



SMALL BUSINESS ACT

Outil de puissance négligé par la France et l'Europe

02/2007

Auteurs :

Mélanie GAINETTE, Karim CHENIKHAR, Lionel GARNIER, David RODRIGUEZ, Cédric THEVENET, Stéphane WERBROUCK.

Sous la direction de :

Christian Harbulot

Avertissement et Copyright

Ce document d'analyse, d'opinion, d'étude et/ou de recherche a été réalisé par un (ou des) membre(s) de l'Association de l'Ecole de Guerre Economique. Préalablement à leurs publications et/ou diffusions, elles ont été soumises au Conseil scientifique de l'Association. L'analyse, l'opinion et/ou la recherche reposent sur l'utilisation de sources éthiquement fiables mais l'exhaustivité et l'exactitude ne peuvent être garanties. Sauf mention contraire, les projections ou autres informations ne sont valables qu'à la date de la publication du document, et sont dès lors sujettes à évolution ou amendement dans le temps. Le contenu de ces documents et/ou études n'a, en aucune manière, vocation à indiquer ou garantir des évolutions futures.

Le contenu de cet article n'engage la responsabilité que de ses auteurs, il ne reflète pas nécessairement les opinions du(des) employeur(s), la politique ou l'opinion d'un organisme quelconque, y compris celui de gouvernements, d'administrations ou de ministères pouvant être concernés par ces informations. Et, les erreurs éventuelles relèvent de l'entière responsabilité des seuls auteurs.

Les droits patrimoniaux de ce document et/ou étude appartiennent à l'Association, voire un organisme auquel les sources auraient pu être empruntées. Toute utilisation, diffusion, citation ou reproduction, en totalité ou en partie, de ce document et/ou étude ne peut se faire sans la permission expresse du(es) rédacteur(s) et du propriétaire des droits patrimoniaux.



Mots-clés

Puissance économique, France, Europe



Introduction	1
Pourquoi la France et l'Europe n'ont pas négocié de SBA en 1994 ?	1
Au niveau de l'OMC	9
Au niveau de la France	10
Au niveau de l'Europe	11
En résumé	13
En conclusion	14
Et maintenant, en quoi un SBA français ou européen serait un outil de puissance pour la France et l'Europe ?	1
Les enjeux pour France et pour l'Europe	16
Référencement des mesures déjà appliquées en France et en Europe à destination des PME.	17
Comment agir sur les forces en présence pour obtenir cet outil de puissance économique	1
Analyse du processus de dérogation auprès de l'OMC pour obtenir un SBA européen (phase exploratoire)	22
Les Hommes à convaincre	23
Matrice socio-dynamique des acteurs européens positionnés sur un SBA européen quelque soit sa forme	25
A- Les Engagés	25
B- Les Alliés	26
C- Les Neutres	28
D- Les Adversaires	29
E- Les Opposants	30
F- Les Contradicteurs	30
G- Les Hésitants	32
H- Les passifs	32
L'éventail des options stratégiques disponibles : privilégier l'identité « SBA – Stratégie de Lisbonne »	34
Développement des tactiques par rapport aux cibles	36



Annexes	1
Organisation du SBA américain	41
Eléments d'information sur des personnages clefs en 2007	46





Introduction



La France n'a pas su se doter, comme d'autres pays – Etats-Unis, Corée du Sud, Japon, Canada – d'un Small Business Act (SBA). Quoiqu'il en soit, si nous prenons l'exemple des Etats-Unis, ce dispositif a permis de favoriser l'innovation et le développement des entreprises installées sur le territoire américain. Le gouvernement américain est le plus grand acheteur de biens et de services au monde et grâce au SBA, il peut réserver et redistribuer une manne financière considérable aux Très Petites Entreprises (TPE) et aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) qui font la force de son économie. Cela revient à un autofinancement partiel de sa croissance. Citons à titre d'exemple le cas de Google qui en moins de 8 ans est passé du statut de start-up à celui de géant du web.

Le SBA reste aujourd'hui un enjeu stratégique pour la France. Encore faut-il être capable de le faire aboutir auprès des instances internationales de l'OMC. Le souvenir de l'échec de la candidature de Paris 2012 aux JO, nous rappelle combien notre pays manque de méthodologie stratégique en influence pour affirmer ses positions sur la scène internationale. Ce document analyse pourquoi la France n'a pas compris l'enjeu du SBA en 1994. Il renvoie aux travaux réalisés par la CGPME, le Comité Richelieu, OSEO et les autres organisations concernées par le sujet.



Association des Anciens de l'Ecole de Guerre Economique

association
ege

Pourquoi la France et l'Europe n'ont pas négocié de SBA en 1994 ?

1ère
Partie



Les règles de l'OMC relatives au commerce des marchandises et des services ne s'appliquent pas à l'achat de marchandises et de services par un État pour son propre États-Unisge, c'est-à-dire aux marchés publics. Pour autant, sur une base volontaire, un certain nombre de membres de l'OMC ont signé le 15 avril 1994 à Marrakech, en même temps que l'accord instituant l'OMC, un accord sur les marchés publics (AMP). C'est l'un des accords « plurilatéraux » inclus dans l'annexe 4 de l'accord établissant l'OMC.

Essayons de retracer les évènements marquants qui ont eu lieu autour de cette date au niveau de l'OMC, de la France et l'Europe afin de reconstituer l'exceptionnel concours de circonstance qui a abouti à ce résultat.



Au niveau de l'OMC

- L'« *appendice I* » de l'Accord contient des « *notes générales* » limitant la portée des engagements pris par chaque partie. C'est ainsi, par exemple, que **le Canada** a, notamment, exclu de l'application de l'AMP :
 - a) construction navale et réparation de navires ;
 - b) chemins de fer urbains et matériel de transport urbain, systèmes, composants et matériaux entrant dans leur fabrication, ainsi que tout le matériel en fer ou en acier destiné à des ouvrages ;
 - c) marchés portant sur les produits relevant du n° 58 de la Classification fédérale des approvisionnements (matériel de communication, matériel de détection des radiations et d'émission de rayonnement cohérent) ;
 - d) **marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises détenues par des minorités** ;
 - e) marchés de produits agricoles passés en application de programmes de soutien à l'agriculture ou de programmes d'aide alimentaire ;
 - f) exemptions pour des raisons de sécurité nationale, visant notamment les achats de pétrole nécessaires au maintien de réserves stratégiques ;
 - g) exceptions pour des raisons de sécurité nationale, visant notamment les marchés passés aux fins du contrôle des matières ou des technologies nucléaires. »
- Les États-Unis ont, notamment, exclu de l'application de l'AMP les marchés réservés aux PME et aux entreprises détenues par des minorités (« *This Agreement will not apply to set asides on behalf of small and minority businesses* »).
- **NB** : On retrouve à la direction générale du GATT et de l'OMC de 1993 à 1995 : **l'irlandais Peter SUTHERLAND.**



- L'Union européenne n'est qu'un membre signataire parmi 13.

Au niveau de la France

- En 1994, François MITTERRAND est président de la république, et Edouard BALLADUR, premier ministre de la seconde cohabitation (29 mars 1993 au 11 mai 1995). Nous sommes à un an des nouvelles élections présidentielles.
- Le ministre de l'Economie est Raymond ALPHANDERY, au positionnement libéral déclaré.
- la ratification de l'OMC fut adoptée le **15 décembre 1994**. Pressés par Edouard Balladur, Premier ministre de François Mitterrand et leur Ministre de l'économie et des finances, les députés ne reçurent le document de 550 pages dactylographiées qu'une semaine avant le vote de l'accord final instituant l'OMC ! Les parlementaires n'ont tout simplement pas lu les nouvelles tables de loi du commerce international auxquelles leurs votes allaient (soumettre le peuple).



Au niveau de l'Europe

- De 1985 à 1995 nous sommes sous l'autorité de la Commission DELORS,
- Jacques DELORS, avec une étiquette PS, renonce à un retour sur le scène politique française pour ne pas faire d'ombre aux ambitions politiques de sa fille Martine AUBRY,
- Sous cette commission DELORS nous retrouvons **Peter SUTHERLAND** comme commissaire en charge de la concurrence de 1985 à 1989. Il sera remplacé par l'anglais **Sir Leon BRITAN** de 1990 à 1995.
- Cet ancien ministre britannique, pro américain un des rares commissaires a avoir gardé son mandat pendant la 2eme et la 3eme commission Delors.
- L'architecture communautaire confie à la Commission européenne la compétence de négociation dans le domaine du commerce. Cette compétence exclut les sujets, telle la culture, ne relevant pas de politiques communes, même si l'union européenne peut y exprimer une position de principe. Dans son domaine de compétence, pourtant, la Commission n'agit que sur la base de propositions soumises au contrôle du Conseil. Le Conseil européen doit donc être suffisamment clair et précis dans les directives de négociation qu'il émet, sous peine de vivre à nouveau la situation pénible du cycle d'Uruguay : le Commissaire d'alors, chargé de la négociation, Sir Leon Brittan, a pris des initiatives (**chacun se souvient de l'accord de Blair House**) dans les brèches ouvertes par un mandat trop imprécis.
- **L'Europe a d'autant moins sollicité une dérogation d'inspiration similaire qu'elle y est philosophiquement peu favorable. Dans ses propres dérogations, la Communauté européenne prévoit qu'elle « n'étendra pas le bénéfice des dispositions de cet accord à divers prestataires de pays ayant prévu des restrictions » et en particulier, le Canada, la Corée et les États-Unis, et ce, notamment, « tant qu'elle n'aura pas constaté que les Parties concernées assurent aux entreprises de la CE un accès comparable et aux marchés considérés ».**



L'Irlande connaît de 1995 à 2000 une croissance de 10% par an, grâce notamment à de nombreux investissements américains (dans l'informatique et les services) qui la font passer de l'avant dernière place à la deuxième place des pays européens.



Lobbying américain et collusion irlandaise

Les ETATS-UNIS en 1994,

- se préparent à la concurrence avec la communauté européenne (passage à l'€ voté – premier PIB mondial),

- négocient un SBA en dérogation de la signature de l'AMP



Dérogation AMP accordée aux ETATS-UNIS pour un SBA

L'OMC en 1994,

- année de sa création,
- signature de l'AMP avec dérogations pour certains pays,
- Directeur Général Peter SUTHERLAND (irlandais)



Inertie des français et de certains européens

France en 1994,

- Gouvernement de cohabitation Mitterrand/ Balladur
- Alphandery, ministre de l'économie
- Elections présidentielles dans un an,



La France ne joue pas un rôle moteur

Europe en 1994,

- Commission DELOORS
- Manque de coordination entre les pays,
- Peter SUTHERLAND (irlandais), puis Léon BRITAN (anglais) commissaires européens en charge de la concurrence



L'Europe se montre peu motivée et ne représente qu'une seule voix



En résumé

Il est bien sûr impossible d'avancer des certitudes au sujet des « tour de magie économique » qui ont permis à 4 états membres de l'OMC de négocier des dérogation sur l'application de l'AMP, pendant que les autres états membres y renonçaient, cependant il est troublant de noter certaines coïncidences fâcheuses pour les uns et heureuses pour les autres :

1. Un contexte politique français peu favorable à défendre une mesure qui non seulement nécessite un consensus français et européen mais qui pourrait servir un futur gouvernement de l'opposition: gouvernement de droite avec un président français et un président de commission européenne de gauche à un an des élections présidentielles.
2. Avec des commissaires européens en charge de la concurrence – seuls habilités à négocier un SBA au niveau de l'OMC- irlandais ou britanniques : dans les 2 cas ultralibéraux et pro-américain, il paraissait peu probable que l'Europe se mobilise autour de cette dérogation protectionniste.
3. De plus nous sommes à 4 ans du passage à une monnaie unique –l'Euro – qui menace l'hégémonie du dollar sur la scène économique internationale. Il n'est donc pas surprenant que les Etats-Unis ait vu d'un mauvais œil de partager cette dérogation avec les européens.
4. Les accointances pro-américaines du directeur général de l'OMC - irlandais, et ancien commissaire en charge de la concurrence- ont certainement facilité la négociation des dérogations.
5. Rappelons, enfin, la situation économique et politique de l'Irlande au moment de la préparation de l'AMP et de sa signature :

À partir de l'indépendance (1922) est menée une véritable politique d'industrialisation, mais l'Irlande reste pauvre en 1985, classé avant-dernier au sein de la Communauté Economique Européenne. Ce pays est aujourd'hui le deuxième plus riche de l'Union Européenne, derrière le Luxembourg. Une série de vastes réformes sont à l'origine de cet impressionnant bouleversement. Il s'agit là d'une très forte incitation à la création de richesses. Des milliers d'entreprises se sont créées ou installées, les autres ont massivement embauché. Entre 1995 et 2000, la croissance a été en moyenne de 10% par an.

C'est un pays libéral, le taux de prélèvements obligatoires y est un des plus faibles de l'UE. Le salaire minimum est un des plus élevés de l'Union Européenne avec 8,30€ de l'heure (puis 8,65€ en juillet 2007). L'Irlande a beaucoup bénéficié des investissements étrangers, notamment américains, et de nombreuses sociétés d'informatique y ont délocalisé une partie de leurs activités.

Principaux pays exportateurs (2003) : États-Unis 18.7%, Royaume-Uni 17.4%, Belgique 15.2%, Allemagne 7.4%, France 6.4%, Pays-Bas 4.8%

Principaux pays importateurs (2005) : Royaume-Uni 37%, États-Unis 13,8%, Allemagne 9.2%, Pays-Bas 4.5%,



En conclusion

La France et l'Europe se sont facilement laissé dissuader de demander une dérogation équivalente à celles négociées par les Etats-Unis, le Canada, la Corée et le Japon, pris dans leur préoccupation interne et certainement victime du lobbying habile des Etats Unis.

Pendant maintenant que certains agissements ont été mis en lumière tachons de les utiliser habilement afin d'obtenir pour la France une dérogation équivalente.



Et maintenant, en quoi un SBA français ou européen serait un outil de puissance pour la France et l'Europe ?

2ème Partie



Les enjeux pour France et pour l'Europe

Il s'agit de rééquilibrer la compétition avec des entreprises américaines qui bénéficient de privilèges qui sont refusés aux entreprises françaises, de relancer l'économie française en reboostant ce qui compose son tissu principal les PME-PMI, en la préparant et en la soutenant face à des nouveaux concurrents comme les chinois qui bénéficient toute la puissance de leur appareil d'état.

Enfin, il est nécessaire d'appuyer le passage difficile de la TPE à la PME afin de développer ce secteur qui est le principal garant des grands dossiers de l'économie française.

Même si l'initiative part de la France il faut qu'elle soit vite relayée par l'Allemagne et l'Europe en prévoyant un texte plus générale qui permette à la fois une cohésion européenne et une application particulière à chacune des identités de l'Europe.



Référencement des mesures déjà appliquées en France et en Europe à destination des PME

L'état des lieux en France

Les PME françaises c'est :

- 2.1 millions de PME
- 11% à 32% des marchés publics (soit 150 M de €)
- 51% des exportateurs
- 99,5% des employeurs
- 58 % des employés du secteur privé
-
- 50% du PIB (hors secteur agricole)

Les premières mesures

Elles sont très récentes et vise à mettre en place un SBA « à la française » (pour l'instant sans l'accord de l'OMC).

Elles s'articulent globalement toute autour de l'organisme OSEO.

1) OSEO

Son rôle est de faciliter le financement des PME et d'accompagner ces dernières dans leur développement.

Dans les faits, elle sert surtout à garantir les prêts (l'un des 3 axes majeurs de la politique américaine).



OSEO est né, en 2005, de la réunion des compétences de :

- l'Anvar (Agence nationale de valorisation de la recherche, dite « Agence de l'innovation »)
- la BDPME (Banque du développement des PME), incluant la Sofaris (Société de garantie du financement).

OSEO peut ainsi couvrir trois métiers en synergie :

- le soutien à l'innovation, notamment technologique,
- le financement des investissements et du cycle d'exploitation des entreprises (en partenariat avec les banques),
- la garantie des financements bancaires et des interventions en fonds propres.

Remarquons les 2 programmes suivants :

Le premier vise à garantir le financement des brevets.

La mise en place de ce plan « premier brevet » gratuit est financée à hauteur de 25 % par le ministère des PME et par OSEO à 75 % (plafonné à 7 000 €).

Le second permet la mise en relation entre PME et grands groupes (publics ou privés) par l'intermédiaire du « Pacte PME ».

Les entreprises intéressées par ce programme peuvent s'inscrire directement sur le site « <http://www.pactepme.org/> ».

OSEO et le Comité Richelieu (Association française des PME de haute technologie) apportent leurs compétences à l'élaboration de ce réseau.

OSEO pourrait être l'équivalent naissant de la SBA américaine.

2) La réservation des marchés publics

Actuellement, aucun système clair et réellement concret n'existe quand à la réservation des marchés publics aux PME.

Ceci est probablement dû au fait que la France comme l'ensemble des pays de l'UE (Union Européenne) n'ont pas de dérogation auprès de l'OMC (à l'inverse des Etats-Unis) quand à l'octroi spécifique de leurs marchés publics (AMP : Accord sur les Marchés Publics).

La France tente actuellement d'infléchir la position de la commission européenne afin de renégocier cet accord dans le but d'obtenir cette dérogation pour l'ensemble de l'UE.

1) Information et formation

De même, jusqu'à aujourd'hui aucun réseau clairement défini n'existe dans le but de préparer et former les chefs de PME.



Un dispositif existant semble être efficace : le tutorat

A cet fin le chef d'entreprise peut s'appuyer sur :

- le programme Plato, un tutorat assuré par des cadres de grandes entreprises,
- les réseaux Alizé, de très grandes entreprises associées aux collectivités locales via les CCI,
- les *business angels* à travers le coaching par de jeunes retraités ou un « comité stratégique » à disposition du chef d'entreprise pour l'orienter dans des choix qui s'avèrent délicats

Actuellement, aucune autorité capable d'organiser et d'orienter l'ensemble de ces systèmes n'existe.

2) Capital risque

La présence des SBIC aux Etats-Unis a permis la création, la survie et la croissance de nombreuses PME. Hors, qui dit SBIC, dit inévitablement *business angels*.

Il faut donc mettre en perspective ce constat :

Lorsque l'Hexagone compte tout au plus 4.000 de ces investisseurs privés soutenant l'essor de jeunes pousses prometteuses, les Etats-Unis en comptent 400.000 et la Grande-Bretagne 50.000. Cela représente une perte d'environ 100.000 emplois en France, faute de capitaux à investir.

La force majeure de ce type de financement est l'apport en Fonds propres aux PME naissantes. Afin de remédier à ce problème, un statut particulier a été créé récemment pour les *business angels*. Il leur permet de créer des sociétés (cf. SBIC) afin de pouvoir investir dans des PME et d'obtenir des déductions fiscales plafonnées.

L'Etat a aussi décidé de leur accorder les garanties OSEO ainsi que d'octroyer un soutien financier à onze réseaux de *business angels*. Le but étant de faire passer leur nombre à 20 000 d'ici 5 ans.

6) Aide à l'export

Le programme « Cap Export » dont le but est de soutenir les PME dans leurs projets de développement à l'étranger en :

- favorisant l'emploi à l'export, en particulier des jeunes (le crédit d'impôt export étendu, le Volontariat International en entreprise (VIE).
- renforçant certaines mesures pour gagner des marchés à l'étranger (une exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger, un renforcement de l'assurance prospection, une garantie plus importante des crédits de préfinancement via la COFACE et OSEO).

Multiplication des actions de promotion collectives à l'export.



Comment agir sur les forces en présence pour obtenir cet outil de puissance économique

3ème **Partie**



Notre but n'est pas d'écrire la définition d'un SBA européen, ceci est le rôle du politique. Le notre est de fournir les « armes », c'est à dire, la stratégie et les tactiques nécessaires à l'obtention de cette dérogation sur l'AMP (Accord sur les Marchés Publics) auprès de l'OMC.



Analyse du processus de dérogation auprès de l'OMC pour obtenir un SBA européen (phase exploratoire)

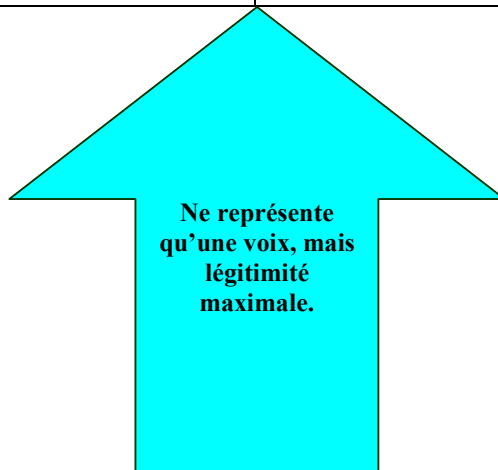
Effet Final Recherché = convaincre ces acteurs d'agir pour nous.



Les Hommes à convaincre

La négociation d'un SBA entre l'Europe et l'OMC tourne autour de 5 personnages clefs, sans l'adhésion des quels il sera impossible d'obtenir la réciprocité, vis à vis des dérogations américaines, canadiennes, japonaises et coréennes du Sud, évoqué dans l'article 4 de l'AMP.

<p>Organisation Mondiale du Commerce</p>  <p><i>Valide les SBA</i></p>	 <p><u>Nom</u> : Pascal LAMY</p> <p><u>Fonction en 2007</u> : Directeur Général de l'OMC depuis le 1^{er} septembre 2005</p> <p><u>Nationalité</u> : française</p> <p><u>Positionnement / SBA</u> : CONTRE</p>
---	---



<p>Commissaires Européens de la commission BARROSO</p> <p><i>En charge des négociations avec l'OMC</i></p>

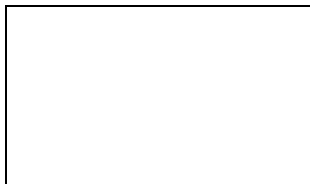


Nom : Peter
MANDELSON

Fonctions en 2007 :
commissaire
européen chargé du
commerce

Nationalité : anglaise

Positionnement /
SBA : **CONTRE**



Nom : Charlie
McCREEVIE

Fonctions en 2007 :
commissaire européen
chargé du commerce
intérieur et des services

Nationalité : irlandaise

Positionnement / SBA :
CONTRE



Nom : Neelie KROES

Fonctions en 2007 :
commissaire européen
chargée de la
concurrence

Nationalité :
hollandaise

Positionnement /
SBA : **CONTRE**



Nom : Günter
VERHUNGEN

Fonctions en 2007 : Vice
président commission
BARROSO, Commissaire
chargé des entreprises et
de l'industrie

Nationalité : allemande

Positionnement /
SBA : **NEUTRE -PRO**



Matrice socio-dynamique des acteurs européens positionnés sur un SBA européen quelque soit sa forme

Comme le montre la matrice socio-dynamique ci-dessous beaucoup d'acteurs se sont déjà positionnés au niveau national ou européen sur le sujet du SMALL BUSINESS ACT. A nous maintenant d'écouter chacun d'entre eux et de savoir comment tous les amener à servir notre volonté.

A- Les Engagés

- **Comité Richelieu.** L'association, issu du monde de l'industrie de la défense, fait figure de pionnier français en matière d'activisme pro-SBA. Ses initiatives ont d'ailleurs été couronnées de succès. Le Comité Richelieu est d'ores et déjà parvenu avec OSEO, en accord avec le ministère de l'économie et des finances, à établir le Pacte PME, un texte qui incite les grands groupes à s'adresser davantage aux PME pour leurs commandes et leurs contrats de recherche

- **Oseo.** Le groupe public bancaire né du rapprochement de la BDPME, de la Sofaris et de l'Anvar, s'est imposé comme l'instance naturelle de financement et d'aide au PME. A bien des égards, elle dispose des attributs de la Small Business Administration américaine. Convaincue de sa tâche, cette agence a beaucoup à gagner à la mise en œuvre d'un SBA dont elle pourrait à la fois être l'organisatrice et la garante.

Son président est Jean-Pierre Denis, ancien secrétaire générale adjoint de l'Elysée durant le premier mandat de Jacques Chirac. Les prochaines élections présidentielles pourraient donner lieu à un mouvement à la tête d'Oseo. Le nom de Jean-Pierre Denis a récemment été cité pour prendre la tête de la Caisse des Dépôts et des Consignations.



- **Chambre de Commerce et d'industrie de Paris (CCIP).** La puissance CCI parisienne a mis en œuvre des initiatives en faveur du SBA, auquel ses membres. Toutefois, ses propositions restent encore relativement floues. Un acteur indispensable pour asseoir la crédibilité du SBA.
- **La CGPME.**
- **La Fédération Internet Nouvelle génération (FING).** Elle a été à l'initiative d'une pétition en ligne sur Internet en faveur d'un SBA (le 27 juillet 2005).
- **SunSup.org.**

B- Les Alliés

- **Renaud Dutreil.** Le ministre délégué aux PME a largement œuvré en faveur du développement des petites et moyennes entreprises. Dès 2003, sa loi sur l'initiative économique, très apprécié par les milieux économiques, lui a servi de tremplin. Cet UMP, tendance libérale, candidat à la mairie de Reims en 2008, a poursuivi son effort en 2006 avec le plan « Gazelles », une large série de mesures en faveur des entreprises innovantes. Il dispose d'une cote importante auprès des PME. Son directeur de cabinet est Renaud Strasser.
- **Christine Lagarde,** ministre déléguée au commerce extérieur au sein du gouvernement Villepin ancienne présidente de Baker & Mackenzie, cabinet d'avocats international, a parmi ses missions la couverture des discussions qui touche à la mondialisation. C'est son ministère qui est l'interlocuteur de la commission européenne dans le cadre des négociations avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Son conseiller technique sur ces questions est Eric Peters.

En 2006, elle a eu l'occasion de proposer à la Commission européenne une demande de renégociation de l'Accord sur les marchés publics (AMP), principal frein juridique à l'adoption d'une mesure d'octroi d'une part variable des marchés publics aux PME eu sein de l'Europe.

- **L'UDF.** Le parti centriste revendique, dans le cadre du programme de son candidat à la présidentielle François Bayrou, la volonté de mettre en œuvre un SBA européen. Il paraît toutefois difficile de cerner le réel degré d'engagement de l'UDF sur ce terrain : proposition prétexte ? Réelle conviction ?

Le score du candidat aux élections présidentielle sera un élément majeur dans la capacité de François Bayrou de compter parmi les alliés de poids (ou de principes) des partisans du SBA. Un score élevé, par l'effet d'entraînement qu'il induirait au scrutin législatif de juin, serait à n'en pas douter favorable : il permettrait de capitaliser sur l'image « apolitique » d'un SBA.

Le directeur de campagne de François Bayrou est Marielle de Sarnez, député européen. A ce titre, elle dispose d'une réelle expérience du Parlement Européen, l'un des terrains d'action déterminants pour aboutir au SBA.



- **La Caisse des dépôts et des consignations (CDC Entreprises).** La CDC est entrée dans une phase de mutation aiguë. «Le bras armé de l'Etat » a abandonné, contraint et forcé sous l'effet des habiles manœuvres des Caisses d'épargne et de leur président Charles Milhaud, l'essentiel de ses activités concurrentielles bancaires (ses activités de banques d'investissement ont été reprises par l'Ecureuil). La succession de Francis Mayer, le président de la CDC, décédé à l'automne dernier, ouvre une période d'incertitude : le long processus pour lui désigner un successeur en témoigne. Le poste est d'autant plus sensible qu'à quelques mois des présidentielles, la CDC fait plus que jamais figure de vigie de l'économie française. Car, désormais, la CDC revient à sa mission première : centraliser les fonds publics et d'épargne réglementée afin de financer l'économie sociale.

Mais ces deux dernières années, une orientation stratégique très volontariste en faveur du financement des PME a été engagée. **CDC Entreprises**, une filiale de la CDC, pilotée par Jérôme Gallot, ancien directeur général de la DGCCRF à Bercy, œuvre désormais très activement en faveur du capital investissement technologique, notamment dans le cadre de **France Investissement**, le dispositif introduit par le Gouvernement en 2006 afin de renforcer les besoins en fonds propres des entreprises à forte croissance (« les gazelles »). CDC Entreprises doit en principe investir 2 milliards d'euros au cours des six prochaines années. Elle intervient soit en investissement direct, soit en quasi-fonds propres, soit en garanties, selon une approche qui n'est pas sans rappeler les SBIC américaines.

- **La Commission PME du Syntec Informatique (Jean-Pierre Nobile).**

- **Jean-Michel Fourgous**, député UMP des Yvelines, ancien chercheur au CNRS (jusqu'en 1985), revendique de réelles convictions libérales, tout se déclarant très sensible à l'action en faveur des entreprises. Il est très proche du milieu de l'assurance, faisant par bien des aspects figure de vecteur privilégié des revendications législatives de ce secteur.

- **Chantal Brunel.** Cette députée UMP de Seine et marne, auteur d'un rapport parlementaire sur les délocalisations en décembre 2006, a réalisé un rapport en novembre 2006 au nom de la commission des affaires économiques, de l'environnement et du territoire de l'Assemblée Nationale, en vue de l'obtention d'une « dérogation auprès de l'OMC en vue de favoriser l'accès des PME aux marchés publics ». L'assemblée nationale a finalement adopté un soutien en vue que soit amendé l'AMP, « soit par dérogation, soit par clause d'exemption ».

- « **Génération entreprise** », ce groupe de travail qui rassemble une centaine de députés a été créé par Olivier Dassault et Jean-Michel Fourgous. Objectif : promouvoir en France pédagogie de l'Entreprise. Ce qui en fait un allié naturel en faveur des arguments du SBA.



C- Les Neutres

- **L'opinion publique.** La population française est dans une position ambivalente à l'égard de la question des entreprises. A la fois suspicieuse sur le thème de la rémunération des PDG dans les grands groupes et les montants records des bénéficiaires des plus importantes sociétés cotées, elle se montre sensible à la question de l'entrepreneuriat, qui l'attire. Aussi un discours qui permettrait d'ancrer l'idée que le développement des petites entreprises est impératif à l'avenir du pays aurait toute chance d'être entendu..

- **La FFSA et les compagnies d'assurance.** La Fédération française des sociétés d'assurance peuvent être attirées par le SBA à double titre et devenir des soutiens.

L'un des enjeux pour les compagnies d'assurance est de gérer de façon optimisée les encours d'épargne qui leur sont confiés en choisissant les meilleurs actifs (actions, obligations, immobilier). Parallèlement, le succès de l'assurance vie (plus de 1000 milliards d'euros d'encours sur les contrats) est grandement concentré sur des produits de taux, c'est-à-dire de la dette publique. Ces dernières années, de nombreuses voix se sont élevées pour réclamer que les assureurs financent plus activement les entreprises en investissant dans le capital des entreprises, surtout les jeunes pousses. Ce que ne souhaitent pas les assureurs, c'est être confrontées à des obligations réglementaires : elles prônent une démarche concertée, volontaire. Ainsi depuis septembre 2004 des critères investissement minimal en faveur des entreprises innovantes et de croissance (17,6 milliards d'euros à fin septembre 2006) sont en place. Comme elles doivent investir dans le non-coté, elles ont tout intérêt à voir le nombre de jeunes pousses augmenter rapidement (profondeur du marché) et à voir les entreprises les plus prometteuses bénéficier plus longtemps du filet de sécurité d'un SBA qui garantirait un minimum de commandes.

Un second argument repose sur l'aspect commercial du SBA : Si les grandes sociétés sont dans l'ensemble bien assurées, les PME restent mal protégées. Leur donner des marges de manœuvre financières supplémentaires leur permettrait d'accroître leur solvabilité et en retour leur permettrait de mieux se couvrir en termes opérationnels et financiers. Ce qui bien évidemment profiterait aux compagnies d'assurance, en croissance de chiffre d'affaires.

- **Les syndicats de salariés.** Bien que sensible à l'argument de l'emploi, les syndicats de salariés français ne sont pas d'emblée acquis à l'idée d'un SBA. La raison paraît triviale : l'essentiel des troupes des syndicats ne se recrute pas dans les PME, mais dans les administrations, les entreprises publiques et les grands groupes. Les syndicats historiques ont d'ailleurs toujours appréhendés avec une certaine méfiance les petites entreprises, où les salariés seraient trop sensibles à l'influence de la direction. Rares sont les PME à disposer d'un représentant syndical.

- **Les collectivités locales et territoriales.** Pour les départements et les régions, les PME et le développement territorial sont forcément liés : les PME contribuent largement à la création



d'emplois et de richesses. Toute mesure qui permettrait d'accroître la marge de manœuvre des édiles politiques locaux : cibler association des maires de France et association des présidents de régions.

- **Les pôles de compétitivité et les universités.** A priori éloignés de la problématique, ils doivent être sensibilisés à la question du SBA : forte caisse de résonance et effet de levier important en terme financier.

- **L'Association française des investisseurs en capital (AFIC)** regroupe les professionnels du capital investissement. Elle peut être sensible à une démarche favorisant l'environnement des entreprises de croissance.

- **La Small Business Administration américaine.** A priori, cette agence US n'a aucun lien direct avec le débat français et européen. Toutefois, elle peut constituer une carte à jouer. De fait, la SB Administration est très régulièrement la cible de critiques aux Etats-Unis, notamment de la part de Think Tank conservateurs. Leur cible : les effets pervers de sa gestion. Argument type : l'argent de la SBA serait mieux dépensé dans le cadre de baisses d'impôts. Les prochaines élections présidentielles aux Etats-Unis, notamment dans la perspective où les démocrates paraissent devoir mener la danse, pourraient avoir comme enjeux les questions sociales et leurs financements. La question des grandes agences publiques peut par ricochet être un enjeu. Dès lors, la SBA pourrait avoir intérêt à démontrer que sa mission est d'autant plus utile qu'elle fait des émules ailleurs dans le monde, notamment en Europe. Dès lors, elle peut constituer un allié, avec lequel des échanges d'informations peuvent être envisagés.

D- Les Adversaires

- **La Direction Marché intérieur de la Commission européenne, pilotée par Charlie MacCreedy.**

- **La direction Concurrence de la Commission Européenne, dirigée par la néerlandaise Neelie Kroes,** L'Union européenne s'est fondée sur une conviction : « le commerce entre démocraties est le ciment de la paix ». Depuis le traité de Rome jusqu'au projet de traité constitutionnel, la mise en œuvre progressive d'une Europe politique n'a fait que renforcer ce postulat de départ. La direction du marché intérieur, confiée à l'irlandais Charlie Mc Creedy, constitue en quelque sorte le gardien du dogme.

Toute démarche à connotation protectionniste, comme peut l'être hâtivement un SBA, se heurtera à la vision libérale de l'Union.

Pour combattre ces positions, il faut placer l'Union devant ses contradictions, mettre en opposition les certains choix politiques comme hostiles aux principes initiaux de l'Union.



- **L'Organisation mondiale du Commerce** (OMC ou WTO en anglais). Cette ONU du Commerce a pour mission de favoriser les échanges de biens et services dans le monde. A la fois juge-arbitre, organisateur, l'OMC est une institution confrontée au succès de la mondialisation. Le multilatéralisme sur lequel elle fonde sa légitimité connaît en effet de sérieux hoquets. Or, par bien des aspects, le SBA peut apparaître comme une mesure hostile au multilatéralisme. Le SBA peut donc dans cette optique être combattu.

- **Les « think tank » libéraux.** A la différence de la Commission Européenne, les grands laboratoires d'idées libéraux vont attaquer le SBA sous l'angle académique, l'accEtats-Unisnt à la fois de relents protectionnistes, d'inefficacité et de gaspillage. Pour combattre cette démarche, il faut présenter le SBA comme une mesure favorable à la concurrence : en effet loin d'amoinrir la concurrence, le SBA permet à des concurrents puissants de se créer et de se développer puis de venir se frotter aux plus grands groupes. Le tout au plus grand profit du marché. Face à ce public, il faut démontrer que c'est le marché qui sort gagnant.

S'attacher la bienveillance d'un ou plusieurs de ces think tank permettrait d'obtenir une caution fort précieuse face à l'Union.

E- Les Opposants

- **Les grands groupes qui gagnent à la mondialisation.** Non seulement ils seraient exclus des avantages du SBA, mais ils peuvent craindre des mesures de rétorsion dans le cadre d'un durcissement des conditions du commerce mondial.

- **Les grandes banques de financement.** Elles n'ont rien à gagner à voir se dresser des difficultés nouvelles pour leurs clientèles.

- **Le département américain du commerce.** Engagé dans les négociations avec l'Europe dans le cadre de Doha, il n'a pas vocation à lâcher du lest. Le SBA américain est pour les Etats-Unis un outil efficace de guerre économique. Pas question de simplifier la tâche des Européens.

F- Les Contradictaires

- **L'Institut Maigne.** Ce laboratoire d'idées français, initié par Claude Bébéar, le président du conseil de surveillance d'Axa, est devenu un important pourvoyeur de propositions d'inspiration libérale. Il intervient sur trois thèmes principaux : la cohésion sociale, la modernisation de la sphère publique et la stratégie économique et européenne. Piloté par l'ancien journaliste Philippe Manière, l'institut Maigne contribue chaque année à 6 à 10 rapports, systématiquement assortis de proposition de réformes. Dans le rapport « Mondialisation : réconcilier la France avec la



compétitivité », publié en juin 2006, les auteurs préconisent la mise en place d'un « Small European Business Act », sans toutefois en définir précisément les contours. Le groupe de travail était présidé par Claude Vimont (ancien professeur à l'Institut d'Etudes Politiques de Paris et ancien président du Centre d'Etudes de l'Emploi et de l'ONISEP), avec Francis Malige (BNP Paribas) en tant que rapporteur.

Par sa position sur l'échiquier sociétal, l'Institut Montaigne est une pièce importante à ne pas négliger. L'un des risques est de la voir basculer dans une critique libérale

- **Le Medef.** Le patronat français ne peut pas figurer spontanément parmi les soutiens de règles réservant une part importante des marchés publics au PME. Non seulement, cette part d'activité serait, dans un premier temps, capté au détriment des plus grandes entreprises, mais le Medef pourrait se retrouver en porte-à-faux vis-à-vis de ses membres. Le Medef est en effet une fédération de fédérations professionnelles où certains adhérents pèsent plus lourd que d'autres. L'Union des Industries mécaniques et métallurgiques reste extrêmement puissante, avec de très puissants membres fortement exportateurs. La proposition de SBA pourrait être perçue à la fois comme un manque à gagner et comme une menace fragilisant leur propres positions à l'international dans le cadre de négociations internationales d'assouplissement de conditions du commerce international.

- **Les syndicats patronaux européens.** L'UNICE, présidé par Ernest-Antoine Seillière rassemble les principaux syndicats patronaux européens. La problématique est voisine de celle du Medef. L'UNICE se dit toutefois attentive à la réussite de la stratégie de Lisbonne.

- **La Direction du Commerce de la commission européenne, piloté par l'anglais Peter Mandelson.** Cette direction a la responsabilité des négociations internationales dans le cadre de l'OMC. Fin politique, longtemps proche conseiller de Tony Blair, Peter Mandelson tente aujourd'hui de débloquer les négociations du cycle de Doha qui achoppent sur les questions de l'agriculture. La France refuse toute concession supplémentaire. La situation avec Peter Mandelson n'est donc pas simple, la France lui reprochant notamment d'outrepasser son mandat.

Toutefois sur la question de l'accord sur les marchés publics (AMP), Peter Mandelson s'est montré étonnamment ouvert aux positions françaises, proposant de chercher quelles contreparties pourraient être offertes à l'OMC en échange d'une telle mesure en Europe. Il a notamment évoqué la possibilité de fermer la participation à nos marchés publics aux entreprises des pays qui « ferment la porte à nos entreprises ». Quelle crédibilité accorder à un tel discours ? S'agit-il d'une ouverture sincère aux propositions françaises ou bien d'un signal envoyé aux autres grandes parties de la négociations du cycle de Doha (notamment les Etats-Unis) pour les inciter à faire eux-mêmes de concessions sur leurs subvention agricoles ?

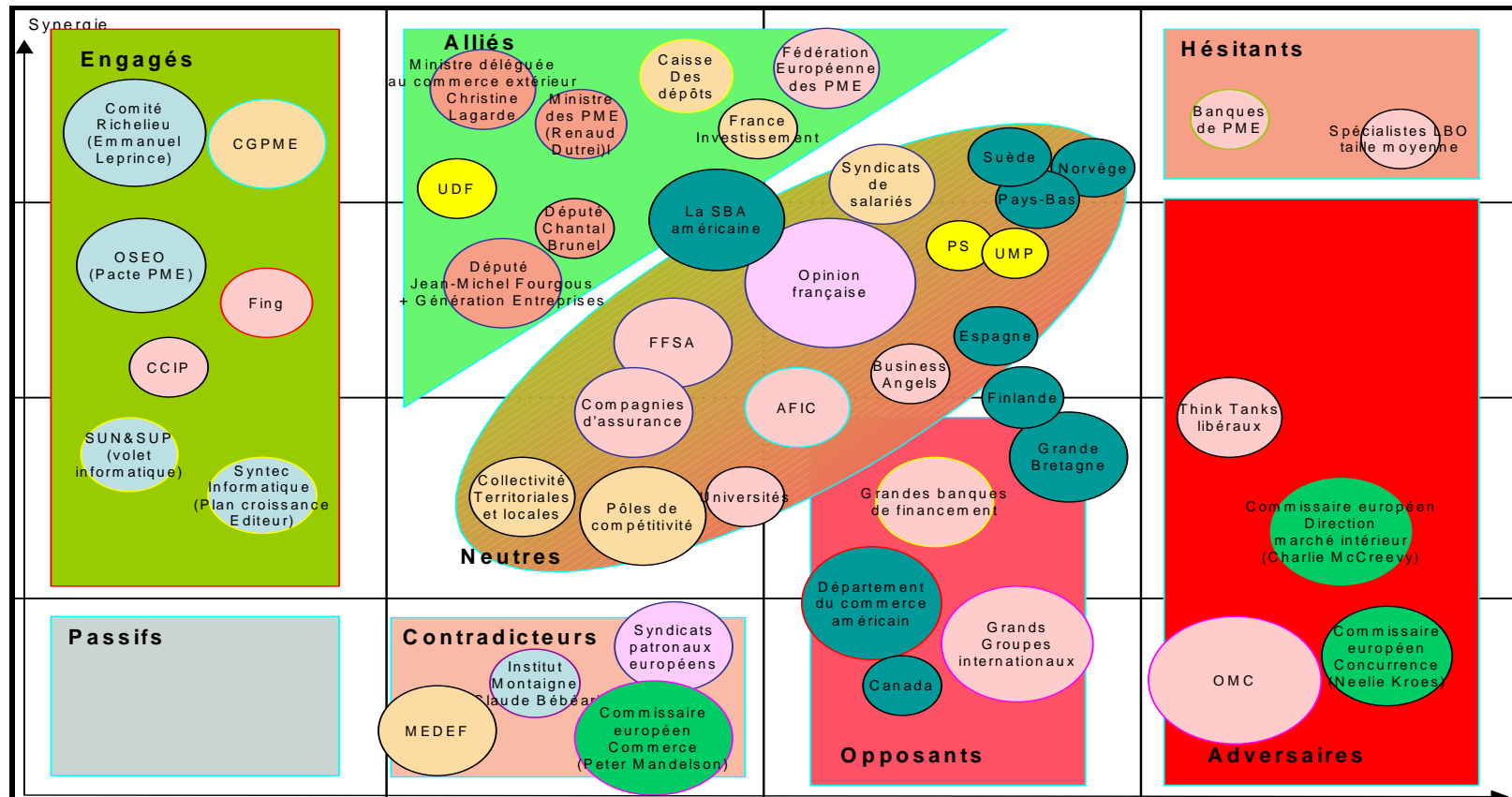


G- Les Hésitants

- **Les banques spécialisées dans le financement des PME.** Par leur activité bancaires plus domestique et leur stratégie de conquête – ou de maintien des parts de marché – auprès des PME, elles peuvent se révéler sensibles à l'argument de marchés publics réservés aux PME. Les Banques Populaires, le Crédit Agricole, les Caisses d'épargne et dans une certaine mesure le Crédit Mutuel centre-Est-Europe (maison mère du CIC) peuvent être rallier. Toutefois, la profession bancaire constitue un puissant lobby où BNP Paribas et Société Générale, très impliquées dans les financements des grands groupes, pèsent lourd. Les banques seront difficiles à rallier.
- **Les spécialistes des LBO de taille moyenne.**

H- Les passifs

Il faudrait dresser une liste très importante qui ne tient pas dans la case dédiée.





L'éventail des options stratégiques disponibles : privilégier l'identité « SBA – Stratégie de Lisbonne »

Afin d'aboutir à notre effet final recherché, trois principales stratégies globales peuvent être envisagées : le « cavalier seul » français, « l'obstruction » et la « stratégie de puissance européenne au service de la stratégie de Lisbonne ». Nous les présenterons brièvement ces trois approches avant d'opter pour l'une d'elles que nous détaillerons plus avant.

Stratégie 1 : Le « cavalier seul » français. Cette stratégie consiste à engager la France dans une démarche unilatérale en faveur d'un SBA, y compris en violation du cadre juridique international de l'OMC. Pour cela, la France instaurerait dans le cadre de ses appels d'offres publics une préférence domestique en faveur de ses PME.

Il s'agit d'utiliser les faiblesses actuelles françaises sur la scène européenne en raison du « non » de mai 2005 au projet constitutionnel comme d'une force, afin de miser par la suite sur un effet d'entraînement auprès de nos voisins européens. Une telle approche tirerait sa force de la légitimité du nouveau Pouvoir sorti des urnes en mai/juin prochain.

Toutefois, les risques d'une telle démarche peuvent s'avérer plus grands que les avantages : regain d'« arrogance » française, dégradation de la situation diplomatique, insécurité juridique pour les contrats français. Une telle voie est difficile à suggérer et peut même devenir s'avérer contre-productive.

Stratégie 2 : L'obstruction. Cette stratégie, miroir de la précédente, consiste à s'attaquer avec systématisme aux « Small Business Act » existants ailleurs dans le monde, à commencer par les Etats-Unis, afin de priver nos concurrents d'un avantage concurrentiel. Il s'agit avant tout d'amener ces pays à renoncer à leurs dérogations leur permettant de privilégier leurs PME dans le cadre de leurs marchés publics. Les négociations en cours, à l'heure actuelle dans le cadre de l'OMC pour le cycle de Doha, pourraient constituer un bel effet de levier pour y parvenir : Exiger le renoncement à la dérogation dont bénéficient les Etats-Unis comme signe d'ouverture de leurs parts sur le terrain des négociations agricoles.



Le principal point faible de cette approche « négative » est bien évidemment qu'elle ne règle en rien le déficit de puissance économique de la France et de l'Union Européenne. A ce titre, elle ne saurait être recommandée.

Stratégie 3 : Le SBA, outil de puissance européen au service de la stratégie de Lisbonne. Il s'agit de mettre en œuvre une stratégie d'adhésion à l'échelle européenne en faveur d'un « Small Business Act » communautaire. L'idée maîtresse de cette stratégie de puissance consiste à placer le SBA au niveau de « stratégie de Lisbonne ». Celle-ci, adoptée en mars 2000 par le conseil européen des 15, vise à faire de l'Europe « l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde » en 2010.

En agissant de la sorte, on rehausse le débat du SBA à un niveau à la fois inattaquable par ses adversaires et très consensuel pour ses partisans et les parties prenantes les moins concernées par l'enjeu. Le SBA ne peut plus être taxé ni d'outil protectionniste, ni de politique défensive, ni même de démarche partisane au profit d'une étroite frange de la population, les entrepreneurs. Il devient un outil naturel de développement au service d'une idée plus haute - l'Europe -, inattaquable tant par les partisans de l'Union que par ses adversaires. Lutter contre une telle approche reviendrait alors à nuire au développement de l'Europe et donc à l'avenir et au bien-être de sa population.



Développement des tactiques par rapport aux cibles

Trois approches sont envisageables:

Afin de permettre à la France - et à l'Europe - de bénéficier des atouts d'un SBA, trois stratégies peuvent être envisagées : le « cavalier seul » français, « l'obstruction ou l'approche de l'épouvantail » et, troisième solution, une « stratégie de consensus européen » fondée sur la stratégie de Lisbonne.

- **Stratégie 1 : Le « cavalier seul français ou la vertu de l'exemple ».**
- **Stratégie 2 : « L'obstruction ou l'approche de l'épouvantail ».**
- **Stratégie 3 : « Jouer la carte de la stratégie de Lisbonne »..**

Stratégie 1 : Le « cavalier seul français ou la vertu de l'exemple ». Une telle approche consisterait à engager la France dans une démarche unilatérale en faveur d'un SBA. Celui-ci serait strictement cantonné aux frontières hexagonales. L'Etat et les collectivités locales réserveraient une part à définir de leurs investissements aux PME domestiques ; de nouveaux contrats de financement, inspirés du modèle des « Small Business Investment Company », seraient instaurés en faveur de capitaux domiciliés en France.

Objectif : miser sur un effet d'entraînement auprès de nos voisins européens, une fois démontrés les atouts d'un SBA. Une telle approche volontariste, fondée sur la vertu de l'exemple et légitimée par la force tirée du nouveau gouvernement issu des élections présidentielles et législatives de mai/juin 2007, a, par le passé, démontré son efficacité auprès de Bruxelles. Ainsi, la décision française de protéger plusieurs secteurs stratégiques par l'impératif d'autorisation gouvernementale en cas d'offres non européennes a-t-elle été menacée par la commission européenne de poursuites devant la justice européenne. Sans acte.

L'inconvénient majeur d'une telle approche est sa violation délibérée du cadre juridique européen. L'Union européenne a adopté en 1994 un accord international sur les marchés publics qui interdit des mesures discriminatoires en matière d'appels d'offres en matière de marchés publics. La France ne bénéficiant d'aucun régime dérogatoire, elle se placerait en toute connaissance en opposition avec les règles internationales qu'elle a adoptées.



Dès lors, les risques d'une telle démarche peuvent s'avérer plus grands que les avantages : regain d'« arrogance » française, dégradation de la position diplomatique au sein de l'Union, insécurité juridique pour les contrats conclus sous une telle réglementation. Une telle voie est donc difficile à suggérer et peut même devenir s'avérer contre-productive.

Stratégie 2 : « L'obstruction ou l'approche de l'épouvantail ». Cette stratégie prend le contrepied de l'approche précédente. A défaut de pouvoir mettre en œuvre unilatéralement son SBA, la France adopterait une approche indirecte. En fait, en s'attaquant avec systématisme aux « Small Business Act » existants ailleurs dans le monde, notamment par les Etats-Unis, à travers la remise en cause des dérogations dont bénéficient certains pays devant l'OMC, la France ne chercherait pas à priver ses concurrents d'un avantage concurrentiel, mais à créer au sein de l'union les conditions d'une telle adoption en Europe. En effet, il est difficile d'imaginer que les Etats-Unis vont renoncer à leurs avantages acquis.

Les négociations en cours, à l'heure actuelle dans le cadre de l'OMC pour le cycle de Doha, pourraient constituer un bel effet de levier pour y parvenir : Exiger le renoncement à la dérogation dont bénéficient les Etats-Unis comme signe d'ouverture de leurs parts sur le terrain des négociations agricoles.

Une telle approche « négative » se heurterait à une double difficulté. Tout d'abord, une telle démarche ne pourrait s'inscrire que dans la durée, nécessitant au moins plusieurs mois afin de préparer le terrain à l'opposition, puis instituer la position alternative positive en faveur d'un SBA européen. Ensuite et surtout cette approche est loin d'être dénuée de risques : cette ligne d'opposition risquerait d'ouvrir un front de refus dont les conséquences diplomatiques pour la France sont pour l'heure difficile à évaluer.

Dès lors, une troisième approche paraît plus consensuelle.

Stratégie 3 : « Jouer la carte de la stratégie de Lisbonne ». La voie la plus efficace pour aboutir à un « Small Business Act » doit être communautaire car seule une démarche consensuelle au niveau de l'Union permettra d'amplifier les effets d'une telle politique. L'idée maîtresse de cette approche consiste à inscrire le SBA dans la perspective de la « stratégie de Lisbonne ». Adoptée en mars 2000 par le conseil européen des 15, elle vise à faire de l'Europe « l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde » en 2010.

Trois séries d'arguments plaident en faveur d'une approche fondée sur la stratégie de Lisbonne

Première série d'arguments, l'environnement politique et économique paraît plus favorable à la question. L'enjeu de la puissance européenne apparaît davantage. Les épisodes énergétiques des hivers 2006 et 2007 où la Russie a cherché à jouer de l'arme du pétrole et du gaz face à l'Europe ont sensibilisé les décideurs à la question de la puissance économique européenne. De même le durcissement chinois sur les investissements occidentaux dans le pays démontre l'évolution des rapports de forces au détriment des Etats-Unis et de l'Europe.

De plus, le « non français » au référendum constitutionnel de mai 2005 suscite deux ans plus tard une attente de relance de l'effort communautaire. Les pays membres attendent un



retour de la France dans le jeu communautaire. La déclaration de Berlin de la Chancelière Angela Merkel va clairement dans ce sens.

L'environnement politique et économique est plus favorable en 2007 à la mise en œuvre d'un SBA.

Deuxième série d'arguments, le calendrier européen est davantage porteur et se prête aux initiatives en faveur du SBA. **La France présidera l'Union au second semestre 2008.** Elle sera donc maîtresse de l'agenda politique dans l'Union. De plus, mi-2009, les élections européennes pourront constituer une importante caisse de résonance sur ces questions, avant que fin 2009, le mandat de la Commission Barroso n'arrive à échéance, ouvrant la porte à une nouvelle donne politique communautaire.

Calendrier du SBA : trois dates importantes :

- 2^{ème} semestre 2008 : la France préside l'Union Européenne. Elle maîtrise l'agenda politique des priorités des 27.
- Juin 2009. Elections Européennes dans les 27 pays.
- Automne 2009. Echéance du mandat de la commission Barroso.

De plus, **la France a toute la légitimité requise** pour demander de telle mesure auprès de l'Union. Depuis le printemps 2006, elle mène auprès de Bruxelles un groupe de pays demandant à la Commission d'engager une renégociation de l'accord sur les marchés publics auprès de l'OMC. Le 12 février 2007, le conseil des ministres des affaires étrangères a adopté à l'unanimité, dans le cadre de la commission « affaires générales et relations extérieures » des conclusions en faveur d'une demande de renégociations des accords sur les marchés publics à l'OMC.

Comment se classent les Vingt-Sept sur le dossier du SBA :

Sur cette question, les 27 se répartissent en quatre groupes :

- Les pays moteurs sur la question sont la France, l'Italie et l'Allemagne.
- Les pays soutenant fortement l'initiative : Pologne, Grèce, Chypre, Malte, Lituanie et Hongrie
- Les pays hostiles : La Grande-Bretagne et les scandinaves
- Les pays neutres, peu engagés sur la question : les quatre membres restants

« Ce signal politique important », qui n'est toutefois qu'incitatif puisque la Commission n'est pas tenue de suivre les conclusions des ministres, demande au Commissaire Charlie Mc Creevy de transmettre courant avril 2007 la demande de révision à l'OMC. Le contenu de la demande demeure inconnu.

Troisième série d'arguments, ancrer un « Small Business Act » dans la perspective de la stratégie de Lisbonne permet de concilier des positions a priori antagonistes. Il constitue en effet un outil naturel de développement au service de l'une des plus vastes ambitions de l'Europe, à savoir l'Europe « Economie de la connaissance »-



Trois leviers peuvent être mis en avant afin de convaincre. Il s'agit de :

Trois arguments pour légitimer l'approche selon la stratégie de Lisbonne :

- Le SBA comme outil de « **promotion du capital immatériel** ». « Pierre angulaire » de la stratégie de Lisbonne, le capital immatériel et technologique sera renforcé par les nouveaux moyens dégagés en faveur des PME. Dans un monde économique et géopolitique où l'Asie fait plus que jamais figure d'atelier du monde -, le capital immatériel occupe une place déterminante dans l'avenir de l'Europe. Les créateurs et les PME ont un rôle crucial à jouer sur ce terrain. Promouvoir un SBA européen sera donc l'une des clés de la réussite de la stratégie de Lisbonne dans les 27 pays.

- **Le SBA, comme outil de développement équitable et de concurrence.** La richesse créée par les PME permettra de sauvegarder l'idéal européen. Il est le compromis efficace entre la création de richesse et la préservation du modèle européen. Il ne constitue en aucun cas un affaiblissement de la concurrence. En effet, seule une fraction des marchés publics sera consacrée aux PME. Dans le cadre de cette réservation, la concurrence reste de mise : seules les PME les plus efficaces et les plus créatives tireront leur épingle du jeu. L'Europe pourrait mettre en place des mécanismes fiscaux où une part de la création de richesse est consacrée à au financement des grands projets d'infrastructures européens ou à la remise à flot de systèmes sociaux (santé, retraite).

- **Le SBA comme outil au service de l'emploi.** A l'heure où les plus grandes entreprises vont chercher la croissance de leur activité hors de leurs frontières européennes, les PME sont plus que jamais le vecteur de la création nette d'emplois. Donner aux PME les moyens de se développer, c'est œuvrer en faveur de la création d'emplois.

Le SBA constitue donc la combinaison idéale entre les exigences libérales, sur lesquelles l'Europe a fondé son succès, et les espoirs de renouvellement d'un modèle social et politique aujourd'hui essoufflé.



Annexes



Organisation du SBA américain

Introduction :

Depuis 1953, les ETATS-UNIS fournissent à leurs PME différentes aides à travers le SBA (Small Business Act) afin de protéger et de favoriser leur développement au niveau national et international.

Ce programme a eu un franc succès du point de vue de l'emploi (90% des emplois net créés depuis 1992) et de l'apparition de nouveaux géants (ex : Google).

D'un premier abord protectionniste, ce système nourrit le moteur même de l'emploi et de l'économie américaine, à savoir les PME.

D'abord quelques dates et quelques chiffres :

1948 : Entrée en vigueur du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)

1953 : Création du SBA américain (Small Business Act)

1958 : Création du SBIA américain (Small Business Investment Act)

1976 : Création du « Office of Advocacy »

1995 : Création de l'OMC en remplacement du GATT (Organisation Mondiale du Commerce)

1994 : L'OMC accorde des dérogations aux ETATS-UNIS, Japon, Canada et Corée du Sud

(Secteur de la construction) concernant le SBA

Les PME américaines c'est :

- 25 millions de PME
- 23% à 26% des marchés publics (soit 100 M de \$)
- 97% des exportateurs
- 29% du produit des exportations
- 99.7% des employeurs
- 60 à 80% des créations d'emploi par an
- 53% des employés du secteur privé
- 55% des innovations technologiques



- 13 fois plus de brevets que les grandes entreprises
- 50% du PIB (hors secteur agricole)

L'organisation du SBA à l'américaine

Le SBA propose aux PME une trentaine de programmes d'aides différents, qui répondent à quatre priorités :

3) La réservation des marchés publics

La loi impose que, dans une certaine mesure, les marchés publics soient réservés aux PME.

Actuellement, 23% des marchés publics directs sont réservés aux PME ainsi que 40% des allotissements.

L'ensemble des marchés publics représente 200 M de dollars annuels.

La SBA (Small Business Administration) est chargée de surveiller l'application de cette obligation et fixe un objectif annuel de parts de marché réservées aux PME.

a) Le principe d'une compétition limitée aux PME

La réglementation américaine impose de réserver certains marchés exclusivement aux petites entreprises.

b) Des parts réservées dont l'ampleur dépend du montant du marché concerné

Réservation totale d'un marché aux PME

Pour les acquisitions de fournitures ou de services dont la valeur est comprise entre 2.500 et 100.000 \$, le marché est automatiquement réservé aux petites entreprises.

Quand le marché envisagé dépasse le seuil des 100.000 \$, il doit être réservé en totalité aux PME lorsqu'il existe une chance « raisonnable » d'obtenir au moins deux offres sérieuses, émanant de petites entreprises, au prix du marché.

Réservation partielle

L'administration adjudicatrice est tenue de réserver aux PME au moins une partie d'un marché.

Cet allotissement est impératif dès lors que le marché peut être raisonnablement séparé en deux ou plusieurs entités autonomes, et dès lors qu'une ou plusieurs PME sont présumées avoir la compétence technique et la capacité productive pour soumissionner à la partie du marché réservée aux PME.

c) La volonté de développer la sous-traitance pour les PME

Pour tout contrat supérieur à 500.000 \$, le candidat pressenti doit-il soumettre à l'administration un « plan de sous-traitance » prévoyant quelles parts du marché seront sous-traitées aux PME, et plus particulièrement à celles qui sont dirigées par des femmes et des minorités



4) La mise en valeur à travers l' « Office of Advocacy »

Le bureau de défense des PME (« Office of Advocacy »), créé en 1976, est chargé de protéger les entreprises des difficultés administratives, juridiques et fiscales liées à l'environnement réglementaire.

Son directeur est nommé par le Président américain.

Il veille à ce que les spécificités des PME soient prises en compte lors de l'élaboration des réglementations afin de minimiser le coût de leur mise en œuvre et améliorer ainsi l'environnement économique de cette catégorie d'entreprises.

A l'export, la SBA noue des partenariats particuliers avec différents pays afin de favoriser les PME.

5) L'information, l'assistance technique et la formation

La SBA développe de nombreuses actions pour former et conseiller les chefs d'entreprises. Ce soutien touche plus d'un million de petites entreprises par an, en s'appuyant sur un réseau de 1.000 Centres de Promotion des Petites Entreprises et de 10.500 bénévoles retraités ou en activité. En plus de l'aide et du conseil apportés aux dirigeants, ces centres fournissent un soutien à l'export et un accès à l'information et à la formation par les nouvelles technologies.

6) L'accès au capital

Les programmes financiers de la SBA répondent à de nombreux besoins des petites entreprises. Il s'agit principalement de garanties de prêts, mais aussi d'un soutien à l'industrie du capital risque par le biais du programme « SBIC » (Small Business Investment Companies).

A cela, il convient d'ajouter les aides versées par les États fédérés en plus de celles accordées dans le cadre de l'initiative fédérale SBIR "Small Business Innovation Research Program" (programme de recherche en faveur de l'innovation dans les petites entreprises) et de l'aide à l'export.

a) Le domaine des prêts

Il existe 3 programmes principaux :

- *Le programme de garantie des prêts (Basic Loan Program)*

prévoyant des garanties (jusque 75 %) pour des prêts pouvant aller jusqu'à 2 millions de dollars pour une entreprise.

6000 agences bancaires sont impliquées dans ce programme (prêt moyen de 240 000\$)

- *Le programme de prêts au développement ("504" Loan Program)*



prévoyant des interventions pour l'innovation et la modernisation, jusqu'à 4 millions de dollars.

270 organismes certifiés et à but non lucratifs (Certified Development Companies) sont impliqués dans ce programme (en 2004, cela représentait 4M de dollars)

- *Le programme de micro-crédits (Microloan Program)*

prévoyant des interventions à court terme, jusqu'à 35 000 dollars, par le biais d'intermédiaires.

Principalement, des ONG locales.

b) Le domaine de l'investissement

La SBA s'appuie ici sur les SBIC (Small Business Investment Company).

La forme de ces dernières fut définie en 1958 avec le Small Business Investment Act.

Les SBIC sont des sociétés d'investissements privés (Venture Capital) investissant dans des petites entreprises d'une valeur nette inférieure à \$ 18 millions et ayant un résultat imposable inférieur à \$ 6 millions.

Les fonds investis par les SBIC proviennent d'investisseurs privés (*business angels*) et de la SBA (« Small Business Administration ») qui leurs apporte un cofinancement sous forme d'obligations d'Etat.

Les SBIC ont pour but de financer le démarrage, l'amorçage ou la croissance des PME américaines. Elles doivent ensuite sortir du capital une fois la PME installée (environ 7 à 10 ans).

Elles remboursent alors la SBA avec une faible partie des profits générés.

Les *business angels* américains ont aidés au financement en FONDOS PROPRES à hauteur de 34 M de \$.

Le coût de ce programme s'élève actuellement pour la SBA à 2 M de \$.

Une solution à l'étude serait une légère hausse du prélèvement sur les profits afin de permettre au programme de s'autofinancer.

c) Le domaine des catastrophes

En cas de catastrophes (ex : catastrophes naturelles), la SBA couvre les dégâts (non-couverts) sur la résidence principale à travers des prêts allant jusqu'à 200 000 \$.

De même, les dommages matériels subits par une entreprise sont couverts à travers des prêts jusqu'à 1 000 000 \$.

Quand aux dommages économiques, ils sont eux couverts ainsi jusqu'à 1 500 000\$.

d) Le domaine de l'innovation



L'initiative SBIR, portant sur l'octroi d'aides publiques à l'innovation et à la recherche dans les petites entreprises, prévoit un apport de capital initial pour des études de faisabilité à concurrence de 100 000\$ dans une première phase.

Des interventions pouvant aller jusqu'à 750 000\$ sont accordées dans la deuxième phase de développement des prototypes.

Les crédits du SBIR ne peuvent pas être utilisés pour la troisième phase, mais des mécanismes de recherche de fonds publics et privés sont prévus pour cette phase de commercialisation.

e) Le domaine de l'export

L'aide à l'export s'articule autour de 2 programmes :

- L' « Export Working Capital » permet d'apporter un fond de roulement garanti (jusqu'à 90%) allant jusqu'à 1 500 000 \$.
- L' « International Trade Loan » permet d'obtenir des prêts à long terme garantis jusqu'à 1 750 000\$.

Les 3 points majeurs de ces différents programmes restent la réservation d'une partie importante des marchés publics, la garantie des prêts et la défiscalisation des *business angels* (SBIC).



Eléments d'information sur des personnages clefs en 2007



Nom : Pascal LAMY

Fonction en 2007 : Directeur Général de l'OMC depuis le 1^{er} septembre 2005

Nationalité : française

Positionnement / SBA : CONTRE

Passé politique : Membre du Parti socialiste français depuis 1969 et membre de son Comité Directeur de 1985 à 1994, il fut ensuite conseiller du ministre de l'économie et des finances, Jacques Delors (avril 1981-juillet 1984).

« Amitiés » :

- Membre du Board de l'Institute for East West Studies jusqu'en 1995, dont le président d'honneur est George Bush père, il est également membre du Conseil d'administration de ODC (Overseas Development Council - Washington) jusqu'en septembre 1999.
- De 1996 à 1998 inclus, Pascal Lamy fut membre de la branche Europe de la RAND Corporation (RAND Europe Advisory Board)[1], le principal think tank du lobby militaro-industriel américain.
- Il participe très régulièrement au Bilderberg meeting (2000, 2001, 2003 et 2005), think tank ultra libéral réunissant les chefs d'entreprises les plus influents sur la planète

Fervent partisan de la mondialisation économique et financière, il œuvre sous égide de l'OMC pour Accord multilatéral sur l'investissement (AMI) ainsi que sur Accord général sur le commerce des services (AGCS).



Il défend également fortement le libre échange, la flexibilité du travail, et le laissez-faire, thèse libérale prônant la non-intervention de l'état nation dans tous les domaines et laissant le champ libre aux marchés financiers et aux multinationales



Nom : Peter MANDELSON

Fonctions en 2007 : commissaire européen chargé du commerce

Nationalité : anglaise

Positionnement / SBA : CONTRE

Passé politique : membre du Parti travailliste anglais, proche de Tony BLAIR

« Amitiés » : En 2001, s'implique dans le développement du think tank international Policy Network dont il devient le président. Son objectif est de constituer une plateforme de débats et de réflexions communes pour moderniser le centre-gauche progressiste. Ses activités sont principalement centrées sur la social-démocratie européenne, mais en intégrant d'autres forces de centre-gauche en Amérique du Nord (notamment le Parti démocrate états-unien, en Amérique latine (notamment au Chili) et dans le reste du monde. Policy Network est considéré comme très proche du premier ministre britannique Tony Blair, des idées de la Troisième Voie théorisée par le sociologue Anthony Giddens et des New Democrats proches de Bill Clinton.



Nom : Peter SUTHERLAND

Fonction en 1994 : Directeur Général de l'OMC

Nationalité : irlandaise

Positionnement / SBA : CONTRE un SBA européen

Passé politique :

- De 1985 à 1989, il a été en poste à Bruxelles en tant que Commissaire responsable de la politique de concurrence,
- Il fut directeur général du GATT et de l'OMC de 1993 à 1995

« Amitiés » :

- Il est président de Goldman Sachs International,
- Entre 1989 et 1993, M. Sutherland a été président d'Allied Irish Banks, qui est intervenue dans toutes les implantations de sociétés étrangères, en particulier américaines, sur le territoire irlandais de 1995 à 2000.