises à fort potentiel de croissance, l'ANVAR propose de nouveaux modes de financement avec les « bons de souscription d'actions », c'est-à-dire que l'agence « aborde » le capital-risque, pour soutenir - prévision pour 2001 - une centaine de projets dûment sélectionnés. Ces dispositifs, semble-t-il, ne visent guère les TPE, même si celles-ci n'en sont, *a priori*, pas exclues.

On signalera, en outre, le « concours national d'aide à la création d'entreprises de technologies innovantes » qui a pour objectif d'inciter des porteurs d'idée à se lancer dans un projet de création en bénéficiant d'un accompagnement de conseil en gestion et de conseil juridique, ou encore de disposer d'un financement pour le développement une fois l'entreprise créée.

---

[1] « *L'accompagnement des créateurs d'entreprise en France…* ». APCE novembre 2000 op.cit.

Enfin un appel à projets « incubation et capital amorçage » a été lancé par les ministères en charge de la recherche et de l'éducation nationale, depuis mars 1999, afin d'encourager à la création d'entreprises technologiques innovantes.

D - L'APPORT DU RÉSEAU CONSULAIRE POUR L'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

L'ensemble de l'appareil consulaire (161 chambres locales de commerce et d'industrie, 106 chambres des métiers, 94 chambres d'agriculture) occupe une place importante dans le réseau d'aide à la création d'entreprise.

L'appareil consulaire gère réglementairement les centres de formalités des entreprises (CFE) institués par décret de mars 1981 (modifié en 1996). Ces centres ont pour objet de faciliter la création, en centralisant l'ensemble des pièces du dossier de création, modification ou radiation d'une entreprise.

On ne peut prétendre recenser l'ensemble de l'action des chambres ici. On rappellera, simplement que :

- les chambres de métiers immatriculent plus de 40 % des entreprises nouvellement créées, assurent 300 000 formalités/an, forment en stage obligatoire environ 60 000 créateurs d'entreprises nouvelles/an et environ 100 000 apprentis dont une partie à vocation à devenir créateurs d'entreprises ;
- plus de 640 000 demandes ont été traitées par les chambres de commerce et d'industrie dans le cadre du CFE, en 1999 entre autres activités évoquées dans un récent avis [1];
- les chambres d'agriculture développent, pour leur part, nombre d'actions dans la période située entre l'acquisition de la capacité professionnelle et les premières années d'installation des jeunes agriculteurs.

Dans le parcours réglementaire de préparation à l'installation en agriculture, les chambres d'agriculture interviennent dès la phase d'orientation correspondant au choix du projet professionnel, à la découverte des différentes facettes du métier et de ses exigences et au stage de l'acquisition de la capacité professionnelle en formation continue. Elles contribuent ensuite à la phase stratégique consacrée à l'élaboration du projet d'installation (EPI) qui expose notamment l'état de l'exploitation, la situation financière du candidat, ses besoins de trésorerie, ses objectifs ainsi que ses prévisions en matière d'investissement. En amont, les chambres d'agriculture interviennent dans le suivi du stage préparatoire à l'installation (SPI) qui a pour finalité de permettre aux candidats de réfléchir à leur projet d'installation. Elles interviennent également lors de la réalisation du stage d'application de six mois que doit effectuer le jeune candidat en dehors de l'exploitation familiale.

A ce titre, soixante chambres sont conventionnées « centres d'accueil et de conseil ».

---

[1] « *L'avenir des chambres de commerce et d'industrie* » - Avis adopté par le Conseil économique et social sur le rapport de M. André Sappa le 4 avril 2001 – JO. Avis du Conseil économique et social n° 6 du 9 avril 2001.

Afin d'apporter aux jeunes agriculteurs un appui efficace, les chambres d'agriculture, ont généralement complété et adapté, en concertation avec les autres organisations professionnelles agricoles, ce parcours réglementaire par des prestations ou services complémentaires.

Plus généralement, le secteur agricole est structuré et organisé de façon à apporter un soutien spécifique à ceux qui souhaitent s'installer en agriculture.

Lors de l'installation l'agriculteur doit déjà disposer de la formation requise et présenter un projet d'entreprise. Dans sa vie professionnelle, l'agriculteur pourra par la suite recourir aux services de structures spécialisées compétentes pour la conduite de son exploitation, que ces structures soient privées ou publiques ou encore coopératives, que les services soient financiers, sociaux, économiques ou juridiques. Le taux de défaillance est, au reste, très faible en agriculture (1 à 2 %) grâce d'une part à la loi qui impose une procédure de conciliation obligatoire et d'autre part à ce système d'accompagnement professionnel.

Pour leur part, les chambres de métiers assurent l'accueil des créateurs (de l'ordre de 3 000 à 5 000 stages de cinq à dix jours par an) ainsi qu'un accompagnement personnalisé, sur deux ans, d'environ 10 000 créateurs/an. Si le conseil aux candidats à la création est assuré à près de 200 000 porteurs de projet/an, elles ont également mis en place un marché de la transmission/reprise, utilisant les ressources de l'internet (le diagnostic de 3 000 entreprises mises en ligne a été réalisé en 2000). Par ailleurs, l'appareil développe plusieurs « outils » informatiques d'aide à la décision de création utilisés par nombre de chambres locales.

Les chambres de commerce et d'industrie et celles des métiers ont mis en place le réseau « entreprendre en France ».

La vocation du réseau est d'accompagner le créateur tout au long de sa démarche entrepreunariale. Le réseau compte, aujourd'hui, une vingtaine de partenaires, dont, outre naturellement les membres de l'association française des banques (AFB), des entreprises de grandes tailles (EDF, Peugeot…).

Il existe 175 « espaces entreprendre » qui ont accueilli, selon l'ACFCI[1] un porteur de projet sur deux en 1999, c'est-à-dire près de 150 000 demandeurs qui ont bénéficié d'un diagnostic individualisé et d'une orientation vers un (ou des) partenaire(s) professionnel(s). Durant l'année 1999, 60 000 créateurs auraient ainsi participé à un (ou des) stage(s) de formation.

En 2000, le nombre des porteurs de projets reçus en premier accueil a approché 170 000 soit une croissance de 4 % par rapport à 1999. Près de 7 400 « passeports entreprendre » ont été remis (beaucoup plus pour des activités de services que pour le commerce ou l'industrie), près de 39 000 diagnostics individualisés auraient été réalisés et près de 50 000 créateurs auraient de plus suivis une (ou des) formation(s).

Plusieurs rapports administratifs ont évoqué l'action « d'entreprendre en France », dont un rédigé par l'inspection générale des finances, en mai 1999 qui

[1] Premier rapport annuel des CCI de France - juin 2000.

dresse un bilan plutôt sévère des résultats enregistrés[1]. De même, l'ACFCI a dressé un bilan critique de l'opération et a conclu à la nécessité de « repositionner » l'opération. A cet effet, des modifications ont été proposées telle que la simplification du « passeport entreprendre » et de ses conditions de délivrance, la mise en place d'un référentiel d'évaluation des dossiers des porteurs de projets, l'instauration d'une charte de suivi formalisée, engagement contractuel entre « l'espace entreprendre » et le chef d'entreprise.

Parallèlement, le réseau a répondu à l'appel d'offres « EDEN » lancé par le ministère de l'emploi et de la solidarité.

La réflexion s'est poursuivie tout au long de l'année 1999-2000. Elle a culminé lors des Etats généraux de la création d'entreprise d'avril 2000 au cours desquels il a été rappelé la volonté des pouvoirs publics de voir les réseaux d'appui agir en complémentarité et non plus en concurrence.

Ces bouleversements ont conduit l'appareil consulaire à recentrer l'activité du réseau, au-delà de l'accueil, sur un traitement beaucoup plus personnalisé des demandes et sur l'accompagnement post création. Une « charte de suivi » est, désormais, proposée sous la forme d'un engagement volontaire et réciproque entre le chef d'entreprise et « l'espace entreprendre » de la CCI.

Au-delà des conclusions d'ordre général que l'on peut tirer « d'entreprendre en France », le rôle et l'importance de l'appareil consulaire varie selon les chambres. Sans prétendre, naturellement, vouloir en tirer des conclusions générales, l'action menée et les outils mis en place dans certaines chambres permettent de mesurer l'intérêt (certes) et l'impact (surtout) de l'action du réseau consulaire, dès lors qu'il est bien implanté.

A cet égard, dans le tissu économique de la Haute Garonne, le dispositif « entreprendre » mis en place par la chambre de commerce et d'industrie de Toulouse connaît un réel succès. En quatre ans (depuis 1996), 1 400 porteurs de projets ont été reçus et 1 047 « passeports entreprendre » ont été délivrés. 541 entreprises ont été créées ou transmises. Le « taux de mortalité » qui était de 50 % a été ramené à… 19 %. 1 120 emplois ont été créés ou maintenus (dirigeants compris).

L'enquête de terrain, conduite par la CCI auprès d'un échantillon de 800 détenteurs de passeports, a permis d'observer qu'il faut quatre mois, en moyenne, pour finaliser un projet de création ; que les porteurs de projets disposent, généralement, de moins d'un tiers de fonds propres lorsqu'un prêt bancaire est engagé et qu'un financement extérieur est nécessaire dans un dossier sur deux. Les difficultés rencontrées lors du montage du projet sont quatre fois sur dix d'ordre financier et, pendant les premières années de vie de l'entreprise, la principale difficulté vient d'un manque de trésorerie lié à des difficultés de pénétration du marché.

La chambre a monté un réseau de partenaires bancaires, mais aussi dans d'autres domaines : par exemple avec « l'association nationale du marketing » pour l'étude du marché et de la démarche commerciale, avec le centre de documentation et d'information de l'assurance (CDIA), l'association pour le

---

[1] Voir également le rapport de l'Inspection générale de l'industrie et du commerce « *actions des CCI auprès des petites et moyennes entreprises industrielles* » – juillet 2000.

droit à l'initiative économique, pour les porteurs de projets n'ayant pas l'accès au crédit bancaire, naturellement avec l'ANPE dès lors que des démarches sont envisagées pour l'embauche de salariés, l'APEC laquelle oriente vers « Entreprendre » les porteurs de projets structurés) et bien sûr la DDTEFP qui détermine les aides à destination des chômeurs créateurs ou repreneurs. (Rappelons que la Haute Garonne comprend, en 2000, environ 30 000 entreprises, employant 215 000 salariés et que 90 % de ces entreprises sont des « TPE/PME » puisqu'elles occupent, en moyenne, moins de dix salariés).

De la même manière, la CCI de Nice, compte tenu de l'environnement économique et par exemple, de la proximité du pôle de Sophia-Antipolis s'est lancée dans l'accompagnement des « start-up » dans le cadre d'un programme dit « Entreprendre les hautes technologies ».

Enfin, dans le vaste domaine des professions libérales, la création, en 1998, des offices régionaux d'information, de formation et de formalités (ORIFF) a comblé une lacune. Ces offices ont reçu mission à la fois d'accueillir, d'aider les futurs professionnels. Le champ des aides est vaste : il va de l'information générale à l'assistance à la création de l'entreprise. A ce jour quatre offices régionaux ont été créés.

E - UN CONCEPT ORIGINAL : LES BOUTIQUES DE GESTION ET LEUR RÔLE

Le concept des boutiques de gestion est né en 1979. Le réseau, sous statut associatif de la loi de 1901, fondé en 1980, est fort de près de 120 points d'appuis, répartis sur l'ensemble du territoire national (de métropole comme de l'outre-mer).

La « boutique » est composée d'une équipe de généralistes de la TPE qui travaillent en liaison avec des spécialistes juristes, fiscalistes, experts-comptables, consultants en marketing…

La mission des boutiques est la promotion et le soutien à la création et au développement des TPE (et des PME), la participation à la revitalisation du tissu économique local, l'accompagnement en « amont » des futurs créateurs dans toutes les phases de leurs projets, enfin, l'accompagnement « post création » du chef d'entreprise.

L'intérêt, la « valeur ajoutée », du réseau des boutiques de gestion se situe bien dans le fait qu'il est ouvert tant aux futurs créateurs qu'à ceux qui ont déjà créé. Ainsi, ce qui n'est pas « exceptionnel », le réseau offre à ceux qui veulent entreprendre des aides au diagnostic du projet en amont de la création ainsi qu'un accompagnement dans cette période « *ante* » et ce qui est encore plus intéressant, un certain nombre de prestations, une fois l'entreprise créée : suivi du développement, audits internes et diagnostics d'entreprises, la réalisation d'études spécifiques, la mise en place d'outils de gestion et de tableaux de bord, la veille sur des « projets dominants » et la possibilité de participer au réseau de créateurs « exigence » (c'est-à-dire une « structure » mettant en relation des entreprises dans le cadre d'une coopération économique prenant la forme de régies d'achat, de clubs inter-entreprises, de groupements d'employeurs…).

L'intitulé « boutiques de gestion » est labellisé, garantissant un professionnalisme certain et une qualité de prestation. Depuis leur création, les boutiques de gestion ont soutenu 280 000 projets de création d'entreprises, accompagné la création de 72 000 entreprises et en ont suivies en post-création 54 000.

II - QUELQUES NOTATIONS SUR DEUX ETATS EXTRA EUROPÉENS

A - LES ETATS-UNIS

On commencera par les Etats-Unis, dans la mesure où l'engagement et l'ampleur du soutien aux petites entreprises sont très importants, datent de longtemps et sont constants.

L'engagement est à ce point « stratégique » qu'une loi fédérale a été votée et qu'une agence gouvernementale a été créée, ce qui n'est pas aussi fréquent dans un pays où le principe de subsidiarité administrative et politique est quasiment « absolu ».

C'est en 1953 que le Congrès des Etats-Unis a adopté le « *small business act* », loi cadre en faveur des petites entreprises. Cette loi est basée sur un principe : l'essence du système économique américain de l'entreprise privée réside dans la libre concurrence. Le Congrès déclare dans le « *small business act* » que « *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 publics soit passée avec la petite entreprise et de maintenir en la renforçant l'économie de la Nation dans son ensemble* » (SBAct 1953 - section 202).

Pour l'exécution du « *small business act* », la « *US Small business administration* » a été créée le 30 juillet 1953, comme agence gouvernementale indépendante chargée d'aider les entrepreneurs américains à créer et développer des petites entreprises, c'est-à-dire des entreprises occupant moins de cinq cents personnes (mais dans la pratique moins de cent).

Aux Etats-Unis le recours au capital-risque permet de favoriser la création de jeunes pousses de haute technologie ou très innovantes. Ces entreprises à visées industrielle et/ou de services développent des produits généralement protégés par des brevets. Elles s'appuient sur les résultats de la recherche et du développement obtenus grâce aux financements apportés par les fondations privées qui alimentent la recherche académique. Ces modalités en faveur de la recherche et plus généralement de la création d'entreprises sont une voie à explorer dans le cadre de l'évolution du statut des fondations en France.

La même incertitude règne aux Etats-Unis comme en France pour définir la petite entreprise. Ainsi la « *small business administration* » utilise-t-elle des critères de taille et de chiffres d'affaires différents selon le secteur d'activité des entreprises. En outre, l'importance du « home business » (entreprise unipersonnelle) est telle dans le secteur des services aux Etats-Unis que la « SBA » s'intéresse de plus en plus aux très petites unités. Cette approche particulièrement adaptée fait preuve d'un pragmatisme très « anglo-saxon » : il

n'y a pas de « cadre » préimposé, ni de règles rigides, mais une adaptation particulièrement souple aux diverses activités.

Le rôle des PME dans l'économie américaine étant croissant - la dynamique de l'emploi aux Etats-Unis est essentiellement portée par les plus petites entreprises - l'objet de la « SBA » s'est modifié.

Du simple conseil à la « création », il s'est élargi à toute activité de conseil et d'assistance. Ajoutons que depuis la promulgation d'une loi de 1976, il a été créé au sein de la « SBA » un « bureau de défense des intérêts de la petite entreprise » (*office of advocacy*), porte-parole des petites entreprises face au Congrès et à l'administration dans son ensemble. Le bureau est en même temps un observatoire économique du rôle de la petite entreprise. Il est chargé de proposer, lors de l'élaboration des textes de loi, toutes mesures visant à prendre en compte leur situation particulière.

La « *small business administration* » est donc le principal intervenant dans la mise en œuvre des dispositifs de soutiens aux petites entreprises américaines.

La SBA propose de multiples programmes d'assistance financière, pour l'essentiel sous la forme de garanties de prêts. En général, elle peut garantir des crédits à hauteur de 750 000 dollars ou jusqu'à 75 % de la valeur totale du prêt. Le montant moyen des prêts garantis par la SBA est de 175 000 dollars, pour une durée moyenne de huit ans.

Pour 1999, le budget de la SBA s'élevait à 720 millions de dollars, lui permettant d'offrir des garanties de prêts et des prêts directs pour une valeur d'environ 15,3 milliards de dollars.

Il existe de nombreux programmes de prêts. Le plus important est le programme dit « général » comportant lui-même nombre de sous-programmes soit très simplifiés, soit en faveur de l'exportation, soit ouverts à certaines catégories d'entrepreneurs (femmes, minorités ethniques).

D'autres programmes ont pour objectif d'aider à la création dans des régions défavorisées, d'autres visent à aider des salariés en activité pour créer leur entreprise en associations…

Dans un autre ordre d'idée la SBA accrédite et délègue certaines de ses fonctions à des « prêteurs accrédités et recommandés » (*certified and prefered lenders*), organismes habilités à accorder des prêts qu'elle garantit. On compterait quelque 600 organismes pouvant engager la participation de la SBA.

Parmi les autres programmes on citera - toujours dans l'ordre du financement - le « refinancement à taux bonifiés de sociétés de capital risque » (*small business investissment companies* ou SBIC).

Parallèlement aux aides financières, d'autres programmes ont pour objectif d'aider techniquement les petites entreprises. Ces conseils peuvent être donnés par des étudiants (d'un niveau avancé) dans le cadre du « *small business institute programm* ». Ces étudiants réalisent des études de marché ou mettent en place un système comptable, etc. Ils réalisent donc des travaux on ne peut plus pratiques qui servent l'entreprise et qui leur servent. Selon une note de l'ambassade de France à laquelle nous empruntons beaucoup, depuis vingt ans, chaque année

plus de 15 000 étudiants exercent cette activité pour le bénéfice de 7 500 entreprises.

A l'autre bout des âges, pourrait-on dire, le programme « *service corps of retired executives association* (SCORE) » permet à des cadres de haut niveau à la retraite de faire valoir une longue expérience en faveur des PME. Il existe près de 400 bureaux, regroupant plus de 12 000 volontaires qui œuvrent bénévolement dans le conseil de gestion. Entre 1964 et 1998, plus de 3,5 millions d'entreprises ont ainsi reçu une aide technique, notamment dans le cadre de séminaires de formation.

On a évoqué précédemment le principe des aides « ciblées ».

Dans le cadre du SBA, il existe, depuis 1982, un programme en faveur de l'innovation et de la commercialisation des nouvelles technologies. Ce programme a été renforcé par un nouvel instrument visant à faciliter le transfert de technologies vers les petites entreprises et à les aider financièrement. Dix agences fédérales sont mises à contribution (dont la NASA, mais aussi celles de l'énergie, la défense, l'agriculture, l'environnement) pour cofinancer certains projets. Ainsi, en trois phases (de la conception et de l'examen de faisabilité du projet à la commercialisation) des aides sont allouées.

L'aide aux femmes « entrepreneurs » est elle-même développée, notamment par la mise en œuvre d'actions coordonnées par le bureau spécialisé de la SBA et dans le cadre des femmes entrepreneurs « on line » c'est-à-dire via l'internet. Cette aide, au-delà de l'assistance classique, permet de constituer des réseaux d'entreprises utiles aux « start up » et aux « *home business* ».

Dans le cadre des « *affirmatives actions* » l'assistance aux entrepreneurs issus de minorités ethniques s'est développée depuis plusieurs décennies.

Un des aspects les plus intéressants du programme fédéral américain en faveur des petites entreprises réside dans l'aide à l'accessibilité aux marchés publics. La loi impose en effet à l'administration d'assurer aux petites entreprises un juste accès à ces marchés. Selon le rapport du Sénateur F. Grignon[1], cette politique porte ses fruits puisque plus de 20 % de la valeur des marchés publics passés annuellement aux Etats-Unis revient aux PME, sans compter la part qui leur reviendrait en qualité d'entreprises sous-traitantes.

Il importe, enfin, de relever que la SBA contrôle très étroitement l'application de ces programmes d'aides en matière de marchés publics (certains réservés exclusivement, d'autres partiellement, aux PME).

B - LE CANADA

Le Canada est doublement, géographiquement et administrativement, proche des Etats-Unis, chacun le sait. On ne sera pas étonné qu'il y ait donc similitude entre les deux pays. Cependant, quelques spécificités valent plus que d'être mentionnées.

---

[1] *Aider les PME : l'exemple américain*. F. Grignon. Les rapport du Sénat n° 374 - 26 juin 1997 et également la « *Small business administration* – SBA » et *« le dispositif de soutien aux PME américaines – aides fédérales, subfédérales et locales* » - Ambassade de France aux Etats-Unis, service de l'expansion économique – septembre 1998.

Certes, des systèmes d'aides financières sont prévus, institués par la banque fédérale de développement du Canada ou par la société de développement industriel du Québec. Le capital risque existe dont un programme « micro entreprises » courant pendant la phase de développement… Des aides traditionnelles au conseil, à la gestion comptable, ou plus généralement économique, existent naturellement tant au niveau fédéral que dans les Etats formant la Fédération, par exemple, les « services d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) » au Québec…

On évoquera ici une spécificité canadienne, en fait québécoise ; le financement de projets par le biais de l'épargne de proximité, forme originale de « capitalisme ».

En 1983, dans un contexte de récession, un fonds dit « fonds de solidarité des travailleurs du Québec » a été créé. Lors de son audition devant la section, M. François Hurel rappelait que ce fonds a été créé à l'initiative de la fédération des travailleurs du Québec, avec l'idée d'associer solidarité et avantages fiscaux et d'orienter ainsi l'épargne de proximité pour répondre aux besoins de financement d'entreprises en difficultés, en expansion ou en projet de création.

L'achat d'actions donne droit à deux crédits d'impôts. Comme le note une étude sur le sujet[1], aujourd'hui la souscription peut s'effectuer par des retenues sur le salaire, une fois l'an. La contribution maximale annuelle pour la déclaration fiscale est de 5 000 dollars canadiens et le crédit d'impôt est de 30 %.

Le placement est visiblement bon puisque l'action a doublé de valeur pendant les quinze dernières années et on compte plus de 380 000 actionnaires, pour trois millions de ménages québécois et l'investissement global du fonds s'élève à plus de deux milliards de dollars canadiens dans l'économie québécoise : en fait dans plus de 1 200 entreprises, contribuant à créer plus de 78 000 emplois. Ajoutons que le fonds investit dans la création et non dans la « pérennisation ».

La loi a attribué le contrôle de la composition du conseil d'administration du fonds au syndicat qui est à l'origine de sa constitution. La province est maillée par un réseau de fonds régionaux, gestionnaires des sociétés de commandites chargées d'investir dans les projets.

Le fonds de solidarité des travailleurs québécois est à l'origine aussi, en partenariat avec l'union des municipalités régionales, de la création des comités des sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDE) qui peuvent investir jusqu'à 50 000 $ canadiens sous forme de prêts participatifs.

III - L'EUROPE

Il serait assez vain de prétendre, ici aussi, à l'exhaustivité. La situation, l'organisation administrative des pays étant différentes, il serait assez normal que les dispositifs d'aides aux petites entreprises soient eux-mêmes différents. Il s'avère cependant que, peu ou prou, les mêmes techniques sont employées.

---

[1] *Création d'entreprise : étude internationale* - APCE mai 1999. Cf aussi l'intervention de M.C. Godbout dans « la Revue de la CFDT » n° spécial de décembre 1999 intitulé « *nouveau capitalisme et notion syndicale* » (cf. infra chapitre III).

L'aide aux TPE, et plus généralement aux PME, existe dans tous les pays de l'Union européenne, ceux-ci ayant mis en œuvre des dispositifs, depuis quelquefois fort longtemps. Comme pour la France, il existe des aides ciblées sur des « types » de population créatrice (ou repreneuse) et des aides générales. Très souvent, elles prennent la forme d'exonérations de charges, de garanties d'emprunts. Il existe à peu près partout aussi des aides au conseil, des formations… De même, à peu près tous les pays ont mis en œuvre des dispositifs d'aide à la création d'entreprises innovantes ; les « jeunes pousses » sont une réalité dans de nombreux pays développés. Pareillement, ainsi qu'on le verra, le système des « pépinières d'entreprises » est d'usage fréquent.

L'organisation administrative des Etats étant ce qu'elle est, selon le degré de « décentralisation », la part qui revient à l'Etat « central » et celle qui revient aux collectivités locales diffèrent, on le verra, dans les quelques exemples présentés ci-après.

A - LA SITUATION DANS QUELQUES ÉTATS DE L'UNION

1. Aperçu d'ensemble

Le tissu entrepreunarial de l'Union européenne est naturellement dominé par les plus petites entreprises.

Parmi les dix huit millions d'entreprises du secteur marchand (hors agriculture) que compte l'Union, 99 % sont des PME. Une autre statistique portant sur l'année 1997 présentée dans le dernier rapport de la commission, intitulé « Construire une Europe entrepreunariale », en date du 1er mars 2001, permet de conclure que 49 % d'entreprises n'avaient pas de salarié et que 41,1 % des entreprises européennes comptaient de 1 à 9 salariés ; au total 90 % des entreprises européennes étaient des TPE ou des « micro-entreprises »[1].

Chaque pays a mis en place des dispositifs d'aides à la création d'entreprises, plus ou moins centralisés, selon le mode d'organisation politique et administratif qui prévaut.

Une étude de l'APCE[2] permet d'appréhender l'ensemble des actions des divers Etats membres. Les outils sont finalement assez proches les uns des autres : la « panoplie » étant, par définition limitée, ce qui varie est plutôt l'inclination pour tel ou tel d'entre eux. Ainsi l'Allemagne s'est dotée d'une capacité d'intervention en matière de financement (essentiellement concentrée sur le renforcement des fonds propres, l'investissement en recherche et développement ou encore en matériel) et appuie manifestement la création d'entreprises technologiquement innovantes. Pour sa part l'Italie a mis en place un dispositif législatif de grande ampleur d'appui à la création d'entreprises, notamment en faveur des jeunes créateurs. Tel est le sens d'une loi adoptée en 1986 qui vise à aider les jeunes à créer leur entreprise, principalement dans les zones à fort taux de chômage. Pour leur part les Etats du Benelux (Belgique, Pays-Bas, essentiellement) ont mis en place des organismes indépendants

---

[1] Voir notamment le sixième rapport de l'observatoire européen des PME - juillet 2000

[2] « *Création d'entreprise : étude internationale* » - APCE 1999. Voir également l'étude, déjà évoquée, menée par l'ADIE sur quatre pays européens, à la demande de la DG XII/G de la Commission.

(« Conseil supérieur des classes moyennes » en Belgique, « Conseil des petites et moyennes entreprises » aux Pays-Bas) qui appuient et relaient les politiques gouvernementales.

Dans les deux pays l'amélioration de l'environnement économique est privilégiée, ce qui n'empêche évidemment pas, des « actions » spécifiques. A cet égard, en Belgique, il existe une aide particulière aux chômeurs créateurs (sous forme d'une sauvegarde des droits aux allocations chômage pendant neuf ans, pour tout chômeur interrompant son chômage pour s'installer comme travailleur indépendant).

Si la Grande-Bretagne utilise, comme les autres Etats, des mesures d'ordre financiers à travers l'« *enterprise investment scheme* » (davantage le cautionnement que le capital risque) sa relative spécificité est d'avoir « régionalisé » les aides ; cf. à cet égard l'action des « *training and enterprises councils* » gestionnaires de la formation et du développement régional, qui croisent leur activité avec le « *business link* » un guichet unique d'aide aux entreprises et les associations professionnelles qui agissent sectoriellement. Ajoutons que, abordant la question des difficultés de trésorerie des petites entreprises, ce qui constitue un point particulièrement lancinant, la Grande-Bretagne s'est dotée du « *prompt payement code* » c'est-à-dire d'une convention de paiement rapide, très appréciée. La régionalisation des aides se retrouve naturellement en Allemagne ou en Italie, mais aussi en Espagne, pays dans lesquels le rôle des gouvernements autonomes est essentiel.

2. Des pépinières d'entreprises et incubateurs en Europe

Plus, peut-être, qu'un fastidieux recensement de mesures d'un ordre voisin, il est intéressant d'évoquer le développement d'une forme particulière d'appui à la création de petites entreprises dans quelques pays européens au travers des pépinières d'entreprises et des incubateurs.

Ces structures, quelque nom qu'elles prennent, ont pour objet de faciliter la création et le développement de nouvelles entreprises en mettant à leur disposition des locaux, des installations, des équipements, des services divers dont des services financiers et comptables.

Si, dans un premier temps, ainsi qu'on pourra s'en rendre compte, ces structures étaient largement d'origine publique, elles deviennent de plus en plus, d'origine privée, créées qu'elles sont par des groupes industriels, des sociétés de conseils ou de « capital-risque ». Leur finalité varie alors selon leur créateur.[1]

Ainsi que l'indique l'étude de l'OCDE à laquelle nous ferons référence[2], « les pépinières d'entreprises sont devenues un instrument de plus en plus couramment utilisé au service du développement économique et de l'emploi ». On recensait plus de 200 pépinières en Allemagne, autant en France, un bon nombre en Italie. Leurs objectifs sont divers et vont au-delà de l'idée de créer

---

[1] Voir à ce sujet un article de M. Philippe Albert - Consultant Algoe - Espèces d'incubateurs - *Les Echos* - 13 décembre 2000, qui distingue quatre familles d'incubateurs : ceux de développement local, les incubateurs entrepreneuriaux, les incubateurs stratégiques, les incubateurs financiers, chacun développant une stratégie propre.

[2] « *Les pépinières d'entreprises à travers le monde* » OCDE 1999

une relation directe entre universités et « TPE » ou d'accroître les capacités technologiques des entreprises.

Dans certains pays, les pépinières ont été conçues pour lutter contre le chômage dans certaines régions ou bien pour faire face à un processus de désindustrialisation et de restructuration. L'Allemagne illustre le premier cas (les pépinières ont été fréquemment utilisées dans le contexte de la réunification), la Grande-Bretagne illustre le second (dès 1975 « British Steel » créait une filiale ayant pour objet de contribuer à la création d'emplois dans les bassins sidérurgiques « sinistrés » devenant ainsi peut-être la première « pépinière » européenne puisqu'elle a aidé plus de 3 500 nouvelles entreprises à voir le jour créant près de 60 000 emplois directs).

Ainsi, les pépinières d'entreprises n'ont pas uniquement vocation à promouvoir des « jeunes pousses » à forte valeur ajoutée technologique. Cela est d'autant plus vérifié qu'une typologie des pépinières d'entreprises a pu être proposée par un des instituts « Fraunhofer »[1] énumérant parmi les « types » possibles et recensés, les pépinières « à vocation artisanale » aux côtés des pépinières à forte valeur technologique jusqu'aux sites assimilables à des « parcs technologiques ».

Il n'en demeure pas moins que les pépinières d'entreprises sont fortement connotées « nouvelles technologies ». Tel est le cas des pépinières ou incubateurs bavarois qui s'appuient sur un tissu universitaire très dense et sur l'action d'un organisme « Bayern Innovativ », mettant en œuvre et coordonnant l'activité des cellules de transfert de technologie des universités.

Les principales caractéristiques des entreprises installées dans les pépinières sont d'abord qu'il s'agit de TPE. Le nombre moyen de salariés employés est de 8. 71 % des entreprises sont nouvelles, une sur deux émane d'une unité de recherche scientifique. 75 % d'entre elles déclarent travailler dans les technologies de l'information et de la communication. Ce « tropisme » est à l'origine d'une réorientation volontaire et politique, déjà évoquée par notre assemblée[2] de la part des pouvoirs publics allemands en direction des biotechnologies et avec le programme « biorégio » qui a permis à certains länder de développer pépinières et incubateurs « biotech » permettant ainsi un « rattrapage » certain, notamment, par rapport à la Grande-Bretagne.

De manière cependant assez paradoxale, les analyses allemandes du résultat des pépinières d'entreprises « ne débouchent pas sur des conclusions encourageantes » [3] , leur contribution à l'amélioration de la situation économique générale étant nettement inférieure à ce qui était escompté.

En France, certains incubateurs, certaines pépinières se désengagent aujourd'hui, car ces « usines à start-up » comme les désignent certains journaux économiques, rattrapées par la crise qui vise spécifiquement ces jeunes pousses à

---

[1] ibid

[2] « *La France face au défi des biotechnologies : quels enjeux pour l'avenir ?* » - avis adopté le 7 juillet 1999 sur le rapport de MM. Philippe Rouvillois et Guy Le Fur - Avis et rapport du Conseil économique et social n° 13 - Année 1999

[3] « *Les pépinières ...* » OCDE op cit.

vocation technologique « changent de métier » ou « relookent » leurs sources de revenus.[1]

Il semblerait que la « communauté financière » ne parie plus complètement sur l'avenir des incubateurs, certains pronostiquant que « 80 % des incubateurs privés qui ont vu le jour durant l'année 2000, devraient disparaître… ou changer de vitrine »[2].

Les pépinières d'entreprises en Italie ont eu initialement pour objectifs (à l'instar de ce qui a été évoqué plus haut pour la Grande-Bretagne) de promouvoir l'emploi et l'activité dans des régions en déclin ou en retard de développement. De nombreux centres intégrés pour le développement de l'entreprise ont été créés ayant eux-mêmes monté des « incubateurs » dans lesquels les entreprises passent trois ou quatre ans.

Au-delà, la loi de promotion et de développement de l'entreprise qui date de 1989 (modifiée en 1993) a contribué à renforcer l'aide aux plus petites entreprises. L'organisme mis en place, qui dépend de l'institut pour la reconstruction industrielle (IRI), peut intervenir en tant que pourvoyeur de capital risque (forme, cependant, peu en usage dans ce pays). Il convient de noter que selon l'OCDE, le rôle de cet organisme croît, au fur et à mesure que celui de l'IRI diminue, traduisant ainsi un renversement des politiques nationales au profit d'une approche locale et d'une promotion de l'aide aux PME, au détriment de l'aide aux grandes entreprises.

Les pépinières ou incubateurs existent au moins depuis les années 1970 en Grande-Bretagne. Aussi, les centres d'entreprises et d'innovation (« *business innovation centers* » ou BIC) sont-ils considérés comme les premiers incubateurs européens.

En règle générale, ils offrent à la fois des conseils, des financements et des locaux aux nouvelles entreprises. De plus, le réseau est structuré dans tout le pays sous la forme de « centres de communication pour l'entreprise » et de « conseils pour la formation et l'entreprise ».

Le développement d'une politique spécifique en faveur des PME date, dans les faits, du gouvernement conservateur dirigé par Madame Thatcher, sur la base des expérimentations de British Steel et de ses agences pour l'entreprise, apparues en 1977/1978 dans la région de Saint Helens - agences pour l'entreprise dont certaines étaient des fonds de capital risque, d'autres s'occupant de formations… En outre, des sociétés d'aménagement urbain ont vu le jour, ayant vocation à acquérir des terrains pour les offrir à des promoteurs privés, susceptibles de les mettre à disposition d'entreprises nouvelles.

Le réseau général, qui n'en est pas un réellement, a fonctionné plus ou moins harmonieusement. Parallèlement, des collectivités locales, des sociétés publiques ou privées ont créé une centaine de centres destinés à accueillir des petites entreprises. On compte, en outre, une quarantaine de parcs scientifiques et technologiques dont le plus ancien serait le « Cambridge Science Park » fondé en 1970. La plupart de ces parcs sont rattachés à des universités.

---

[1] « *Le revenu* » n° 616 - 13 avril 2001
[2] ibid

L'ensemble de ces expérimentations a donné lieu, à la demande du gouvernement, à une étude sur l'incubation des entreprises en Grande-Bretagne dont les conclusions sont les suivantes :

- les pépinières d'entreprises aident les nouvelles entreprises et les entreprises à fort potentiel de croissance à réussir. Elles améliorent les taux de survie, favorisent le transfert de technologie et l'innovation, créent des emplois locaux et stimulent le développement économique ;
- il n'existe pas une méthode unique pour établir une pépinière d'entreprises. Chacune est différente, traduisant les conditions locales et ses propres objectifs. Il existe peu de pépinière d'entreprises au Royaume-Uni ;
- il y aurait lieu de lancer des travaux de recherche pour découvrir les facteurs de réussite des pépinières, de tenir constamment à jour les connaissances acquises et de s'en servir lorsqu'on établit de nouveaux centres.

Ces conclusions relativement optimistes ont permis de redynamiser l'idée des pépinières. Plusieurs ont été lancées dans le domaine des biotechnologies. Cependant, comme l'indique l'OCDE, le développement des pépinières d'entreprises au Royaume-Uni est régi par des considérations d'ordre commercial, puisque les BIC doivent participer à leur propre réussite plutôt que d'attendre des subventions et être « fédérés » à d'autres projets dans le cadre d'un réseau que le groupe d'études sur l'entreprise appelait à créer, afin de mieux coordonner les initiatives les plus diverses et d'exploiter les meilleures pratiques et ainsi renforcer l'efficacité des programmes.

B - L'ACTION DE L'UNION EUROPÉENNE

Elément d'une politique plus générale qui vise à la promotion de « l'esprit d'entreprise », l'action de l'Union européenne en faveur des PME est inscrite dans le temps.

Depuis le début de la décennie 1990, plusieurs initiatives ont été prises en direction des entreprises et plus particulièrement des plus petites d'entre elles.

A cet intérêt de l'exécutif européen, s'est ajouté celui du Parlement qui en novembre 1998 a adopté une résolution d'initiative pointant les domaines où des améliorations devaient être apportées.

Cependant, l'environnement européen apparaît insuffisamment adapté à la TPE, ce que constatait un rapport, publié en 1999 sur les obstacles à la création des très petites entreprises[1]. Cette situation est probablement à l'origine des conclusions du sommet de Feira au Portugal où le Conseil européen a adopté une « charte européenne des petites entreprises » par laquelle les chefs d'Etats et de gouvernements de l'Union ont entendu concrétiser l'intérêt qu'ils accordaient aux petites entreprises comme éléments de la dynamique économique et de la création d'emplois.

---

[1] *Obstacles à la création des très petites entreprises dans l'Union européenne* – commission européenne 1999 -

1. L'amélioration de l'environnement des petites entreprises constitue une première tâche

C'est semble-t-il, la raison pour laquelle la « *task force best* » a été mise en place par la commission. Créée en 1997, la « *task force best* » (simplification de l'environnement des entreprises), composée d'entrepreneurs, de représentants des administrations et d'universitaires, a rendu en 1998 des conclusions transcrites par la commission dans un plan d'action « pour la promotion de l'esprit d'entreprise et de la compétitivité ».

On ne résumera pas ici le rapport de la « *task force »* sauf pour dire que le message en était que la simplification et la réforme réglementaire étaient une nécessité et que les Etats membres devaient prendre toutes initiatives pour faciliter la création d'entreprises. De même, l'accès au financement devait être facilité pour les petites entreprises, notamment en phase de démarrage. La « *task force* » émettait également des propositions visant à rapprocher petites entreprises et « recherche », dans le but affirmé de soutenir le développement d'entreprises technologiquement innovantes.

Le plan d'action « best » a été mis en œuvre au cours du second semestre 2000. Il entend privilégier, au-delà de la simplification administrative, une approche en matière de formation sur le lieu de travail, en matière d'accès plus facile au financement et à l'innovation.

Parallèlement le programme intégré en faveur des PME et de l'investissement, initié en 1994 se poursuit. Les « actions concertées » du programme étaient axées sur l'environnement réglementaire et administratif des entreprises (dont la transmission de celles-ci). Elles se doublent aujourd'hui d'un « regain » d'attentions aux services de soutien. Plusieurs réunions ont eu lieu, (Madrid, Baden, Helsinki, Dublin) pour présenter les meilleures pratiques nationales et permettre des échanges. Une vingtaine de « bonnes pratiques » ont été sélectionnées en matière, par exemple, d'assistance aux entreprises en phase de démarrage, de soutien par le système des pépinières d'entreprises…

De même, afin d'améliorer l'environnement des entreprises et compte tenu de l'observation du fait que les plus petites sont particulièrement frappées par les retards de paiements, la commission a, après maintes difficultés, proposé une directive sur le sujet (directive 2000/35/CE du 29 juin 2000 visant les retards de paiements).

L'environnement des entreprises tel que l'entend l'Union, est très large. Ainsi l'accès à la société de l'information et au commerce électronique entre-t-il dans ce domaine. La Commission a lancé une initiative dite « e-europe », en décembre 1999. Le sommet de Lisbonne en a approuvé les grands axes dont trois (selon la Commission) intéressaient directement les PME : le commerce électronique, le coût et l'accessibilité de l'internet, le travail dans « l'économie de la connaissance » (sic). De même, la Commission entend promouvoir l'innovation dans les PME par trois « moyens » :

- dans le cadre du cinquième programme-cadre recherche-développement technique (RDT) ;
- par le recours à des instruments (RIS pour stratégies régionales d'innovation, et RITTS pour stratégies et infrastructures régionales

d'innovation et de transports technologiques) vers les régions « assistées » ;

- le financement des entreprises innovantes.

2. Les programmes et instruments financiers de soutien aux PME

Une même philosophie inspire l'Union et ses Etats membres en matière de financement et de soutien aux plus petites structures de production. Il s'agit essentiellement de faciliter l'accès des PME au financement et au crédit (prêts, garanties, capital risque).

Pour ce faire les institutions financières « communautaires » (banque européenne d'investissements - BEI - et fonds européen d'investissements - FEI-) ont sensiblement accru leurs opérations en faveur des PME. En outre, et pour favoriser la création d'entreprises innovantes, de nouveaux instruments financiers ont été mis en place (par exemple « le mécanisme européen pour les technologies » MET).

Naturellement, la BEI intervient indirectement, par le biais de prêts globaux aux investissements, mais aussi par le « mécanisme PME » (prêts bonifiés pour les PME créatrices d'emplois).

Les garanties sont, pour l'essentiel, assurées par le fonds européen d'investissement, créé en 1999. Selon la commission, un tiers des opérations du fonds (donc un tiers du portefeuille de garanties du FEI) concerne les PME.

Le FEI gère (on l'a vu plus haut) aussi certains projets particuliers comme le projet pilote « croissance et environnement » (ouvert aux entreprises de moins de cent salariés) ou le « mécanisme de garanties PME » ouvert aussi aux entreprises employant moins de 100 salariés ayant un potentiel de croissance et donc de création d'emplois.

Ainsi que le souligne la commission, la promotion du capital risque est une priorité de l'Union.

A ce titre de nombreuses initiatives ont été prises en faveur des entreprises innovantes.

Le FEI gère le fonds pour le programme européen pour les technologies (MET). Le fonds doit agir comme un levier dans les différents états de l'Union. Il gère aussi « le guichet au démarrage du MET » ; le guichet se concentre sur les investissements dans des fonds de capital risque dont l'action se porte sur des petites entreprises à fort potentiel de croissance.

Une nouvelle action a été lancée récemment (novembre 1998), dans le but de stimuler la création et la transmission d'entreprises innovantes dotées d'un potentiel de croissance et de création d'emploi.

Le capital risque pour les entreprises en phase d'amorçage (CREA) a parmi ses objectifs, celui d'établir un réseau, au niveau communautaire, pour les fonds de capital d'amorçage et de stimuler l'échange de bonnes pratiques.

Le financement de l'innovation fait naturellement partie de l'action communautaire. Schématiquement, on retiendra l'initiative I-TEL, lancée en 1997 qui a sélectionné un certain nombre de fonds de capital risque qui se sont engagés à investir dans des entreprises innovantes. Le programme des

technologies de l'information a pour sa part lancé un dispositif : « le forum sur les investissements », devant permettre de rapprocher *« jeunes pousses »* et investisseurs au capital risque. Parallèlement, afin de favoriser les projets transnationaux de haute technologie, l'action « *Eurotech capital* » a été initiée ; la commission a ainsi accordé le label « *Eurotech data* » à plusieurs fonds de capital risque. Le programme « *joint european venture* » s'est également développé (rappelons que ce programme vise à faciliter la création d'entreprises conjointes à forte potentialité d'innovation).

On ne peut évoquer l'action de l'Union sans mentionner - ne serait-ce que pour mémoire - le rôle des fonds structurels. On soulignera que la nouvelle réglementation applicable aux fonds pour la période 2000-2006 confirme la priorité accordée aux interventions en faveur du secteur productif et la priorité aussi accordée aux PME.

En illustration du poids des fonds, pour la période 1994-1999, plus de 15 % du total des interventions (plus de 21 milliards d'euros) ont directement bénéficié aux PME. Il serait fastidieux de détailler toutes les actions structurelles, cependant l'impact en est réel, puisque 70 % des bénéficiaires ont déclaré qu'en l'absence d'aide communautaire, leur projet n'aurait pu aboutir ou aurait été réalisé à une échelle réduite.

Au-delà des programmes généraux, parmi les treize programmes d'initiative communautaire mis en œuvre entre 1994 et 1999, deux ont concerné plus directement les PME.

Il s'agit de l'initiative communautaire PME, visant à améliorer les conditions de financement des petites entreprises (participation financière à la création de fonds de capital risque, fonds d'amorçage ou fonds de garantie).

L'autre programme, plus spécifique, se nomme « Leader II » et concerne le soutien aux PME et à l'artisanat[1].

Les axes de la politique de cohésion communautaire nouvellement définis accordent, on l'a dit, une priorité aux PME. Il est intéressant de noter que, dans le but probablement de mieux cerner les populations « cibles », il a été décidé, parmi les indicateurs et objectifs quantifiés, d'inclure les indicateurs PME et de les distinguer par classe de taille. Rappelons que le montant des fonds structurels pour la période 2000-2006 a été porté (conseil de Berlin des 24 et 25 mars 1999) à 195 milliards d'euros.

3. Le soutien spécifique à l'artisanat et aux micro entreprises

Les développements précédents ont donné un aperçu de l'action de l'Union ouverte aux PME, donc à laquelle peuvent prétendre les « TPE » autant que les moyennes entreprises.

L'Union a, de plus, centré certaines de ses actions en faveur des TPE par le biais d'initiatives destinées à des groupes d'entrepreneurs cibles. Ces actions s'ajoutent à d'autres dans le cadre de programmes pluriannuels, issues des conclusions de plusieurs conférences européennes [2] qui avaient fait apparaître les

---

[1] Précisons que Leader II est une initiative consacrée au développement rural.

[2] Conférences européennes sur l'investissement et les petites entreprises en 1990 (Avignon), 1994 (Berlin) et 1997 (Milan).

besoins spécifiques des petites entreprises, ce qui exigeait des mesures spécifiques.

Le troisième programme pluriannuel pour les PME 1997-2000 a permis d'engager plus de 10 millions d'euros pour financer des projets pilotes, des conférences et des études qui ont abondé la réflexion de la conférence de Milan dont l'importance a été réelle puisqu'elle a engagé à prendre en compte la spécificité de la TPE/artisanat.

Plusieurs appels de propositions ont été lancés par la commission dans le but de promouvoir la TPE dans l'Union. Ces appels ont concerné le domaine du conseil et ceux de l'ingénierie, de la formation (notamment la sensibilisation des élèves à création d'entreprises).

Parmi les actions en cours et que la commission entend développer, le soutien personnalisé à certaines populations « cibles » vaut plus qu'une mention.

Ainsi l'aide aux « femmes entrepreneurs et co-entrepreneurs » se traduit-elle, entre autre, par une initiative communautaire « Emploi-Now », programme de loin le plus important en faveur de l'emploi et de la formation des femmes dans l'Union.

Alors que la plupart des Etats de l'Union ont engagé des mesures spécifiques pour encourager à la création d'entreprises par les femmes, la Commission s'est également engagée à promouvoir l'entrepreunariat des femmes au titre de l'intégration de l'égalité des chances.

En 1997, la commission et les Etats membres ont créé un réseau thématique sur la création d'entreprises par les femmes. Vingt et un projets répartis dans l'ensemble de l'Union européenne ont été sélectionnés et ont contribué à la création de 800 entreprises. Dans le cadre du programme pluriannuel PME, plusieurs projets visant l'entrepreunariat féminin ont été retenus, notamment pour encourager les femmes entrepreneurs à faire un plus grand usage des réseaux électroniques.

4. La recherche et le développement technologique

On ne peut évoquer l'action communautaire sans faire référence aux politiques menées par l'Union en faveur de la recherche et du développement technologique.

L'analyse de la situation des PME européennes et *a fortiori* des TPE fait apparaître que 3 à 5 % seulement d'entre elles auraient des capacités de recherche et développement bien établies. 10 à 15 % seraient utilisatrices de technologies (mais éprouveraient des difficultés réelles à trouver « localement » des réponses à leurs problèmes) : 80 à 85 % « s'intéresseraient » assez peu aux nouvelles technologies.

Cet état de fait a conduit au développement du programme « CRAFT » (*corporate research action for technology*) ouvert notamment aux entreprises du deuxième groupe (les utilisatrices) ayant des besoins connus et des moyens de recherche prouvés insuffisants.

Le programme CRAFT comporte essentiellement deux instruments : des primes « exploratoires » et des projets de recherche coopérative qui permettent de sous traiter par des tiers (universités, partenaires industriels) des travaux de

recherche. Le programme finance 50 % du total du coût des recherches. Au-delà, les programmes communautaires de recherche et développement - les PCRD-, sont naturellement ouverts aux petites entreprises. Selon les statistiques en notre possession, le nombre des PME participant aux PCRD successifs n'a fait que croître. Cependant, leur part dans le budget total croît moins vite.

Le bilan du quatrième PCRD que l'on peut dresser, fait apparaître que 14 % des quelque 24 000 entreprises (de toute taille) ayant participé à une action comptaient moins de dix salariés et 28 % de 10 à 49 salariés. 12 % des entreprises ayant participé à un projet CRAFT appartenaient à la catégorie moins de 10 salariés ; 12 % des entreprises ayant participé à une recherche « collaborative » comptaient moins de 10 salariés ; 29 % de celles ayant bénéficié d'une « prime exploratoire » appartenaient à cette catégorie.

Le bénéfice reçu a été tel que, à la demande du Parlement européen, les programmes thématiques du 5ème PCRD (1998-2002) devront réserver au moins 10 % de leur budget aux PME, tandis que des mesures spécifiques leur seront réservées. Les premiers résultats sont, semble t-il encourageants.

5. Les derniers développements et la charte européenne des petites entreprises[1]

L'ensemble des actions dont on vient de retracer très succinctement l'ordonnancement s'est doublé d'une décision d'ordre politique.

En mars 2000, le Conseil européen de Lisbonne a demandé au Conseil et à la commission d'élaborer un document par lequel les Etats membres devaient s'engager à maintenir leur effort en faveur des petites entreprises, reconnues comme moteur de la création d'emplois dans l'Union.

Une charte européenne des petites entreprises a ainsi été rédigée et adoptée au Conseil européen de Feira les 19 et 20 juin 2000.

Le texte - déclaration solennelle - rappelle l'importance des petites entreprises dans l'économie de l'Union, assigne à leur développement plusieurs « fonctions » : d'une part elles sont l'un des principaux moteurs de l'innovation et de l'emploi en Europe, d'autre part elles participent activement de l'intégration sociale et locale du continent. *« Il est donc nécessaire d'instaurer le meilleur environnement possible pour les petites entreprises... ».*

Pour ce faire, dix axes d'actions sont déterminés. Ils ne sont pas sans rappeler ce qui a été mis en œuvre aux Etats-Unis depuis l'adoption du *Small business act*. Certains de ces axes visent « l'environnement » entrepreneurial au sens large du terme : on pense par exemple à la formation « à l'esprit d'entreprise » ou à l'amélioration des liaisons techniques entre administrations et entreprises. D'autres sont davantage ciblées au profit des plus petites entreprises : qu'il s'agisse de l'amélioration et de la simplification des procédures réglementaires, qu'il s'agisse de la « valorisation » du marché unique dans l'optique de permettre aux petites entreprises d'affronter la concurrence « dans des conditions équitables ».

---

[1] On trouvera en annexe le texte de cette charte.

D'autres axes, enfin, visent dans la mesure où ils trouveront une (ou des) application(s) « concrète(s) », à favoriser les petites entreprises par le développement du recours aux instruments existants en en facilitant l'utilisation.

Ceci est particulièrement vrai dans le domaine financier ou dans celui, très vaste, du renforcement des capacités technologiques. Enfin, la charte se propose de renforcer et de rendre plus efficace la représentation des intérêts des petites entreprises tant au niveau de l'Union qu'à celui des Etats membres.

CHAPITRE III

LES TROIS ÂGES DE LA VIE D'UNE TPE

Il peut paraître convenu de comparer la vie de l'entreprise à la vie humaine : et pourtant, la comparaison vaut, pour une fois, raison.

L'entreprise naît, se maintient ou se développe, puis se transmet, se transforme - et meurt.

Dans l'analyse de ces différentes étapes, on doit aussi distinguer le type de créateur, le projet économique, l'environnement. La finalité de la démarche doit être prise en compte, car elle détermine la réussite ou l'échec du projet.

Les règles de l'économie doivent être vérifiées à chaque étape de la vie de l'entreprise, des activités les plus traditionnelles à celles du « e business », dont certaines alors qu'elles sont actuellement fauchées par les difficultés, avaient cru qu'elles pourraient s'affranchir des règles classiques de la « vieille » économie : c'est-à-dire de l'économie.

Il faut aussi se pencher sur les mesures de survie de l'entreprise en difficulté, trop rarement examinées par les nombreux rapports consacrés à la création d'entreprise, donc aborder la pérennisation et les mesures nécessaires pour éviter sa disparition.

Les collectivités locales, qui ont beaucoup fait pour la création d'entreprises, ont compris qu'il fallait « suivre » celles-ci, et certaines d'entre elles ont organisé des services « deuxième chance » après un échec.

I - LA CRÉATION

Les types de créateurs sont loin d'être uniformes et suivent évidemment l'activité considérée, les diplômes requis ou la formation/expérience professionnelle.

La première installation intervient à tout moment de la carrière professionnelle. Les artisans et commerçants s'installent largement avant 30 ans et après une expérience professionnelle salariée d'une douzaine d'années. Les professionnels libéraux («supérieurs » ou « intermédiaires ») s'installent peu avant 30 ans et après des études longues et des stages professionnels.

Les uns bénéficient d'une entreprise transmise par la famille ou financée par celle-ci. D'autres rachètent un fonds de commerce ou exercent en location-gérance (hôtels, cafés, restaurants). Les professions libérales s'installent plus tard mais leur activité est conditionnée par la détention d'un diplôme (ce qui n'exclut pas la nécessité de gros investissements comme pour les pharmaciens).

Les professions libérales supérieures (médecins, pharmaciens, professions du droit, etc..) et les professions libérales intermédiaires (infirmiers, sages-femmes, etc…) ne sont pas les seules à être soumises à « conditions de diplômes » (élevés pour les premières à bac + 5 ou plus). Certaines professions de l'artisanat (coiffure, boulangerie, boucherie et charcuterie) requièrent des

diplômes professionnels (CAP ou BEP ou diplôme spécialisé) ou un apprentissage professionnel [1].

Cette même étude[2] souligne : *« parmi les entreprises individuelles créées en 1990, 60 à 70 % des professions libérales et des artisans nécessitant un diplôme de droit [3] ont atteint leur cinquième anniversaire, alors que ce taux n'est que de 35 à 40 % pour les indépendants des services et pour les autres artisans* ».

A - EN AMONT DE L'IDÉE : IMPORTANCE DE L'ENVIRONNEMENT

En dépit des résultats de sondages qui voudraient que plusieurs millions de Français aient envie de créer leur entreprise, il n'en reste pas moins que trop peu passent à l'acte et trop peu encore, réussissent dans leur entreprise[4].

Les développements qui précèdent ont insisté sur le foisonnement des structures participant à l'aide à la création et aussi sur le manque de « lisibilité » d'un dispositif qui, au total, n'en est pas un.

Les derniers en date des multiples rapports consacrés à ce sujet proposent tous une simplification des formalités de création donc de l'environnement institutionnel, soit il s'agit, comme le suggère le député Eric Besson, dans son rapport de septembre 1999, d'instituer une « maison de l'entrepreneur » au sein de l'appareil consulaire, soit il s'agit, comme le propose le rapport « Bockel » de renforcer le rôle d'accueil et la qualité du service des centres de formalité d'entreprise, voire, créer un CFE virtuel, soit, enfin, comme la proposition de loi

---

[1] « *Se mettre à son compte et rester indépendant. Des logiques différentes pour les artisans et les indépendants des services* ». Marc-Antoine Estrade et Nathalie Missegue op.cit.

Place de la première installation dans la carrière professionnelle des indépendants :

	Age moyen au 1er emploi	Age moyen de la 1ère installation	Proportion de ceux dont l'installation est le 1er emploi (en %)	Durée de l'expérience salariée par les autres (en années)
Artisans (diplôme de droit)	16,8	27,3	6	11,1
Artisans (diplôme de fait)	17,0	28,0	17	13,3
Autres artisans	17,5	29,5	16	14,2
Commerçants	19,3	29,8	20	13,1
Prestataires de services	19,6	29,8	12	11,6
Hôtel-café-restaurant (HCR)	17,3	29,7	12	14,0
Libéraux supérieurs	26,1	29,4	43	5,8
Libéraux intermédiaires	20,2	26,2	30	8,5
Ensemble	19	29,2	18	12,4

Lecture : en moyenne, les personnes qui se sont installées au moins une fois comme commerçant ont commencé à travailler à 19,3 ans et se sont mises à leur compte à 29,8 ans. Pour 20 % d'entre elles, leur premier emploi était un emploi indépendant. Celles qui se sont installées plus tard, ont eu une expérience salariée d'une durée moyenne de 13,1 ans.
Champ : ensemble des indépendants.
Source : enquête FQP 1993, INSEE.

[2] Ouvrage cité.

[3] Ce qui veut dire un diplôme obligatoire

[4] On trouvera en annexe à cette étude le parcours qui attend un porteur de projet aidé. On verra qu'il faut beaucoup de courage et d'obstination pour atteindre le but recherché.

de certains sénateurs, de développer une série d'aides (au sens large du terme) dans un cadre territorial[1].

L'ensemble de ces propositions mériterait un examen approfondi. De même on ne peut qu'approuver la proposition - souvent réitérée - d'établir un recensement des aides, structures de tous niveaux et d'y associer tous les partenaires de la création. On peut penser qu'il s'agira d'une des tâches assignées à la future agence des PME dont la création a été annoncée par le ministre de l'économie le 16 mai dernier.

1. Encourager la formation/sensibilisation à la création d'entreprise

Il est évident que l'encouragement à la création d'entreprise passe par une valorisation de l'image de l'entrepreneur. Un vaste travail devrait d'abord être effectué auprès des plus jeunes afin d'éveiller en eux l'envie d'entreprendre ; travail qui commence à être entrepris. Cette action de sensibilisation devrait s'adresser d'abord à l'ensemble des jeunes. Aussi serait-il utile d'intégrer dans les programmes scolaires une formation/sensibilisation sur la création d'entreprise, ses réalités ainsi que sur les réalités de l'entreprise. A cet égard, les travaux et actions menés par le Conseil économique et social régional du Nord-Pas-de-Calais, en liaison avec certains établissements scolaires de la région afin de développer l'esprit d'initiative, au sens le plus large du terme, et d'entreprise sont un bon exemple de coopération [2].

Il conviendrait, en outre, d'encourager la poursuite de la création des formations entrepreneuriales dans les universités et écoles d'ingénieurs, à l'instar de ce qui est dans les écoles de commerce.

L'analyse menée par MM. Béranger, Chabal et Dambrine, dans un rapport remis en 1998 au secrétaire d'Etat à l'industrie sur la formation entrepreneuriale, les conduit à rappeler que, de plus en plus, on comptera sur les ingénieurs pour créer des entreprises (ou en tout cas des activités). Dès lors, leur formation doit se compléter et se conjuguer avec la culture d'innovation, d'esprit d'entreprise et de réseaux.

A cet égard, il y aurait tout intérêt à observer avec soin les évolutions britanniques où depuis la parution d'un livre blanc sur la compétitivité, les universités et les « *business schools* » ont calqué leur pédagogie sur les nombreux besoins des ingénieurs. Un appel à proposition doté de 15 millions de £ a été lancé pour soutenir la création de huit centres d'entreprises ayant comme objectif de développer l'esprit d'entreprise dans les filières scientifiques et de commercialiser les découvertes faites par les chercheurs.

Nombre d'écoles d'ingénieurs françaises ont mis en place une formation de type généraliste destinée à familiariser les étudiants au monde de l'entreprise. Au-delà, elles proposent des enseignements plus spécifiques sur l'organisation,

---

[1] Proposition de loi présentée par un groupe de sénateurs et initiée par M. J-P. Raffarin, tendant à favoriser la création et le développement des entreprises sur les territoires cf. doc Sénat n° 254 annexe au procès-verbal de la séance du 9 mars 1999.

[2] Avis du Conseil économique et social régional Nord-Pas-de-Calais « *développer l'esprit entrepreneurial dans le Nord-Pas-de-Calais* » sur le rapport de M. J-M. Pottier – séance du 24 novembre 2000.

le management, le fonctionnement et aussi sur les démarches à accomplir pour créer une entreprise.

Quelques écoles, de plus en plus nombreuses, créent des « incubateurs ». En dresser le recensement serait fastidieux. Cependant, le coût financier d'un incubateur est important : de l'ordre de plusieurs centaines de milliers de francs par an et par projet. C'est la raison pour laquelle l'appui sur les incubateurs régionaux retenus par l'appel à projets du ministre de la recherche notamment devrait se développer.

2. Approfondir la réflexion sur les incubateurs

L'intérêt des incubateurs est évident. La loi du 12 juillet 1999 relative à l'innovation et à la recherche en a permis la mise en place, mais essentiellement pour des projets à forte connotation d'innovation technologique. Le soutien financier de l'Etat est prévu sous la forme de subventions (et d'avances en capital pour les fonds d'amorçage) dans le cadre d'une enveloppe d'un montant de 200 millions de francs.

Les incubateurs ont notamment pour objet de détecter et d'évaluer les projets de création d'entreprises, d'héberger et de soutenir logistiquement les porteurs de projets d'entreprises, d'accompagner le créateur dans l'élaboration du projet, d'informer et de mettre en relation le nouveau créateur et les partenaires de toute nature (industriels, financiers, scientifiques) notamment pour le financement d'entreprise, enfin de former des créateurs d'entreprises.

Pour l'instant cette formule est réservée aux activités technologiques. A coup sûr, il conviendrait d'en étendre le principe à d'autres spécialités. La proposition de loi sénatoriale évoque l'idée de créer des incubateurs à vocation « territoriale » doublant ainsi ceux à vocation « thématique ».

Il n'y aurait, semble-t-il, que des intérêts à poursuivre la réflexion et à envisager l'expérimentation de telles structures dans un cadre territorial qui apparaît, dans tous les cas, parfaitement approprié.

De même, et sous des formes adaptées, il serait utile d'envisager que des structures (dont les caractéristiques pourraient se rapprocher de celles des incubateurs) soient mises en place pour assurer la pérennité des TPE. On reviendra plus loin sur cette idée.

De même, l'idée de labelliser les incubateurs par les contrats de plan Etat-régions devrait-elle être retenue.

3. Poursuivre le développement d'un réseau d'accompagnement à la création

Le réseau ainsi créé pourrait faire part des meilleures pratiques, mais aussi recenser les dysfonctionnements éventuels. Il est aussi à penser que la mise en œuvre d'incubateurs « territoriaux » et la constitution d'un réseau aurait pour conséquence de faire travailler ensemble « l'environnement » de la création d'entreprise d'une manière plus rationnelle qu'actuellement sans pour autant « appauvrir » la richesse due au foisonnement.

Dans le même esprit, on ne peut qu'approuver la proposition émise dans le dernier rapport sur la simplification de la création d'entreprise, d'encourager les procédures tendant à la qualité des réseaux et à l'évaluation de leur efficacité.

Il faut, à cet égard, saluer l'idée de l'élaboration d'une charte de qualité commune du réseau d'accompagnement de la création. Il est nécessaire, comme le souligne le rapport sur la simplification, d'amplifier et d'approfondir le mouvement qualité. Il faut, également, souligner l'action du réseau des délégations régionales des sociétés coopératives de production qui jouent un rôle d'appui en amont mais aussi de suivi.

Dans le même ordre d'idée, c'est-à-dire celle d'optimiser l'action du réseau existant, l'appareil consulaire doit voir son rôle conforté. En effet, gestionnaire par « délégation » d'un certain nombre d'éléments nécessaires à la création, par la connaissance qu'il a de la réalité économique locale, il doit se situer au cœur même de la nébuleuse participant à la création. Les chambres de commerce et d'industrie, les chambres des métiers et celles d'agriculture, les ORIFF (pour les professionnels libéraux) jouent déjà un rôle important tant dans la formation/sensibilisation que, naturellement, dans l'accueil des porteurs de projets. Si l'idée d'une structuration de l'existant en matière d'aide à la création et à la pérennisation des TPE était reprise, par la connaissance de la réalité économique locale, l'appareil consulaire devrait être placé au cœur du dispositif.

Le réseau, dans toutes ses composantes, aura à conseiller et éclairer le futur entrepreneur, d'abord sur la faisabilité de son projet (faisabilité économique, technique, juridique et financière), sur l'état du marché. Il aura aussi à orienter le créateur vers les nouveaux outils d'information et de communication et à le sensibiliser aux investissements à engager de manière adaptée.

De même, la récente annonce de la création de l'agence des PME destinée à être un pôle d'appui aux petites entreprises constitue une avancée. Lors d'un récent colloque, le ministre de l'économie a fourni quelques détails sur la future agence des PME (ADPME), qui fonctionnera sous la forme d'un groupement d'intérêt économique (GIE), regroupant des services de la BDPME, de la caisse des dépôts et consignations et de l'agence pour la création d'entreprise. A l'image de la « *small business administration* », cette agence coordonnera les actions et les acteurs publics et devrait jouer un rôle de « vigie permanente » de la réglementation et alerter sur sa complexité et sa pesanteur. On saluera cette initiative car elle devrait favoriser la connaissance par le créateur des conditions d'activité et des règles économiques et sociales à respecter, ce qui constitue un facteur indispensable à la réussite du projet. Cependant, on relèvera que la « SBA » américaine est dotée à la fois de pouvoirs et d'attributions autrement plus larges. La mise en place de l'ADPME constitue un premier pas qu'il convient de soutenir. De même qu'il conviendra d'encourager à son développement.

B - LA STRATÉGIE DE LA CRÉATION

Il n'y a plus guère de créateur de très petite entreprise (ou de plus grande…) - qu'il soit conseillé par un professionnel libéral (avocat, notaire ou encore membre de la profession comptable) ou par l'une des multiples associations existantes ou par le réseau consulaire ou les collectivités locales -

qui ne sache qu'il doit établir un plan « stratégique » de création de l'entreprise, (business plan).

Certains s'en passent tout à fait, mais à tort, notamment lorsqu'il s'agit d'une reprise, ou tout simplement parce qu'aucun financement n'apparaît nécessaire, le chef d'entreprise disposant de fonds personnels ou familiaux.

Définir sa stratégie paraît toutefois indispensable pour ne pas se tromper lourdement et avoir tout d'abord étudié l'environnement (le marché, les clients ou consommateurs) et les produits et services qui seront le résultat de l'activité choisie.

Cela oblige en tout cas le futur chef d'entreprise à transformer ses intuitions en réflexions, à les écrire, donc à les expliciter, et, enfin, à les chiffrer - afin d'être à peu près certain d'avoir apprécié les risques.

L'analyse des risques constitue une indispensable « épreuve de vérité » tant pour ceux qui s'inscrivent dans « l'e-economie » que pour tous les autres. La principale caractéristique d'un « business plan » est d'être la projection d'une série d'actions dans le futur au sein d'une activité donnée. A ce stade, la phase clef est bien celle de l'identification d'un ensemble d'éléments, la probabilité de l'occurrence de tel ou tel risque et la conception de scénarios alternatifs dans un environnement possible mais toujours incertain.

Le « découpage » du projet en de multiples étapes (le « milestone planning ») plus ou moins critiques constitue une autre phase (qui convient bien notamment dans le cas des « jeunes pousses » très innovantes).

Enfin, le recensement de ce que les spécialistes nomment les « risques critiques » (comme, par exemple, la durée d'un cycle de vente, la valeur de vente/rapport au nombre de vendeurs…) est important. Ces quelques données apparaissent, en première lecture afférentes aux « start-up ». Est-on bien sûr qu'elles n'intéressent pas l'ensemble des TPE ?

Une fois ce travail accompli, les prêts obtenus (ou les aides) le créateur, monte son entreprise et « se lance » dans la compétition.

Il faut remarquer à ce stade que ne semble compter pour les banquiers, pour les associations d'aide etc.. , que la probabilité financière et économique : hormis les professionnels libéraux du conseil, personne n'attirera l'attention du créateur sur son environnement personnel et sa situation familiale.

En effet, à ce stade, personne (hors les avocats et notaires) n'attirera l'attention du créateur sur son régime matrimonial (communauté légale, voire universelle, ou régime séparatiste).

Or, l'existence ou l'absence d'un contrat de mariage permet au chef d'entreprise de ne pas risquer ou au contraire de risquer l'engagement des biens familiaux, en cas de difficultés financières ultérieures.

Dans le cas spécifique de la TPE, où de faibles fonds propres sont engagés, il ne vient jamais à l'esprit du créateur qui ne dispose généralement pas d'un patrimoine important, de mettre à l'abri une partie de celui-ci, existant ou à venir.

De surcroît, il existe une croyance « ancestrale » selon laquelle un contrat de mariage n'est nécessaire qu'aux futurs conjoints possédant « du bien ». On ignore même qu'il existe plusieurs types de contrats régissant les rapports

financiers des époux : il est vrai que s'ajoutent à cette ignorance, des conséquences à terme pouvant pénaliser l'épouse (en général) surtout si cette dernière ne dispose pas de ressources propres.

Personne non plus ne semble connaître les dispositions de l'article L 215-1 du code de l'action sociale et des familles, disposant que : « *il peut être constitué au profit de toute famille, dans les conditions prévues par la loi du 12 juillet 1909 sur la constitution d'un bien de famille insaisissable et les textes qui l'ont modifiée, un bien insaisissable qui porte le nom de bien de famille* ».

Ce texte acte le principe d'une fraction insaisissable du patrimoine dans notre droit positif (lequel a, de surcroît prévu le principe d'une fraction insaisissable du salaire). Cette notion d'insaisissabilité d'une fraction du patrimoine correspond à celle du patrimoine d'affectation sur laquelle nous reviendrons[1].

La loi de 1909 avait été signalée par Monsieur François Hurel, lors de son audition[2] par la section des Activités productives, de la recherche et de la technologie du Conseil économique et social. Elle a été intégrée dans le code de l'action sociale et des familles. Elle n'est, soulignons-le, quasiment pas utilisée…

1. Les difficultés liées au financement

L'acte d'entreprendre est bien une prise de risques. Ces risques sont constitutifs de l'activité économique. La question est de savoir comment ils sont identifiés, anticipés et acceptés par les acteurs impliqués dans la relation du financement.

Les très petites entreprises sont généralement considérées comme risquées par les acteurs. Cette situation conduit à ce que la répartition de l'apport initial, en moyenne modeste des porteurs de projets, suive assez régulièrement ce que M. François Hurel a appelé lors de son audition devant la section « la règle des 20-20-60 ». Si les premiers 20 % proviennent de financements publics (aides directes, indirectes, des collectivités locales, de l'Etat, en fonds européens), si les autres 20 % proviennent du financement bancaire, 60 % viennent de l'épargne personnelle de celui qui crée ou de son environnement proche, surtout familial.

1.1. Quelques raisons avancées pour expliquer ces difficultés

L'accès au crédit est donc difficile pour les petites entreprises dans notre pays. Il l'est d'autant plus pour les très petites entreprises.

---

[1] Le principe de l'unicité du patrimoine connaît des « tempéraments », comme la loi sur les rapatriés, de décembre 1961, complétée par plusieurs textes dont la loi du 2 juillet 1998 et un décret du 4 juin 1999 (relatif au désendettement des rapatriés réinstallés dans une profession non salariée), prévoit des dispositions suspendant tout acte de disposition des biens du débiteur en cas de procédure collective (redressement ou liquidation judiciaire), c'est-à-dire qu'elle apporte plus qu'une nuance à la théorie de l'unicité du patrimoine.
A l'image du « trust » anglo-saxon, la fiducie pourrait être, si elle était introduite dans le droit français, un procédé légal apportant avantages et souplesse pour un transfert des biens et droits séparés du patrimoine personnel. Un avant projet de loi consacré à la fiducie existe dans les cartons de la Chancellerie. Il serait opportun qu'il connaisse un autre sort, pour répondre à la concurrence des anglo-saxons qui disposent d'instruments juridiques supérieurs aux nôtres sur ce plan.

[2] Audition du 4 janvier 2001.

Est-il possible d'avancer quelques éléments d'explication à une telle situation qui conduit à ce que les PME/TPE françaises affichent des ratios de liquidités deux fois plus importants que leurs homologues allemandes ou italiennes [1] ? Les sources de financement des entreprises françaises étant alors les fonds propres, une des explications avancées serait celle - outre le coût de traitement des petits dossiers [2]- de l'incapacité des prêteurs et des emprunteurs à communiquer sur la base d'une information partagée.

L'article, évoqué ci-dessus, relève que « *l'engagement d'une relation de crédit nécessite pour le prêteur de disposer d'un dispositif d'évaluation et d'appréciation du risque* » dit d'entreprise (risque financier/risque de perte de compétitivité), or ce risque pour les TPE est moins celui de leur rentabilité que l'incertitude quant à leur pérennité, ce qui pose, poursuit cette étude, le problème de leur capacité à produire pour leurs partenaires financiers des informations sur la manière dont elles gèrent cette pérennité. Et l'étude de conclure, naturellement, que le risque PME/TPE est un risque lié à un surcoût d'acquisition de l'information (par rapport aux grandes entreprises).

Dès lors, on conçoit que les différents réseaux d'aides, par exemple le réseau consulaire, peuvent et (devraient) servir à pallier ces manques et à réaliser la production d'une information adaptée. De même, et l'on ne peut qu'approuver cette observation, les différentes structures dont on a évoqué l'existence au chapitre II, qui viennent en appui de la création, devraient pouvoir développer davantage leur rôle de collecteur, diffuseur de méthodes et de producteur d'une information susceptible d'être partagée.

Ainsi serait levé un des principaux obstacles d'accès au crédit pour les TPE : celui d'une incapacité des différents acteurs (prêteurs/emprunteurs) à « communiquer sur la base d'une information partagée ». Dans ces conditions, le prêteur aurait les moyens de consacrer le temps nécessaire à l'acquisition d'une véritable capacité d'expertise du secteur et du type d'entreprise que sont les petites, voire très petites entreprises ; comme c'est déjà le cas, par exemple, pour la Sofaris ou certaines des structures venant en appui de la création des TPE.

La production d'une information « partagée » est une condition nécessaire. Elle n'est pas suffisante. En effet, l'intérêt d'offrir au prêteur une intermédiation dans l'examen des dossiers ainsi qu'un système de garanties couvrant de manière suffisante les risques a été souvent mis en avant et tout dernièrement, particulièrement, par le rapport sur la simplification de la création d'entreprises. C'est ici que les sociétés de caution mutuelle devraient voir leur rôle s'amplifier.

1.2. Un rôle renforcé pour les sociétés de caution mutuelle

Les sociétés de caution mutuelle interviennent pour tous les types de crédits à l'exception de ceux intéressant l'export et les prêts personnels autres qu'immobiliers. Leur champ d'intervention est donc très vaste. Encore faut-il, pour qu'on puisse en tirer l'efficacité qui était leur objet initial que l'appel à ces structures suffise à lui seul au cautionnement du projet.

---

[1] B. Paranque - Besoins de financement et accès au crédit des PME – « *Le monde des entreprises commerciales, artisanales et de services* » n° 13 – septembre/octobre 2000 – Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.

[2] Ce que rappelle le rapport sur la simplification de la création d'entreprises – op. cit.

Si plusieurs d'entre elles ont rencontré de sérieuses difficultés, d'autres connaissent une réussite certaine - surtout lorsqu'elles parviennent à valoriser pleinement la connaissance des activités et de l'environnement économique des secteurs sur lesquels elles s'adossent.

Une réflexion serait à conduire afin d'étendre le dispositif du cautionnement mutuel qui semble plutôt bien adapté aux TPE dès lors que le risque à couvrir n'est pas « démesuré ». On comprend aisément qu'une « jeune pousse » à forte valeur technologique présente des « risques » à couvrir hors de proportion pour le type de SCM que nous évoquons (et dans bien des cas, cette « jeune pousse » accèdera par des voies plus traditionnelles au crédit). En revanche, le risque d'une TPE, par exemple, du commerce, n'est ni de nature ni d'un tel montant qu'il ne puisse être « couvert » par une SCM.

Reste, naturellement, à évoquer l'autre condition d'un « redéveloppement » des SCM, c'est-à-dire la capacité de « l'auto contrôle » qu'elle assurera par le biais de spécialistes de toutes natures, sur la viabilité des entreprises. L'ancrage « professionnel », en l'espèce une SCM « professionnelle », autorise à penser que la SCM aura une connaissance quasiment parfaite des risques économiques et donc financiers encourus par les entreprises du secteur. A l'instar de ce que propose le rapport « Bockel », il pourrait être possible que le dispositif « SCM » puisse recevoir un appui financier public, pourquoi pas de la part des collectivités territoriales ou locales (sinon d'Etat).

Il est évident que la réflexion sur les SCM, que l'on ne peut qu'encourager, n'exonère en rien d'une évaluation des nouvelles orientations données à la Sofaris (cf. chapitre II) dont l'action en direction des TPE a été repensée et qui a renforcé ses coopérations avec les réseaux bancaires, afin de faciliter l'octroi de crédits à ces petites entreprises. On ne peut, en tout état de cause, qu'approuver la mise en œuvre d'un mécanisme autorisant une instruction des dossiers décentralisée et simplifiée.

1.3. Rôle des investisseurs en capital

Le rôle des banques fait l'objet de vifs débats et, faut-il le rappeler de critiques tout aussi vives. Une fois ces critiques émises, encore faut-il souligner, comme le rappelait lors de son audition M. Hurel, que les banques ne reçoivent pas mandat des épargnants de prêter pour la création d'entreprise, c'est-à-dire de prendre un risque. La première chose qui leur est demandé est surtout de ne pas prendre de risques et de servir le meilleur taux d'intérêt possible.

Il s'ouvre alors un champ d'action pour les investisseurs en capital, c'est-à-dire à des intervenants spécialisés.

Le mouvement a été impulsé de longue date aux Etats-Unis. Ce n'est pas le cas en France.

On peut classer ces types d'investissements selon qu'il s'agit de l'amorçage ou du capital risque.

Dans la plupart des cas, ainsi que le relève, parmi d'autres études, celle menée en 1998 par l'APCE et le cabinet Arthur Andersen[1] et ainsi que nous

---

[1] « *Du créateur d'entreprise au créateur d'emplois – la dynamique du succès* » - APCE collection entreprendre - Janvier 1998.

l'avons déjà évoqué, le capital amorçage est apporté par le créateur lui-même ou son entourage proche, beaucoup plus rarement par des investisseurs privés.

L'étude de l'APCE/Arthur Andersen note à cet égard que les « *business angels* », même si leur nombre augmente de façon significative, sont encore trop peu nombreux dans notre pays. Or « considérés comme de vrais spécialistes, ils apportent un véritable soutien à la jeune entreprise et leur participation au capital constitue une garantie pour les investisseurs plus importants. Ils jouent un rôle considérable dans la création d'entreprises »[1].

Le « palier » du « capital d'amorçage » nécessite un investissement dans le temps d'étude de chaque dossier et donc une « forte spécialisation » technique et économique au sens large du terme. Il s'agit, au-delà du financement, d'une activité qui s'assimile à un véritable accompagnement économique qui, dès lors, doit être rémunéré à sa juste valeur.

Le capital risque connaît un renouveau dans notre pays essentiellement depuis la création des nouveaux marchés boursiers (nouveau marché, Easdaq…). Les montants investis ont été multipliés par dix depuis 1995. Les sociétés de capital risque qui prennent différentes formes dont les fonds communs de placement à risque (FCPR) ou les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI), peuvent intervenir au démarrage du projet, mais aussi pour son développement, voire lors d'une transmission d'entreprise.

L'analyse du capital risque montre que les fonds sont soit très spécialisés dans les secteurs à la fois les plus porteurs mais aussi les plus risqués : biotechnologies, nouvelles technologies de l'information et de la communication, soit généralistes.

Dans le cas des fonds très spécialisés, ils participent activement à monter le projet et s'apparentent à un « accompagnateur » total (sous la forme de conseil multiple) autant qu'à un « financeur ». Il en irait différemment des fonds généralistes.

Dans tous les cas, l'étude de l'APCE/Arthur Andersen relève que la sélection est forte, sur la base d'un certain nombre de critères parmi lesquels prédominent ceux à caractère économique ce qui apparaît logique, compte tenu du type de projet portés.

1.4. Pour un développement de l'épargne de proximité à destination de la création d'entreprise

On admettra aisément, qu'il s'agisse d'amorçage ou du capital risque, que les « structures » existantes sont trop peu nombreuses et probablement trop axées sur un certain type de création et laissent de côté des pans entiers de l'activité économique.

Aussi est-il nécessaire de réfléchir sur les deux exemples nord américains évoqués au chapitre II, qu'il s'agisse du recours aux Etats-Unis à l'épargne de proximité en faveur de la création d'entreprise (moyennant un avantage fiscal faible consenti aux particuliers plaçant des fonds dans une nouvelle entreprise) ou dans des fonds communs de proximité ; le dispositif s'est transformé,

---

[1] « *Du créateur d'entreprise…*». op. cit. et D. de Lapparent et Y. Dupuis. « *La création d'entreprises technologiques* » CDC mai 1999.

rappelait M. Hurel, en trois ans, en 5,5 millions d'entreprises nouvelles et en quelque 13 millions d'emplois. Le mouvement américain de « love money » drainerait chaque année de l'ordre de 10 milliards de dollars.

Il en va de même quant à la philosophie sous tendue de l'exemple québécois, de ce M. Godbout, ancien président de la fédération des travailleurs du Québec appelait [1] « un fonds d'investissement syndical au service de l'emploi » qui poursuit plusieurs objectifs : stimuler l'économie, sensibiliser et inciter les salariés à épargner pour leur retraite tout en participant activement au maintien de l'emploi.

Ces deux exemples et, surtout, les résultats obtenus, incitent à inventer pour notre pays, un système permettant de drainer l'épargne et d'inscrire l'épargne de proximité comme un dispositif permettant aux nouvelles entreprises d'accéder au financement et parallèlement de permettre que la collecte s'opère sur des fonds mutualisés, car il convient de minimiser le risque sur l'épargne, et enfin d'ouvrir le bénéfice de cette « épargne collectée » aux TPE.

A cet égard, la proposition émise par le Sénat de créer des fonds communs de placement de proximité au bénéfice des plus petites entreprises « locales » présente, parmi d'autres, un avantage : celui d'établir un lien direct et tangible entre le prêteur et l'emprunteur.

2. Du projet à la réalisation

Une réflexion sur le statut entrepreneurial est à nouveau nécessaire.

Cette question nous renvoie à l'interrogation sur le relatif insuccès de la formule de l'EURL, issue de la loi du 11 juillet 1985, qui se double du développement, parfois ambigu, de la forme de la SARL pour des raisons d'opportunité (essentiellement une meilleure protection sociale).

Pour porter remède à une situation jusque là très insatisfaisante, deux voies étaient offertes au législateur : soit la forme sociétaire unipersonnelle, soit le système du patrimoine affecté ; c'est-à-dire la dissociation du patrimoine personnel d'avec le patrimoine professionnel de l'entrepreneur - et par là apporter une réponse aux difficultés que suscite le statut juridique et fiscal de l'entrepreneur individuel.

Avant d'entrer dans plus de détails, il faut rappeler que l'EURL ne connaît pas un franc succès, probablement à cause du formalisme de sa constitution et du manque d'attrait du régime fiscal du gérant, même si le statut social est plus avantageux depuis l'adoption de la loi « Madelin ».

Le dispositif institué par la loi relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle dite loi « Madelin » du 11 février 1994 qui introduit une protection du patrimoine individuel (cf. art. 47 de la loi) a marqué une avancée puisqu'il conduit à une amorce de statut de l'entrepreneur et de l'entreprise individuelle.

L'idée de « patrimoine d'affectation » est en débat depuis longtemps : depuis, en fait, le rapport de la commission « Champaud » en 1978, jusqu'à, par exemple, la parution du livre blanc de la création d'entreprise en octobre 1998

---

[1] Clément Godbout– Un fonds d'épargne syndical pour l'emploi – « *La revue de la CFDT* » n° spécial décembre 1999.

qui plaçait la réalisation de la distinction du patrimoine de l'entreprise de celui de l'entrepreneur parmi ses priorités.

Le Conseil économique et social a eu l'occasion de participer activement au débat, particulièrement lors de l'examen (et du vote) de l'avis sur l'entreprise individuelle présenté par M. Jacques Barthélémy [1] en avril 1993.

Lorsque notre assemblée s'est interrogée sur cette voie, son objectif était de mettre l'accent sur la nécessité impérative de séparer l'entreprise de celui qui la gère.

De plus, selon le rapporteur lui-même, le système du patrimoine affecté est à la fois une technique d'organisation de l'entreprise et contribue à définir juridiquement l'entreprise en dépassant, par exemple, la notion de fonds de commerce - puisqu'il a comme objet de séparer les biens nécessaires à l'activité économique des autres biens possédés par la même personne physique.

Or, l'absence de distinction entre ces biens - tant sur le plan fiscal que social - empêche de distinguer le bénéfice réinvesti dans l'entreprise du revenu disponible pour l'entrepreneur [2].

Le dépôt de la proposition de loi au Sénat en mars 1999 évoquée précédemment a été l'occasion d'un nouveau débat sur les avantages et inconvénients du système du patrimoine affecté, système qui existe dans d'autres Etats de l'Union européenne (Allemagne, notamment).

Assez naturellement, les déposants de la proposition de loi ont fait ressortir que le dispositif préconisé devrait assurer, d'une part une meilleure sécurisation de la situation personnelle de l'entrepreneur individuel, en particulier en cas d'échec de l'entreprise ; d'autre part, un plus grand dynamisme et une plus grande pérennité de l'entreprise individuelle grâce à une meilleure identification des fonds propres de celle-ci.

Les mêmes objectifs sont donc poursuivis par les différentes propositions et réflexions conduites. On y ajoutera également une réflexion de maître Barthélémy quant au fait que la distinction enfin réalisée entre entreprise et entrepreneur permettra que les aides ne risquent plus d'être dévoyées puisqu'elles seront accordées à l'une (l'entreprise) et non à l'autre (l'entrepreneur)[3].

L'ensemble des réflexions et propositions sur cette question insiste sur la « facultativité » du dispositif.

Il ne peut s'agir que d'offrir une option supplémentaire, les créateurs/entrepreneurs restant libres de choisir pour une autre forme d'exploitation.

Les biens ainsi affectés (corporels ou non) seraient l'objet d'une déclaration annuelle, par exemple. Selon le cas, elle serait effectuée au RCS, au répertoire des métiers ou au greffe du tribunal de grande instance. Ainsi serait

---

[1] « *L'entreprise individuelle* » avis adopté par le Conseil économique et social sur le rapport de M. Jacques Barthélémy – op. cit.

[2] J. Barthélémy « *les caractéristiques du patrimoine d'affectation – essai sur un fonds de garantie économique et de définition juridique de l'entreprise* ». s. d.

[3] J. Barthélémy op. cit.

assurée la publicité de l'existence du patrimoine affecté garantissant les droits des tiers.

De nombreuses questions restent en suspens, notamment celle du montant minimal exigé, ou l'évaluation du patrimoine professionnel de l'entrepreneur, ou bien encore celle des droits des créanciers et naturellement la détermination des conséquences de l'affectation en cas de liquidation judiciaire.

Les rapports et avis des commissions intéressées du Sénat sur cet élément de la proposition de loi évoquée plus haut, tendent à conclure qu'il restait encore du chemin à parcourir pour que le patrimoine d'affectation comme technique « sociétaire » aboutisse.

Cependant, il conviendrait de conduire à nouveau une réflexion spécifique sur ce point, afin d'en mesurer les avantages indéniables et de porter remèdes aux inconvénients possibles.

Il est indéniable que le recours à cette technique est de nature à mieux sensibiliser l'entrepreneur individuel aux intérêts et aux besoins propres de l'entreprise et à améliorer la qualité de la gestion entrepreneuriale.

Dans tous les cas, il serait souhaitable d'actualiser la valeur du bien de famille insaisissable (évoqué plus haut) qui est aujourd'hui, ridiculement, basse (50 000 F - 7 622,45 €)) en la portant à un niveau donnant plus de sécurité au chef d'entreprise individuelle. Le montant le plus souvent évoqué est de 800 000 F (122 000 €).

II - LA PERENNISATION

La pérennisation de l'entreprise, notamment des plus petites d'entre elles, est d'autant mieux assurée que la formation et/ou l'expérience professionnelle du créateur est importante. Il s'agit d'une évidence. La pérennisation dépend également de la localisation de l'activité. On comprendra aisément qu'un foisonnement d'entreprises concurrentes dans un espace géographique donné n'est pas un gage de pérennisation. La pérennisation est aussi fonction du statut juridique choisi (personne physique ou morale).

Cependant, pour autant que la pérennisation soit acquise, rien ne permet de penser que le développement suivra [1].

On évoquera deux autres points, moins abordés dans le débat sur la pérennisation de la petite entreprise mais tout aussi importants.

A - L'ATTITUDE DU CHEF D'ENTREPRISE APRÈS LA CRÉATION

Comme l'ont déjà remarqué les professionnels du conseil (avocats, notaires, ou experts-comptables, notamment) et, comme l'ont aussi souligné maints auteurs, une fois défini le « business plan », celui-ci n'est plus examiné, ni mis à jour en raison de circonstances, de nouveaux projets ou de nouveaux marchés conquis, qui pourraient pourtant modifier ce plan initial.

Aucune mise à jour de ce dossier initial n'existe [1].

---

[1] APCE – rapport annuel 1998.

Cela peut paraître surprenant, car le créateur d'entreprise part d'un projet, qu'il a finalisé, ce qui lui a permis d'obtenir prêts ou aides. De surcroît, le rôle du « business plan » est bien de définir une stratégie pour l'entreprise.

Alors que la concurrence est par nature agressive - pour les TPE, elle est très peu internationale[2] - alors que l'entrepreneur doit « se battre » au jour le jour, sans trouver même le temps d'établir une étude de marché, alors surtout qu'il se sent cerné par l'évolution, parfois rapide, de l'environnement économique comme par les changements encore plus rapides des comportements des consommateurs, il faut regretter qu'il n'ait pas recours aux conseils nécessaires.

Cela est particulièrement vérifié dans les TPE : plus l'entreprise grandit, mieux elle sait s'adresser aux conseils privés, considérant, avec justesse, qu'elle prend aussi une « assurance contre le risque ».

Si, par extraordinaire, le chef d'entreprise prend conseil (finance, gestion, audit juridique etc…), l'aide demandée concernera un, voire, quelques éléments propres à la seule entreprise et sa bonne marche (ce qui est évidemment primordial).

Rien ne le visera lui même (changement de régime matrimonial[3], préservation de biens de famille, engagements de caution personnelle).

Il ne semble pas non plus que les structures qui ont aidé à la création, continuent à le faire ensuite, ce qui est, après tout, normal.

On a pu évoquer la relative solitude de l'entrepreneur, dès lors qu'il est lancé « en régime de croisière », alors qu'il aura été aidé (ou du moins qu'il aura pu l'être) dans la phase de création. A cet égard, le partenariat qui bien souvent existait ne se manifeste plus, laissant l'entrepreneur à sa solitude.

Il y aurait tout lieu de sensibiliser le créateur/chef d'entreprise à l'intérêt de ne pas rester isolé à la fois pour mutualiser des coûts qui pourraient s'avérer excessifs en étant à la charge d'une seule entreprise (conseil, communication,…) mais aussi pour optimiser certaines actions (achats, logistique, livraisons,…) ou enfin, pour échanger et partager certaines informations (conjoncture, marchés,…).

En outre, à un moment plus ou moins proche de la phase de création l'entrepreneur peut-être appelé à s'entourer d'un ou plusieurs collaborateurs, selon la vocation de l'entreprise à se développer. Ce moment de la vie de l'entreprise est crucial. L'entrepreneur se doit de franchir cette étape avec succès au risque de mettre en péril la vie même de l'entreprise. Le conseil en recrutement et management s'avère primordial. L'entrepreneur individuel, le créateur devient employeur et donc gestionnaire de personnel. Dès lors, s'ouvre un autre champ d'action pour le « conseil » : celui du droit du travail qui s'avère peu adapté, voire totalement inadapté, aux plus petites structures.

---

[1] O. Chaillot *« La stratégie en TPE-PME-PMI »* Revue Française du Marketing n° 155,1995-5. cité par Bertrand Duchéneaut et Muriel Orhan « *Les Femmes Entrepreneurs en FRANCE* » Editions Seli Arslan 2000.

[2] 93 % des TPE ne réalisent aucune vente à l'exportation .

[3] Rappelons qu'aucun changement de régime matrimonial ne peut être demandé avant deux années d'application dudit régime.

B - QUELQUES CONSEILS UTILES

Des règles simples existent que les avocats « commercialistes » expliquent à leurs clients.

On peut les résumer ainsi :

1 - Il faut examiner le ratio :

Passif exigible/actif circulant

L'actif circulant c'est :

- le stock ;
- les créances à recouvrer ;
- les liquidités.

Il faut, à l'évidence, que le passif exigible soit inférieur à l'actif circulant…

2 - Il faut vérifier que les fonds propres soient en relation avec le chiffre d'affaires (proportion des crédits, activité nécessitant ou non d'importants investissements.

3 - Etablir des prévisions d'exploitation.

4 - S'assurer de la fluidité du compte client. Celui-ci devrait être « épluché » tous les matins. En effet, une créance de plus de 6 mois est quasiment irrecouvrable.

5 - S'assurer que la capitalisation de l'entreprise est suffisante (afin qu'il y ait le moins de recours possible aux frais financiers).

6 - Les modules et formules de gestion ne doivent pas être trop lourds.

En effet, la majorité des entreprises françaises sont des TPE et PME et non des multinationales - ce qui fait que le choix d'une société anonyme peut se révéler trop sophistiqué et inadapté à une petite entreprise.

Un exemple peut être aisément trouvé dans de récentes dispositions (obligation introduite dans l'article L 225-129 du code de commerce : lors de toute décision d'augmentation du capital, l'assemblée générale extraordinaire doit se prononcer sur les conditions prévues à l'article L 443-5 du code du travail (plan d'épargne entreprises : la société peut procéder à des augmentations de capital réservées aux « adhérents » au plan d'épargne d'entreprise).

Ces quelques règles sont généralement ignorées, notamment des TPE, alors pourtant que la pérennisation de l'entreprise en dépend.

C - LES TPE ET LES MARCHÉS PUBLICS

L'un des moyens les plus efficaces pour assurer la pérennité des plus petites entreprises qu'utilise la « SBA » américaine est celui de leur réserver une part des marchés publics[1].

Les rapports successifs sur les TPE ont évoqué le sujet, avec plus ou moins de prudence ou d'enthousiasme. Il n'en demeure pas moins qu'ils l'ont tous abordé.

---

[1] Cf. sur l'accessibilité des PME américaines aux marchés publics, notamment. F. Grignon « *Aider les PME : l'exemple américain* » – rapport du Sénat n° 374 – 1996-1997.

La première des constatations à faire est que les plus petites entreprises accédent trop peu aux marchés publics, d'abord, voire essentiellement, par manque d'information, beaucoup plus que par des difficultés techniques à répondre à un appel d'offres.

Rien ne permet, en droit, de privilégier telle ou telle « taille » d'entreprise, alors que, par exemple, un système de préférence - à offre équivalente - existe en faveur des sociétés coopératives de production, et que de nombreuses circulaires ministérielles incitent à favoriser l'accès des PME aux marchés publics.

A défaut d'étendre légalement les dispositions en faveur des SCOP aux plus petites entreprises (une fois celles-ci définies par un certain nombre de critères), il semble tout à fait possible, comme le souligne le rapport sur « la simplification », dans le cadre rénové (décret 2001-210 du 7 mars 2001) du code des marchés publics, d'en faciliter l'accès aux TPE, notamment parce que le seuil en deçà duquel le « gré à gré » est admis a été relevé et est passé ainsi à 90 000 € (580 000 F)[1].

La réflexion du rapport « Bockel » apparaît alors particulièrement pertinente : « *C'est, en réalité, en sensibilisant les acheteurs publics à l'importance que l'obtention d'un marché peut avoir pour une petite entreprise en démarrage, qu'il convient d'agir. D'abord, pour éviter que le créateur d'entreprise, qui - par définition - a peu de références et souvent une situation financière encore fragile, ne fasse l'objet d'une discrimination négative systématique, au profit de fournisseurs « établis » et connus du donneur d'ordre. Ensuite, pour tenter d'obtenir qu'une attention particulière soit portée à leurs offres, par exemple lorsque le créateur est porteur d'innovations technologiques intéressantes (on pense notamment aux offres des « start up » d'internet ou de biotechnologie), ou lorsqu'il propose des services de proximité pour lesquels il est possible, à une collectivité locale proche, de le mettre à l'essai dans un cadre limité, sans compromettre l'impératif global de gestion de ses dépenses aux meilleures conditions* ».

D - AMÉLIORER LA TRANSMISSION

Chaque année, plusieurs dizaines de milliers d'entreprises « changent de main ».

Très souvent ce changement est dû simplement à l'âge de l'entrepreneur. A cet égard, la pyramide des âges des entrepreneurs de notre pays devrait conduire à des mouvements très importants dans la décennie qui vient. Rappelons que près de 700 000 chefs d'entreprises en exercice ont plus de 50 ans, dont 120 000 plus de 60 ans.

Ces données expliquent à elles seules que la transmission d'entreprises ait été au cœur des débats du dernier salon des entrepreneurs de février 2001. Il s'agit donc d'un phénomène assez crucial d'autant que selon les spécialistes une partie seulement, de ces entreprises serait économiquement reprenable.

---

[1] Le nouveau code des marchés publics entrera en vigueur en septembre 2001.

Si le « phénomène » de la difficulté de la transmission est une réalité en France, il en est de même dans toute l'Union. Ainsi, la commission européenne estime que 30 % des entreprises qui seront cédées dans les prochaines années risqueraient de disparaître en raison de l'insuffisance de préparation à cette phase délicate.

Au-delà des mesures d'ordre fiscal (les dernières mesures de cet ordre prévoyaient des réductions des droits de mutation à titre onéreux sur les fonds de commerce…), un livre blanc a porté récemment témoignage d'un regain d'intérêt pour ce qui constitue un acte normal de gestion de l'entreprise et d'une véritable prise de conscience.

Il est à souhaiter que les diverses propositions contenues dans ce document fassent l'objet de traductions concrètes ; qu'il s'agisse de l'incitation faite au chef d'entreprise de faire expertiser une entreprise à un coût réduit ou de la réactualisation du contrat installation formation artisanale (CIFA) qui permet au repreneur de « cohabiter » avec le cédant (outre la formation théorique et pratique à la gestion).

On objectera que l'amélioration du dispositif de transmission d'entreprise a un coût, surtout s'il s'agit de mettre en œuvre des mesures fiscales. Cependant, la comparaison doit être faite avec les économies que ces mesures entraîneraient.

Au-delà des mesures d'ordre « politique », quelques éléments d'ordre technique sont à rappeler.

La transmission est un acte de gestion de l'entreprise, celle-ci est d'abord un bien qu'il s'agit de vendre dans les meilleures conditions.

Le premier acte à réaliser est bien d'établir un diagnostic de l'entreprise qui permet d'en évaluer la véritable valeur. Il s'agit, ensuite, d'élaborer un véritable plan de transmission.

Si un certain nombre de phases sont à la charge du « cédant », le repreneur doit aussi suivre quelques règles, souvent de bon sens.

Dans ce domaine « l'audit de reprise » qui est obligatoire dans les pays anglo-saxons (tout acquéreur à l'obligation de vérifier ce qu'il achète) serait à encourager dans notre pays. En effet, un tel audit permettrait de s'assurer de la viabilité de l'entreprise dans des domaines aussi « variés » que les statuts, les obligations anciennes, les droits de propriétés y compris intellectuelles, les engagements salariaux, les engagements hors bilan…

Trop souvent, pour avoir méconnu ces principes de base, la transmission d'entreprise peut s'avérer catastrophique pour les deux parties. Il est donc nécessaire de déployer autant d'efforts, avec les moyens adéquats, pour assurer la viabilité des transmissions/reprises que pour aider à la création.

III - LA DISPARITION

A l'encontre de la création d'entreprise, qui a donné lieu, non seulement à de très nombreuses études et rapports mais encore à une multitude d'actions ciblées, et notamment par les collectivités locales, qui ont pu ainsi adapter au mieux les aides et conseils à la demande environnante - l'étude de la survie et des moyens d'éviter, du mieux possible, les disparitions d'entreprises commerciales, n'a pas suscité autant d'intérêt.

C'est sans doute parce que, historiquement, les difficultés des entreprises commerciales (puis agricoles puis artisanales) n'ont été réglées que par la loi.

C'est sous la pression des avocats (forcément, très demandeurs pour leurs clients), des administrateurs judiciaires (dont c'est le métier) et à la **seule initiative** des tribunaux consulaires (et en premier le tribunal de commerce de Paris) que s'est mise en place **la prévention**, c'est-à-dire la détection des difficultés des entreprises, permettant l'usage du mandat ad hoc (création prétorienne du tribunal de commerce de Paris datant d'avant la seconde guerre mondiale mais maintenant visée dans la loi de 1994), ou la conciliation.

La loi du 10 juin 1994 et son décret d'application consacrent la renaissance du **règlement amiable** et permettent la convocation (confidentielle) du dirigeant d'entreprise par le Président du tribunal de commerce afin d'envisager les mesures propres à redresser (à temps…) la situation économique et financière de l'entreprise.[1]

Sans entrer dans le détail des procédures, il suffit d'examiner les chiffres qui ont ainsi permis le sauvetage des entreprises, sans avoir à appliquer la « grande procédure » de la loi du 25 janvier 1985 (récemment codifiée) laquelle aboutit à une liquidation judiciaire dans 90 % des dépôts de bilan (déclarations de cessation des paiements)[2].

---

[1] Audition de Monsieur le Président Gilbert Costes, Président du Tribunal de Commerce de Paris, devant la section des Activités Productives, de la recherche et de la technologie, le 8 février 2001.

[2] O. Chaillot « La stratégie en TPE-PME-PMI », *Revue Française du Marketing* n° 155, 1995-5 cité par Bertrand Duchéneaut et Muriel Orhan « *Les Femmes Entrepreneurs en France* » Editions Seli Arslan 2000.

Les statistiques parisiennes sont les suivantes [1] :

Qui sont les entreprises convoquées à Paris ?

Ancienneté	
Moins d'un an	0,9
De 1 à 2 ans	9,5
De 3 à 5 ans	12,5
De 6 à 7 ans	16,2
De 8 à 10 ans	23,1
De 11 à 15 ans	15,8
De 16 à 20 ans	9,6
Plus de 20 ans	12,4

Capital social (en milliers de francs)	
Moins de 50	44,6
De 50 à 250	25,5
De 250 à 500	11,8
De 500 à 1 000	5,8
Plus de 1 000	12,3

Quelques chiffres

Nombre d'entretiens effectués	Requêtes en mandat ad hoc et règlement amiable
3 252 en 1998 2 997 en 1999 550 en 2000	91 en 1998 74 en 1999 81 à mi décembre 2000

Les statistiques de la prévention du tribunal de commerce de Nanterre sont les suivantes :

Suite entretiens	**1999**	**2000 (1)**
Entreprises convoquées	302	190 (2)
Entreprises reçues	230	180
Suite des entretiens		
Mise à l'enquête	38	36
Orientées vers mandat ad hoc ou DCP	30	36
Nouvelle convocation	61	60
Sans suite	101	60

1 - Estimation réalisée à partir des données disponibles au 29 novembre 2000.

2 - Après élimination de 47 dossiers correspondant aux enquêtes déjà lancées et aux procédures collectives ouvertes.

Source : tribunal de commerce de Nanterre.

Mandat ad hoc et conciliation	**1999**	**2000 (1)**
Mandat ad hoc et conciliation	61	39
Réussis	35	24
Taux de réussite	57 %	62 %

1 - Estimation réalisée à partir des données disponibles au 29 novembre 2000.

Source : Tribunal de commerce de Nanterre.

[1] *La Lettre de l'Observatoire consulaire des entreprises en difficulté* – Mairie de Paris – Affec-chambre de commerce et d'industrie de Paris – décembre 2000.

Les statistiques de la prévention du tribunal de commerce de Bobigny sont les suivantes :

Mandat ad hoc et conciliation	1999	2000 (1)
Mandat ad hoc accordés	59	81
Conciliateurs nommés	4	5

1 - Estimation réalisée à partir des données disponibles à fin novembre 2000.

Source : Tribunal de commerce de Bobigny.

Les statistiques de la prévention du tribunal de commerce de Créteil sont les suivantes :

Nombre total d'entretiens	
En 1999	286
De janvier à fin novembre 2000	175

Les démarches volontaires des chefs d'entreprises ont donné lieu à :

En 1999	14 mandats ad hoc
En 2000	2 règlements amiables et 7 mandats ad hoc

C'est sur ce dernier point que les efforts doivent porter à la fois par la motivation des conseils des entreprises, avocats et experts-comptables, et par les actions d'information qui sont menées auprès des chefs d'entreprises avec la collaboration des institutions départementales, telles que la chambre de commerce et d'industrie ou la chambre des métiers, auprès desquelles une permanence mensuelle est assurée par un juge du tribunal.

Il faut évidemment signaler que les avocats, conseils naturels de l'entreprise, « plébiscitent » cette organisation de la prévention.

Souvent le chef d'entreprise et notamment d'une PME et surtout d'une TPE, n'a rien dit à son avocat, qu'il a pourtant consulté, à propos, par exemple, du renouvellement de son bail ou d'une procédure prud'homale…

C'est seulement… sur la convocation du Président du tribunal que le chef d'entreprise consulte et que l'avocat, enfin en possession des renseignements nécessaires, s'aperçoit que la décision d'un mandat ad hoc permettra de discuter avec les banques (obtention d'un crédit relais, rediscussion des conditions d'un crédit-bail pour éviter que ne soit absorbé tout le cash-flow de l'entreprise, voire les conditions d'un contrat de livraison avec le fournisseur obligé, etc.).

Les mandats *ad hoc* sont de toutes sortes et s'appliquent étroitement aux cas à résoudre : il s'agit de fournir à l'entreprise une assistance ponctuelle pour trouver une solution à un problème, prévenir un dommage etc.

De l'avis unanime des professionnels du droit de l'entreprise et de sa pathologie, pour éviter, autant que faire se peut, les traumatismes, les secousses économiques et sociales et la défaillance d'entreprise, ce sont toutes les mesures préventives qu'il faut mettre en œuvre et organiser dans tous les tribunaux économiques, (tribunaux consulaires, de Grande Instance à chambre commerciale, tribunaux échevinés).

Seuls les comptes des sociétés (de tous types) sont déposés au greffe du tribunal de commerce - et non les comptes des entreprises en nom personnel.

Or, les TPE exercent, très souvent des activités commerciales et artisanales **en nom personnel** et non sous forme sociétaire (pas même sous forme d'EURL).

Cela tient à ce que les artisans, les commerçants privilégient **l'exercice** de leur profession, tenant pour contraignantes toutes formes sociétaires.

Il est donc difficile de leur imposer une contrainte supplémentaire, en leur demandant de déposer leurs comptes aux greffes des tribunaux.

Ce qui fait qu'il est impossible aux tribunaux consulaires d'exercer et d'organiser une prévention des difficultés pour ces TPE.

De surcroît, ces TPE ne consultent pas ou très peu dès l'apparition des premières difficultés : à peine leur comptable, en tout cas jamais leur avocat, même s'ils voient celui-ci pour d'autres problèmes précis.

La seule solution possible paraît être soit une incitation fiscale soit une aide pécuniaire spécifique des régions ou des villes (exemple des Barreaux de la Somme), leur permettant de pouvoir consulter un avocat, pour établir un audit juridique simplifié et d'évaluer au vu des comptes, des dettes à terme ou exigibles, des poursuites annoncées ou en cours, les solutions adaptées aux difficultés rencontrées.

Une des remarques les plus surprenantes émise par le rapport des deux inspections Bercy-Vendôme déposé fin août 1998 (à la suite du rapport parlementaire) est celle qui s'étonne que l'activité de prévention et de traitement amiable des difficultés des entreprises relève de l'autorité judiciaire…

C'est un point de vue tout à fait réducteur, voire rétrograde, du bon fonctionnement souhaité de nos juridictions.

Il faut enfin souligner (à nouveau) que le chef d'entreprise, particulièrement des TPE, est isolé, et ne prend pas conseil ou cache à son avocat qu'il éprouve des difficultés : même si nous ne sommes plus sous la législation que décrit Balzac, demeure la « honte » de l'échec et subsiste l'effondrement psychologique du dirigeant.

Il est assailli de toutes parts : son personnel lorsqu'il n'a plus confiance en lui, ses fournisseurs exigent le paiement des marchandises « au cul du camion » (c'est l'expression en usage), le banquier refuse toute facilité de trésorerie etc.

Cerné de toutes parts, le dirigeant n'est absolument plus à même de trouver une solution quelconque : c'est là que les solutions du mandat ad hoc ou de la conciliation, qui demeurent l'affaire de spécialistes, lui apportent l'appui nécessaire, à un moment donné sur des problèmes précis, appui décisif qui sauvera l'entreprise.

A - Les possibilités de « sorties de difficultés » en amont

Comme le chef d'entreprise (TPE et souvent PME) ne consulte pas à temps, il se trouve comme une guêpe qui se cogne à la vitre, alors qu'elle veut retrouver l'air libre.

Il lui est difficile d'accepter de concevoir qu'il ne peut pas trouver la solution tout seul : pourtant, l'œil extérieur d'un spécialiste permettrait de trouver la solution.

Parfois, il suffit de rediscuter un contrat de financement, ou de prêt (taux d'intérêt trop élevé ou conditions de remboursement trop courtes) ou de crédit-bail, pour que l'entreprise retrouve une marge de manœuvre.

Parfois on se trouve devant des sûretés « bloquantes » qu'il faut absolument échanger : seul, le chef d'entreprise n'y arrive pas…

Parfois, il suffit d'une aide ponctuelle à la rediscussion d'un contrat de fournitures (ex : un prix de revient mal calculé, multiplié par un nombre important de pièces à livrer… et on court à la « faillite »).

Il faut bien comprendre que lorsque la situation de l'entreprise est examinée suffisamment **en amont**, la bonne solution n'est pas forcément la déclaration de cessation des paiements, ce que l'on appelle communément : « le dépôt de bilan ».

B - La déclaration de cessation des paiements

Celle-ci, de façon navrante, est souvent faite par le chef d'entreprise de la TPE, **tout seul**, sans aucune assistance technique.

Certes, en se rendant au greffe du tribunal de commerce, le chef d'entreprise de la TPE se voit remettre un imprimé qu'il doit remplir et déposer, en y joignant la liste des créanciers et le montant de leurs créances.

Et il s'arrête là…

Il est désemparé, moralement entamé, à bout de forces et il « baisse les bras »…

Parfois pourtant, s'il est entouré des conseils nécessaires, il pourra sauver l'entreprise et la céder.

Mais pour cela, il faudrait qu'il prépare un véritable dossier (il en a bien établi un au moment de la création !) qui contiendra :

- des budgets prévisionnels fiables ;
- la liste des activités rentables que l'on pourra conserver et développer et de celles que l'on doit impérativement arrêter ;
- en cas de volonté de plan de continuation, il faudra qu'il montre qu'il a déjà pris des contacts avec des financiers pour reconstituer un fond de roulement suffisant ;
- au cas où il ne peut envisager qu'un plan de cession, il faudra qu'il démontre qu'il a fait le tour du marché pour savoir quel entrepreneur peut être intéressé par l'activité de l'entreprise à céder, ses fabrications, sa clientèle, ses contrats en cours etc… et montré qu'il a déjà fait un « tour de table ».

Evidemment, toutes ces règles impératives ne peuvent être utilement mises en œuvre sans les conseils d'un avocat et d'un administrateur judiciaire.

Elles sont applicables à la toute petite entreprise.

CONCLUSION

Le monde de la très petite entreprise est multiple et foisonnant. Il fait vivre de concert et sous un même vocable l'activité la plus traditionnelle et celle « à la pointe du progrès ». Les créateurs eux-mêmes sont aussi divers que la société dont ils participent. Ils sont surdiplômés ou ne possèdent que le plus simple bagage. Si beaucoup de choses les différencient, il est un point qui les rapproche et qu'ils ont tous en commun : c'est un état d'esprit et une volonté d'entreprendre qui leur permettent de surmonter bien des obstacles.

A ce monde foisonnant des TPE, destinées à le rester ou non, répond un autre « monde » tout aussi foisonnant : celui des aides et structures mises en place afin de faciliter la création surtout, voire exclusivement, mais qui ignore trop, malheureusement, qu'au-delà il faut aider à la pérennisation du projet.

L'étude de la section des Activités productives, de la recherche et de la technologie s'est efforcée de proposer diverses pistes de réflexion sur :

- l'environnement de la très petite entreprise, depuis la sensibilisation à l'esprit d'initiative et d'entreprise jusqu'au conseil « post création » ;
- son financement ;
- son statut ;
- et les éléments devant en permettre la pérennité.

Il ne s'agit que de « pistes » qu'il conviendrait d'approfondir.

Il apparaît désormais nécessaire d'aborder au fond le travail salarié dans la TPE. Il y a là un champ d'examen important : qu'en est-il, au-delà de quelques éléments statistiques connus de tous, du temps de travail, des rémunérations, des conditions de travail, des relations professionnelles ?

Par rapport à ses principaux compétiteurs européens, la France se situe dans le bas de la fourchette pour ce qui concerne la création d'entreprises.

Certaines observations relèvent que rapporté à sa population, en comparant avec d'autres pays de même niveau, il « manquerait » de l'ordre de un million d'entreprises ; rapporté à la situation qui prévaut actuellement aux Etats-Unis, il en « manquerait » encore plus : de l'ordre de deux millions.

Si l'on peut discuter les chiffres, cette situation est préjudiciable à l'économie nationale. Elle l'est pour l'emploi. Elle est également préjudiciable au développement et à l'aménagement du territoire. La fermeture d'entreprises, leur disparition totale, particulièrement des plus petites qui assurent des services de proximité aux particuliers et qui contribuent au maillage social, constitue un « indicateur » de désertification préoccupant.

Ces quelques idées de bon sens plaident en faveur de la création et surtout de la pérennisation des entreprises et notamment des plus petites d'entre elles. En effet, à quoi sert-il d'aider largement à la création si chaque année 20 % de ce qui a été créé est condamné à disparaître. Ne convient-il pas de réfléchir autant aux moyens de la pérennité qu'à ceux de la création et de la transmission ? Aux « assises de la création » devraient alors répondre les « assises de la pérennisation ».

Les efforts en faveur de la simplification des procédures de création sont indéniables. Ils doivent être encouragés. Cependant, le thème de la simplification n'est pas nouveau et l'on ne compte plus les rapports qui en ont traité. Qu'il faille, régulièrement, remettre l'ouvrage sur le métier tendrait à prouver qu'il reste encore du chemin à faire pour aboutir à une situation « convenable ». Il en va de même lorsqu'il est question des difficultés d'accès au crédit et donc lorsqu'on aborde la délicate question de la relation entre l'entrepreneur et son banquier.

Au-delà, il a été souvent mis en relief une « absence de réflexe PME » des politiques publiques. On distingue plus qu'une ébauche de renversement d'attitude depuis une dizaine d'années.

Des textes législatifs ou réglementaires ont été adoptés et promulgués qui tendent à démentir, ou à nuancer, le propos évoqué.

Certes, nous sommes encore loin de ce qui existe aux Etats-Unis où la « *small business administration* » adossée au « *small business act* » pèse d'un poids sans commune mesure avec ce que l'on trouve en Europe. Egalement, l'exemple canadien devrait faire des émules tout au moins quant à l'objectif qu'il s'est assigné.

Il n'en demeure pas moins que la politique impulsée au niveau de l'Union européenne annonce, si elle se transcrit en politique nationale, un changement de dimension. La volonté d'aborder le développement de la petite entreprise par de multiples angles, dont ceux de la recherche, de l'innovation… démontre que l'importance économique de la TPE est prise en compte réellement.

La TPE doit donc être abordée dans une dimension « plurielle » : aménagement du territoire, innovation, financement, statut fiscal, juridique et social de l'entrepreneur et de son entreprise, réforme des lois sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises.

La création d'entreprise restera toujours une « aventure ». Elle sera toujours une prise de risque. Les différentes étapes de la vie de l'entreprise aussi. Cependant, il faut faire en sorte de lever au maximum les obstacles les plus criants et par là réduire la solitude de l'entrepreneur. Il s'agit d'un vaste chantier. Autant qu'il ne s'apparente pas au mythe de Sisyphe.

ANNEXES

Annexe 1 : Charte européenne des petites entreprises

Les petites entreprises sont l'épine dorsale de l'économie européenne. Elles constituent une source irremplaçable d'emplois et une pépinière d'idées entrepreneuriales. Les efforts européens visant à mettre la nouvelle économie sur les rails ne réussiront que si les petites entreprises sont mises sur le devant de la scène.

Les petites entreprises sont les plus sensibles aux mutations du milieu entrepreneurial. Elles sont les premières à souffrir si on leur impose une charge bureaucratique excessive. Mais elles sont les premières à bénéficier des initiatives visant à réduire les formalités administratives et à récompenser le succès.

A Lisbonne, nous avons fixé à l'Union européenne l'objectif de devenir la plus compétitive et la plus dynamique des économies fondées sur la connaissance, en mesure d'assurer une croissance économique durable, des emplois plus nombreux et de meilleure qualité, et une cohésion sociale accrue.

Les petites entreprises doivent être considérées comme l'un des principaux moteurs de l'innovation, de l'emploi ainsi que de l'intégration sociale et locale en Europe.

Il est donc nécessaire d'instaurer le meilleur environnement possible pour les petites entreprises et l'esprit d'entreprise.

Principes

En soulignant ces recommandations, nous :

- reconnaissons le dynamisme des petites entreprises et leur aptitude à répondre aux nouveaux besoins du marché et à fournir des emplois ;
- mettons l'accent sur l'importance du rôle que jouent les petites entreprises dans la promotion du développement social et régional, tout en constituant un exemple d'initiative et d'engagement ;
- reconnaissons que l'esprit d'entreprise constitue une disposition précieuse, productive et utile pour la vie, à tous les niveaux de responsabilité ;
- rendons hommage à la réussite dans l'entreprise, qui mérite d'être justement récompensée ;
- estimons qu'un certain degré d'échec est compatible avec l'initiative responsable et la prise de risques et qu'il doit être considéré essentiellement comme une possibilité d'apprendre ;
- reconnaissons les valeurs que constituent la connaissance, l'engagement et la flexibilité dans la nouvelle économie.

Il est possible d'améliorer la situation des petites entreprises dans l'Union européenne en prenant des mesures de nature à stimuler l'esprit d'entreprise, à évaluer des mesures existantes et, si nécessaire, à les rendre favorables aux petites entreprises, ainsi qu'en veillant à ce que les décideurs prennent dûment compte des besoins des petites entreprises. A cet effet, nous nous engageons à :

- renforcer l'esprit d'innovation et d'entreprise, qui permet aux entreprises européennes de faire face aux nouveaux défis ;
- mettre en place un cadre réglementaire, fiscal et administratif favorable à l'activité entrepreneuriale, et à améliorer le statut des entrepreneurs ;
- assurer l'accès aux marchés sur la base des exigences les moins lourdes compatibles avec les objectifs prioritaires d'intérêt général ;
- faciliter l'accès aux meilleures recherches et technologies ;
- améliorer l'accès aux financements pendant toute la durée du cycle de vie d'une entreprise ;
- améliorer constamment nos performances, de manière à ce que l'Union européenne puisse offrir le meilleur environnement au monde pour les petites entreprises ;
- écouter ce qu'ont à dire les petites entreprises ;
- promouvoir un soutien de qualité aux petites entreprises.

Lignes d'action

En approuvant la présente Charte, nous nous engageons à agir en nous inspirant des lignes d'action ci-après en tenant dûment compte des besoins des petites entreprises.

1.Éducation et formation à l'esprit d'entreprise

L'Europe cultivera l'esprit d'entreprise et les nouvelles aptitudes dès le plus jeune âge. Des connaissances générales relatives à l'entreprise et à l'esprit d'entreprise doivent être dispensées à tous les niveaux scolaires. Des modules spécifiques, consacrés à l'entreprise, devraient devenir une composante essentielle des programmes pédagogiques au niveau secondaire ainsi que dans les écoles supérieures et universités.

Nous encouragerons et favoriserons les initiatives entrepreneuriales chez les jeunes élèves et nous mettrons au point des programmes appropriés de formation pour les chefs de petites entreprises.

2. Enregistrement moins coûteux et plus rapide

Les coûts de création et d'enregistrement d'une société devraient se rapprocher des coûts les plus compétitifs pratiqués au monde. Les pays caractérisés par les délais les plus longs et les procédures les plus lourdes en matière d'approbation de nouvelles sociétés devraient être encouragés à rattraper les pays les plus rapides. L'enregistrement informatique en ligne des entreprises devraient être développé.

3. Meilleure législation et meilleure réglementation

Les lois nationales en matière de faillite devraient être évaluées à la lumière des bonnes pratiques. Les leçons tirées des exercices d'étalonnement des performances devraient nous permettre d'améliorer les pratiques en vigueur dans l'Union européenne.

Les nouvelles réglementations, aux niveaux national et communautaire devraient être passées au crible pour évaluer leur incidence sur les petites entreprises et les petits entrepreneurs. Chaque fois que c'est possible, les réglementations nationales et communautaires devraient être simplifiées. Les gouvernements devraient adopter des documents administratifs conviviaux.

Les petites entreprises pourraient être dispensées de certaines obligations réglementaires. A cet égard, la Commission pourrait simplifier la législation en matière de concurrence de manière à réduire le fardeau que représente pour les petites entreprises leur mise en conformité.

4. Accessibilité des aptitudes

Nous nous efforcerons à veiller à ce que les organismes de formation, que viennent compléter les systèmes de formation en entreprise, fournissent un éventail suffisant en aptitudes adaptés aux besoins des petites entreprises ainsi qu'une formation tout au long de la vie et un service de conseil.

5. Améliorer l'accès en ligne

Les administrations publiques devraient être incitées à accroître leur communication électronique avec le secteur des petites entreprises. Ainsi les sociétés pourront recevoir des conseils, adresser des demandes, remplir des déclarations fiscales ou obtenir des informations en ligne, et, par conséquent, plus rapidement et à moindre frais. La Commission doit montrer l'exemple dans ce domaine.

6. Mieux valoriser le marché unique

Les petites entreprises ressentent les bienfaits des réformes à l'œuvre dans l'économie européenne. La Commission et les Etats membres doivent donc poursuivre les réformes engagées visant à l'achèvement, dans l'Union, d'un véritable marché intérieur, favorable aux petites entreprises, dans les domaines essentiels pour le développement des petites entreprises, notamment le commerce électronique, les télécommunications, les services d'intérêt public, les marchés publics et les systèmes de paiement transfrontaliers.

Simultanément, les règles européennes et nationales en matière de concurrence devraient être appliquées avec rigueur afin de s'assurer que les petites entreprises ont toutes les chances de pouvoir pénétrer dans de nouveaux marchés et d'y affronter la concurrence dans des conditions équitables.

7. Questions fiscales et financières

Les systèmes fiscaux doivent être adaptés pour récompenser le succès, encourager les start-ups, favoriser l'essor des petites entreprises et la création d'emplois, et faciliter la création et la succession des petites entreprises. Les

Etats membres devraient s'inspirer des meilleures pratiques en matière de fiscalité et l'incitation à la performance personnelle.

Les entrepreneurs ont besoin de financements pour traduire leurs ambitions en réalité. Afin d'améliorer l'accès des petites entreprises aux services financiers, nous allons :

- répertorier et supprimer les barrières à la création d'un marché paneuropéen des capitaux et la mise en œuvre du plan d'action sur les services financiers et du plan d'action au capital risque ;
- améliorer les liens entre le système bancaire et les petites entreprises en créant les conditions d'accès appropriées au crédit et au capital-risque ;
- améliorer l'accès aux fonds structurels et encourager les initiatives de la Banque européenne d'investissement visant à accroître les financements à disposition des start-ups et des entreprises de haute technologie, et notamment les titres de propriété.

8. Renforcer la capacité technologique des petites entreprises

Nous allons renforcer les programmes existants visant à promouvoir la diffusion de la technologie parmi les petites entreprises ainsi que la capacité des petites entreprises à découvrir, sélectionner et adapter les technologies.

Nous allons encourager les entreprises de dimensions différentes, notamment les petites entreprises, à coopérer dans le domaine de la technologie et à partager la technologie ; nous allons élaborer des programmes de recherche plus efficaces centrés sur les applications commerciales des connaissances et de la technologie, et mettre en place des systèmes de qualité et de certification adaptés aux petites entreprises. Il est important de veiller à ce qu'un brevet communautaire soit disponible et facilement accessible aux petites entreprises.

Nous allons encourager les petites entreprises à coopérer avec d'autres entreprises aux niveaux local, national, européen et international ainsi qu'avec les centres d'enseignement supérieur et les instituts de recherche.

Il faudrait par conséquent soutenir les actions entreprises aux niveaux national et régional afin de développer des groupes et des réseaux d'entreprises ; renforcer la coopération paneuropéenne entre les petites entreprises utilisant les technologies de l'information ; diffuser les meilleures pratiques dans le domaine des accords de coopération et soutenir la coopération entre les petites entreprises visant à accroître leur capacité à pénétrer les marchés paneuropéens et à étendre leurs activités aux marchés des pays tiers.

9. Des modèles de commerce électronique qui ont fait leurs preuves et un soutien de qualité aux petites entreprises

La Commission et les Etats membres doivent encourager les petites entreprises à appliquer les meilleures pratiques et à adopter les modèles entrepreneuriaux qui ont fait leurs preuves et qui peuvent leur permettre de véritablement se développer au sein de la nouvelle économie.

Nous allons coordonner les actions menées par les Etats membres et l'Union européenne pour créer des systèmes, des réseaux et des services d'appui informatique et entrepreneurial faciles à utiliser et à comprendre, et qui répondent aux besoins des entreprises ; assurer, dans toute l'Union européenne, une orientation et un soutien fournis par des tuteurs et des conseillers, y compris sur des sites de l'internet et mettre à profit l'Observatoire européen pour les PME.

10. Développer, renforcer et rendre plus efficace la représentation des intérêts des petites entreprises au niveau de l'Union et au niveau national

Nous réaliserons une analyse complète de la manière dont les intérêts des petites entreprises sont représentés au niveau national et à celui de l'Union européenne, y compris par la voie du dialogue social.

Nous nous engageons à effectuer des progrès sur la voie de ces objectifs en utilisant la méthode ouverte de la coordination des politiques relatives aux entreprises nationales. Le programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, le processus de Cardiff en matière de réforme économique, le processus de Luxembourg pour les politiques de l'emploi et d'autres programmes communautaires seront utilisés à cette fin. Nous contrôlerons annuellement les progrès réalisés et nous évaluerons les résultats sur la base d'un rapport de la Commission sur les questions pertinentes lors du sommet du printemps.

Nous utiliserons des indicateurs permettant d'évaluer les progrès réalisés dans le temps et compte tenu des meilleures pratiques mondiales afin de poursuivre notre apprentissage en cherchant les meilleures pratiques dans tous les domaines concernant les petites entreprises, et ce, en vue d'en améliorer les performances.

Annexe 2 : Résumé des aides européennes aux PME

LES INSTRUMENTS FINANCIERS, LES PROGRAMMES COMMUNAUTAIRES ET LES PME				
Interventions communautaires	Montant alloué aux PME en euros	Nombre de PME	Taux de participation des PME sur	
			l'ensemble des projets	le budget global
INSTRUMENTS FINANCIERS				
BEI - Crédits sur Prêts Globaux - 1994-1998 - en 1998 - en 1999	 2,4 Mrd 2,8 Mrd	 49.000 8.464 11.500		
Facilité PME - Prêts globaux bonifiés depuis l994	1 Mrd	4.336 (54.000 emplois créés)	100%	100%
FEI (garanties) (1994-99) - dont "croissance et environnement" Mécanisme de garantie PME (98-2002) FEI (participation fonds capital risque) Ressources propres 96-98 - MET lancé en 1997 - MET Start-up (1998-2002)	879 Mio 671 Mio 168 Mio 58,5 Mio 125 Mio 168 Mio		100% 100 % (< 100 employés) 100% 100 % (Fonds d'invest.) 100 % (Fonds d'invest.)	33 % de l'activité globale du FEI 100% 100%
JEV (1997-2000)	84 Mio		100%	100%
Action capital d'amorçage-seed-capital CREA (1999-2000) 1-TEC depuis 1997	35 Mio (investissements) 10 Mio 11 Mio	207 (3.000 emplois)	100% 100% (Fonds d'invest.) 100 % (Fonds d'invest.)	100% 100% 100%

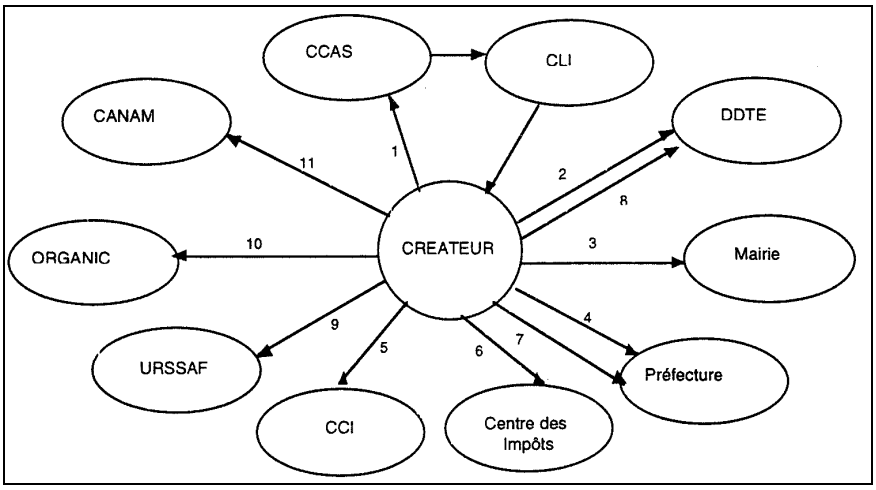
FONDS STRUCTURELS (1994-1999)				
Programmes opérationnels	21,3 Mrd	800.000		18,2 % en moyenne 14,5 % pour objectif 1 35,0 % pour objectif 2 31,5 % pour objectif 5b 25,0 % pour objectif 6
Initiatives communautaires (1995-99) PME Leader ll Emploi-NOW	1,1 Mrd		100% 20% 50%	100%
RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT				
IV Programme Cadre de RDT (94-98) - dont mesures spécifiques PME	1.427 Mio 323 Mio	14.754 6.864	28,5 %** 100 %	20,4** 100 %
FORMATION PROFESSIONNELLE				
Objectif 4 du FSE ADAPT Leonardo da VINCI (1995-99)	20 Mio (contrats PME)		40 à 90 % 15 % direct 45 % Indirect 4,8 % projets 25 % comme partenaires	5,2 % projets PME
COOPERATION INTERNATIONALE				
JOP (1991-99)	164,5 Mio	300 entreprises conjointes	100 % pour partie Phare	
Facilité financière PME (99-BERD-EU)	125 Mio		100%	100 %
AI-Invest (1996-2000)	41 Mio	6.500	100%	100%
ECIP (1995-99) 1988-1998	250 Mio	42.000	Orienté PME 92%	
		facilité 1		
Asia-Invest (1997-2002)		45 Mio		
ENVIRONNEMENT				
Instrument financier LIFE (1993-97)	156 Mio	1 400 projets	>40 %	40 %

NB: Ce tableau récapitule des Interventions communautaires de nature différente (subventions, prêts, garanties) couvrant des périodes différentes et donc les montants ne peuvent être additionnés.

* Estimation de la participation des PME - ** des projets à frais partagés. - Source : Commission des communautés européennes. Com (2001) 98 final 01/03/2001

Annexe 3 : Démarches nécessaires à la création d'une vente ambulante

Pour vendre des sandwichs en ambulant, un bénéficiaire de RMI va entreprendre au moins 10 démarches différentes :



1 - Prévenir son employeur social (au CCAS) qu'il veut prendre un registre afin que celui-ci prépare un contrat d'insertion et le fasse valider par une commission locale d'insertion (CLI). C'est seulement deux mois après, au retour de son contrat d'insertion par la CLI, qu'il saura si sa démarche est validée par le dispositif RMI.
2 - Aller retirer des chéquiers-conseils à la Direction du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (DDTEFP) pour pouvoir bénéficier d'heures de conseil à prix réduit. Rédiger son projet avec un organisme de conseil agréé par la DDTEFP (une boutique de gestion par exemple). Cette démarche est indispensable si la personne veut obtenir l'exonération de cotisation et ce, même si le projet est prêt à démarrer, car la DDTEFP a une approche très formelle des dossiers.
3 - Demander à la Mairie un emplacement de vente.
4 – Faire agréer son véhicule par les services vétérinaires en Préfecture. L'agrément du véhicule est une démarche lourde car le degré d'exigence des services vétérinaires est élevé.
5 – Aller s'inscrire à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI)
6 – Opter pour un régime fiscal et un mode d'assujettissement à la TVA (Centre des Impôts)
7 – Apporter une attestation d'inscription en Préfecture pour obtenir l'autorisation définitive d'exercice du commerce ambulant.
8 – Envoyer une attestation d'inscription à la DDTEFP en accord de l'aide pour pouvoir recevoir les volets d'exonération qui lui permettront d'être exonéré de cotisations sociales au démarrage.
9, 10, 11 - Renvoyer un volet d'exonération à chaque caisse de cotisation (URSSAF, ORGANIC, CANAM).

Source : ADIE - Etude sur » l'intégration des exclus par le travail indépendant et le micro crédit » novembre 1999.

Annexe 4 : Liste des personnalités rencontrées par le rapporteur

M.	Jean-Pierre Attali,	Consultant de l'Institut de l'audiovisuel et des télécommunications en Europe (IDATE)
M.	Jacques Barthélémy,	Avocat honoraire
Mme	Catherine Bernard,	Chef du bureau production, services, métiers d'art - Direction des entreprises commerciales, artisanales et de services - Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie
Mme	Bernadette Chollet-Sniter,	Chef du Service juridique - Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie
Mme	Claudie Corvol,	Directeur de la Direction des missions d'appui aux entreprises - Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie
M.	Olivier Ferrier,	Maître de conférence à l'Université Paris XII Val de Marne
M.	François Hurel,	Délégué général - Agence pour la création d'entreprises
Mme	Claire Lefebvre,	Sous-directrice - Activités commerciales, artisanales et de services - Direction des entreprises commerciales, artisanales et de services du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie
M.	André Letowski,	Responsable analyses et statistiques de la création d'entreprises - Agence pour la création d'entreprises
M.	Bernard Meille,	Président l'association syndicale professionnelle d'administrateurs judiciaires (ASPAJ)
Mme	Maria Nowak,	Conseiller spécial auprès du Ministre de l'Economie, des Finances et Industrie - Présidente de l'ADIE
Mme	Ariane Obolensky,	Présidente du Directoire de la Banque du développement des PME
M.	Michel Paysant,	Animateur de l'Association Synerco
Mme	Evenlyne Picca,	Directeur des caisses de retraites CIPAV et autres
Mme	Marie-France Pot,	Responsable du réseau « Entreprendre en France »
M.	Denis Rougeaux,	Directeur général - Fédération française des coopératives agricoles de collecte d'approvisionnement et de transformation
M.	Philippe Rouvillois,	Inspecteur général des Finances
M.	Philippe Trogan,	Chef du Bureau Observatoire des Activités commerciales, artisanales et de Services - Direction des entreprises commerciales, artisanales et de services - Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie
M.	Patrice Vermeulen,	Directeur des entreprises commerciales, artisanales et de services - Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie
M.	Claude Weisbuch,	Directeur de recherche au CNRS

Mme	Anne Wintrebert,	Directeur du département très petites entreprises – Direction du programme PME/emploi - Caisse des dépôts et consignations

Annexe 5 : Résultat du vote en section

L'ensemble du projet d'étude a été adopté à l'unanimité des membres présents.

Ont voté pour : 16

Agriculture	:	M.	BROS
Artisanat	:	M.	GILLES
CFDT	:	Mme	PAULET, M. VANDEWEEGHE
CFTC	:	M.	NAULIN
CGT	:	M.	MANJON
CGT-FO	:	M.	BOUCHET
Entreprises privées	:	MM.	SIMOND, TARDY
Entreprises publiques	:	M.	AILLERET, Mme BOUZITAT
Personnalités qualifiées	:	MM.	FITERMAN, POMPIDOU

Membres de section	:	Mme SOCQUET-CLERC LAFONT, MM. CATZ, DARMENGEAT

TABLE DES SIGLES

ACCRE	:	aide aux chômeurs créateurs-repreneurs d'entreprises
ACFCI	:	assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie
ADIE	:	association pour le droit à l'initiative économique
ADPME	:	agence des PME
AFB	:	association française des banques
AGEFIPH	:	association nationale de gestion des fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées
ANVAR	:	agence pour la valorisation de la recherche
APCE	:	agence pour la création d'entreprises
ASS	:	allocation de solidarité spécifique
BDPME	:	banque du développement des PME
BEI	:	banque européenne d'investissement
BIC	:	bénéfices industriels et commerciaux
BNC	:	bénéfices non commerciaux
CDC	:	caisse des dépôts et consignations
CDIA	:	centre de documentation et d'information de l'assurance
CEA	:	commissariat à l'énergie atomique
CFE	:	centres de formalités des entreprises
CIGALEs	:	clubs d'investisseurs pour une gestion alternative locale de l'épargne
CIPAV	:	caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse des experts et ingénieurs
CREA	:	capital risque pour les entreprises en phase d'amorçage
CSP	:	catégorie socioprofessionnelle
EARL	:	entreprise agricole à responsabilité limitée
EDEN	:	programme encouragement au développement d'entreprises nouvelles
EURL	:	entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
FIR	:	France initiative réseau
FRAC	:	fonds régionaux d'aide au conseil
GIE	:	groupement d'intérêt économique
IAA	:	industries agroalimentaires
ICS	:	entreprises industrielles, commerciales et de services
ISO	:	i*nternational organisation for standardization* – organisation international de normalisation
IDES	:	institut de développement de l'économie sociale
IRI	:	institut pour la reconstruction industrielle
NIC	:	nouvel instrument communautaire
NTIC	:	nouvelles technologies de l'information et de la communication
ORIFF	:	offices régionaux d'information, de formation et de formalités
PCE	:	prêt à la création d'entreprise
PEIA	:	petites entreprises industrielles et de l'artisanat de production
PRCE	:	primes régionales à la création d'entreprise
RACINE	:	réseau d'accompagnement des créations initiatives
RDT	:	recherche-développement technique

RIM	:	répertoire des métiers
RSA	:	registre statistique de l'artisanat
SAPO	:	société anonyme à participation ouvrière
SARL	:	société à responsabilité limitée
SCM	:	sociétés de cautionnement mutuel
SCOP	:	sociétés coopératives ouvrières de production
SCORE	:	*service corps of retired executives association* – association des cadres dirigeants retraités
SCP	:	société civile professionnelle
SELARL	:	société d'exercice libéral à responsabilité limitée
SNC	:	société en nom collectif
SOLIDE	:	sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi
TPE	:	très petites entreprises
UNAPL	:	union nationale des professions libérales

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1 : Nombre d'entreprises par taille et effectifs salariés au 1er janvier 2000 (hors entreprises agricoles et financières) (France entière) 11
Tableau 2 : Evolution de la création d'entreprises depuis 1989 15
Tableau 3 : Croissance économique et création d'entreprises 15
Tableau 4 : Créations et reprises d'entreprises selon la taille des effectifs 16
Tableau 5 : Emplois générés par la création/reprise d'entreprises selon la taille des effectifs 16
Tableau 6 : Taux de « survie » à cinq ans selon l'âge du chef d'entreprise pour les entreprises créées ou reprises au 1er semestre 1994 22
Tableau 7 : Niveau de diplôme des porteurs de projets artisanaux, par rapport aux « autres » créateurs - en % 23
Tableau 8 : Eléments de la préparation du projet 23
Tableau 9 : Répartition des entreprises créées par taille 24
Tableau 10 : Taux de pérennité à trois ans selon l'effectif occupé au « démarrage » 26
Tableau 11 : Nombre moyen d'emplois en septembre de l'année considérée « créations et reprises », selon le secteur d'activité 27
Tableau 12 : Evolution 1999, comparée à la moyenne 1993/1998 par région ... 28