

PME FRANÇAISES

Pourquoi elles n'arrivent pas à grandir

L'affaire Dailymotion l'a encore démontré : les start-up et les petites sociétés ont du mal à se développer dans l'Hexagone. Voici les raisons de ce mal bien français.

Maje, Sandro, Claudie Pierlot. En une petite dizaine d'années, ces trois marques de prêt-à-porter «made in Sentier» ont connu un développement foudroyant. Et inondé le monde de leurs créations branchées, Chine et Etats-Unis compris. La bonne nouvelle, c'est que le groupe SMCP, leur maison mère, n'entend pas s'arrêter en si bon chemin : il veut faire passer de 30 à 50% la part de son chiffre d'affaires réalisé à l'étranger. La mauvaise, c'est que ça, ce sera l'affaire de KKR. En avril dernier, le célèbre fonds d'investissement américain s'est en effet offert 65% du capital de la société parisienne. Les dirigeants historiques, qui ont

conservé le reste, ont réalisé une jolie opération, puisque leur affaire a été valorisée 650 millions d'euros, soit onze fois l'excédent brut d'exploitation. Mais notre pays un peu moins, puisqu'il va perdre au passage une de ses brillantes PME.

Cela devient une épidémie. En quelques mois à peine, Sonia Rykiel a été raflée par un investisseur hongkongais, la société de conseil Altis est tombée dans l'escarcelle de l'indien Tata, le constructeur de voitures Aixam passé sous contrôle américain, le fabricant de matériel agricole Bourgois s'est fait manger par un hollandais. Et sans l'intervention du ministre du Redressement productif, Arnaud

Montebourg, notre pépète Internet Dailymotion aurait suivi le même chemin, avalée tout cru par les ogres de Yahoo!. Les raisons de cet exode ? Très simples : les PME ne se sentent pas bien dans l'Hexagone. Il suffit de regarder les chiffres pour en être frappé. Sept ans après sa création, une société tricolore croît en moyenne deux fois moins vite et crée deux fois moins d'emplois que son équivalente britannique, selon la fondation Ifrap. Le tissu économique s'en ressent. Aux derniers pointages, notre pays abritait à peine 4 600 entreprises de taille intermédiaire (employant entre 250 et 5 000 personnes), contre 10 000 en Allemagne et plus de



12 000 au Royaume-Uni. Et l'on peut déjà prévoir que très peu parmi elles deviendront un jour des mastodontes, à l'image des Google, Zara, Amazon ou Ryanair. «Lorsqu'on regarde nos 100 premières entreprises en termes de capitalisation boursière, 10 seulement ont moins de trente-cinq ans, observe le président de CroissancePlus, Olivier Duha. Aux Etats-Unis, c'est 40.» Plus inquiétant encore, selon une récente étude de l'association Ariane, 71% des patrons de PME français n'ont aucune envie de changer de taille. Nos sociétés seraient-elles victimes du syndrome de Peter Pan ?

Disons plutôt que leur environnement économique ne les incite pas à grandir. Certes, la France sait se montrer généreuse au moment de leur création. «Démarrer sa boîte est bien plus facile chez nous qu'en Angleterre ou aux Etats-Unis. Là-bas, les salaires et les locaux se négocient à prix d'or, et personne ne vient vous aider», témoigne Marc Oiknine, conseiller en levée de fonds chez Alpha Capital, à Londres. A l'en croire, nombre d'Anglais nous envient le statut de «jeune entreprise innovante», qui, depuis 2004, permet aux PME de moins de huit ans de ne payer aucune charge patronale. Et ils n'en reviennent pas de la facilité avec laquelle Oséo (et maintenant la BPI) distribue subventions, prêts et garanties dès l'amorçage des projets. Le problème, c'est qu'il s'agit d'un feu de paille. «Dès qu'on commence à faire des bénéfices, ces coups de pouce sont presque tous interrompus et aucun nouveau dispositif ne vient prendre le relais», regrette Vincent Viollain, président de l'agence Babel31 et organisateur du forum Meet your start-up. C'est là que commencent les ennuis.

A mesure que les jeunes pousses sortent de terre, les contraintes administratives se multiplient en effet comme les mauvaises herbes. 10, 20, 50 salariés... A chaque palier fleurissent de nouvelles obligations. Le passage à 50 salariés, par exemple, impose de créer un comité d'entreprise, qui lui-même fait naître pas moins de 34 obligations nouvelles (selon le rapport Attali de 2008) et génère des tas de frais supplémentaires : heures de délégation, œuvres sociales, mise à disposition d'un local, etc. «Dès qu'on a franchi ce seuil, il a fallu consacrer du temps à beaucoup de choses inutiles et aménager une salle de repos, alors qu'on était déjà à l'étroit dans nos locaux», se souvient Séverin Naudet, l'ancien président de Dailymotion. «On a toujours veillé à ne pas dépasser le seuil de 49 salariés, témoigne en écho Corinne Monmaneix, P-DG de

Codechamp, une PME creusoise spécialiste des codeurs optiques. Dans une petite société comme la nôtre, avoir un CÉ ne servirait à rien, et cela nous coûterait très cher.» Selon la fondation Ifrap, la seule suppression des seuils sociaux suffirait à majorer de 50% la rentabilité des sociétés employant de 50 à plus de 1 000 salariés.

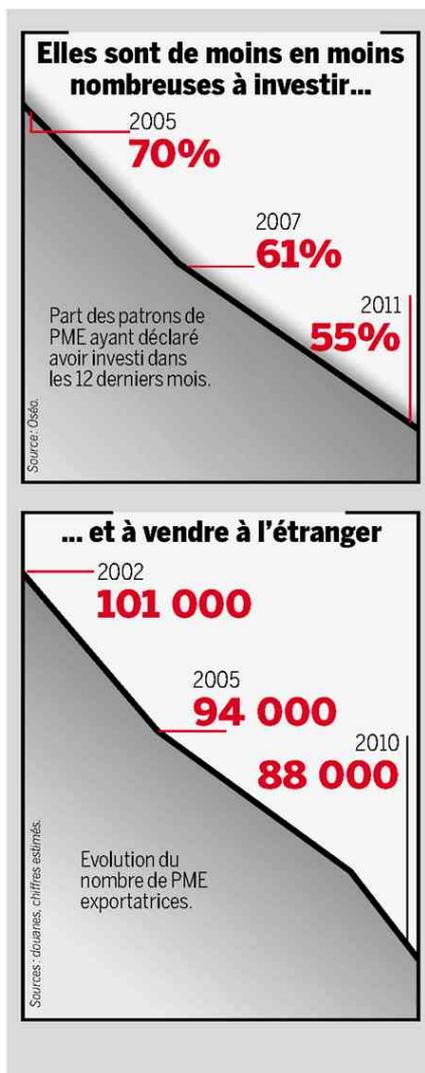
Et l'on pourrait gagner plus encore en faisant disparaître les exigences microcholines imposées par les milliers de pages de notre Code du travail. Dans les grands groupes, qui possèdent des DRH fournies et des marges de manœuvre financières, ces réglementations infinies sont une source d'embêtement gênante, mais gérable. Dans les petites entreprises, leur effet peut être ravageur. «On a tenté d'embaucher un très bon développeur, se souvient Séverin Naudet. Mais il voulait travailler uniquement la nuit. Allez expliquer ça à un inspecteur du travail!»

Ajoutons que le Code du travail est particulièrement instable. «Dans les premières années de PriceMinister, personne ne savait ce qu'on avait le droit de faire ou pas. Les règles et les interdictions évoluaient tout le temps», se rappelle Pierre Kosciusko-Morizet, le président-fondateur du site d'e-commerce. Pas étonnant que le World Economic Forum classe la France 126^e sur 144 pays pour ses contraintes réglementaires.

Nos PME souffrent aussi du poids de la fiscalité. Non seulement les prélèvements sur les entreprises sont plus lourds chez nous que chez nos voisins (en moyenne, 66% du bénéfice des sociétés tricolores est siphonné, contre 44% dans les pays de l'Union européenne), mais ce sont elles qui portent l'essentiel du fardeau. Selon une étude réalisée l'année dernière par le cabinet Lowendalmasaï à partir des données publiées par 15 000 sociétés, elles paient en moyenne 25% d'impôt de plus que les grands groupes. Elles sont en effet beaucoup moins armées pour organiser une optimisation fiscale à grande échelle. Impossible pour elles, par exemple, de se payer les services de coûteux experts en montages biscornus ou de reporter leurs bénéfices sur leurs filiales étrangères, comme le font les Total, Renault et autres – pour la bonne raison qu'elles n'en ont pas. Résultat : à taille équivalente, leurs profits sont près de trois fois moins importants que de l'autre côté du Rhin. Et elles peinent bien plus à financer leurs investissements et leurs dépenses de recherche.

D'autant que nos banquiers ne se précipitent pas pour les aider. En particulier si l'entreprise concernée est une start-up innovante dont les actifs, largement immatériels, sont difficiles à évaluer. «Depuis 2009, ils font montre d'une vraie aversion au risque, alors que 90% des PME dépendent des prêts bancaires», déplore Bernard Cohen-Hadad, qui préside la commission financement de la CGPME. Du coup, beaucoup d'entrepreneurs préfèrent attendre plutôt que d'essayer un refus ou de se tourner vers des montages complexes. Pour ne rien arranger, les normes européennes Bâle III et Solvency II ont énormément réduit les marges de manœuvre des banques. Pas grand-chose à attendre non plus du côté de la Bourse : depuis cinq ans, la place de Paris a enregistré davantage de radiations que d'introductions, et les rares PME qui sont parvenues à s'y financer à grande échelle ont dû présenter des business plans en or massif pour séduire les investisseurs.

Suite page 92 ►





Nos business angels sont rares... et pas très riches

► Suite de la page 91

Quant aux business angels... Non seulement ils ne sont pas assez nombreux – notre pays en compte 4 000, contre 20 000 en Allemagne et... 400 000 aux États-Unis – mais ils sont loin de rouler sur l'or. «Notre ticket moyen tourne autour de 200 000 euros», concède Jean-Louis Brunet, président de l'association France Angels, qui fédère 82 réseaux d'investisseurs individuels. C'est vrai que l'arrivée de ces financeurs dans une entreprise est censée attirer les fonds de capital-risque professionnels, qui peuvent théoriquement doubler, voire tripler la mise. Mais eux-mêmes fonctionnent au ralenti. Freinés par les nouvelles règles prudentielles imposées par Bruxelles et par la révision successive de la fiscalité des FCPI (fonds communs de placement dans l'innovation) et des FIP (fonds d'investissement de proximité), ils n'ont pu débloquer l'an dernier que 784 millions d'euros, selon Chausson Finance. Un quart de moins qu'en 2010.

Et eux aussi y réfléchissent à deux fois avant de mettre leurs billes dans les entreprises vraiment innovantes. Jonathan Benassaya, le fondateur du site de streaming audio Deezer, exilé en Californie depuis 2010, peut en témoigner. «Quand on leur dit qu'on veut changer le monde, les investisseurs français vous regardent toujours de haut. Ici, c'est le contraire, tout le monde est enthousiaste.» Pour monter sa nouvelle entreprise, Plizy, un service de stockage de vidéos dans le cloud, il a levé 5 millions de dollars en quelques semaines auprès d'un fonds de Boston. Du temps de Deezer, en 2007, il lui avait fallu six mois pour récolter 250 000 malheureux euros (auprès de Xavier Niel, le patron de Free). Cette fois-ci, il avoue n'avoir même pas essayé de chercher de l'argent en France. Son site, qui s'appelle désormais Stream Nation, n'est pas encore rentable. Et il n'est pas certain qu'il le sera un jour. Mais cela n'inquiète pas le jeune entrepreneur : «Aux États-Unis, la vision de l'échec est différente, tout le monde a le droit de se planter.» En France, tout le monde a le droit d'être bridé.

Comme si tout cela ne suffisait pas à freiner leurs ardeurs, nos patrons propriétaires de PME savent d'avance que le fisc les attendra au tournant lorsqu'ils voudront transmettre leur entreprise. Tant qu'ils sont aux affaires, leurs parts dans l'entreprise sont en effet considérées comme bien professionnel et, à ce titre, exonérées d'impôt sur la fortune. Mais à la minute même où ils cèdent la place – ou

Elles ont été raflées par des étrangers

Visualization Sciences Group Cette société bordelaise, qui conçoit des logiciels de visualisation, a été reprise il y a quelques semaines par l'américain FEI, pour 45 millions d'euros. Elle emploie 90 personnes et réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'export.

Sonia Rykiel En février 2012, la couturière a cédé 80% de son groupe à un fonds d'investissement de Hong Kong, Fung Brands. Ce dernier ambitionne de doubler le chiffre d'affaires d'ici 2017 pour le porter à 180 millions d'euros.

Paule Ka Créée en 1987, la célèbre marque de prêt-à-porter a été vendue en 2011 au fonds britannique Change Capital Partners. Elle vise 100 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2016, contre 45 millions aujourd'hui.

Alti La SSII de Levallois (1200 salariés, 126 millions de chiffre d'affaires) a été rachetée en avril par son concurrent indien Tata Consultancy Services. Montant de l'opération : 75 millions d'euros.

PriceMinister Le groupe fondé par Pierre Kosciusko-Morizet a été vendu en juin 2010 au leader japonais d'e-commerce Rakuten pour 200 millions d'euros. Son patron est cependant resté aux commandes du site.

Meetic Le site de rencontre a été avalé par l'américain Match.com en 2008. «Si nous avions été imposés aussi peu que lui, c'est nous qui l'aurions racheté», regrette Marc Simoncini, son fondateur.



Marc Simoncini
Fondateur de Meetic

vendent leurs titres – leur patrimoine devient imposable et il leur faut régler un lourd ISF. En outre, ils restent à la merci d'une brutale augmentation de l'impôt sur les plus-values, comme l'a démontré la récente affaire des pigeons. «Avec son projet de mise au barème de l'impôt sur le revenu de toutes les plus-values de cession, Bercy voulait s'attaquer aux rentiers, aux spéculateurs. Mais en réalité, c'est nous qu'il plombait», transpire encore Jean-David Chamboredon, patron du fonds Isai, à l'initiative du mouvement. Depuis, le gouvernement est revenu sur son projet, l'imposition des plus-values a été ramenée à des proportions acceptables. Mais la législation reste instable, et peu sûre pour les dirigeants de PME. Voilà pourquoi beaucoup d'entre eux cherchent à rester le plus longtemps possible en place, ce qui n'est pas toujours un facteur de dynamisme. «En Allemagne, la culture de la transmission familiale est très forte et les successeurs sont bien préparés», observe Frédéric Vallaud, directeur du programme Family Business à HEC. «Chez nous, les choses sont beaucoup plus figées, confirme Marc Oiknine. Le patron a souvent la frousse d'ouvrir son capital, il préfère vieillir chez lui, seul et bien au chaud, plutôt que d'accueillir des actionnaires qui lui demanderont des comptes.»

Reste une dernière embûche sur le chemin de nos PME : les grands groupes leur font volontiers des croche-pattes. La différence est frappante avec ce qui se passe de l'autre côté du Rhin. Là-bas, les géants industriels n'ont pas peur de se faire dépasser par leurs sous-traitants. Ils les aident à se développer, ils participent à leurs programmes de recherche, ils les emmènent avec eux lorsqu'ils vont prospecter des marchés en Chine. Chez nous, c'est à la serpe que les grandes entreprises traitent les PME trop bourgeonnantes à leur goût. Eric Carreel, fondateur de Sculpteo (impression 3D), Withings (objets connectés) et Invoxia (téléphonie), en a fait l'amère expérience il y a quelques années. Ce génial ingénieur dirigeait alors un autre de ses bébés, Inventel, à l'origine de la Livebox d'Orange. Dès que sa société a commencé à prendre de l'importance, ses gros clients ont changé d'attitude. «Ils m'ont mis la pression pour que je trouve un acquéreur», se souvient-il. Lassé, Eric Carreel a fini par vendre Inventel à Thomson. Son «concurrent allemand», lui, est resté indépendant. Aujourd'hui, il emploie plus de 500 personnes.

François Miguet •

