



Syndicat des indépendants
Ensemble pour réussir
www.sdi-pme.fr

SYNDICAT DES INDÉPENDANTS

Organisation interprofessionnelle patronale regroupant
25.000 artisans, commerçants, TPE et professionnels libéraux

PANORAMA DES TPE

AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Aides aux entreprises

La primauté aux soutiens techniques

Sondage du SDI réalisé du 3 au 11 avril 2013
1082 réponses de chefs d'entreprise de moins de 20 salariés

Contact :

Jean-Guilhem DARRÉ
Délégué Général
Tél : 06.16.33.46.45

www.sdi-pme.fr

SDI

266, av de la Californie
6^{ème} Etage
06200 NICE
Tél : 04.92.29.85.90
Fax : 04.92.29.04.22

SDI

Parc de la Chauderaie
2 rue de la Chauderaie
69340 FRANCHEVILLE
Tél : 04.78.34.65.97
Fax : 04.78.34.78.07

Préambule

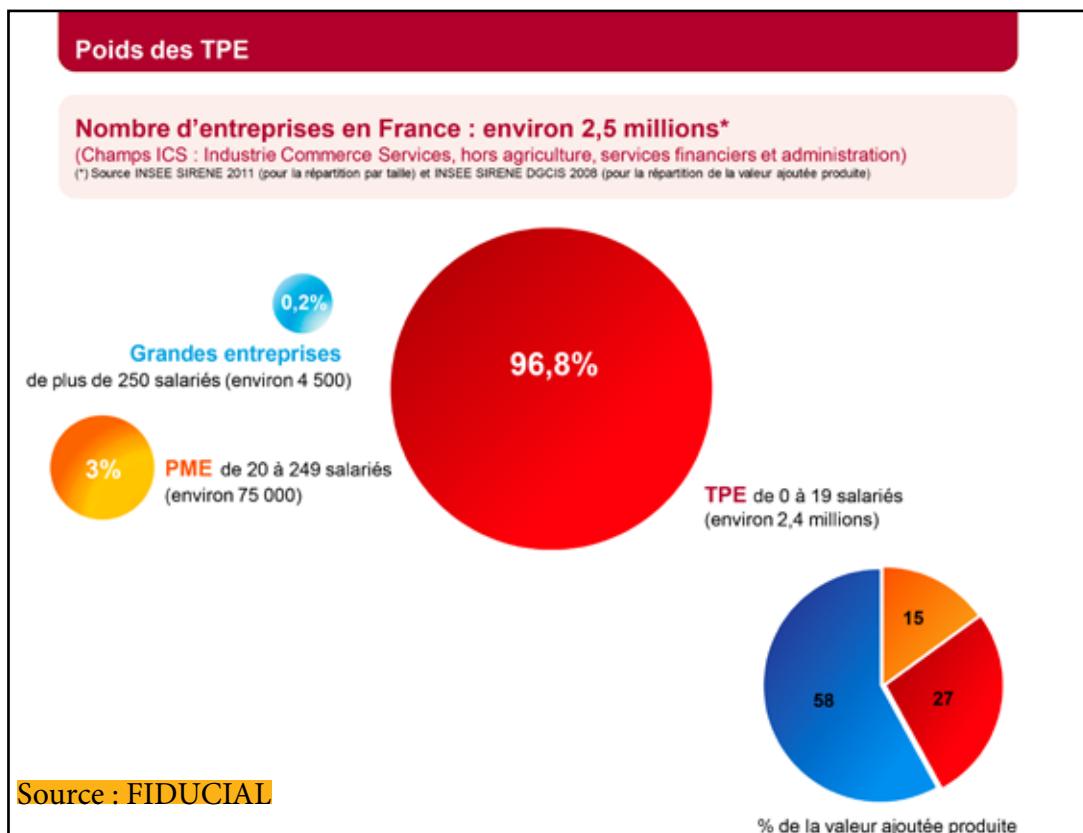
Le Syndicat des Indépendants (SDI) est une organisation patronale interprofessionnelle qui regroupe 25.000 adhérents directs sur l'ensemble territoire national.

Les entreprises adhérentes au SDI sont exclusivement des TPE, comprises comme des entreprises du champ ICS au sens de l'INSEE et comportant moins de 20 salariés. Au total, les TPE représentent 97% des entreprises en nombre et le tiers de l'économie en termes d'emplois et de valeur ajoutée.

Par nature, les adhérents du SDI sont des artisans, commerçants, professionnels libéraux et TPE en activité.

Il est en conséquence important de bénéficier de leur expérience au regard des aides aux entreprises, et ce à plusieurs titres :

1. le taux des entreprises créées avec moins de 1 salarié au départ est proche de 100%
2. la grande majorité des adhérents ayant répondu au sondage (75%) ont au moins 5 ans d'ancienneté dans leur activité. Ils font donc partie des 50% d'entrepreneurs qui ont réussi à atteindre ou passer ce cap majeur des 5 ans, au-delà duquel l'entreprise est considérée comme pérennisée.



Les aides à la création d'entreprise

Des aides guichet fondées sur un postulat erroné

La France ne connaît pas de problématique de création d'entreprise

La France ne connaît pas de problématique de création d'entreprise, sinon celle de la création d'entreprises économiquement et socialement utiles. Les aides à la création sont fondées sur le postulat erroné selon lequel la solution à la précarité serait la création de son propre emploi. Ces aides sont en conséquence en grande majorité liées à la situation sociale du créateur (*cf Annexe page 30*), axées sur un public en difficulté, sans prise en considération de la validité du projet en amont, et sans suivi en aval. Les personnes ainsi visées sont malheureusement, statistiquement et factuellement, celles qui présentent le moins de probabilités de créer des activités pérennes de croissance.

Le point d'orgue de cette politique est l'avènement du statut d'autoentrepreneur, source de dérives économiques et sociales, tout en maintenant l'écrasante majorité des titulaires de ce statut dans la précarité.

Des aides financières sans intérêt pour 80% des TPE

Avec 80% des TPE constituées sans aide financière ou pour lesquelles cette aide était sans influence sur la réalisation du projet, l'objectif d'une politique publique de création d'entreprise devrait se focaliser sur la création d'entreprises économiquement et socialement utiles.

Une problématique de création d'entreprises économiquement et socialement utiles

En revanche, comme le symbolise le statut d'autoentrepreneur, la France rencontre un problème dans la création d'entreprises bénéficiant de perspectives de croissance, et donc d'emplois.

Des appuis techniques insuffisants

Une formation initiale de piètre qualité

Tout nouveau chef d'entreprise artisanale doit suivre une formation obligatoire en Chambre des Métiers, lorsque cette formation est facultative pour les professionnels ressortissants des CCI. Quelle que soit la chambre consulaire de rattachement, les contenus et modalités de ces formations sont jugés de piètre intérêt par plus de la moitié des personnes y ayant participé.

Une formation continue difficilement accessible

L'offre de formation est satisfaisante. Les problèmes évoqués quant à l'accès aux formations sont principalement le temps et le coût.

Les aides au développement des entreprises

Des aides nettement circonscrites

Au travers de la majorité des aides disponibles, le développement des entreprises en France semble lié à l'innovation et à l'export (*cf Annexe page 30*). Ces deux éléments sont sans doute des leviers de croissance pour un faible nombre de TPE. Sans remettre en cause les aides à cet égard, nous constatons que les entreprises qui déclarent avoir un projet de développement à 5 ans comptent assurer ce développement sur le territoire national pour une écrasante majorité d'entre



Principaux enseignements

elles. Ceci dit, une TPE qui atteint une taille critique sur le marché national est susceptible de rechercher des relais de croissance à l'étranger. Les aides apportées aujourd'hui aux TPE pour assurer leur croissance sur le marché national pourront en conséquence être relayées demain pour une croissance à l'export. De la phase d'amorçage de l'entreprise à son développement, plusieurs freins doivent être levés.

Le poids des charges sociales comme première source de difficultés au démarrage d'activité

Le premier frein en phase d'amorçage de l'entreprise est le poids des charges sociales. Sans procéder à un allégement général des charges sociales des TNS, il est possible d'en réformer les modalités de paiement.

Le manque de soutien technique comme premier frein au développement

Plus du tiers des TPE déclare avoir un projet de développement à 5 ans

Le tiers des TPE représente 800.000 entreprises, soit un formidable potentiel de croissance et d'emplois, sous des réserves qui tiennent beaucoup moins à des questions de financement qu'à des questions de soutien en matière de conseils techniques et de gestion.

Une large majorité de besoins de soutien technique

Les besoins de financement en vue d'un développement sont très prégnants pour les entreprises sans salarié (56,25%) et décroissent drastiquement à partir d'un salarié pour devenir inexistant parmi les entreprises de 11 à 20 salariés.

Les besoins en termes de conseils juridiques et de gestion sont en revanche très présents dès le premier salarié, pour culminer à 72,22% auprès des entreprises de 11 à 20 salariés. Pour ces dernières, la question n'est pas de savoir comment financer les investissements nécessaires, mais comment organiser le développement.

Conclusion

Tant en ce qui concerne la création que le développement des entreprises, les aides financières apportées par les pouvoirs publics ne sont pas décisives dans une grande majorité des cas. Pour la création d'entreprises pérennes et de croissance, l'accent devrait être mis sur un parcours de soutien technique à la création d'entreprise, soutien qui devrait connaître des prolongements sur les premières années d'activité.

L'objectif devrait donc être d'optimiser les aides à la création d'entreprise par une sélection des projets en amont. Les fonds dégagés seraient utilement consacrés à cette procédure de sélection et de formation, puis au suivi des entreprises créées.

L'ensemble des processus devraient être du ressort des Chambres consulaires, lesquelles bénéficient d'une proximité et d'une identification claire, même s'il leur reste à convaincre sur leurs capacités à s'impliquer dans ces démarches.



SOMMAIRE

Les aides à la création d'entreprises

Des aides fondées sur un postulat erroné	7
Créer son emploi : un moteur insuffisant	7
L'envie d'entreprendre comme moteur d'un entrepreneuriat viable économiquement et socialement utile	8
Des aides "guichet" irrationnelles	10
L'aide financière publique non déterminante	10
Des critères d'évaluation des meilleures chances de succès parfaitement connus ...	12
Le profil idéal d'une création d'entreprise qui survie au-delà de 3 ans	12
Le profil type d'une entreprise qui ne survie pas au-delà de 3 ans.....	12
La nécessaire rationalisation des aides à la création d'entreprise	12
Des appuis techniques insuffisants	12
Des formations initiales peu suivies et de qualité insuffisante	12
Des formations initiales peu suives	12
Des formations initiales jugées sévèrement.....	13
Des propositions de formations continues suffisantes mais difficilement accessibles.	15
.....	15
Un faible taux de formation continue des indépendants.....	15
L'expression de besoins techniques et de gestion.....	15
Les freins à la formation continue des indépendants	16

Propositions du SDI

- Conditionner les aides financières publiques à la création d'entreprise à la validation du projet entrepreneurial
- 17
- Intégrer la formation initiale du futur chef d'entreprise dans un parcours de validation du projet
- 17
- Accompagner le créateur dans les 3 à 5 ans qui suivent le démarrage de son activité ..
- 18
- Créer un "passeport d'entreprise"
- 18



SOMMAIRE

- Développer une offre de formation continue sur les plages de disponibilité des professionnels 18
- Réformer le statut d'autoentrepreneur pour le circonscrire à sa vraie nature..... 19

Les aides au développement des entreprises

- Des aides financières publiques insuffisamment segmentées 20**
- Le poids des charges RSI comme première source de difficultés au démarrage 20
- Une segmentation très claire des besoins pour le développement des entreprises...22
- Un objectif de développement à 5 ans pour plus d'1/3 des TPE..... 22
- Les conditions du développement segmentées selon la taille de l'entreprise..... 23
- Les conditions de développement à l'aune des moyens humains..... 25
- Une confiance très modérée dans les chambres consulaires pour les conseils et l'information..... 27

Propositions du SDI

- Réduire à un an le décalage du paiement des charges RSI..... 28
- Mobiliser pour l'activation des projets dormants..... 28

- Annexe : Tableau des principales aides aux entreprises 30**



Des aides fondées sur un postulat erroné

Créer son emploi : un moteur insuffisant

En France, les aides à la création d'entreprises sont essentiellement focalisées sur les personnes à la recherche d'un emploi.

Cette cible n'est pas pertinente car elle correspond au postulat erroné selon lequel le meilleur moyen de trouver un emploi est de créer son entreprise, ou plus exactement, de créer "son propre emploi".

Il est profondément inexact de considérer que le statut de chef d'entreprise, et l'autonomie subséquente dans la gestion de sa vie personnelle et professionnelle, constituent des moteurs suffisants à la création d'entreprises pérennes et de croissance.

L'autoentrepreneur comme contre modèle de la création d'entreprise

Le phénomène de la "création de son propre emploi" a bien évidemment été renforcé par l'avènement du statut d'autoentrepreneur, lequel à représenté 53% des "entreprises" créées en 2011. Ce statut donne une idée fausse des chiffres de la création d'entreprises en France et multiplie les situations précaires pour les personnes engagées dans ce statut, avec des revenus dégagés trois fois plus faibles que ceux des créateurs d'entreprise classiques, lesquels sont déjà à peine équivalant au SMIC (14.100€/an en moyenne)¹. Enfin, par construction, le statut d'autoentrepreneur exclut le recrutement de salariés.

A titre incident, le statut d'autoentrepreneur génère par ailleurs des comportements déstabilisants pour l'activité économique et les droits des salariés qui mériteraient plus d'attention de la part des pouvoirs publics :

- recrutement d'"autoentrepreneurs" qui ne sont en réalité que des salariés payés à la tâche
- auto limitation des chiffres d'affaires déclarés pour rester dans le statut
- utilisation du statut par des salariés en charge de négociations de marchés pour le compte de leur employeur auprès d'autres entreprises, auxquelles il est fortement conseillé de passer par l'autoentreprise du négociateur en vue d'une "étude préalable" (payante) à l'attribution du marché en cause.

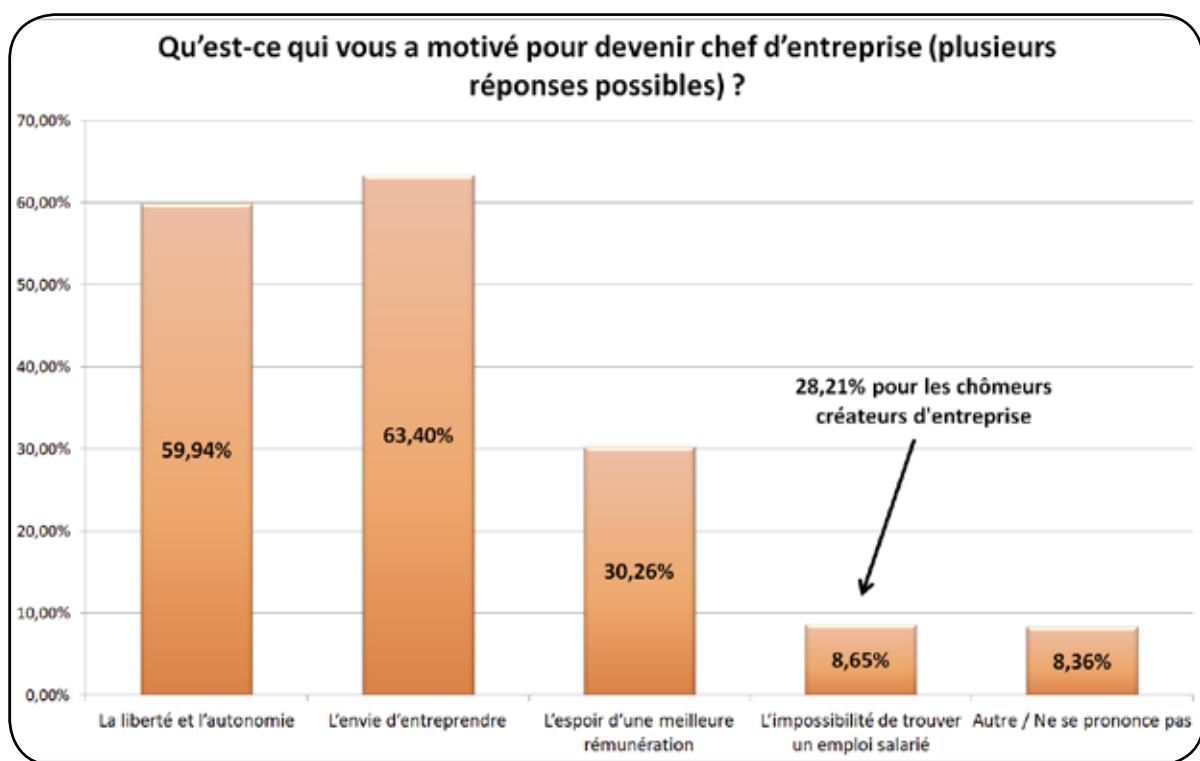
¹ Source : INSEE Première N°1414 - Septembre 2012.



L'envie d'entreprendre comme moteur d'un entrepreneuriat viable économiquement et socialement utile

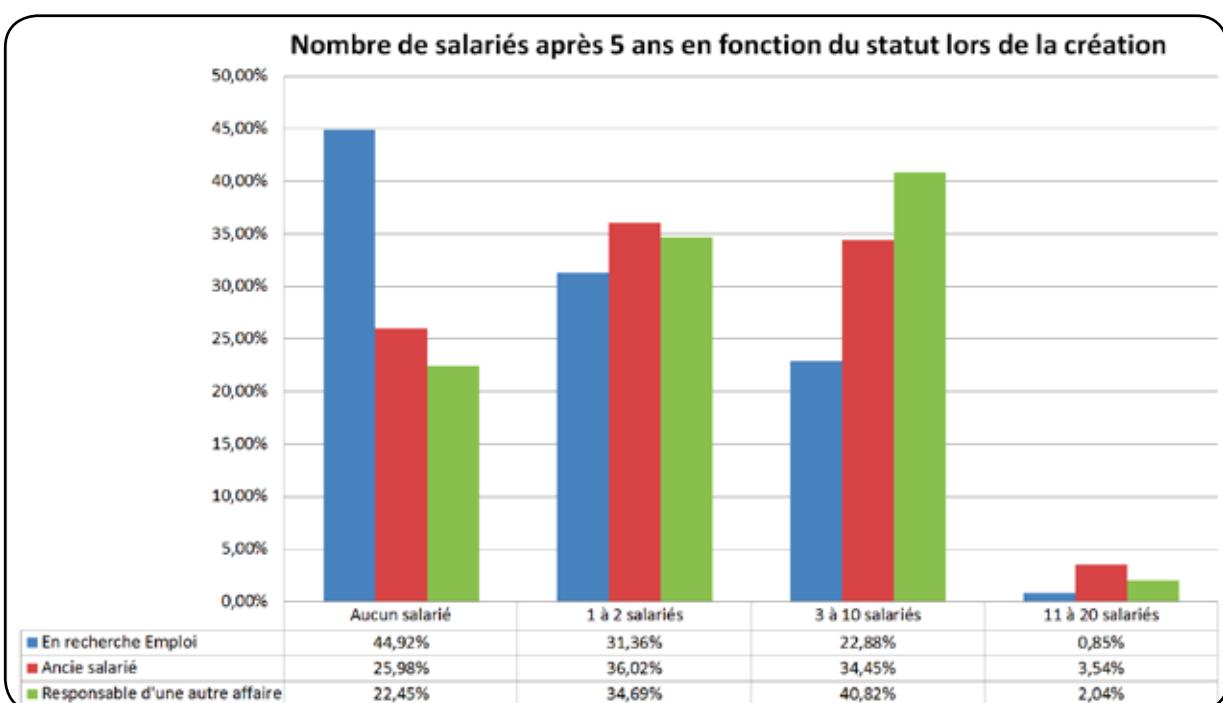
Qu'il s'agisse de l'envie d'entreprendre ou, dans une moindre mesure, l'espoir d'une meilleure rémunération, le moteur de la création d'entreprises parmi les professionnels indépendants en activité est sain. Il correspond à une situation dans laquelle l'entrepreneuriat est vécu comme une volonté et non comme un moyen de subsistance.

Une grande majorité de responsables de TPE exprime par ailleurs une motivation liée à l'indépendance. Il ressort de cette appréciation que toute aide à l'entreprise ne doit pas être vécue comme un moyen de contrôle ou d'ingérence, mais réellement comme un accompagnement de la volonté du chef d'entreprise.



PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

La motivation initiale du chef d'entreprise, le moteur de ses investissements, tant personnels que financiers, conditionnent directement le volume de création d'emplois futurs.
Nous notons en effet que les personnes en recherche d'emploi à l'origine ont, en moyenne, créé moins d'emplois après 5 années d'activité que les anciens salariés ou anciens responsables d'une autre structure, notamment dans la catégorie des "3 à 10 salariés".
L'emploi est une conséquence, et non un moteur de la création.

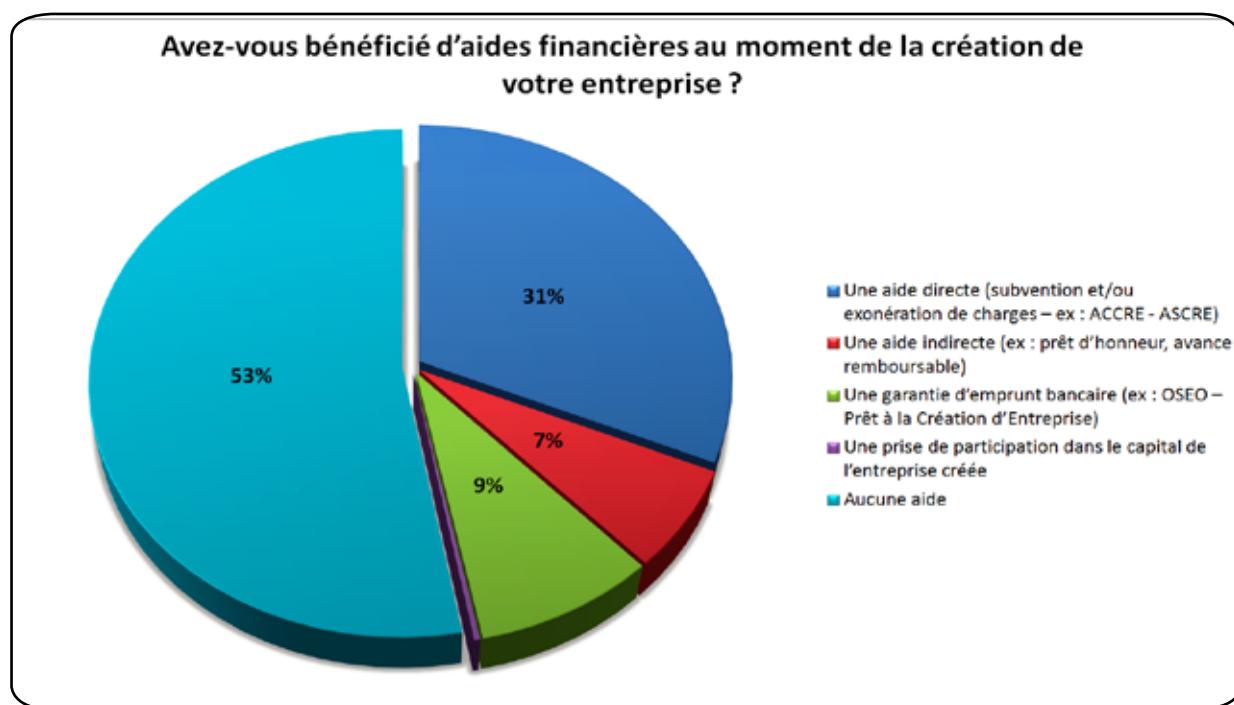


Des aides "guichet" irrationnelles

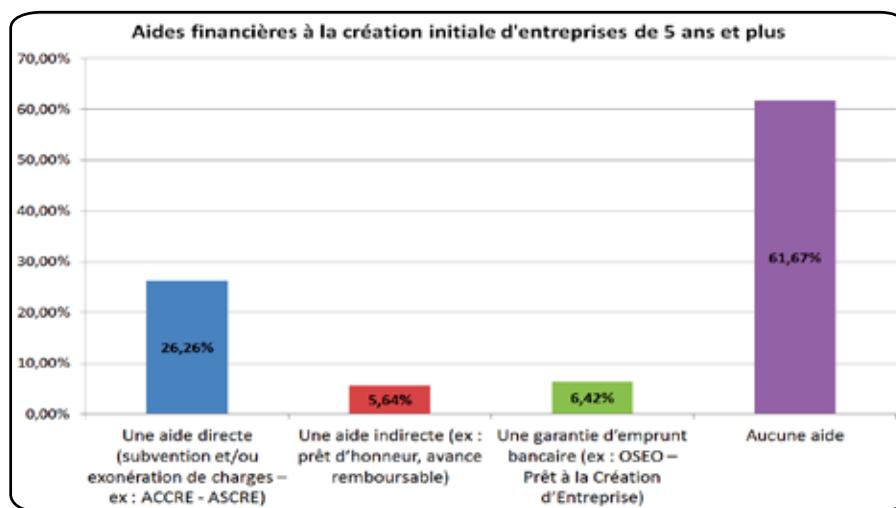
Les aides à la création d'entreprise sont aujourd'hui des aides "guichet" dont l'utilité reste à démontrer et attribuées sur des critères sociaux sans prise en considération des facteurs connus de succès ou d'échec de la création d'entreprise.

L'aide financière publique non déterminante

En moyenne, 53% des TPE n'ont bénéficié d'aucune aide financière à leur création.

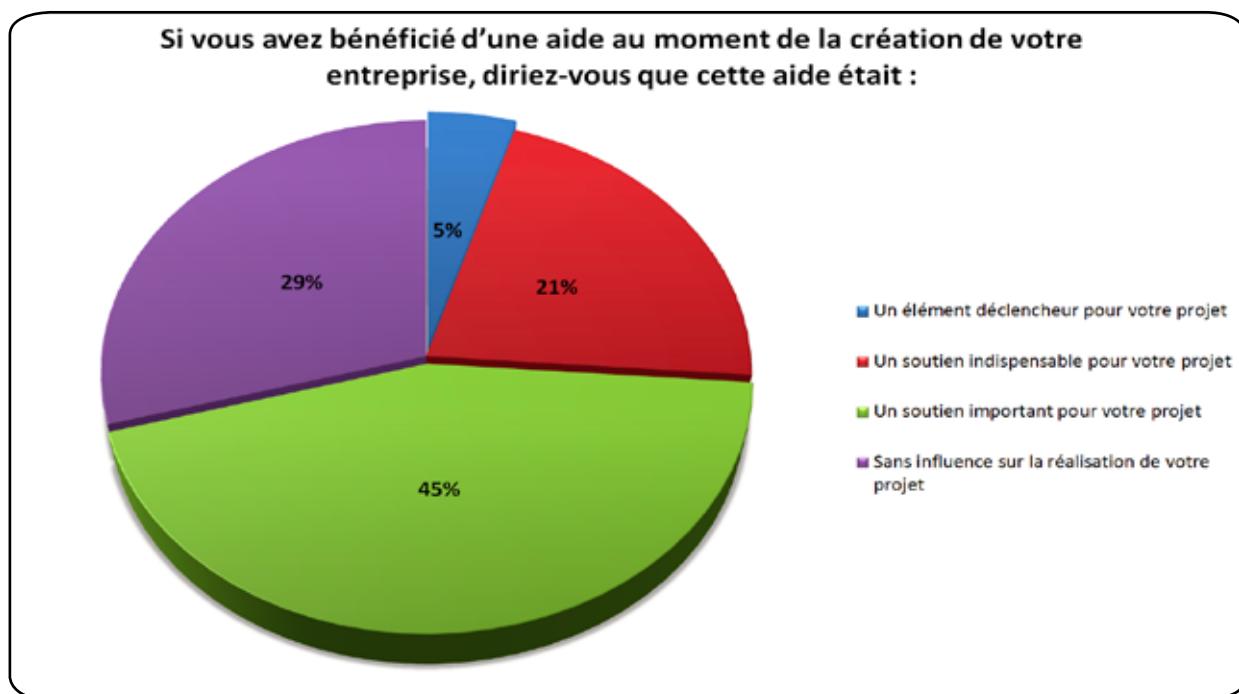


Ce taux est encore plus important (61,67%) pour les entreprises ayant atteint ou dépassé le stade critique des 5 années d'activité. Il est donc possible de considérer, à ce stade, que l'aide financière initiale n'est pas un élément déterminant de la pérennité de l'entreprise.

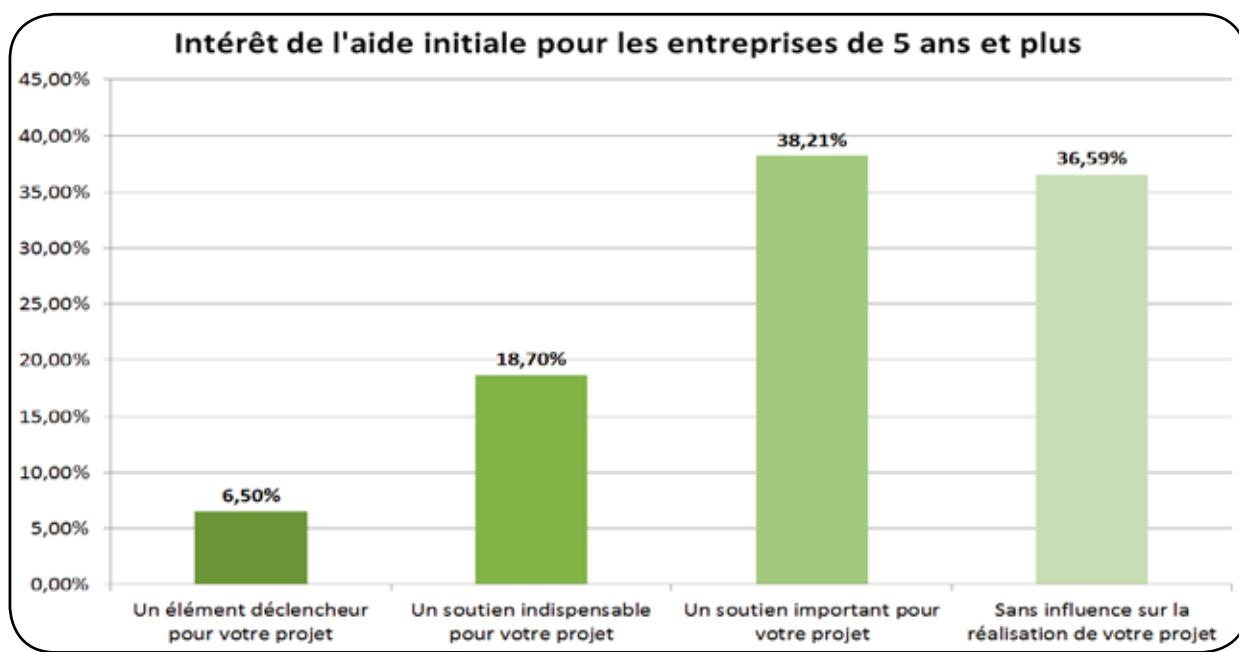


PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Parmi les TPE qui ont bénéficié d'une aide financière à la création, un quart considèrent que ce soutien était déclencheur ou indispensable. Elles sont cependant près de 45% à considérer ce "coup de pouce" comme important dans la réalisation du projet.



Concernant les entreprises toujours en activité après 5 ans et plus, si l'on cumule les entreprises créées sans aucune aide financière avec celles estimant cette aide sans influence sur la réalisation du projet, ce sont au total près de 80% de TPE qui n'ont pas eu de besoin vital ou important d'aides financières au démarrage d'activité.



Des critères d'évaluation des meilleures chances de succès parfaitement connus¹

Le profil idéal d'une création d'entreprise qui survie au-delà de 3 ans

- le chef d'entreprise est diplômé de l'enseignement supérieur (taux de survie de 71%)
- le chef d'entreprise a moins de 30 ans (taux de survie de 59%)
- le chef d'entreprise a déjà une expérience en qualité de dirigeant salarié ou d'ancien indépendant (taux de survie respectifs de 74% et 71%)
- la structure est de forme sociétale (chances de survie 1,7 fois supérieure à la moyenne)
- le montant des capitaux investis est supérieur ou égal à 80.000€ (taux de survie de 81%), et ont fait l'objet d'un financement bancaire
- l'entreprise fait l'objet d'un accompagnement (taux de survie de 78%)

La nécessaire rationalisation des aides à la création d'entreprise

L'objectif de toute politique rationnelle d'aide à la création d'entreprise devrait donc être de sélectionner des projets qui réunissent un maximum de conditions favorables à la création d'entreprises de croissance et non, comme à ce jour, de distribuer des fonds "guichets" sur des critères purement sociaux. Bien entendu, il n'est pas non plus question de refuser toute aide au prétexte des mêmes critères sociaux. Chacun a droit à accéder au statut de chef d'entreprise, mais il est d'intérêt public, et de l'intérêt individuel de chaque porteur de projet, que les aides octroyées à cette occasion le soient sur des critères objectifs directement liés à la qualité du projet porté.

Dans cette perspective, il est essentiel d'accompagner le créateur, en amont et en aval.

Des appuis techniques insuffisants

Des formations initiales peu suivies² et de qualité insuffisante

Des formations initiales peu suivies

S'agissant de la formation initiale, cette dernière est obligatoire en CMA, lorsqu'elle est facultative en CCI.

Ceci explique le taux très élevé (près de 70%) de professionnels rattachés à la CCI n'ayant suivi aucun stage de formation initiale.

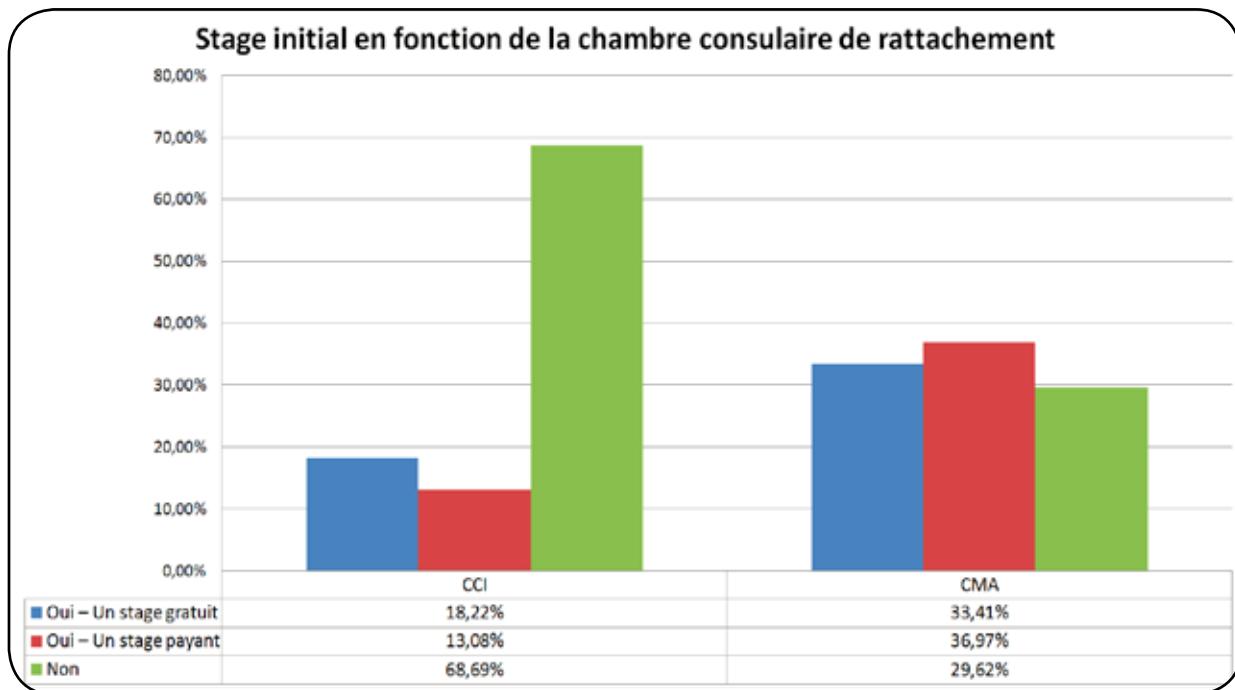
De plus, s'il est connu que les Chambres de Métiers font souvent payer la mission de service public de stage à l'inscription, il semble que certaines Chambres de commerce développent aussi cette pratique.

1 - Source : Cour des comptes - Rapport d'évaluation - Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises - Décembre 2012

2 - Note méthodologique : les personnes déclarées comme anciennement chefs d'entreprise n'ont pas été retenues pour les questions portant sur la formation initiale, cette qualité les autorisant à en être dispensées.



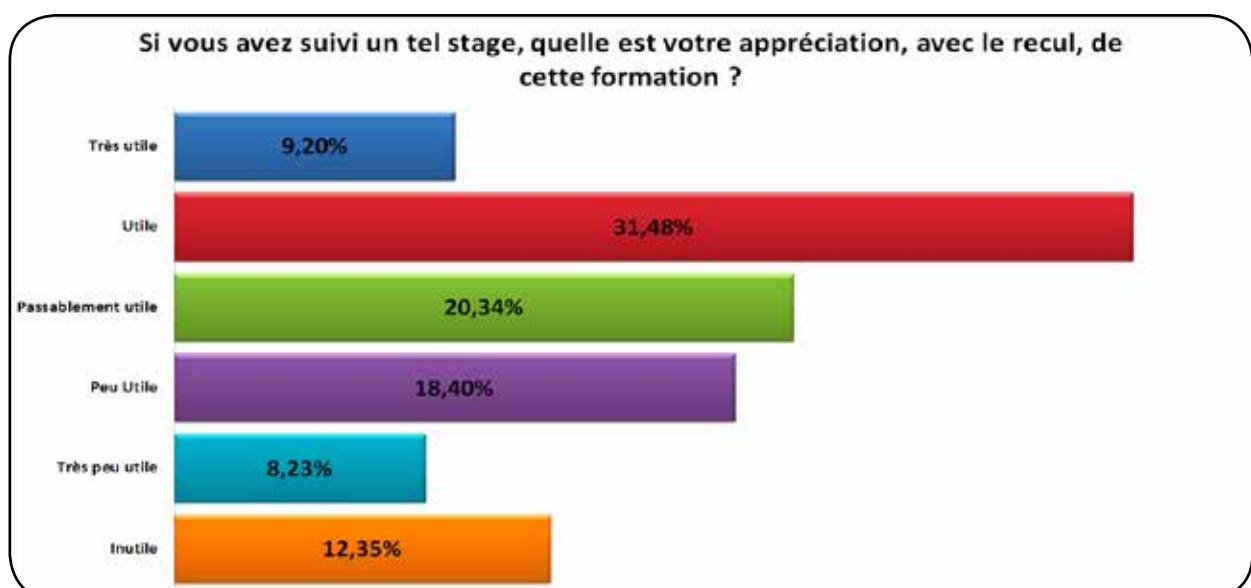
PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013



Ces taux d'absence de suivi des formations à l'immatriculation aux CFE sont dommageables aux intérêts des nouveaux professionnels, bien que, avec le recul, ces formations ne semblent satisfaisantes que pour seulement une moitié d'entre eux, quelle que soit leur chambre consulaire de rattachement.

Des formations initiales jugées sévèrement

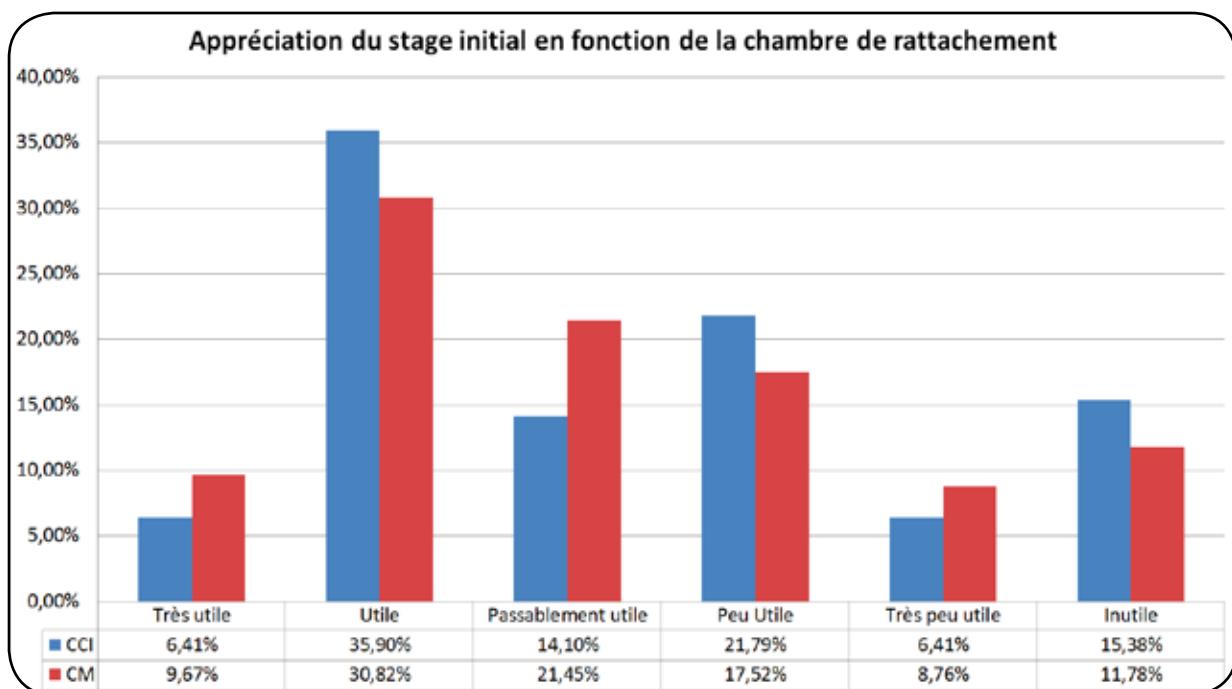
Avec un taux de satisfaction inférieur à 50%, l'utilité des stages à l'immatriculation en CFE revêt un intérêt pour le moins mitigé selon les professionnels en activité y ayant participé.



PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Les aides à la création d'entreprise

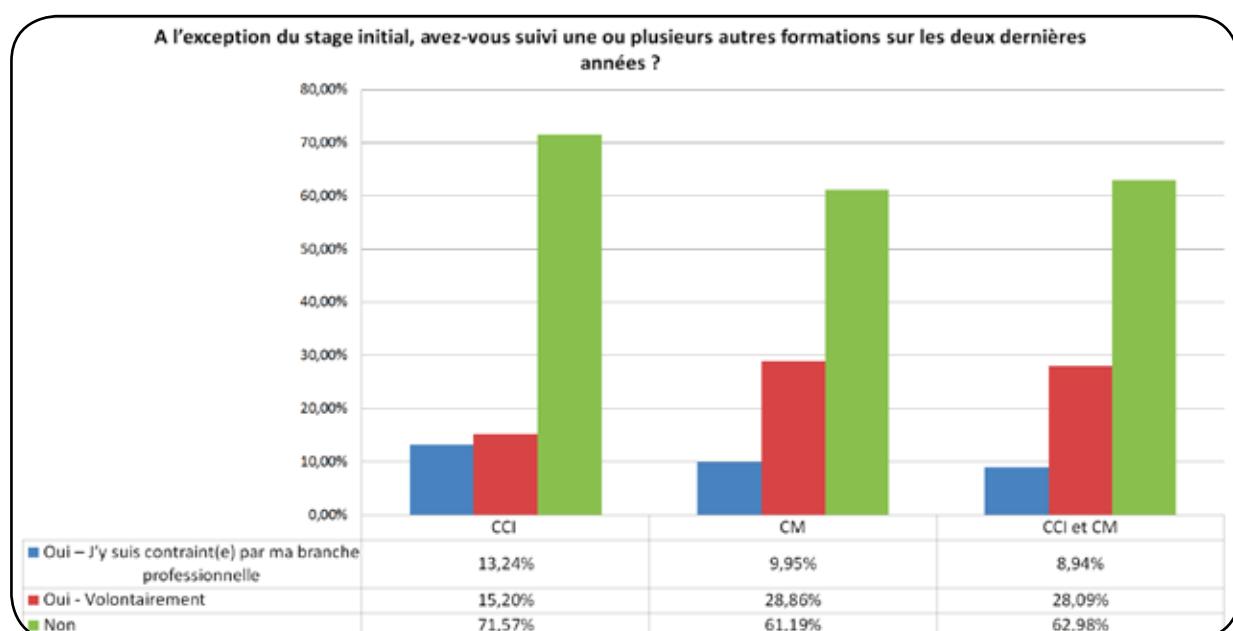
Cette appréciation est sans lien avec la chambre consulaire de rattachement, les CCI et CMA recueillant des taux comparables.



Des propositions de formations continues suffisantes mais difficilement accessibles

Un faible taux de formation continue des indépendants

Hors le cas des formations obligatoires de branches (ex : Toilettages d'animaux, Permis du secteur Hôtels-cafés-restaurants, ...) la formation continue des chefs d'entreprise est quasi-inexistante, avec, en moyenne, un quart d'entre eux seulement ayant engagé une démarche volontaire de formation. Ces démarches sont plus prononcées parmi les artisans.



L'expression de besoins techniques et de gestion

Pour autant, des besoins sont exprimés, notamment en matière de gestion, d'informations de nature juridique, comme techniques.

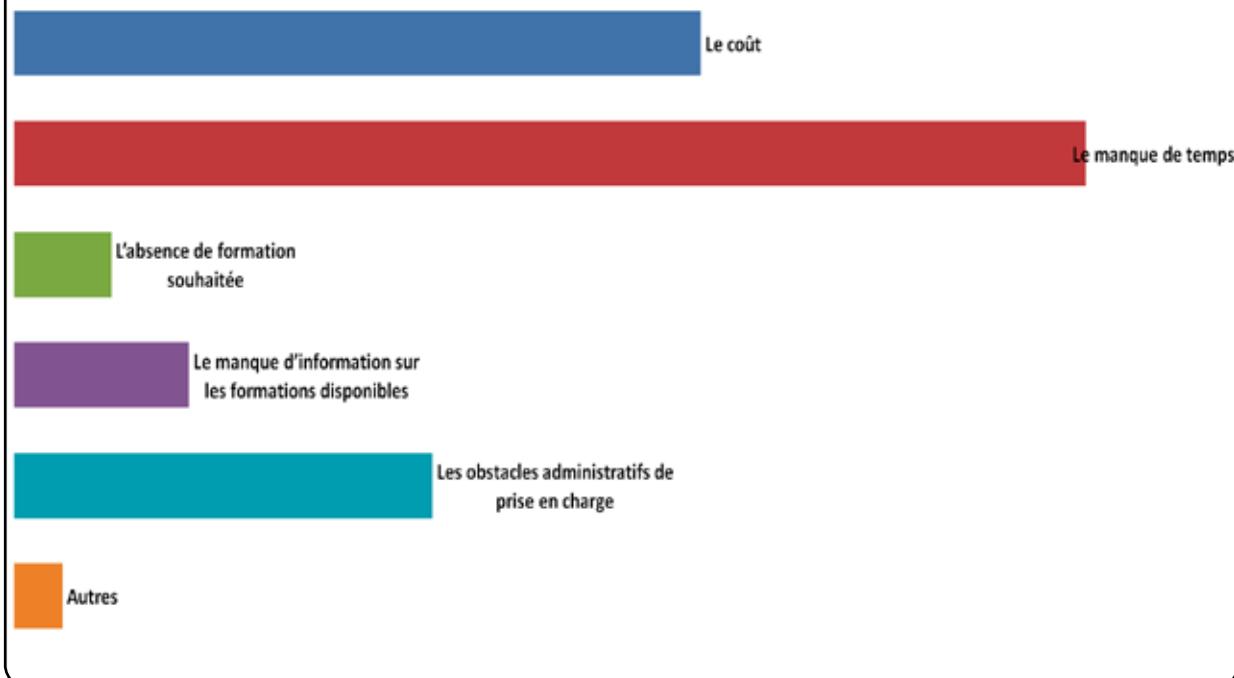
Mais les professionnels considèrent manquer de temps pour se former.



Les freins à la formation continue des indépendants

Le problème majeure de la formation continue des professionnels indépendants est le temps, avant même le coût des formations ou les obstacles administratifs à la prise en charge³. Ils s'estiment en toute hypothèse suffisamment informés des formations existantes et n'expriment quasiment aucun besoin de formation qui ne saurait être comblé par l'offre actuelle en la matière.

Quels sont les freins rencontrés à l'occasion d'une formation (plusieurs réponses possibles) ?



³ : Sur ce point, il est possible que les résultats soient biaisés du fait de l'incapacité de prendre en charge des formations pour les commerçants de la part de l'AGEFICE sur la période de Juin à Octobre 2012.



Propositions du SDI

AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

La création d'entreprises de croissance et d'emplois passe par un accompagnement et une formation en amont du futur chef d'entreprise, prolongé d'un suivi en aval, suivi valorisé par un "Passeport d'entreprise".

➤ **Conditionner les aides financières publiques à la création d'entreprise à la validation du projet entrepreneurial**

Les notions de "création de son propre emploi" et de "simplification administrative à la création d'entreprise" sont des leurre si l'objectif est l'optimisation de la création d'entreprises pérennes à potentiel de croissance.

Ce rôle de sélection doit être dévolu aux chambres consulaires, sans doute en partenariat et par délégation avec les réseaux détenant un savoir-faire en la matière (France Active par exemple), dans l'attente de la création de cellules spécifiques au sein desdites chambres consulaires dont les avantages sont d'être connues et présentes sur tous les territoires.

➤ **Intégrer la formation initiale du futur chef d'entreprise dans un parcours de validation du projet**

En Chambre des Métiers

La formation obligatoire en Chambre des Métiers est d'une durée de 5 jours, à l'issue desquels un document de "synthèse" d'une centaine de pages est remis.

Sur le principe, les informations dispensées sont cohérentes :

- Communication et stratégie commerciale
- Les structures juridiques
- Les régimes fiscaux
- La protection sociale de l'artisan
- Comptabilité et gestion financière
- L'environnement du chef d'entreprise

Notons toutefois que cette formation intervient en fin de parcours de création d'entreprise.



On peut dès lors s'interroger sur une formation destinée à une personne dont le projet est bouclé, mais qui ne connaît toujours pas sa structure juridique, ni son régime fiscal et social, et encore en faisant abstractions d'une absence de connaissance des rudiments de gestion.

Ces questions doivent évidemment être traitées dans le cadre d'un parcours de validation du projet, et non comme éléments d'information à l'issue dudit parcours.

En Chambre de Commerce

Dans le même esprit qu'en Chambre des Métiers, il convient de rendre obligatoire une formation dans le cadre d'un parcours de validation du projet.

➤ Accompagner le créateur dans les 3 à 5 ans qui suivent le démarrage de son activité

Bien qu'indispensable, cet accompagnement ne peut être imposé au chef d'entreprise. Ce principe d'accompagnement est du ressort, une fois encore, des chambres consulaires qui doivent disposer des compétences internes pour le proposer.

Afin de motiver les chefs d'entreprises à s'engager dans cette voie, il est proposé la création d'un "passeport d'entreprise".

➤ Développer une offre de formation continue sur les plages de disponibilité des professionnels

Afin que les professionnels puissent avoir accès aux formations continues et répondre à leur problématique de manque de temps, il serait nécessaire de proposer des formations sur des plages de disponibilité des professionnels, à savoir en soirée après 19h, les dimanche et lundi, ainsi que durant l'été (juillet - août).

➤ Créer un "passeport d'entreprise"

Valoriser le parcours du futur chef d'entreprise par la délivrance d'un document certifiant de l'accompagnement dont il a fait l'objet dans le cadre de la préparation de son projet,



Propositions du SDI

et, le cas échéant, de l'accompagnement dont il fait l'objet pour le suivi de son projet. Ce passeport pourrait être produit notamment auprès du partenaire bancaire, des fournisseurs et des sociétés d'affacturage.

➤ Réformer le statut d'autoentrepreneur pour le circonscrire à sa vraie nature

Ce régime ne permet pas la création d'entreprises pérennes de croissance. Il est structurellement incapable de générer de l'emploi au-delà de celui de l'autoentrepreneur, au surplus dans des conditions de subsistance de trois fois inférieures à celles qui prévalent chez les entrepreneurs en démarrage d'activité "classique". Enfin, il génère des comportements défavorables à l'économie et au respect des droits sociaux.

C'est pourquoi ce régime doit être réformé selon les modalités suivantes :

- ✓ Limiter l'exercice du statut d'autoentrepreneur dans le temps (18 à 24 mois)
- ✓ Pour les salariés, en réservant l'accès sous condition d'autorisation préalable du responsable de l'entreprise dans laquelle travaille le candidat, dans des domaines sans lien avec l'activité et/ou la clientèle de ladite entreprise

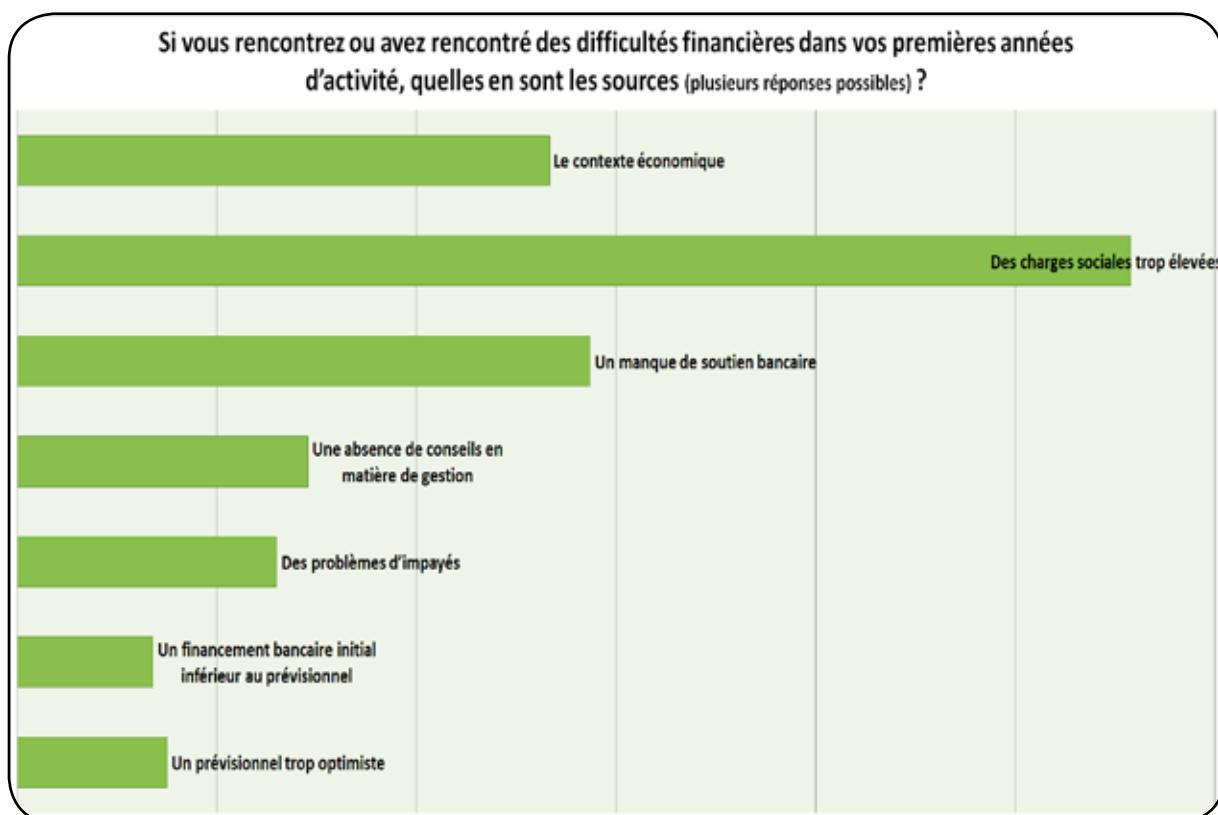


Des aides financières publiques insuffisamment segmentées

Le poids des charges RSI comme première source de difficultés au démarrage

Les chefs d'entreprise qui ont rencontré des difficultés financières dans leurs premières années d'activité disposaient d'informations comptables prévisionnelles cohérentes, cet élément n'étant évoqué comme source des difficultés qu'en avant-dernière position, juste devant un financement bancaire inférieur au prévisionnel.

C'est le poids des charges sociales qui pénalise le plus le démarrage d'activité. En l'occurrence, s'agissant des charges sociales de TNS, ce sont les charges RSI dont il est fait mention.



PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Cette affirmation n'est guère étonnante connaissance prise des modalités d'appels de cotisations du RSI et leur phénomène de ressaut.

Ainsi, le revenu net disponible d'un TNS à N+3 dégageant un RBE constant de 34.000€ sera inférieur au seuil de pauvreté.

Le phénomène de "ressaut" des charges RSI d'un TNS à N+3 (Source : RSI)

RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION (R.B.E.) = 34.000 €

Entrepreneur individuel

Associé unique d'EURL soumis à l'IR

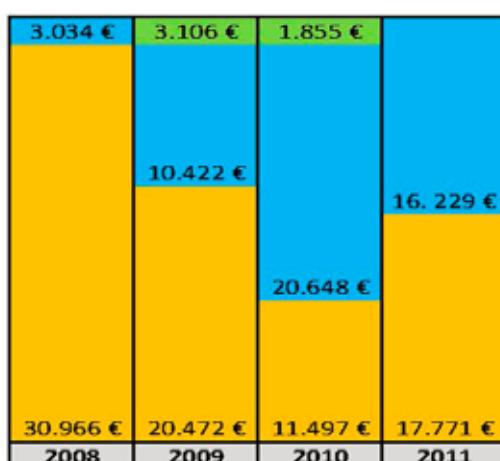
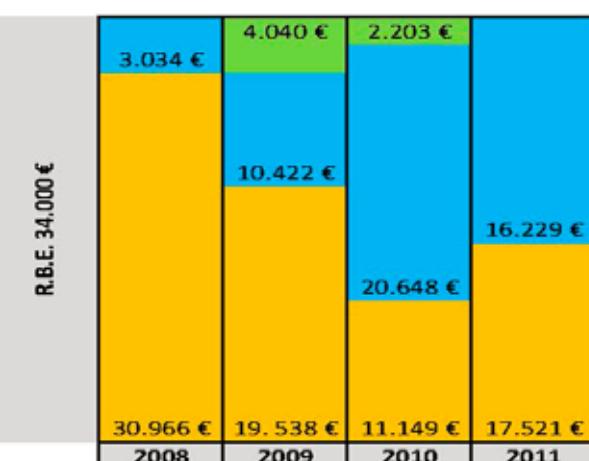
Associé de SNC soumis à l'IR

Gérant majoritaire de Sarl soumis à l'IR

Associé unique d'EURL soumis à l'IS

Gérant majoritaire de SARL soumis à l'IS

Associé de SNC soumis à l'IS



Ce qui reste au dirigeant

Cotisations sociales personnelles + CSG + CRDS

IR



PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

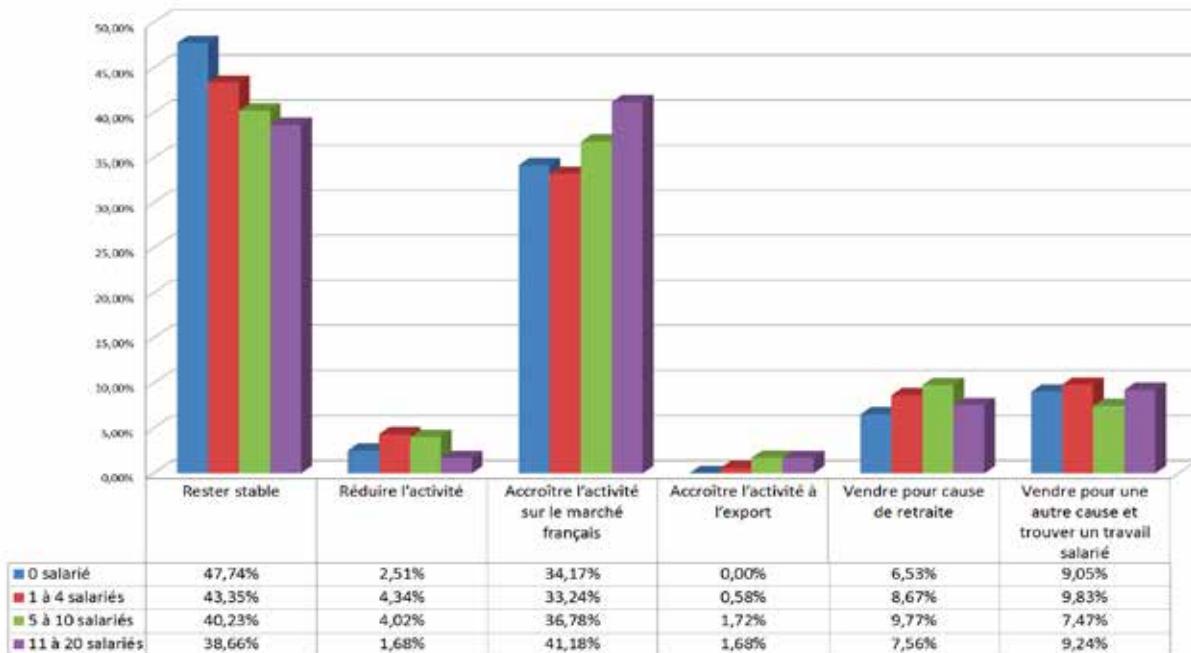
Une segmentation très claire des besoins pour le développement des entreprises

Un objectif de développement à 5 ans pour plus d'1/3 des TPE

Plus d'un tiers des TPE exprime l'intention de développer leur activité sur les 5 prochaines années, quasi exclusivement sur le territoire national.

Objectif à 5 ans en fonction de la taille de l'entreprise

En dehors du contexte économique, diriez-vous que votre objectif à 5 ans est de :

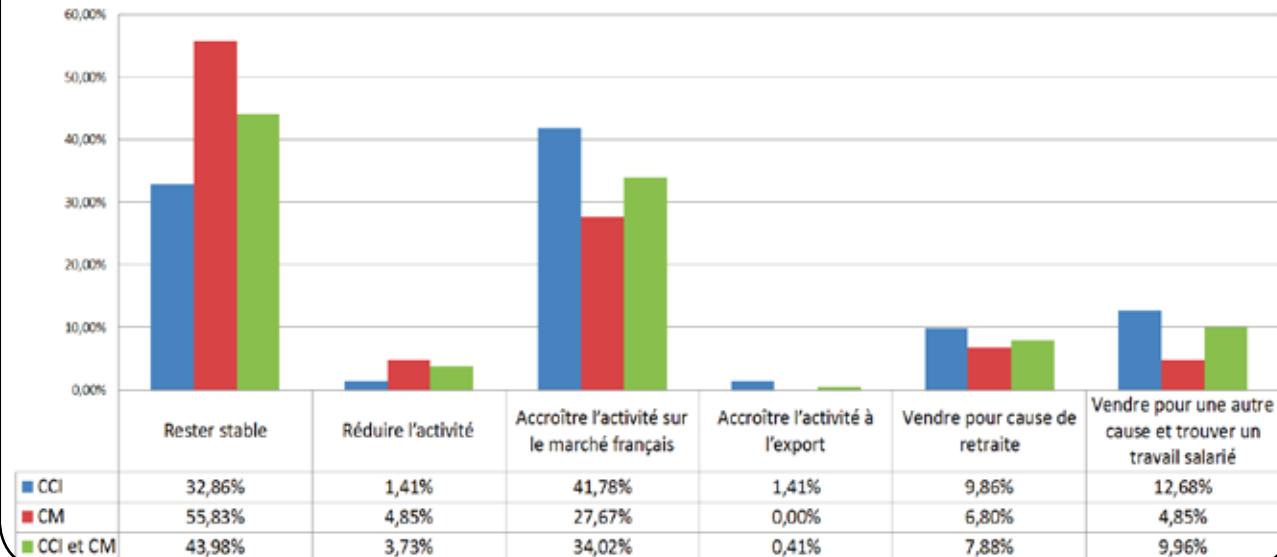


Les aides au développement des entreprises

L'affirmation d'un projet de développement à 5 ans est plus particulièrement vrai pour les entreprises du commerce, mais aussi pour les entreprises artisanales de plus de 10 salariés (double immatriculation). Un tiers des TPE représente 800.000 entreprises.

Objectif à 5 ans en fonction de la chambre consulaire de rattachement

En dehors du contexte économique, diriez-vous que votre objectif à 5 ans est de :



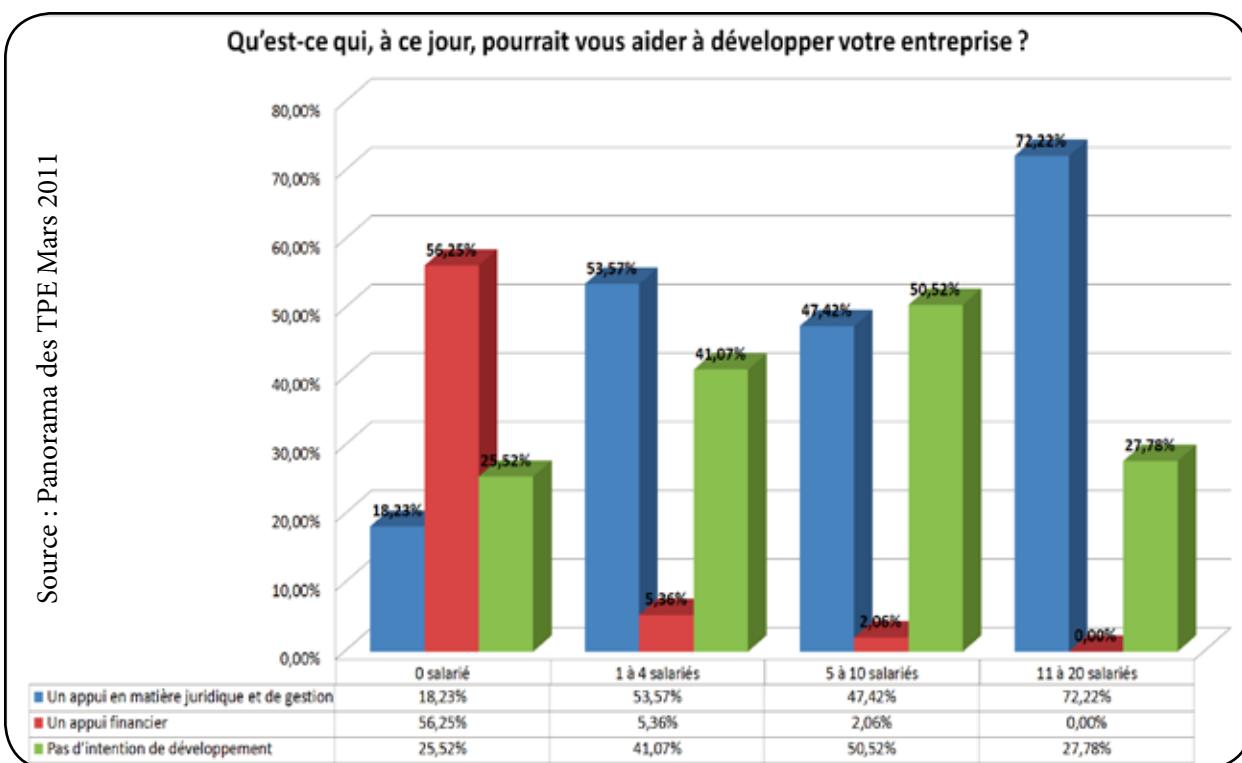
PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Les conditions du développement segmentées selon la taille de l'entreprise

Il existe très clairement des besoins radicalement différents pour assurer le développement des entreprises en fonction de la taille de ces dernières.

Les besoins de financement en vue d'un développement sont très prégnants pour les entreprises sans salarié (56,25%) et décroissent drastiquement à partir d'un salarié pour devenir inexistant parmi les entreprises de 11 à 20 salariés.

Les besoins en termes de conseils juridiques et de gestion sont en revanche très présents dès le premier salarié, pour culminer à 72,22% auprès des entreprises de 11 à 20 salariés. Pour ces dernières, la question n'est pas de savoir comment financer les investissements nécessaires, mais comment organiser le développement.



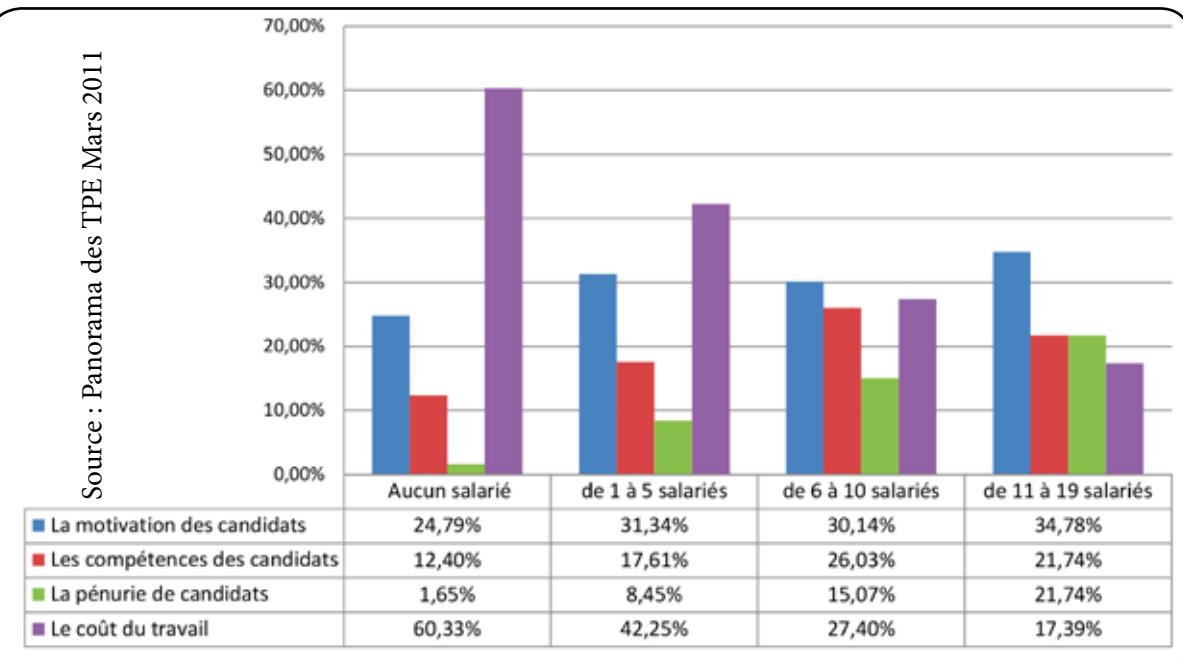
PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Les conditions de développement à l'aune des moyens humains

La segmentation est aussi de rigueur en ce qui concerne les moyens humains, avec des problématiques d'ordre financières pour les entreprises de 0 à 5 salariés, lorsque ces problématiques de recrutement sont liées à la compétence et la pénurie de candidats pour les entreprises de plus grande taille.

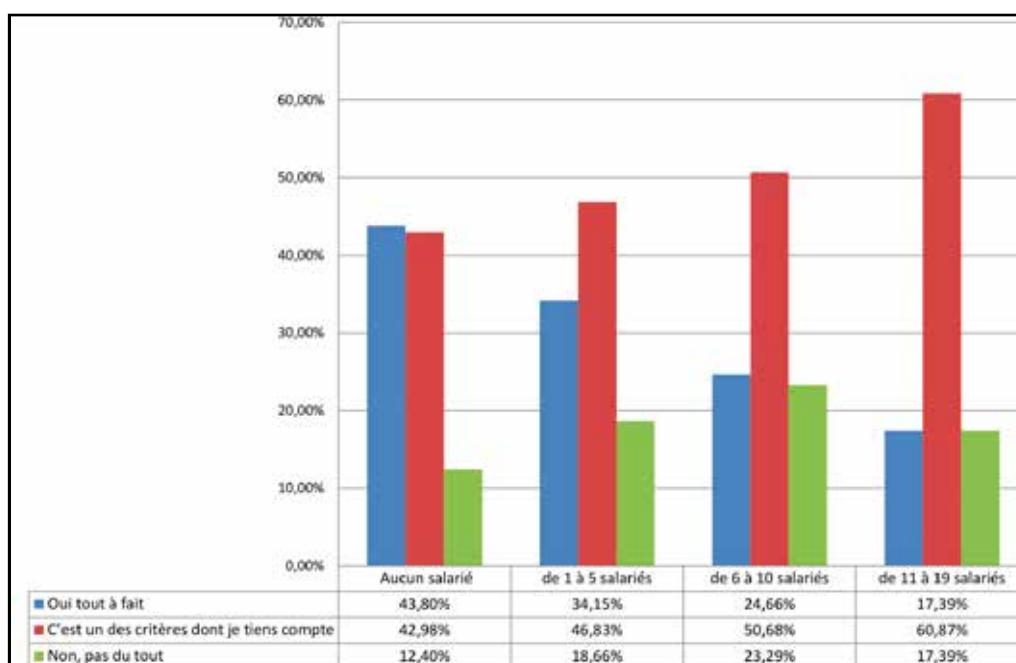
Pour vous, quelle est la difficulté majeure pour tout recrutement ?

Source : Panorama des TPE Mars 2011



Les aides financières éventuelles méritent elles-mêmes d'être segmentées en fonction de la taille des entreprises, afin d'éviter les effets d'aubaine : les aides à l'embauche sont déterminantes pour les entreprises sans salarié, lorsqu'elles ne constituent qu'un élément parmi d'autres pour les entreprises de plus grande taille.

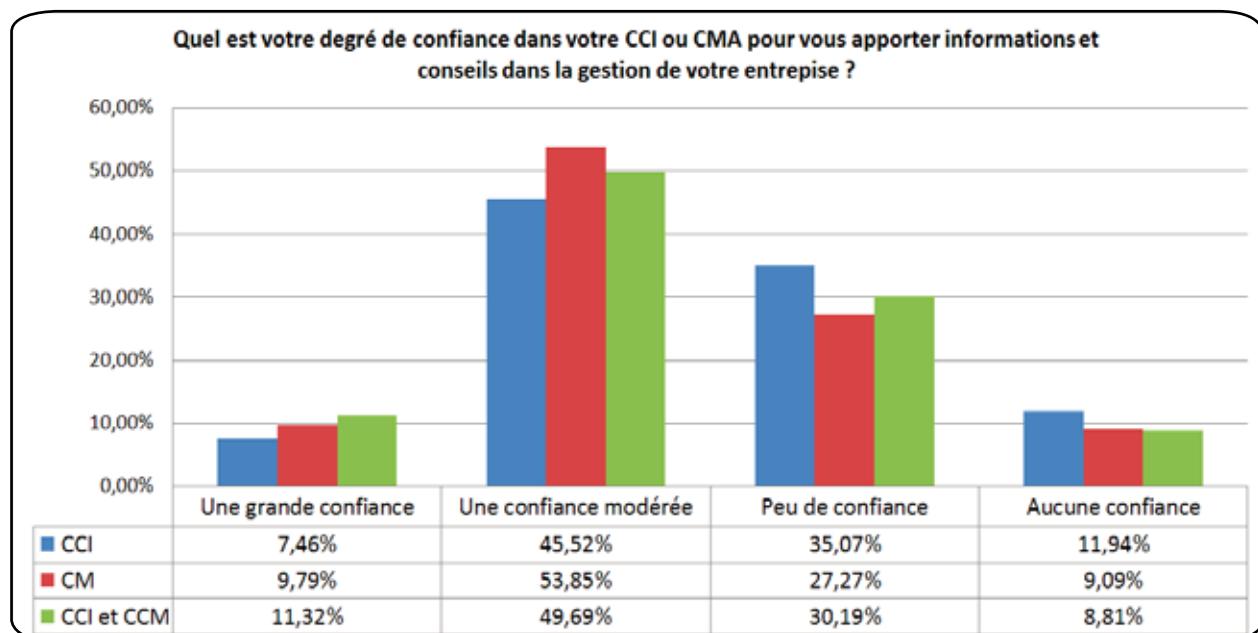
L'octroi d'allégements sociaux ou d'aides de l'État est-il, pour vous, un élément déterminant dans la décision d'embauche ?



PANORAMA DES TPE AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

Une confiance très modérée dans les chambres consulaires pour les conseils et l'information

Le partenaire naturel du chef d'entreprise, a minima comme centre de conseils pour l'information, devrait être les chambres consulaires. Ces dernières ont cependant besoin de réaliser un important travail dans ce domaine, avant de remporter la confiance des professionnels.



Propositions du SDI

AIDES AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

➤ **Réduire à un an le décalage du paiement des charges RSI**

Le phénomène de ressaut qui caractérise les modalités de paiement des charges RSI génère des difficultés financières majeures pour les chefs d'entreprise à l'occasion de la troisième année d'activité.

S'attaquer à ce problème contribuera fortement à maintenir en activité des entreprises au-delà du seuil des 3 années d'ancienneté.

➤ **Mobiliser pour l'activation des projets dormants**

Il est anormal que les chefs d'entreprises qui souhaitent se développer soient bloqués par le manque de temps et de conseils, ces deux éléments étant liés en ce sens que ces responsables de petites structures manquent de temps pour s'informer. Ils disposent des idées, du savoir-faire technique et commercial, mais s'interrogent sur les montages juridiques à mettre en oeuvre. Leur taille ne leur permet pas de disposer en interne des services aptes à répondre à leurs questions. Se tourner vers les chambres consulaires, lorsqu'ils réalisent cette démarche, constitue bien souvent pour eux une déception.

En réalité, développer son entreprise revient à engager un investissement comparable à celui de sa création, la surface financière et l'expérience en plus.

Avec 1/3 des TPE (soit 800.000 entreprises en nombre) qui expriment une volonté de développement dans les 5 prochaines années, le potentiel de croissance et d'emplois est immense. Toutefois, au même titre que les responsables de TPE déclarent avoir peu de temps à consacrer à leur formation, ils ont aussi peu de temps à consacrer à la réalisation de leurs projets de développement.



Propositions du SDI

Par une démarche proactive

Dans ces circonstances, disposer de tous les outils nécessaires est insuffisant. Ces outils doivent être mis à la disposition des chefs d'entreprises dans une démarche proactive et personnalisée, en allant les solliciter sur le terrain.

Par le conseil et l'accompagnement

Il s'agit par ailleurs pour l'essentiel d'outils de conseils, le financement de projets de développement ne semblant pas soulever de difficultés, sauf en ce qui concerne les entreprises sans salarié.



PANORAMA DES TPE

AIDES AUX ENTREPRISES Avril 2013

ANNEXE

Principales aides à la création d'entreprise		
Aides spécifiques aux demandeurs d'emploi	Exonérations	ACCRE Aide aux Chômeurs Créateurs et Repreneurs d'Entreprise
		ARE Allocation de Retour à l'Emploi
	Subventions	ARCE Aide à la Reprise et à la Création d'Entreprise
		Cumul ARE Allocation de Retour à l'Emploi
		Cumul ASS Allocation Spécifique de Solidarité
	Prêts	Dispositif NACRE (3 phases) Phase 1 : Préparation du projet ; Phase 2 : Financement (appui bancaire nécessaire); Phase 3 : Suivi
Autres aides à la création	Garanties	Garantie France Active
	Autres	Accompagnement Pôle Emploi
	Exonérations	Régime Micro-social des autoentrepreneurs
		ASCRE Aide aux Salariés Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise
	Subventions	Non
Entreprises innovantes	Prêts	PCE Prêt à la Création d'Entreprise
		PPA Prêt Participatif d'Amorçage
	Garanties	OSEO fonds propres
Principales aides aux entreprises en activité		
Autres Entreprises	Exonérations	JEI Jeune Entreprise Innovante
	Subventions	Concours national d'aide à la création d'entreprises innovantes
	Prêts	PPA Prêt Participatif d'Amorçage (OSEO)
	Exonérations	Non
	Subventions	Non
	Prêts	Prêts d'honneur (ADIE, Initiative France, Réseau Entreprendre) - Moyenne 7.000€ (2.000€ pour l'ADIE)
		Micro crédit ADIE (2.800€ en moyenne)
	Garantie	OSEO - Renforcement de la trésorerie (entreprise saine et viable) - Appui bancaire nécessaire.
		OSEO Fonds Propres

