

4

PROPOSITIONS DU GROUPE 4

Le modèle du Small Business Act américain est-il importable en Europe ?

Pour une directive européenne en faveur des PME

Animateur du Groupe 4 : Jean-Michel BARBIER

(Pdg - TechFund Capital Europe)

Membres : • Jean-Michel BARBIER (Président Directeur Général - TechFund Capital Europe)
• Anne de BLIGNIÈRES (CapInTech) • Philippe CAPDEVIELLE (Président du Directoire - Emertec Gestion) • Christophe GALLÉAN (Associé - SEFT Ventures) • Anne Catherine JOUANNEAU (Directeur Général - FIST) • Emmanuel LEPRINCE (Comité Richelieu) • Denis LUCQUIN (Général Partner - Sofinnova) • Michèle MOUREY (Directeur - Midi Pyrénées Création) • Claude RAMEAU (co-Président - France Angels) • M^e Daniel SCHMIDT (Avocat) • Jérôme Snollaerts (Président du Directoire - Cap Décisif)



1	INTRODUCTION	3
2	UN SMALL BUSINESS ACT EUROPÉEN	4
	<ul style="list-style-type: none">• Une Société de Droit Européen• Une Société Européenne d'Investissement• Un "Buy European Act"• Une "DARPA" Européenne	
3	FINANCEMENT DE LA R&D ET COMMANDE PUBLIQUE	6
4	GARANTIES SUR LES PROBLÈMES DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE	7
5	MESURES ENVERS LES GRANDES ET MOYENNES ENTREPRISES POUR FAVORISER L'ESSAIMAGE	8
	<ul style="list-style-type: none">• Un problème culturel à surmonter• Un premier pas instructif : le programme CRAFT• Favoriser les synergies incitatives entre grandes entreprises et PME	
6	REVOIR LES MESURES FINANCIÈRES INCITATIVES	10
7	TRANSPARENCE ET VISIBILITÉ	11



1 INTRODUCTION

A lors que l'Europe politique et économique progresse tous les jours, elle apparaît à une start-up d'un quelconque de ses pays membres comme un marché très fragmenté. De la même manière, on peut observer que si la recherche européenne est au meilleur niveau mondial dans de nombreux domaines, cependant la technologie qui en est issue ne dispose pas d'un marché naturel équivalent à celui des Etats-Unis. En toute logique, il est devenu stratégique pour l'économie européenne que des actions soient entreprises afin que toute PME technologique de la communauté puisse bénéficier d'un contexte de compétitivité équivalent à celui d'une PME nord-américaine du même domaine.

■ Homogénéiser les situations, donner des chances communes aux PME européennes

Au-delà des mécanismes déjà mis en place dans chacun des pays de la Communauté Européenne – qui, en fonction des circonstances, ont repris l'une ou l'autre des dispositions du Small Business Act américain de 1953 (Cf. cas particulier de la France) –, il nous semble indispensable de rendre cette situation plus homogène entre les différents pays de la Communauté.

Par ailleurs, et en tenant compte des caractéristiques actuelles de l'économie des PME, une initiative politique du type SBA, lancée au niveau européen, pourrait rassembler un certain nombre de mesures. Le gouvernement, à travers le projet de Loi Dutreil, a clairement admis la création d'un Small Business Act Européen. Cependant, CapInTech insiste plus particulièrement sur les points décrits ci-dessous, liés à tout ce qui touche à l'innovation.



2 UN SMALL BUSINESS ACT EUROPEEN

Il conviendrait de mettre en place des mesures permettant à toute PME de pouvoir "adresser" commercialement le territoire européen aussi aisément qu'une PME nord-américaine "adresse" le marché Nord-Américain. A ce titre, nous proposons plusieurs types de mesures :

■ Une Société de Droit Européen

Aujourd'hui, si l'on veut créer une entreprise franco-allemande, par exemple, il faut créer une structure dans chacun des deux pays. Ceci implique, entre autres, plusieurs comptabilités, plusieurs schémas sociaux, plusieurs audits, etc. C'est pourquoi il faudrait qu'aboutisse rapidement le projet de mettre en place une Société de Droit Européen reconnue partout dans la Communauté. Bien évidemment, il est indispensable que cette structure légale soit éligible à ce titre, dans chaque pays, aux avantages offerts au plan national pour ses activités dans ce territoire.

La création d'un tel statut est d'abord un problème de droit social, et de droit fiscal Européen. C'est donc un sujet très important, mais il n'est pas du seul ressort de CapInTech de le résoudre. Cependant la mise en place d'un tel statut est indispensable pour accélérer l'Européanisation "naturelle" des PME. En revanche, il faut s'attendre à ce que cette démarche soit confrontée à la réticence des Etats à abandonner la spécificité de certains statuts d'ordre fiscal, juridique, social, etc.

Nous pensons indispensable que notre action dans ce domaine soit concertée avec celle de l'EVCA (European Private Equity & Venture Capital Association), qui a d'ores et déjà engagé des actions dans ce sens.

■ Une Société Européenne d'Investissement

Il faudrait, en parallèle, créer des fonds d'investissement réellement trans-européens qui pourraient être inspirés du Limited Partnership américain dont le FCPR français est le véhicule le plus proche au plan Européen. Ceci implique la création d'un type de Société d'Investissement de Droit Européen pouvant attirer elle-même des investisseurs de n'importe quelle nationalité européenne. Cette société pourrait être gérée par une équipe multinationale d'investisseurs opérant en fonction des opportunités dans différents pays d'Europe. Ainsi chaque partie

(investisseurs dans le fonds, gérant du fonds, PME investies) bénéficierait des mêmes avantages (dont les avantages fiscaux), et non plus des seules dispositions spécifiques à leur pays. De plus, l'accompagnement des sociétés serait réalisé réellement conjointement par les acteurs des pays impliqués.

Là encore, nous devons concerter notre action avec celle de l'EVCA qui, pour les mêmes motifs, a déjà engagé le débat sur ce thème.

■ Un "Buy European Act"

Afin de créer une entreprise qui puisse viser un marché européen comparable au marché nord-américain visé par une société Nord-Américaine, il est nécessaire d'élaborer des directives Européennes qui encouragent les Etats membres de l'Union Européenne à acheter des produits et des services proposés par des PME européennes innovantes. Ces directives seront de puissants contrepoids au Buy American Act et au Small Business Act, outils législatifs américains puissants et efficaces.

■ Une DARPA Européenne

Bien que le mot "dualité" ne semble plus actuellement très prisé, il nous semble que la notion qu'il recouvre reste très forte :

1. *Certes les technologies de base sont aujourd'hui d'abord "tirées" par les applications civiles, mais celles-ci, sous la pression économique des marchés financiers, soutiennent de moins en moins la recherche nécessaire pour assurer l'innovation à moyen et long terme.*
2. *La problématique "sécurité/défense" est, et semble devenir de plus en plus, une justification forte de l'intervention de l'Etat dans le soutien au développement et à la maîtrise des technologies de base. Par effet de proximité, et en conséquence de leur nature combinatoire, c'est pratiquement toutes les technologies des TIC et des sciences du vivant qui sont concernées.*

C'est pourquoi, même si cela paraît bien tard lorsque l'on considère l'expérience accumulée des Américains, il est indispensable, selon nous, de mettre en place un équivalent de la DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) en Europe.



3 FINANCEMENT DE LA R&D ET COMMANDE PUBLIQUE

I faudrait s'inspirer du programme SBIR Américain en proposant aux jeunes sociétés innovantes et technologiques un programme de financement de la R&D :

1. Qui apporte une aide couvrant 100% du programme de R&D présenté par la société quand elle accepte de s'associer avec un laboratoire public ou privé.
2. Qui supprime les contraintes de fonds propres subsistant actuellement dans les textes réglementaires. Celles-ci s'avèrent particulièrement gênantes dans un contexte de capitaux rares.
3. Qui associe financement et accompagnement à travers la mise en place de dispositifs ad hoc pour en améliorer la réelle efficacité.

Il est nécessaire, d'orienter, beaucoup plus qu'aujourd'hui, la commande publique en faveur des jeunes sociétés innovantes et technologiques.

En effet, actuellement la commande publique représente approximativement 720 Md€ par an en Europe (dont 20% dans l'innovation). Mais la plus grande part de cette commande publique va aux grandes entreprises.

Nous pouvons souligner qu'une entreprise n'est pas créée dans le seul but de faire de la R&D, mais pour se développer sur un marché. Ses premières commandes sont déterminantes et la commande publique peut et doit jouer un rôle de catalyseur dans le lancement de produits ou de services innovants.

Par ailleurs, puisque ce sont le plus souvent des investisseurs en fonds propres qui vont apporter les capitaux nécessaires, leur approche est primordiale. Or il s'avère que pour un tel investisseur, une PME est plus attirante dans le cas où elle dispose déjà d'un accès à un marché public car cela traduit – que ce soit effectif ou non dans la durée – une activité plus solide.

C'est pourquoi il est souhaitable qu'un certain pourcentage du volume d'affaires public, au niveau européen, soit réservé aux PME, ou que l'on mette en place des mécanismes qui en garantissent l'accroissement.

Pour bien mesurer l'enjeu correspondant, il faut noter que 1% de plus qu'actuellement serait déjà un progrès considérable.



4 GARANTIES SUR LES PROBLÈMES DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

La propriété industrielle est un élément de protection, de défense et de négociation pour les PME. Elle est, le plus souvent, l'actif qui en exprime le mieux la valeur capitalistique, alors que cette valeur n'apparaît pas explicitement dans ses comptes.

Cependant, et en comparaison des moyens financiers d'une PME, le coût du brevet et de son entretien est élevé : il pèse très lourd dans les budgets, surtout pour le dépôt à l'international.

Tout d'abord, bien qu'un brevet Européen soit en train de se mettre en place, il reste encore beaucoup de travail à effectuer afin d'en améliorer l'utilisation. De plus, des mécanismes permettant de réduire ou d'étaler l'impact des coûts de dépôt pour les start-up (par exemple par des systèmes de prêts) pourraient également être mis en place.

■ Une structure collective de défense des brevets

Enfin, il faudrait permettre aux entreprises innovantes, détentrices de brevets européens, de se défendre d'attaques plus ou moins justifiées lorsqu'elles développent leur activité commerciale en dehors de l'Union Européenne, par la mise en place d'un mécanisme de garantie des coûts liés à ce type de contentieux.

A ce titre, nous pensons qu'une bonne solution serait de proposer une structure collective de défense des brevets des PME adhérentes, capable d'agir pour leur compte comme le ferait un cabinet de brevets au meilleur niveau international. Nous suggérons également d'y associer un système d'assurance pour supporter les coûts correspondants.

5 MESURES ENVERS LES GRANDES ET MOYENNES ENTREPRISES POUR FAVORISER L'ESSAIMAGE

Les grands groupes industriels sont en fin de compte les bénéficiaires ou les associés finaux ou potentiels de toutes les innovations que peuvent valider par leur action commerciale les jeunes pousses technologiques.

C'est pourquoi nous proposons que soient prises des mesures incitatives visant à impliquer les grands groupes industriels à tous les mécanismes qui peuvent favoriser les entreprises innovantes (au plan stratégique, partenarial/coopératif, financier), car d'une manière ou d'une autre ils sont finalement concernés.

■ Un problème culturel à surmonter

Dans le même état d'esprit, le taux d'essaimage de l'Europe continentale est très inférieur au taux moyen observé aux USA. Certes, c'est le plus souvent un problème d'origine culturelle. Pour inciter dans ce sens toutes les entreprises ayant des savoir-faire ou des activités potentielles qu'elles ne savent ou ne veulent exploiter elles-mêmes, nous souhaitons que soient mises en place des mesures d'encouragement des entreprises établies, grandes et moyennes, à développer une politique d'essaimage active.

■ Un premier pas instructif : le programme CRAFT

Le programme CRAFT (Cooperative Research Action For Technology) est un programme européen qui permet aux PME d'utiliser les meilleurs développements technologiques en sous-traitant leur travaux de conception et d'adaptation à un ou plusieurs organismes (universités, centres de recherche, centres techniques, PME de haute technologie, grands groupes). Dans ce programme, le laboratoire (ou autre organisme) réalise un travail de R&D au profit de la PME. La Commission Européenne abonde à hauteur de 50%.

■ Favoriser les synergies incitatives entre grandes entreprises et PME

Nous pourrions nous inspirer de ce modèle en le transposant de manière très incitative dans le mode de relation grande entreprise/PME, où la PME réaliserait les travaux de R&D pour le compte de la grande entreprise.

Une directive communautaire donnerait une aide aux grandes entreprises à hauteur de 50% des frais de R&D. Celles-ci faisant travailler les PME en leur finançant 100% de leur frais.

Cependant, nous avons remarqué qu'il serait préférable de ne pas faire passer l'aide financière par les grandes entreprises, mais plutôt de trouver un moyen d'apporter directement l'argent aux PME. Cela dit, il reste très important de tout de même impliquer les grandes entreprises dans le processus de sélection et de décision.



6

REVOIR LES MESURES
FINANCIÈRES INCITATIVES

Il reste indispensable d'inciter les personnes physiques, financiers privés qui participent au capital de PME innovantes, à accompagner les PME bénéficiaires de marchés publics ou de crédits publics de R&D.

Les mesures financières incitatives sont en cours de révision : l'annonce faite au Colloque sur l'Innovation du 9 avril 2003, de la création d'une SUIP (Société Unipersonnelle d'Investissement Providentiel) nous montre que cette mesure est traitée. Nous tenons à insister sur son importance pour améliorer le processus d'investissement dans les start-up.

Cependant, une telle mesure, pour qu'elle puisse remplir complètement ses objectifs, et dans la continuité de ce qui précède, doit également être admise au niveau européen.





7 TRANSPARENCE ET VISIBILITÉ

A fin que le niveau des efforts effectivement engagés vis-à-vis des PME innovantes puisse être apprécié à sa juste valeur, il faudrait collecter, à des fins de publication, des informations annuelles sur les actions réellement menées en leur faveur et l'impact de ces efforts, au niveau national, au niveau européen, ainsi que la comparaison avec les USA. Des chiffrages globaux pourraient ainsi être établis.

Il faudrait également mesurer et fixer des objectifs annuels de la participation des PME aux "marchés publics technologiques" et aux crédits publics de R&D.

■ Sauvegarder l'indépendance des arbitres du jeu

Ces deux dernières opérations devront être gérées par une structure indépendante des pouvoirs publics et des grands groupes (les données doivent en effet être fournies par un organisme totalement objectif).

Enfin, il conviendrait de veiller à ce que l'action en faveur des PME soit vraiment dirigée envers les PME indépendantes, c'est-à-dire qu'elle exclue explicitement les filiales (participations majoritaires) de grands groupes industriels.



CapInTech

41, boulevard des Capucines, 75002 Paris
Tel : 01 55 35 26 52 - Fax : 01 55 35 25 55
www.capintech.com

Président :

Laurent Kott
laurent.kott@capintech.com

Déléguée Générale :

Anne Guillaumat de Blignières
anne.deblignieres@capintech.com

Coordinatrice :

Anne-Laure Delavergne
annelaure.delavergne@capintech.com