

A black and white photograph of a woman wearing a baseball cap, a checkered shirt, and overalls. She is holding a power drill in her hands. The background is slightly blurred, showing what appears to be a wooden fence or structure.

Entrepreneurs individuels & dirigeants de TPE
Propositions du SDI

Élections présidentielles 2022



3	INTRODUCTION
4	ACTIONS DU SDI SUR LA XVÈME LÉGISLATURE
5	REVOIR LA NOTION D'ENTREPRISE
7	RÉSORBER LA FRAGILITÉ DES TPE LIÉE À LA CRISE DE LA COVID
11	RELANCER LE COMMERCE DE PROXIMITÉ
15	RELANCER L'EMPLOI DANS LES TPE
18	FACILITER LE FINANCEMENT DES TPE
21	AMÉLIORER LA PROTECTION SOCIALE DES ENTREPRENEURS INDIVIDUELS ET DIRIGEANTS DE TPE
23	LES PROPOSITIONS DU SDI

“

NOUS SOMMES LES 98 %

Artisans

Commerçants

Dirigeants de TPE

Professionnels libéraux

L'union est notre force.

”

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Les TPE (Très Petites Entreprises) représentent 98% du tissu entrepreneurial en nombre sur le territoire métropolitain français, avec 3,8 millions d'artisans, commerçants, professionnels libéraux et dirigeants de TPE rejoints depuis 2008 par les microentrepreneurs.

Malgré leur nombre, leur réalité et leur poids sont méconnus à la faveur de données éparses et de segmentations artificielles. Les artisans sont distingués des commerçants; les professionnels libéraux constituent une catégorie tierce; les TNS sont distincts des assimilés salariés des SAS/SASU ou des salariés dirigeants de SARL; les microentrepreneurs enfin ne doivent pas être confondus avec les microentreprises au sens de l'INSEE.

Pour autant, au-delà des statuts et formes d'exercice de l'activité, ces professionnels rencontrent des difficultés sociales, fiscales et managériales communes, bien différentes de celles des dirigeants de PME avec lesquels ils sont trop souvent confondus, notamment lorsqu'il s'agit de politiques de soutien et autres plans de relance.

Pour autant, selon l'INSEE, ce segment d'entreprises de moins de 10 salariés est de loin le plus créateur d'emplois stables, lorsque les grandes entreprises détruisent des postes de travail¹.

Par ailleurs, selon une enquête IFOP de septembre 2021, 81% des TPE ont une image positive auprès de la population française, loin devant les grandes entreprises. Elles sont à juste titre identifiées comme indispensables à la vie de la cité, sources de socialisation, de consommation et d'emplois de proximité. Parmi elles, certaines ont pourtant été qualifiées de « non-essentiels » durant la crise sanitaire...

Avec l'appui de ses 25.000 adhérents directs sur tout le territoire métropolitain, la mission du SDI est de représenter ces professionnels et défendre leur place essentielle dans le paysage économique et social.

Force de proposition avant tout, apolitique par nature, le SDI entend porter utilement la voix de cette puissance de terrain traditionnellement oubliée des campagnes électorales.

Nos services ont en conséquence élaboré un ensemble de propositions transverses destinées au rebond des artisans, commerçants, professionnels libéraux et dirigeants de TPE dans le contexte de la sortie de crise sanitaire, tout autant qu'aux outils de construction d'un environnement favorable à leur développement à long terme, pour eux-mêmes, pour l'emploi, pour l'économie, pour la nation.

(1) INSEE Première N°1839 - Février 2021

ACTIONS DU SYNDICAT DES INDÉPENDANTS 2017 - 2021



ACTIONS DU SYNDICAT DES INDÉPENDANTS 2017 - 2021

Le SDI comme interlocuteur des pouvoirs publics au nom des TPE

Durant la XVème législature, le SDI a poursuivi son dialogue permanent avec l'exécutif et le législatif sur tous les sujets concernant les petites entreprises et leurs dirigeants.

Nos réunions de travail avec le ministère du commerce et de l'artisanat devenu le ministère des TPE/PME, avec la cellule de simplification administrative en faveur de l'artisanat et du commerce de proximité à Bercy, nos auditions à l'OFE (Observatoire du Financement des Entreprises), auprès des Présidents des commissions de l'Assemblée nationale et du Sénat, de la Délégation aux entreprises (Sénat), nos événementiels avec des députés et sénateurs de la majorité comme des oppositions, ont permis de faire avancer un certain nombre de revendications et propositions alternatives aux dispositifs jugés les plus préjudiciables à l'activité des responsables de TPE.

L'adossement du RSI au régime général de la Sécurité Sociale

Fer de lance des revendications visant à l'organisation et au rétablissement d'une protection sociale fonctionnelle pour les TNS (Travailleurs Non Salariés) face à l'accident industriel du RSI, le SDI a accompagné l'aboutissement de ses actions en 2018.

L'abandon du principe du bonus-malus pour les entreprises de moins de 11 salariés

Un système ingérable pour une TPE.

Le Grand débat des TPE organisé par le SDI

A l'occasion du Grand débat national lancé à la suite du mouvement des Gilets Jaunes, le SDI a organisé une opération similaire auprès des TPE sur les thèmes intéressant les entreprises : financement, emploi, fiscalité, protection sociale. Les résultats en ont été officiellement portés auprès de la ministre du Commerce et de l'artisanat, Agnès Pannier-Runacher.

L'implication du SDI dans le cadre de la crise sanitaire

L'ensemble des services du SDI sont restés actifs durant toutes les périodes de confinement, avec une mobilisation dans l'urgence à compter de mars 2020. Cette mobilisation s'est réalisée sans exclusive, nos services étant à la disposition de l'ensemble des indépendants, qu'ils soient adhérents ou non au SDI.

Nombre de nos propositions ont été reprises dans le cadre des échanges menés avec les pouvoirs publics :

- Participation à l'élaboration du décret initial de création du fonds de solidarité (FDS).
- Remontées d'informations permanentes du terrain en vue de faire évoluer le FDS.
- Proposition d'une action particulière pour la filière de l'équipement de la personne (aide au titre des stocks invendus).
- Proposition d'un abattement fiscal sur les loyers abandonnés par les bailleurs commerciaux.
- Modalités de remboursement des dettes sociales et fiscales reportées.
- Modalités de soutiens aux TPE en sortie de crise :
 - un audit gratuit pour toute TPE qui en formule la demande.
 - renforcement des procédures de prévention des difficultés (audition Romain Grau).
 - encadrement des honoraires de mandataires judiciaires.

L'action du SDI à l'encontre de la compagnie d'assurance AXA sur l'absence de prise en charge des pertes d'exploitation dues aux fermetures administratives liées à la crise sanitaire.

Au constat d'une possibilité d'intervention judiciaire définie par ses services juridiques, le SDI est l'unique organisation patronale à avoir initié une action devant les tribunaux accompagnée d'une campagne médias. Axa a dès lors proposé de mettre un terme à l'ensemble des actions en cours à l'appui d'un budget de 300M€.

Le SDI partie prenante du Plan pour les indépendants

La rédaction du Plan pour les indépendants a donné lieu à des échanges fournis avec le ministère des TPE/PME, dont le ministre en personne, avec la reprise de nombreuses propositions du SDI :

- Un statut unique de l'entrepreneur individuel accompagné d'une protection du patrimoine personnel.
- Un ajustement des cotisations sociales en temps réel.
- Une réforme de l'ATI (Allocation des Travailleurs Indépendants).
- L'intégration des dettes d'origine professionnelle dans les plans de surendettement des particuliers.

Et pourtant, beaucoup reste à faire...

REVOIR LA NOTION D'ENTREPRISE



REVOIR LA NOTION D'ENTREPRISE

La coexistence de plusieurs définitions de l'entreprise

D'après l'INSEE, l'entreprise est une « unité économique, juridiquement autonome dont la fonction principale est de produire des biens ou des services pour le marché ».

Une microentreprise pour sa part est affectée de différentes définitions qui ne se recoupent pas mais peuvent s'imbriquer :

- INSEE (statistiques nationales)
- Européenne (statistiques européennes)
- Sociale
- Comptable
- Fiscale

La microentreprise au sens de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008

L'auto-entreprise (selon la dénomination de l'époque) n'était que l'organisation cohérente des régimes micro-sociaux et micro-fiscaux préexistants.

L'objectif poursuivi était de faciliter l'exercice déclaré d'activités annexes par les étudiants, salariés et retraités. Ainsi, si l'auto-entrepreneur devait se déclarer au centre de formalité des entreprises, il n'était pas tenu à une immatriculation au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) ou au Répertoire des métiers.

Le second objectif était de simplifier la création d'entreprise conçue comme l'exercice d'une activité indépendante à temps plein en phase de démarrage. Dans ce cadre, il avait été envisagé de limiter la durée d'exercice sous forme d'auto-entreprise à une durée de deux ans, revendication encore portée à ce jour par les représentants des professionnels du bâtiment.

La microentreprise comme entreprise au sens de l'INSEE

La définition INSEE de la microentreprise est une unité économique, juridiquement autonome employant moins de 10 salariés et réalisant moins de 2M€ de CA annuel.

Sur cette base, l'intégralité des immatriculations donnant lieu à l'attribution d'un numéro SIREN sont comptabilisées comme « création d'entreprise ».

Peu importe qu'il s'agisse d'un étudiant livreur à vélo sur une plateforme de livraison de repas à domicile, d'un particulier qui monétise sa passion en dehors de son travail, d'un professionnel en démarrage d'activité ou d'une société avec des salariés, leur poids statistique est de même valeur dans la comptabilisation officielle des créations d'entreprises en France.

Citons l'exemple des 21 joueurs de rugby du club Soyaux-Angoulême immatriculés en qualité de microentrepreneurs « photographes » pour les besoins de la perception de rémunérations liées à leur droit à l'image. En 2016, 21 « entreprises » ont ainsi été créées.

Microentreprise et microentrepreneur

Si les microentreprises sont ainsi agrégées aux PME, ETI et grandes entreprises pour les besoins statistiques de définition du stock et de la création d'entreprises en France, les microentrepreneurs font pour leur part l'objet de statistiques spécifiques de la part de l'INSEE.

Soulignons que le « microentrepreneur » ne constitue pas une catégorie supplémentaire ou autonome de celles citées ci-dessus. Le microentrepreneur exerce nécessairement sous forme de microentreprise bien que toutes les microentreprises ne soient pas uniquement le fait de microentrepreneurs.

Microentrepreneur et travailleur syndiqué

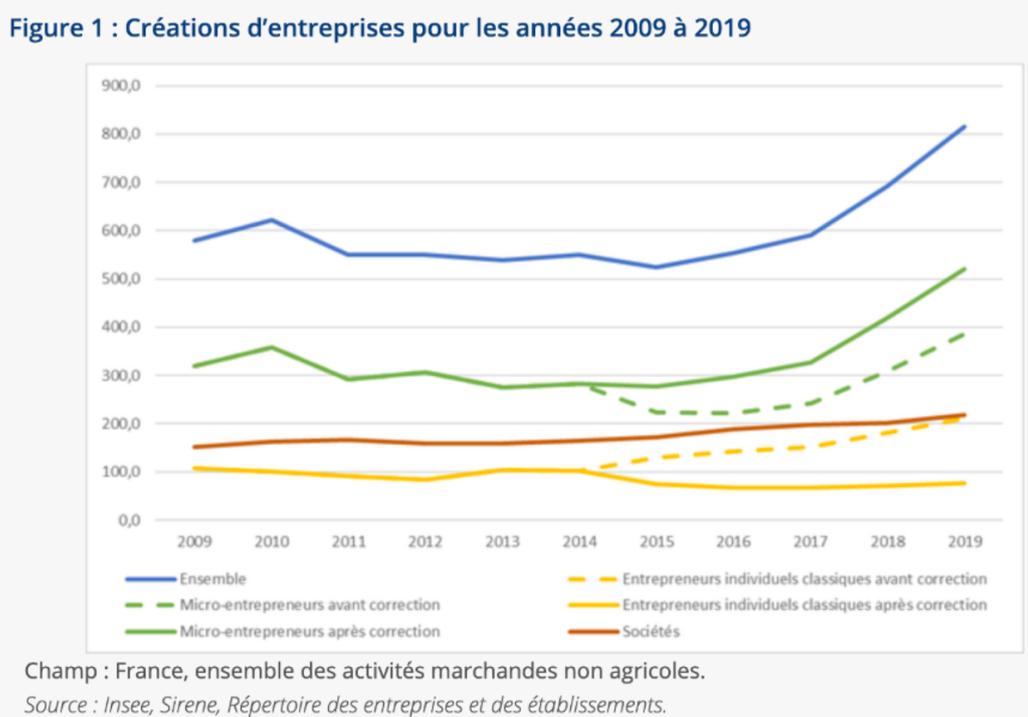
La situation, déjà passablement complexe, se densifie avec la notion de « travailleur indépendant économiquement dépendant » ou encore « travailleur des plateformes numériques » récemment dotés d'une représentation syndicale obligatoire², y compris de la part de syndicats représentatifs de salariés, sans pour autant être des salariés... mais tout en étant intégrés comme créateurs d'entreprise par l'INSEE.

² Ordonnance 2021-484 du 21 avril 2021.

INSEE : la grande confusion

En septembre 2020, l'INSEE « a identifié une erreur dans les statistiques des créations d'entreprises mensuelles, trimestrielles et annuelles diffusées depuis 2015 », ce qui l'a conduite à modifier les statistiques de cette période par une baisse drastique du nombre de créations en entreprises individuelles compensée par une augmentation corrélative de création de microentreprises.

Ainsi, après correction, le nombre d'entreprises individuelles créées entre 2015 et 2019 est de 30% inférieur au nombre créé entre 2010 et 2014.



■ INSEE Statistiques de création d'entreprises - Septembre 2020

La nécessité de comparer ce qui peut l'être

Le SDI ne conteste pas le droit individuel à l'initiative entrepreneuriale, quelle qu'en soit la forme ou la durée. Toutefois, la notion d'« entreprise » se doit d'être clairement définie, au moins dans les données statistiques, ne serait-ce que pour donner aux pouvoirs publics une vision claire de l'activité économique et de ses perspectives.

Le revenu moyen des microentrepreneurs deux fois inférieur au seuil de pauvreté

Selon l'INSEE³, le revenu moyen en 2018 des microentrepreneurs était de 540€/mois, soit deux fois inférieur au seuil de pauvreté. Leur revenu médian est de 310€.

Au regard de cet élément financier, aucun microentrepreneur n'est en capacité de créer d'emplois et rares sont ceux qui sont en mesure d'investir pour développer leur activité.

Le revenu moyen des microentrepreneurs deux fois inférieur au seuil de pauvreté

Selon l'INSEE³, le revenu moyen en 2018 des microentrepreneurs était de 540€/mois, soit deux fois inférieur au seuil de pauvreté. Leur revenu médian est de 310€.

Au regard de cet élément financier, aucun microentrepreneur n'est en capacité de créer d'emplois et rares sont ceux qui sont en mesure d'investir pour développer leur activité.

■ INSEE Première n° 1817 - Septembre 2020.

1 Effectifs et revenus d'activité des non-salariés par secteur (hors agriculture)

	Effectifs au 31 décembre		Revenu mensuel moyen (y compris revenus nuls)		Revenu mensuel médian (y compris revenus nuls)		Proportion de revenus nuls (en %)
	Niveau en 2018 (en milliers)	Évolution 2017-2018 (en %)	Niveau en 2018 (en euros)	Évolution 2017-2018 en euros constants (en %)	Niveau en 2018 (en euros)	Évolution 2017-2018 en euros constants (en %)	
Non-salariés, hors micro-entrepreneurs	1 832	-1,9	3 820	4,8	2 330	4,1	7,8
<i>dont : gérants majoritaires de société</i>	803	-0,9	3 450	6,5	2 140	3,2	11,1
<i>entrepreneurs individuels</i>	1 029	-2,6	4 100	3,8	2 510	4,5	5,3
Industrie (hors artisanat commercial)	69	-3,7	3 070	6,1	1 960	3,1	9,6
Construction	236	-3,5	2 740	4,1	2 180	2,8	5,2
Commerce et artisanat commercial	339	-4,2	2 810	4,8	1 750	4,0	10,0
Commerce et réparation d'automobiles	47	-2,7	2 510	5,0	1 860	4,0	9,6
Commerce de gros	56	-4,5	3 550	8,5	2 070	5,5	13,8
Commerce pharmaceutique	26	-1,5	6 930	-0,6	5 310	0,4	1,7
Métiers de bouche	44	-4,1	2 330	0,2	1 840	-0,4	6,2
Commerce de détail en magasin	133	-4,1	2 280	5,4	1 500	4,8	11,2
Commerce de détail hors magasin	32	-8,0	1 290	6,3	650	7,4	11,1
Transports	58	-1,1	2 050	2,1	1 390	0,6	7,1
<i>dont : taxis et VTC</i>	35	0,9	1 450	0,8	1 160	1,2	4,8
Services aux entreprises et services mixtes	386	-0,7	5 150	7,0	2 990	5,1	10,7
Information et communication	40	-1,8	3 880	9,0	2 870	9,3	12,6
Activités financières et d'assurance	32	2,1	6 350	6,1	4 230	-0,8	9,9
Activités immobilières	39	0,5	3 040	7,4	1 500	5,2	22,6
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	237	-0,8	5 840	6,8	3 320	4,5	8,0
<i>dont : activités juridiques et comptables</i>	91	2,6	8 750	3,2	4 730	0,5	3,4
<i>conseil de gestion</i>	53	-2,5	4 240	13,2	2 380	8,2	15,0
<i>architecture, ingénierie</i>	50	-2,9	3 930	7,4	2 780	5,9	8,9
Services administratifs et de soutien aux entreprises	38	-2,4	3 170	7,0	1 810	5,5	13,9
Services aux particuliers (hors santé)	310	-3,1	1 770	4,8	1 200	2,6	10,7
Hébergement et restauration	147	-2,5	1 960	6,3	1 280	3,5	12,9
Arts, spectacles et activités récréatives	25	-3,0	1 730	9,1	760	7,7	18,0
Enseignement	47	-3,9	1 710	2,3	1 130	1,8	9,6
Services personnels	91	-3,5	1 510	2,1	1 220	2,0	6,2
<i>dont : coiffure et soins de beauté</i>	61	-3,2	1 490	1,6	1 290	1,9	4,4
Santé humaine et action sociale	434	0,9	5 740	0,7	3 970	-0,9	1,9
<i>dont : médecins et dentistes</i>	170	-0,5	9 220	2,1	7 190	-0,4	1,4
<i>professions paramédicales, sages-femmes</i>	237	2,3	3 640	0,1	3 310	-0,3	1,3
Micro-entrepreneurs (ME) économiquement actifs	1 061	14,3	540	12,0	310	7,3	1,2
Ensemble y compris ME économiquement actifs	2 893	3,5	2 660	1,2	1 230	-0,9	5,5

Champ : France hors Mayotte, personnes exerçant une activité non salariée au 31 décembre 2018, hors agriculture.
Source : Insee, bases non-salariés.

Seuls 10% des microentrepreneurs développent leur activité en qualité d'entrepreneur individuel classique (en 5 ans)

Toujours selon l'INSEE, le régime de microentreprise est éphémère avec un taux de cessation d'activité à 64% sous 5 ans, associé à un taux d'activité continue sur cette période de 29%.

En d'autres termes, 71% des microentrepreneurs ont une activité discontinuée sur une période de 5 ans et seuls 37% poursuivent leur activité au-delà de cette période.

Conclusion : rares sont les microentrepreneurs qui sont des entrepreneurs et rares sont les microentreprises qui sont des entreprises

Pour le SDI, la volonté d'entreprendre, la qualité de chef d'entreprise, vont au-delà de la seule recherche d'un complément de revenus pour soi-même dans l'exercice d'une activité à temps partiel, de façon autonome ou par l'intermédiaire d'une plateforme numérique.

Surtout, il n'est pas possible de projeter un avenir entrepreneurial sur ces bases, voire un avenir social comme l'a démontré le litige entre la CIPAV et les microentrepreneurs pour un coût évalué à 1,6Mds€ de déficit entre les cotisations versées et les droits acquis par un système de points plancher.

Ces attendus évoqués, chaque citoyen a, une nouvelle fois, le droit imprescriptible de lancer son activité. Mais avec le recul dont nous disposons aujourd'hui, il est impératif de dissocier les entrepreneurs des travailleurs non-salariés en complément d'activité, pour disposer d'indices fiables sur la création d'entreprises en France.

Proposition du SDI

- **Exclure des données INSEE sur la création d'entreprises, les données relatives aux travailleurs des plateformes ainsi que les microentrepreneurs en complément d'activité.**

RÉSORBER LES FRAGILITÉS DES TPE LIÉES À LA CRISE DE LA COVID

RÉSORBER LES FRAGILITÉS DES TPE LIÉES À LA CRISE DE LA COVID

Le tissu des TPE constitue un écosystème particulièrement fragile à défaut de disposer d'une trésorerie significative, frappé de plein fouet par la crise de la Covid malgré les soutiens apportés par l'État, notamment à l'occasion du choc du premier confinement.

Un tissu artisanal et commercial fragile dès avant la crise de la Covid

Deux chiffres permettent d'illustrer ce constat :

- 1/3 des TPE présentaient des fonds propres négatifs à fin 2019 selon l'OFE (Observatoire du Financement des Entreprises).
- Une trésorerie inférieure à 1 mois de CA pour la moitié des TPE, dont inférieure à 8 jours pour un quart d'entre elles⁴.

Une crise de solvabilité en préparation

Dans son rapport de Décembre 2019, l'OFE (Observatoire du Financement des Entreprises) relevait :

« Concernant les TPE, on retrouve à peu près les mêmes résultats que pour les PME. La solvabilité est le principal déterminant pour l'obtention d'un crédit d'investissement et le taux d'endettement est le principal déterminant pour l'obtention d'un crédit de trésorerie ».

Avec des ratios endettement / capitaux propres largement dégradés par le PGE, les entreprises qui ne seront pas en capacité de rembourser ce PGE au terme de la première année se verront privées de l'obtention de nouveaux crédits de trésorerie, déjà considérés comme le point faible des TPE, notamment dans un contexte d'allongement des délais de paiement de la part des entreprises grandes et moyennes.

A la crise de la Covid-19 manifestée par une baisse drastique de la demande risque donc de succéder une crise de solvabilité des entreprises.

La France loin de la moyenne européenne dans le niveau de soutien à ses entreprises

Selon la BDF⁵, le premier confinement a constitué un choc de trésorerie pour l'ensemble des entreprises évalué à 160 Mds€.

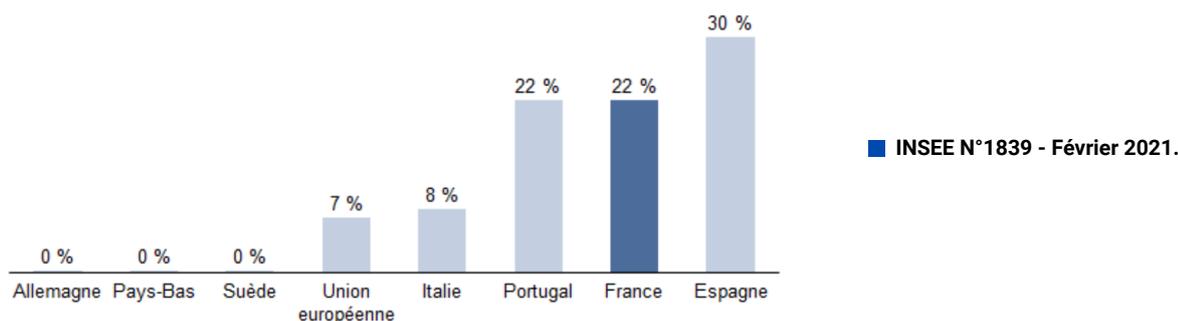
L'ensemble des aides sur cette période (Fonds de Solidarité, chômage partiel, report des charges) n'a couvert que 50% des besoins.

Le niveau du FDS a certes été réévalué sur les confinements ultérieurs à des niveaux plus raisonnables, sans pour autant venir compenser ce premier choc. La majeure partie des difficultés est donc liée à la faiblesse des soutiens lors du premier confinement, comme l'atteste le fait que 80% des PGE ont été délivrés sur cette période.

En tout état de cause, au global, le reste à charge des pertes de revenus des entreprises en France est évalué à 22% contre 7% pour la moyenne européenne⁶.

Estimation de la part de la perte de revenu enregistrée en 2020 restée à la charge des entreprises

(en pourcentage de la perte de revenu disponible brut de l'ensemble de l'économie)



⁴ FGA (Fédération des centres de Gestion Agréées).

⁵ BDF.

⁶ Rapport JF Husson – Sénat – Mai 2021.

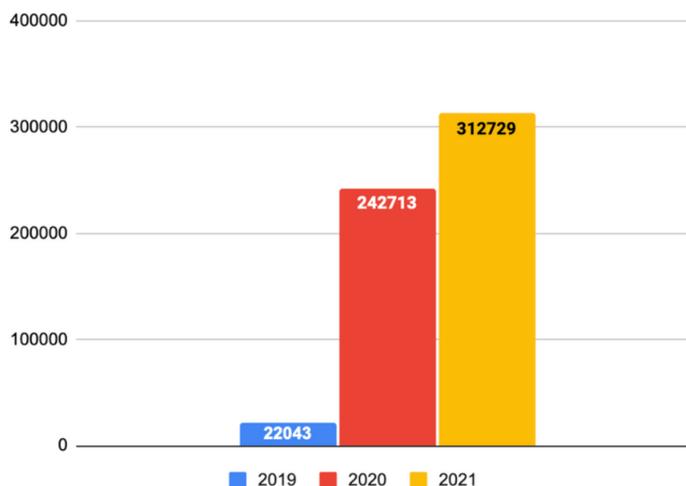
Des cessations volontaires d'activité deux fois plus élevées en 2021 qu'en 2019

Il est courant d'afficher la forte baisse des procédures collectives (liquidations judiciaires et redressements judiciaires) comme preuve de la pertinence et de l'efficacité des soutiens de l'État.

De fait, les cessations involontaires d'activité sont en forte baisse (-38%) sur 2020, tendance à ce jour maintenue pour 2021.

Pour autant, un autre indice est à prendre en considération, à savoir celui des cessations volontaires d'activité comme signal de l'abandon de leur outil de travail de la part de professionnels sans perspectives, épuisés par des mois de lutte, qui préfèrent se saborder avant qu'il ne soit trop tard pour leur patrimoine personnel.

RADIATIONS ANNÉE 2019 ET 2020 - Janvier à octobre 2021



■ Tribunaux du commerce : Radiations des entreprises de 2019 à octobre 2021

Les chiffres à cet égard sont éloquentes et inquiétants puisque plus de 312.000 radiations volontaires ont été enregistrées par les greffes des tribunaux de commerce sur les 10 premiers mois de l'année 2021, soit le double de celles enregistrées sur la même période de 2019 et 70.000 de plus que sur la même période de 2020. Ajoutons que ces radiations sont le fait d'entreprises pérennes avec une augmentation de la durée moyenne d'activité avant radiation.

On opposera à cet indicateur le niveau historiquement élevé de création d'entreprises sur la même période. À ce titre, la notion de « création d'entreprise » est un point essentiel en vue d'obtenir un indicateur plus fiable (cf. notre proposition destinée à revoir la notion d' "entreprise").

Le mur de dettes des TPE à l'horizon 2022

Le FDS, sous sa forme en vigueur jusqu'au 1er octobre 2021 ou sous forme de prise en charge des coûts fixes à compter de cette date, aura constitué le seul amortisseur de la crise Covid pour les entreprises.

Nous n'entrerons pas à ce stade dans le détail des critères financiers, sectoriels et géographiques qui ont exclu des centaines de milliers d'indépendants et dirigeants de TPE de tout soutien.

Nous excluons par ailleurs le dispositif du chômage partiel de la catégorie « soutien aux entreprises ». Non pas que ce soutien n'ait pas été effectif, mais il correspond à un soutien aux salariés destiné à éviter leur licenciement et non à un soutien à l'entreprise stricto sensu.

Parmi les soutiens apportés, restent en conséquence le PGE ainsi que le report du paiement des dettes sociales et fiscales, et donc globalement des dettes à rembourser, d'un montant bien supérieur aux 36Mds€ du FDS dont il est par ailleurs difficile de ventiler l'affectation entre TPE et PME.

De fait, si le FDS était bien circonscrit aux TPE lors du premier confinement, il a rapidement été étendu aux PME sans qu'une distinction ne vienne éclairer les parts consacrées à chacun de ces segments d'entreprises bien différents.

Les TPE affectées d'une dette globale de 68Mds€

Une dette bancaire augmentée de 120% pour les TPE

En date du 3 septembre 2021, 604.000 TPE restaient à devoir 51,6Mds€ au titre de leur PGE contracté durant la première période de confinement dans 80% des cas.

Selon les enquêtes du SDI, 71% des TPE ont reporté d'une année le début de remboursement de leur PGE. Ainsi, c'est à partir d'avril 2022 que débiteront la majorité des premiers remboursements. Nous fixons cette date d'avril et non celle de mars 2022, date de début d'accès au PGE, au constat qu'une large majorité de TPE ont dû constituer des dossiers longuement analysés par leur partenaire bancaire avant d'obtenir leur PGE.

Des PGE largement entamés

Toujours selon les enquêtes du SDI, un tiers des TPE ont entamé leur PGE à plus de 80% essentiellement pour le paiement de dettes générées par la période Covid.

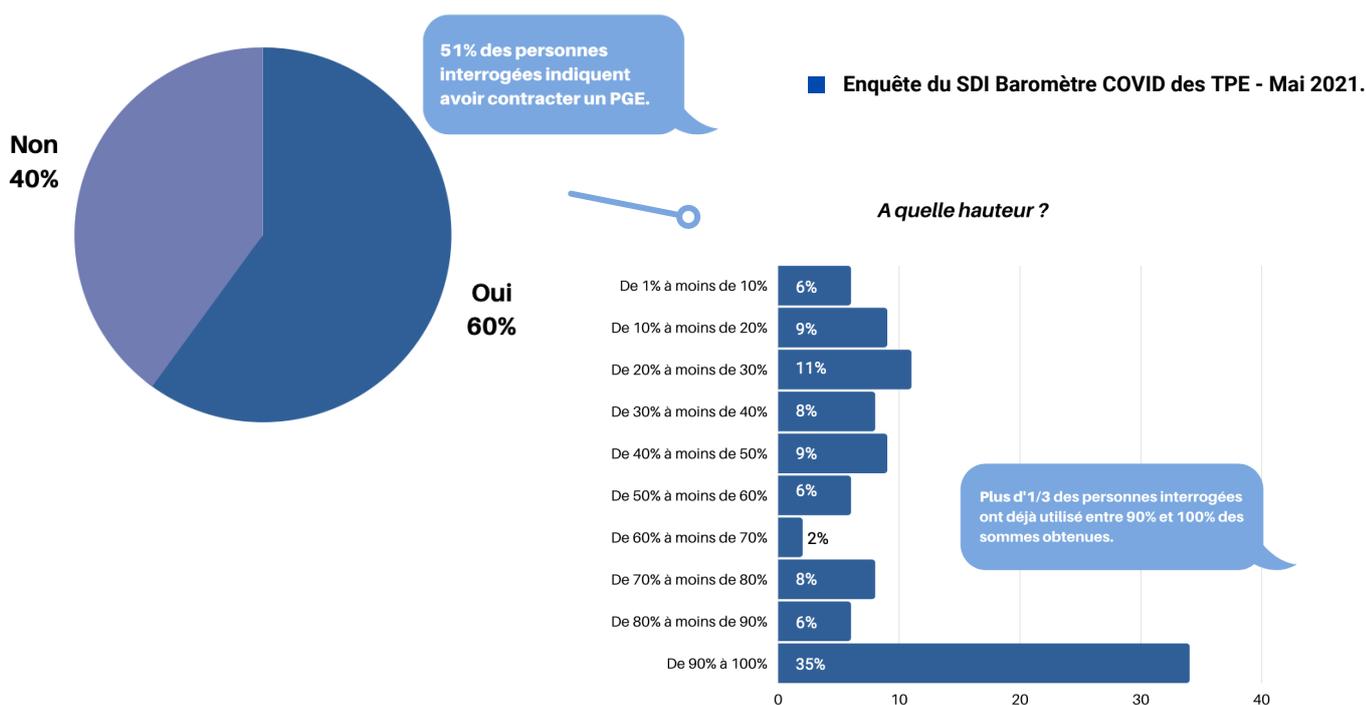
Ces éléments sont confortés par l'étude de 100.000 comptes bancaires réalisée par le Conseil d'analyse économique (CAE) en septembre 2021⁷ d'où il ressort les éléments suivants :

- 40 à 50% des PGE ont été consommés par les TPE/PME.
- Les PGE ont été plus particulièrement consommés durant les périodes de confinement.

90.000 à 150.000 entreprises en risque de défaut à moyen terme

À ce stade, le CAE évalue de 15% à 25% le nombre d'entreprises placée dans l'incapacité de rembourser le PGE sur 4 années.

Avez-vous déjà utilisé les sommes sur le PGE obtenu ?

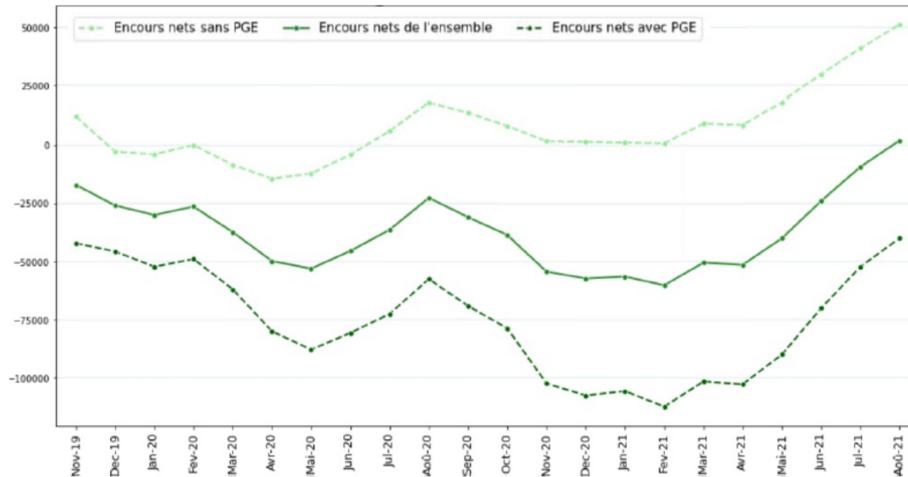


⁷ La situation financière des TPE/PME en août 2021 au vu de leurs comptes bancaires – CAE – Focus N°065-2021 – Septembre 2021.

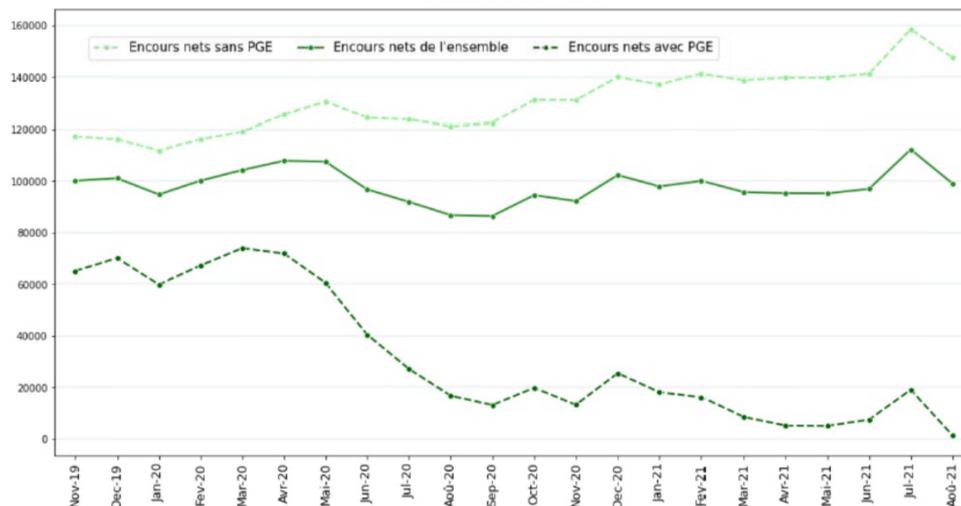
Des encours bancaires qui ne permettront pas d'assumer le remboursement du PGE sur 4 ans pour 15% à 25% des TPE/PME

Concrètement, le CAE évalue de 90.000 à 150.000 le nombre d'entreprises qui pourraient faire défaut sur les 4 prochaines années au seul titre d'un prêt contracté en vue de pallier une situation de trésorerie exceptionnelle et sans aucun lien avec la qualité de gestion de l'entreprise, très loin des 4,5% de défaut calculés par Bercy.

Graphique 8. Hébergement et restauration : encours bancaire net des TPE et PME avec et sans PGE, novembre 2019-juin 2021 (moyenne en euros)



Graphique 10. Construction : encours bancaire net des TPE et PME avec et sans PGE, novembre 2019-juin 2021 (moyenne en euros)



■ CAE - Situation financière des PME/TPE en août 2021 (Source: Exploitation des données Crédit Mutuel Alliance Fédérale).

Ce chiffre de 15 à 25% est inquiétant à plusieurs titres :

- Pour les professionnels concernés et la survie de leur entreprise.
- Pour les salariés de ces entreprises.
- Pour le budget de l'État.

7 Mds€ de dette sociale

La seule analyse des comptes bancaires, ainsi que le relève le CAE, n'intègre pas les dettes latentes sociales, fiscales et fournisseurs.

Nous disposons néanmoins d'une information concernant la dette sociale reportée estimée à 17,1Mds€ en septembre 2021.

Des dettes personnelles non prises en compte

Pour en chef d'entreprise, sa rémunération est directement fonction du niveau d'activité de sa structure. Cette donnée a fait l'objet d'une prise en compte, à la demande du SDI, dans le cadre du Plan pour les Indépendants, lequel prévoit une neutralisation des effets Covid sur les droits sociaux des indépendants.

Cet élément est bien évidemment positif mais il signifie aussi que les facultés financières destinées à assumer les charges courantes de la vie personnelle du chef d'entreprise ont notablement été affectées durant cette période. Cette marge de manœuvre couramment utilisée par le professionnel pour maintenir son activité n'existe donc plus à ce jour.

Conclusion : Un risque élevé de cessation d'activité pour des entreprises viables avant la crise sanitaire

À ce stade, conformément aux conclusions de la BDF quant aux facteurs de risques de défaillance d'une entreprise⁸, les principaux ingrédients devant conduire à une cessation d'activité sont cumulativement réunis.

Ces dispositions temporaires ont potentiellement produit leurs effets jusqu'au 10 octobre 2020. Depuis cette date, le relativement faible nombre de défaillances tient aux mesures gouvernementales de soutien aux entreprises en difficulté : fonds de solidarité, recours à l'activité partielle, exonérations et reports de charges sociales, mesures facilitant la mise en place de moratoires pour les dettes bancaires et les loyers, prêts garantis par l'état, prêts directs de l'état aux entreprises et mesures d'urgence pour les secteurs en sous-activité prolongée. Ces dispositifs vont être progressivement abandonnés jusqu'à la fin du mois de septembre 2021 pour être remplacés par des aides plus ciblées sur les secteurs les plus touchés par la crise.

Précisons que nous mentionnons bien ici la situation d'entreprises en situation de poursuite d'activité en dehors du paramètre Covid.

De fait, conformément aux constats du CAE et de Benoit Coeuré⁹, les TPE qui ont eu recours au PGE ne figurent ni parmi les entreprises en bonne santé financière avant-crise, ni parmi les entreprises en mauvaise santé financière. Il s'agit en conséquence de structures en capacité de maintenir leur activité dans un contexte économique classique mais dont le niveau d'endettement lié à la crise sanitaire présente des risques élevés de conduire à leur cessation d'activité.

L'objectif premier doit en conséquence consister à mettre en place les outils qui permettront à ces structures de reconstruire leurs capacités financières avant de sombrer dans l'insolvabilité.

⁸ Bulletin Janvier/Février – BDF.

⁹ Président du Comité de suivi et d'évaluation des mesures de soutien financier aux entreprises confrontées à l'épidémie de covid-19.

Propositions du SDI:

La sauvegarde des entreprises à court terme

- **Extension du dispositif « coûts fixes » à toutes les TPE sans distinction du secteur d'activité.**

(1) Une mesure juste, applicable à TOUTES les entreprises « les plus en difficultés » et non pas seulement les S1/S1Bis.

(2) Une mesure adaptée: suppression du système forfaitaire qui peut générer des trop perçus.

La sauvegarde des capacités d'investissement des entreprises

- **Allonger la durée de remboursement du PGE de deux années supplémentaires**

Les entrepreneurs qui le souhaitent doivent disposer de la faculté d'allonger la durée de remboursement de leur PGE afin de rendre supportable la charge financière afférente.

- **Reconduire sur 2022 le dispositif d'étalement du paiement des charges sociales et fiscales sur 12, 24, 36 mois au titre des revenus 2021.**

- **Isoler la dette Covid dans le bilan des entreprises.**

L'objectif est de ne pas pénaliser la notation BDF ainsi que la notation bancaire interne des entreprises.

Le soutien aux entreprises les plus en difficultés

- **Créer une « Maison de la prévention et du traitement des difficultés des entreprises » au sein des tribunaux de commerce.**
- **Faire précéder toute assignation en procédure collective d'une phase de conciliation par saisine du président du tribunal compétent en ce qui concerne les créanciers institutionnels.**
- **Créer un fonds de soutien à la prise en charge des frais de procédure de prévention des difficultés des entreprises pour les indépendants et dirigeants de TPE.**

L'INDISPENSABLE RELANCE DU COMMERCE DE PROXIMITÉ

L'INDISPENSABLE RELANCE DU COMMERCE DE PROXIMITÉ

Jugé « non-essentiel » durant les périodes de confinement, le commerce de proximité s'est au contraire révélé durant la crise Covid comme un lieu incontournable de lien social.

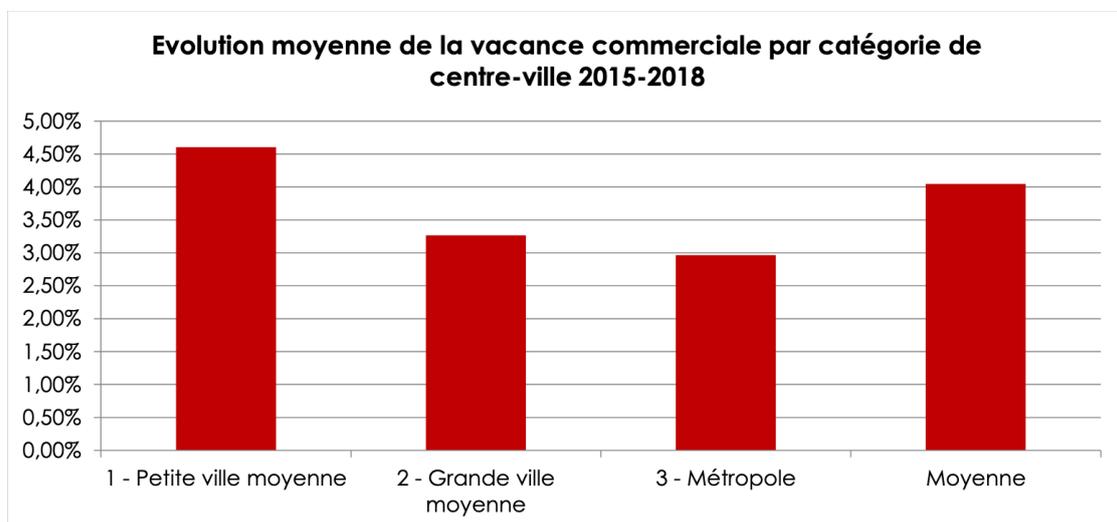
Les chiffres de de la dévitalisation des centres-villes

Pour autant, nous assistons depuis des années à une dévitalisation des centres villes manifestée par le taux moyen de la vacance commerciale qui est passé de ¹⁰:

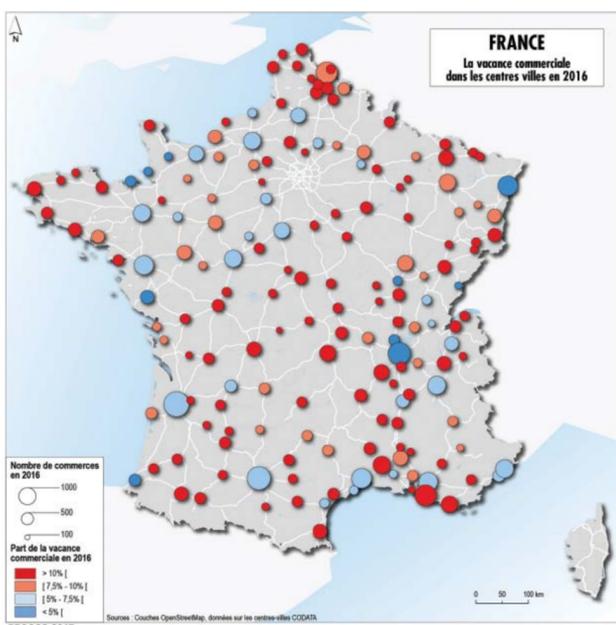
- 7,2 % en 2012
- à 9,5 % en 2015
- et 11,9 % en 2018.

En 2018, seul un tiers des centres-villes demeurent sous la barre symbolique des 10 % contre la moitié en 2015.

Nous ne disposons pas de chiffres plus récents sur ce thème mais ne pouvons que constater sur le terrain une accélération de ce phénomène lié à la crise de la Covid.



■ Source : PROCOS – Palmarès des centres villes commerçants – Février 2019.



■ Source : PROCOS La vacance commerciale des centres villes – 2017.

¹⁰ Source : PROCOS – Palmarès des centres villes commerçants – Février 2019.

L'aménagement du territoire : une notion qui s'est complexifiée avec l'accélération du e-commerce

Si la question de l'aménagement du territoire et de l'urbanisme commercial ont émergé ces dernières années comme sujet de préoccupation des pouvoirs publics, leur traitement au niveau local est loin d'être à la hauteur des enjeux, notamment en termes d'équilibre entre les différentes formes de commerces.

Nous parlons bien évidemment de la question des périphéries des villes petites et moyennes saturées de mètres carrés commerciaux au détriment des centres des mêmes villes, mais aussi plus récemment du renforcement du phénomène du e-commerce.

Il est enfin difficile d'aborder la question du commerce sans aborder celle des relations entre les bailleurs commerciaux et leurs locataires dont il a pu être constatée la conflictualité durant la crise de la Covid au sujet du paiement de loyers en période d'interdiction administrative d'exercice des activités.

L'urbanisme commercial en question

L'appel de l'exécutif à une « politique cohérente » d'urbanisme commercial

Édouard Philippe, alors Premier Ministre, déclarait en 2019 devant le Congrès des Maires de France : "Il est inutile de faire pour défaire, de dépenser des sous pour revitaliser un centre-ville si dans le même temps on le dévitalise en périphérie immédiate. [C'est pourquoi] nous devons avoir des instruments qui nous permettent la mise en œuvre d'une politique cohérente".

Une politique cohérente en la matière consiste à équilibrer les différents pôles commerciaux que constituent les périphéries des villes, notamment moyennes, avec les centres des dites villes.

C'est dans cette perspective qu'a été lancé le programme « Action Cœur de Ville » en 2018 avec des missions claires :

- La réhabilitation-restructuration de l'habitat en centre-ville ;
- Le développement économique et commercial [de centre-ville] ;
- L'accessibilité, les mobilités et connexions ;
- La mise en valeur de l'espace public et du patrimoine ;
- L'accès aux équipements et services publics

Une politique inappliquée sur le terrain par les élus locaux et préfets

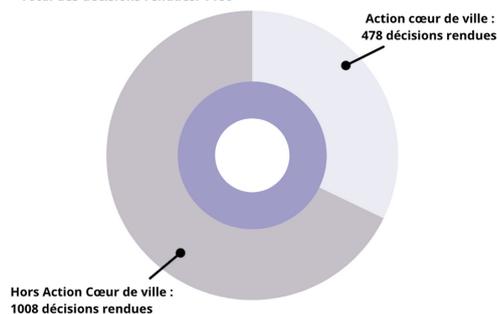
Il résulte d'une enquête du CUEJ de Strasbourg de 2020¹¹ que :

- 65 des 80 communes Action Cœur de Ville les plus touchées par la déprise du commerce de proximité de centre-ville (taux de vacance commerciale supérieur à 10%), ont accepté des implantations ou agrandissement de grandes surfaces de périphérie en 2018-2019.
- Sur la même période, 1/3 des décisions favorables des CDAC (Commissions départementales des aménagements commerciaux) (soit 397 décisions favorables) concernent des projets d'agrandissement commercial en périphérie de l'une des 222 villes du programme Action Cœur de Ville.
- La possibilité accordée aux Préfets d'exercer un recours en CNAC (Commission nationale d'équipement commercial), justement en cas de projet de revitalisation des centres villes en cours, est très peu utilisée : 3 recours sur les 33 recensés.
- De juillet 2019 à mai 2020, cette faculté formalisée dans la loi Elan, rappelée par circulaire du 31/10/2019 a été utilisée par 1 Préfet (par deux fois) sur les 96 Préfets de métropole.

397 projets commerciaux validés en périphérie d'Action cœur de ville

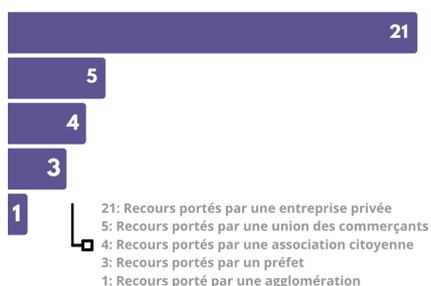
Depuis 2018, un tiers des décisions favorables rendues par les CDAC concernent un agrandissement commercial en périphérie d'une commune inscrite au dispositif Action cœur de ville.

Total des décisions rendues: 1486



Source: Crédit : Cuej.info | Loana Berbedj · Pauline Boutin · Aïcha Debouza, Source : Décisions CDAC (2018-2019)

Les **préfets** sont à l'origine de 3 recours sur les 33 retoquant un projet au nom de la préservation du centre-ville dans les communes bénéficiant d'Action Cœur de ville

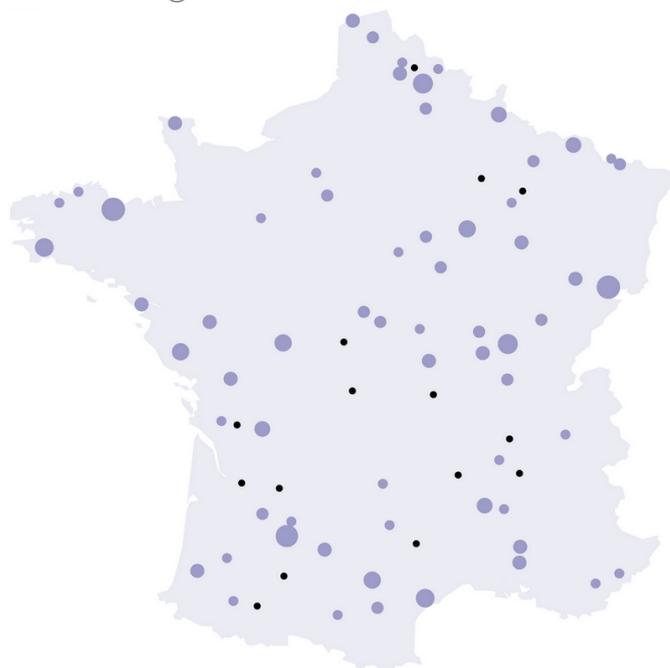


Source: Ressource CNAC, du 1er mars 2018 au 05 mars 2020

65 des 80 communes les plus touchées par la dévitalisation de leur centre-ville étendent leur surface commerciale

Les projets en périphérie dans les 80 communes au taux de vacance supérieur à 10% considéré comme structurel par le rapport de l'IGF et du CGEDD de 2016

Nombre de projets en périphérie 0.9 9 Projets en périphérie existant Pas de projet en périphérie



■ Source : Enquête « Centre-ville : le cœur n'y est plus » - Mai 2020.

Citons comme exemple la ville d'Aurillac (Cantal) avec un taux de vacance commerciale de 40% en hyper centre en 2019. Aurillac fait partie des 222 communes « Action Cœur de Ville ».

Dans le même temps, depuis 2003, la communauté d'agglomération portait un projet d'implantation d'une zone commerciale de 25.000 m² en périphérie d'Aurillac.

Cette zone a ouvert le 18 mai 2021. Sur son site internet, relayé sur le site officiel de la ville d'Aurillac, son slogan est: « Une envie? Un lieu! Toutes vos envies shopping en un seul lieu à Aurillac! ».

Quel impact du e-commerce?

Les chiffres de la vente à distance

Selon la FEVAD (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) :

- Le secteur du e-commerce (produits et services) a atteint 112 milliards d'euros en 2020, en hausse de 8,5% sur un an.
- Le e-commerce représentait 9,8% du commerce de détail en 2019, il en représente aujourd'hui 13,4%.

La société Amazon est leader sur ce marché et représente 20% de la VAD. En conséquence, focaliser sur cette société et son modèle, pour critiquable qu'il soit, rend finalement service aux autres opérateurs qui représentent 80% du marché sans apporter pour autant aucune solution concrète aux commerces physiques.

Les éléments de concurrence jugée déloyale par les commerces de proximité

Les problématiques essentielles des commerçants au regard des opérateurs du e-commerce relèvent des politiques promotionnelles permanentes (French Days, Amazon Prime Days, Ventes privées, Anniversaires, Black Friday,...) ainsi que de régimes fiscaux inéquitables, et moins de l'existence même de cette forme de distribution.

¹¹ Centre Universitaire d'Enseignement du Journalisme – 29 mai 2020 : « Centre-ville : le cœur n'y est plus ».

Concernant les promotions sous toutes leurs formes (reproche aussi adressé aux GMS), il n'existe à ce jour aucun outil juridique d'encadrement. La problématique est que, là où les commerçants de proximité ont besoin de vendre au juste prix, les grandes enseignes et le e-commerce compensent par le volume. Quant aux outils fiscaux, ils sont là aussi défaillants puisque les entrepôts de stockage de marchandises destinées à la VAD ne sont pas soumis aux mêmes taxes que les commerces physiques.

La digitalisation des commerces de proximité

Les constats tirés des expériences de VAD (vente à distance) et click & collect par une large majorité de commerces de proximité durant les périodes de confinement peuvent se résumer comme suit :

- Problématique de logistique.
- Problématique de coût (la commission d'Uber Eats est de 40% du CA par exemple chez les restaurateurs).
- Problématique de temps passé à la mise en ligne, mise à jour et réponse aux clients.

Les chiffres d'affaires réalisés sous cette forme ont représenté en moyenne 10% à 15% du CA physique, niveau estimé non rentable dans un cadre d'activité normale (hors aides liées à la pandémie).

C'est à dessein que nous utilisons le terme de «digitalisation», lequel ne signifie pas nécessairement «vente à distance» et site marchand. Il peut aussi s'agir plus simplement de prise de RV en ligne pour les secteurs des services à la personne par exemple.

La vente à distance est plus complexe et beaucoup plus onéreuse à mettre en place. La création ou l'adaptation de solutions préexistantes nécessite l'intervention de professionnels. La seule partie «développement» par un freelance coûte 600€/jour. Viennent ensuite se greffer d'autres professionnels (webmanager, graphiste, administrateur système, Community manager, ...) aux coûts journaliers sensiblement équivalents.

Ainsi, il résulte de notre enquête de Juin 2021 que les professionnels qui ont développé une forme de «digitalisation» l'ont fait dans leur écrasante majorité sous forme de présence sur les réseaux sociaux de type Facebook ou Instagram.

Il s'agit certes d'un premier pas, loin encore de pouvoir concurrencer l'ergonomie, l'indexation et la facilité d'utilisation des sites internet des pure players.

La bonne question à se poser est d'imaginer la taille critique d'un market place opérationnel (quartier, commune, communauté de communes, département, Région?) ainsi que d'assumer la logistique que cela suppose en aval.

Les baux commerciaux: un piège plus qu'une protection pour les locataires

Un locataire ne peut résilier son bail en cours de période triennale sans être tenu d'acquitter les loyers jusqu'à l'issue de la période triennale. Ajoutons qu'il peut même être dérogé à la notion de 3-6-9 par une clause contraignant le locataire à un engagement minimum de 6 ans.

Ceci est bien évidemment très protecteur pour les bailleurs, outre le fait que ces derniers disposent (et usent) de la faculté de mettre à la charge du locataire l'essentiel des réparations de l'immeuble ainsi que le paiement de la taxe foncière.

La relation contractuelle entre bailleurs et locataires est particulièrement déséquilibrée à la lumière de ces éléments et il conviendrait d'accorder plus de pouvoirs de négociation aux locataires, ce qui contribuerait par ailleurs à diminuer le prix des loyers commerciaux.

Ceci nécessite une réforme de la législation sur les baux commerciaux.

Propositions du SDI

D'un point de vue sociologique, la pandémie de Covid-19 et l'isolement induit pour les individus a démontré à quel point le lien social était essentiel à l'équilibre psychologique d'une population. Dans l'acte de consommation, les commerces de proximité sont par nature un lieu de sociabilité. Les commerces de proximité doivent se battre avec leurs atouts (la qualité des produits, l'origine des produits au sens écologique du terme, le conseil, la création d'emplois de proximité, le savoir-faire artisanal, ...) sans négliger le faire-savoir au travers des outils numériques, voire l'utilisation des outils numériques en complément de l'activité physique.

Quant à l'urbanisme commercial :

- **Une priorité pour l'implantation de tout nouveau commerce en centre-ville et non en périphérie.**
- **Un moratoire sur l'agrandissement des surfaces commerciales de périphérie, au moins dans les secteurs des villes moyennes et petites qui souffrent d'un taux de vacance commerciale élevé.**
- **Une animation commerciale de centre-ville, des conseils et analyses sur les éléments d'attraction de la clientèle gérés par des professionnels (managers de centre-ville).**
- **Une fiscalité adaptée :**
 - (1) **Différencier la fiscalité de périphérie et celle de centre-ville, notamment en ce qui concerne la CFE (Cotisation foncière des entreprises) ;**
 - (2) **Soumettre à la TASCOM (Taxe sur les surfaces commerciales) les entrepôts de VAD non adossés à un commerce physique.**

Quant au e-commerce :

- **Privilégier les soldes et promotions pour le commerce de proximité.**
- **Développer des markets places au niveau des Régions (compétence économique) à destination des commerces de proximité.**
- **Développer une formation aux usages numériques pour les artisans et commerçants.**

Quant aux baux commerciaux :

- **Interdire la répercussion de la taxe foncière sur le locataire.**
- **Supprimer la faculté de caution solidaire de 3 années du précédent locataire en cas de cession de bail.**
- **Autoriser la résiliation annuelle du bail commercial par le locataire, au moins sur les 3 premières années.**

RELANCER L'EMPLOI DANS LES TPE



RELANCER L'EMPLOI DANS LES TPE

Les TPE championnes toutes catégories de la création d'emplois selon l'INSEE

Cette affirmation résulte d'une étude de l'INSEE portant sur la création d'emplois sur la période 2008-2017^{1 2}. D'un point de vue purement mathématique, sur cette période, seules les grandes entreprises ont créé de l'emploi lorsque toutes les autres (TPE, PME, ETI) en ont détruit. Ce constat résulte d'une simple comparaison du nombre de personnes employées de date à date, sans prise en considération des dynamiques à l'œuvre.

Figure 1 - Créations ou suppressions d'emplois salariés entre 2008 et 2017

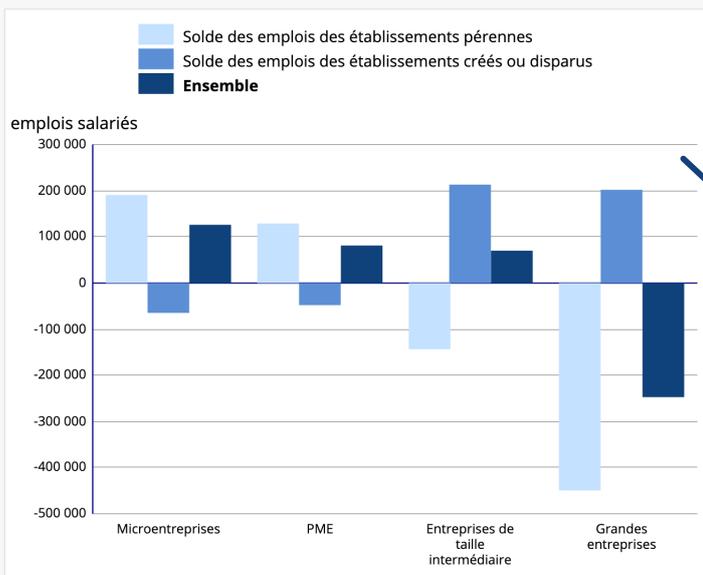


Figure 1 - Créations ou suppressions d'emplois salariés entre 2008 et 2017

	Solde des emplois		
	des établissements pérennes	des établissements créés ou disparus	Ensemble
Microentreprises	191 700	- 65 000	126 700
PME	128 500	- 48 500	80 000
Entreprises de taille intermédiaire	- 143 000	211 700	68 700
Grandes entreprises	- 448 900	202 600	- 246 300

Lecture : entre 2008 et 2017, 126 700 emplois salariés sont créés par les microentreprises : 191 700 sont créés dans les établissements pérennes (solde des emplois créés et disparus) et 65 000 sont détruits dans les établissements créés ou disparus.

N.B : Le terme de « microentreprise » s'entend ici au sens des entrepreneurs individuels et dirigeants de TPE de moins de 10 salariés. Il ne s'agit pas des « microentrepreneurs », ex autoentrepreneurs.

■ INSEE N°1839 - Février 2021 Une dynamique d'emploi spécifique dans les grandes entreprises

La prise en compte des dynamiques de l'emploi

En réalité, par la prise en compte de ces dynamiques, l'INSEE démontre que, sur cette même période, les grandes entreprises sont les seules à avoir détruit de l'emploi lorsque toutes les autres catégories (et les TPE en premier lieu!) en ont créé.

L'augmentation du nombre de salariés parmi les entreprises plus grandes que les TPE s'explique de la façon suivante :

- Par le changement de catégorie: une TPE (entreprise de moins de 10 salariés pour l'INSEE) qui grandit et donc crée de l'emploi, passe dans la catégorie PME. En comparant de date à date, la TPE a disparu (elle a détruit de l'emploi) lorsque la PME en a créé.
- Par la politique d'acquisition des grandes entreprises auprès de structures plus petites: ces dernières disparaissent des statistiques (elles « perdent » de l'emploi) lorsque les grandes entreprises « gagnent » de nouveaux salariés. Peu importe qu'elles licencient massivement puisqu'elles achètent ainsi de nouveaux effectifs qui viennent compenser ces licenciements.

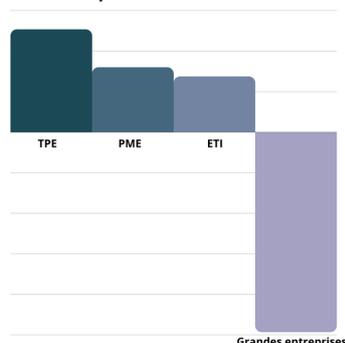
^{1 2} INSEE Première – Février 2021 – N°1839.

À l'analyse donc de l'emploi sous un angle dynamique, les résultats sont les suivants sur la période 2008-2017 :

- TPE: + 126.700 emplois
- PME: + 80.000 emplois
- ETI: + 68.700 emplois
- Grandes entreprises: -246.300 emplois

La conclusion est que les TPE sont les championnes de la création d'emplois toutes catégories.

Solde des emplois entre 2008 et 2017



Source: INSEE Première - Février 2021 - N°1839

■ INSEE N°1839 - Février 2021 *Une dynamique d'emploi spécifique dans les grandes entreprises*

Des emplois répartis sur l'ensemble du territoire, contrairement aux grandes entreprises

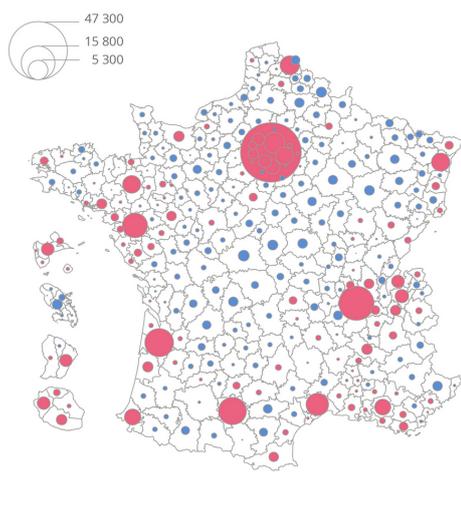
Par ailleurs, lorsque les grandes entreprises créent de l'emploi, elles le font sur des zones géographiques très précises.

Sur la période 2008-2017 les créations ont été concentrées sur 40 zones... lorsqu'elles en détruisaient sur 80 autres zones d'emplois.

Les TPE, pour leur part, créent de l'emploi sur l'ensemble du territoire et grandissent en recrutant dans leur bassin d'emplois.

■ INSEE N°1839 - Février 2021 Créations et suppressions d'emplois salariés dans les microentreprises entre 2008 et 2017

■ créations d'emplois
■ suppressions d'emplois
nombre d'emplois



En matière entrepreneuriale, la destruction n'est pas nécessairement créatrice

Une TPE qui disparaît n'est pas remplacée par une autre de même valeur ou de même nature.

- La confusion règne aujourd'hui sur la notion de « création d'entreprise » où, dans les statistiques INSEE, un étudiant microentrepreneur qui livre des repas à vélo a le même poids qu'une société en création avec 5 salariés.
- Il résulte des conclusions de l'INSEE que, pour les TPE et PME, « il y a moins d'emplois créés par les nouveaux établissements que d'emplois détruits par les établissements qui disparaissent ».

Le vivier d'emplois au sein des TPE loin d'être épuisé

Fortes de 2,1 millions d'unités (hors micro-entreprises de type autoentrepreneurs), les TPE sont présentes dans tous les secteurs d'activité, toutes les branches professionnelles. Elles maillent l'ensemble du territoire et sont donc en capacité de proposer des emplois de proximité.

60% de primo employeurs potentiels

Avec seulement 40% d'entre elles ayant entre 1 et 9 salariés, les TPE représentent un immense potentiel d'emplois en qualité de primo-employeurs, comme dans le cadre de leur développement.

La question du poids des charges sociales

A chaque épisode de baisse du coût du travail, les TPE ont répondu présent :

- La mesure « zéro charge » de 2008-2009 concentrée sur les entreprises de moins de 10 salariés a permis de générer un flux d'1 million d'emplois.
- La prime à l'embauche « PME » pour les entreprises jusqu'à 249 salariés mise en place le 18 janvier 2016 a produit d'excellents résultats sur les TPE.
- Le plan « 1 jeune – 1 solution » lancé en juillet 2020 a rencontré une forte demande auprès de nos services juridiques par nos adhérents.

Ceci démontre que les TPE ont des besoins de recrutement non pourvus, en partie du fait du niveau élevé des charges sociales. Il existe certes un effet d'aubaine pour une partie d'entre elles, mais il s'agit bien d'un élément déclencheur pour d'autres.

Une nouvelle réforme de la formation initiale est-elle de nouveau nécessaire ?

La formation initiale et tout au long de la vie constituent des éléments essentiels de productivité et d'augmentation des rémunérations dont il est particulièrement question dans le contexte actuel d'augmentation des prix à la consommation.

Ces sujets sont connus et ont fait l'objet de profondes réformes ces dernières années, sans malheureusement répondre aux besoins au regard des problématiques de recrutement rencontrées par les professionnels.

La formation initiale victime de la politique du chiffre

Les chiffres de l'apprentissage sont historiques avec 525.000 contrats signés en 2020 contre un point bas inférieur à 132.000 en 1993 et une stagnation autour de 300.000 en plus ou moins selon les années de 2012 à 2018 ¹³.

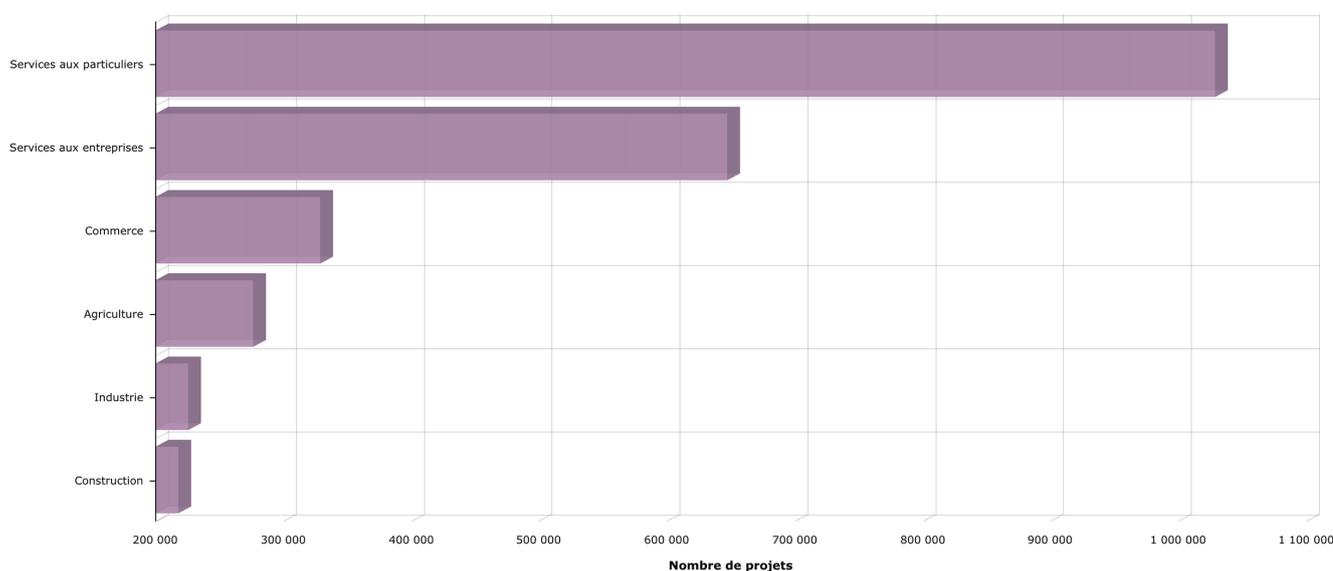
Pour autant, des secteurs entiers et importants de l'économie estiment être en pénurie de main d'œuvre formée ¹⁴(Coiffure, BTP, CHR, ...).

Initialement conçu comme devant former aux métiers manuels, l'apprentissage est considéré à juste titre comme un mode privilégié d'insertion dans l'emploi.

Dans l'imagerie populaire, l'apprentissage est toujours associé aux métiers manuels alors que ses champs d'investigations sont désormais beaucoup plus larges.

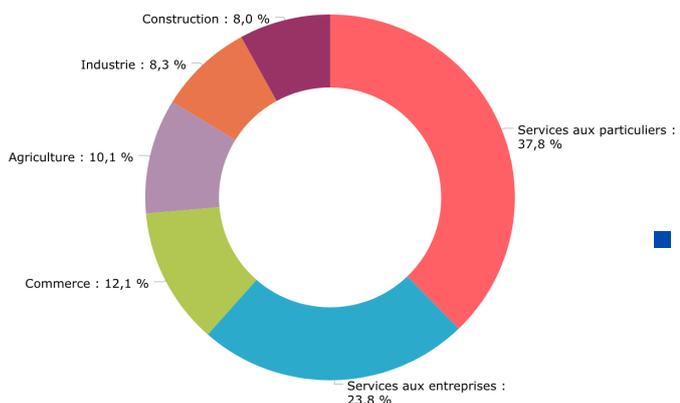
Ce constat ne soulèverait pas de difficultés en soi s'il n'avait pour conséquence une politique d'affichage par le chiffre au détriment des métiers manuels actuellement en recherche désespérée de main d'œuvre.

■ Enquête BMO 2021 - Nombre de projets de recrutement 2021 par secteurs.



¹³ Source DARES - 2021

¹⁴ Selon l'enquête BMO 2021 de Pôle Emploi et du CREDOC, la pénurie de candidats reste la première difficulté de recrutement, à égalité avec l'inadéquation des profils, loin devant les contraintes liées à la nature du poste proposé ou le manque de moyens financiers.



■ Enquête BMO 2021 - Nombre de projets de recrutement 2021 par secteurs.

Le second effet catastrophique à long terme de cette confusion est le fait que notre système éducatif et de formation initiale continue à produire en nombre des jeunes ni à l'école, ni en emploi, ni en formation, jeunes dont il n'est plus question puisque la « solution de l'apprentissage fonctionne ».

Ainsi, entre 2018 et 2020, dans un contexte économique par ailleurs très dégradé, plus de 204.000 entrées en rythme annuel en apprentissage ont été enregistrées.

Chacun omet toutefois de préciser que ce chiffre est essentiellement dû à cinq facteurs :

- Le renforcement exceptionnel des aides à l'apprentissage, lequel conduit à un effet de dynamisation temporaire.
- La baisse en parallèle de 122.000 entrées en rythme annuel sous forme de contrat de professionnalisation. On note à cet égard un effet de substitution intégrale entre ces deux formes d'alternance pour les moins de 26 ans.
- La montée en puissance de la part des contrats d'apprentissage sur les niveaux Bac+3 à Bac+5 associée à la forte baisse des niveaux CAP et Bac.
- Le développement des CFA (Centre de formation d'apprentis) « maisons » des grandes entreprises suite à la libéralisation de la formation en apprentissage organisée par la loi de 2018.
- Une hausse portée par le secteur tertiaire par opposition aux formations « manuelles ».

Une nouvelle fois, le SDI ne conteste pas le développement de l'apprentissage comme modalité de formation à tous niveaux et dans tous secteurs d'activité.

Nous pointons en revanche le fait que ce développement en nombre ne modifie en rien les problématiques de formation initiale, d'attractivité, et donc de recrutement dans les secteurs à forte intensité de main d'œuvre.

Propositions du SDI

- **Adopter un dispositif de zéro charges intégral durant les deux années suivant une nouvelle embauche au sein des entreprises de moins de 10 salariés.**
- **Désocialiser et défiscaliser les heures supplémentaires.**
- **Établir un bilan de la réforme de l'apprentissage de 2018 du point de vue de la formation initiale.**

LE FINANCEMENT DES TPE



LE FINANCEMENT DES TPE

La dépendance structurelle des TPE au crédit bancaire

Avant d'atteindre la catégorie des PME, voire des ETI (Entreprises de taille intermédiaire), ces TPE ont besoin d'investir, de sécuriser leurs besoins en fonds de roulement et de stabiliser leur trésorerie.

Situées en bout de chaîne économique, les TPE n'ont pas la faculté de jouer sur les délais de paiement clients-fournisseurs.

Une TPE ne peut faire appel au marché pour se financer, ni procéder à une augmentation de capital.

Au regard de fonds propres plus faibles que ceux des PME, elles n'ont d'autre choix que de se tourner vers les établissements de crédits.

Cette dépendance structurelle au crédit bancaire des artisans, commerçants, professionnels libéraux et dirigeants de TPE serait sans influence notable sur leur activité si elle était appréhendée avec mesure par les établissements financiers dans un environnement concurrentiel. Ce n'est cependant pas le cas, ce qui représente une difficulté majeure pour la croissance et l'emploi au sein des TPE.

Pour le SDI, il est aujourd'hui essentiel de soutenir les professionnels indépendants et dirigeants de TPE à l'égard des établissements financiers, et d'assurer une plus grande transparence des relations afin que ces établissements redeviennent des partenaires financiers de confiance.

Le modèle économique bancaire obstacle aux capacités d'investissement et de croissance des TPE

La crise de la Covid facteur de rebond des difficultés bancaires des TPE

La crise de la Covid a mis entre parenthèses les problématiques de financement au quotidien rencontrées par les TPE auprès de leurs établissements bancaires, notamment du fait du report de paiement des charges sociales et fiscales, mais aussi à l'appui du PGE qui a consisté en un apport important de liquidités, du moins pour celles qui y ont eu accès.

Dans ce contexte, la question récurrente de refus de financement pour de petits montants (inférieurs à 15.000€ dans 75% des cas) s'est posé avec moins d'acuité... avant un probable retour en force.

Il est difficilement concevable en effet que, même dans un contexte de « retour à la normale », les TPE ne rencontrent pas inévitablement des besoins de trésorerie à affecter au remboursement des 68Mds€ de dettes bancaires et sociales accumulées ces deux dernières années.

Un modèle économique bancaire fondé sur les frais et agios appliqués aux comptes courants des plus fragiles, consommateurs comme professionnels

Or, en 2013, Pierre Moscovici, alors Ministre de l'Économie et des Finances, indiquait à l'occasion du Projet de loi de séparation des activités bancaires : « (...) les frais représentent une part importante des revenus des banques. (...) Que l'État souhaite limiter le poids de ces frais pour les plus fragiles est une évidence : il n'est pas acceptable que le modèle économique de la banque de détail repose sur la fragilité de nos concitoyens ».

Le modèle économique bancaire fondé sur la multiplication des frais appliqués sur les découverts en compte, dénoncé par Pierre Moscovici en ce qui concernait les consommateurs, est strictement identique à celui appliqué aux TPE sans aucune évolution réglementaire à ce stade pour les professionnels.

Ce constat n'est pas nouveau puisque l'Observatoire du financement des entreprises s'est penché par le passé sur la question de la trésorerie et des frais sur incidents bancaires sur les TPE, sous la Présidence de Gérard Rameix en 2011 puis de Jeanne-Marie Prost en 2014. L'Assemblée nationale y a également consacré une large part en 2015 à l'occasion de la mission d'information sur Bpifrance présidée par Mme la députée Véronique Louwagie et dont M. Laurent Grandguillaume était rapporteur.

Le CESE (Conseil économique social et environnemental) a pour sa part rendu un avis en 2017 sur cette question. M. le député Jean-Noël Barrot enfin nous invitait à y réfléchir lors de la remise de son rapport à Bruno Le Maire sur le Financement des entreprises en France en décembre 2017.

Le découvert en compte 10 fois plus rémunérateur que le crédit classique

L'absence d'encadrement des frais bancaires qui peuvent être comptabilisés sur un compte courant professionnel conduit logiquement les établissements bancaires à privilégier les découverts, jusqu'à 10 fois plus rémunérateurs que les crédits classiques. Cette pratique se réalise toutefois au détriment des capacités d'investissement de centaines de milliers de petites structures.

Les constats sont transpartisans et toujours identiques : il existe une difficulté, sinon dans l'accès, du moins dans les modalités d'accès, aux petits crédits de trésorerie sollicités par les TPE auprès des établissements bancaires du fait du niveau particulièrement élevé des frais bancaires.

Il ne semble pas plus acceptable aujourd'hui que ce modèle bancaire puisse perdurer en l'état, à l'heure du renforcement de la fragilité de nos entreprises liée à deux années de crise sanitaire.

Un manque de transparence tarifaire doublé d'obstacles à la mobilité bancaire

La portabilité renforcée en 2017 et plébiscitée par les particuliers.

Afin de faciliter la comparaison entre les tarifs, les établissements bancaires sont tenus d'utiliser dans leurs plaquettes tarifaires une dénomination commune des principaux frais et services bancaires (40 dénominations au total). De même, une harmonisation de la terminologie des tarifs en matière d'incident a été introduite. En complément, le consommateur qui n'est plus satisfait de sa banque peut en changer sans démarche excessive et en toute sécurité grâce à la mise en place d'un dispositif de transfert automatique de domiciliation bancaire. Ce dispositif est considéré comme satisfaisant par 85% des personnes y ayant eu recours.

Une simplification non appliquée aux comptes professionnels

Partiellement bénéficiaires des mesures sur la transparence tarifaire, les professionnels ne bénéficient pas de cette capacité à faire jouer la concurrence bancaire, et notamment les personnes physiques agissant pour des besoins professionnels, ou encore les dirigeants de TPE de moins de 10 salariés, définies comme des « microentreprises » par la nomenclature INSEE.

En conséquence, le professionnel qui entend changer de banque est freiné voire empêché par des considérations administratives jugées difficilement surmontables (information des clients, fournisseurs et administrations) et lourdes de conséquences pour son activité (dégradation de sa notation bancaire et/ou de ses relations avec ses fournisseurs en cas de rejet de paiement sur un compte clos ou ne disposant plus de la provision suffisante).

La pratique bancaire de garantie sur le patrimoine personnel du chef d'entreprise

La problématique de la protection du patrimoine personnel du chef d'entreprise (du moins en ce qui concerne les professionnels indépendants), a bien été identifiée sous l'impulsion du SDI dans le cadre du « Plan pour les indépendants » dévoilé en septembre 2021.

Pour autant, et dans la tradition de toutes les tentatives précédentes de protection de ce patrimoine, il est une nouvelle fois possible au chef d'entreprise de déroger à cette protection de droit sur requête d'un ou plusieurs créanciers.

Les banques sont habituées à ces législations et les dossiers de crédit soumis à l'appréciation des gestionnaires de risque sont majoritairement assortis d'un document attestant que le chef d'entreprise renonce à cette protection au profit de la banque.

Ainsi, dans le cadre de nos enquêtes réalisées courant 2021, nous avons pu constater que plus de la moitié des responsables de TPE étaient caution personnelle sur au moins une dette de l'entreprise, de nature bancaire dans la quasi-totalité des cas.

En définitive, en cas de défaillance, la banque est devenue un créancier de rang superprivilégié par l'interdiction légale faite aux autres créanciers de poursuivre sur le patrimoine personnel.

Néanmoins, nul ne conteste la justification économique de garantie sur un collatéral en cas d'emprunt bancaire.

En définitive, en cas de défaillance, la banque est devenue un créancier de rang superprivilégié par l'interdiction légale faite aux autres créanciers de poursuivre sur le patrimoine personnel. Néanmoins, nul ne conteste la justification économique de garantie sur un collatéral en cas d'emprunt bancaire.

En revanche, ce collatéral ne doit pas nécessairement être recherché sur le patrimoine personnel du chef d'entreprise. Il existe notamment des sociétés de caution mutuelle structurées et dédiées pour assumer ce type de risque. Leur couverture n'est toutefois proposée que dans de très rares cas par les conseillers bancaires (25% des cas selon une enquête SDI de Mai 2019).

Propositions du SDI

- **Instituer une obligation bancaire de proposition d'une alternative à l'engagement du patrimoine personnel du chef d'entreprise pour tout crédit lié à l'activité professionnelle.**
- **Plafonner les frais bancaires sur incident de paiement des comptes courants des entrepreneurs individuels et TPE.**
- **Étendre la portabilité des comptes bancaires aux comptes courants des entrepreneurs individuels et TPE.**
- **Confier au CCSF (Comité Consultatif du Secteur Financier) la mission d'évaluer les modalités de financement bancaire des petits crédits de trésorerie des TPE.**

LA PROTECTION SOCIALE



LA PROTECTION SOCIALE

La forte recherche d'une protection sociale de la part des nouveaux indépendants

Au fil de ses enquêtes des dernières années, le SDI a constaté qu'il existait une très forte tendance des indépendants à souhaiter bénéficier d'une protection sociale renforcée, tendant à s'aligner sur celle des salariés dans tous les domaines (protection accident du travail, accès à la médecine du travail, accès à l'UNEDIC, ...).

Les tendances étaient bien différentes voici encore une quinzaine d'années, à une époque où une fois son activité lancée, l'indépendant pouvait encore espérer une carrière sous ce statut, avec pourquoi pas la cession de son fonds commercial ou artisanal comme capital de fin de carrière.

Les données de l'entrepreneuriat ont bien changé depuis avec des individus qui passent du salariat à l'entrepreneuriat et réciproquement plusieurs fois dans une vie de travail. Ces nouveaux entrepreneurs alternatifs recherchent un maintien de leurs droits sociaux, quel que soit leur statut. Ce n'est pas un hasard si la SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle) est devenue au fil des ans la première forme de création de société en France (61% à ce jour) : il s'agit de la seule forme d'exercice d'une activité individuelle qui permet au chef d'entreprise d'être « assimilé salarié ».

L'acceptation du coût attaché à un renforcement de la protection sociale

Certains sont prêts à faire un choix de travail indépendant en assimilé salarié (à savoir les présidents de SAS et SASU) moyennant des cotisations sociales à hauteur de 63% des revenus contre 47%, en notant que les dirigeants de SAS ne cotisent pas à l'UNEDIC et n'ont donc pas droit à l'assurance chômage. C'est l'une des raisons pour lesquelles la SAS / SASU est devenue la première forme de création de société, devant la SARL, depuis 2015.

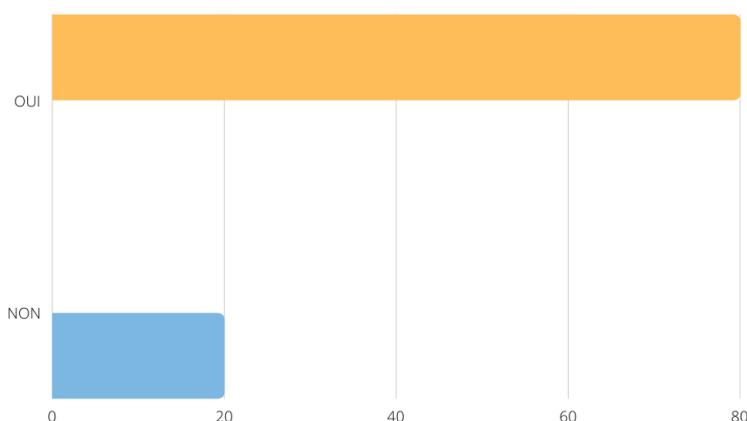
D'autres souhaiteraient un alignement des droits sans augmentation des cotisations.

D'autres enfin seraient prêts à cotiser plus pour bénéficier de certains droits, sans atteindre les 70% de taux cumulé en charges patronales et salariales pour un salarié ¹⁵.

En tout état de cause, la population des nouveaux entrepreneurs, bien souvent salariés avant la création de leur entreprise, tend nettement vers une volonté de conserver la protection sociale dont ils bénéficiaient avant.

■ Enquête du SDI Baromètre Bilan et perspectives pour nos TPE - Novembre 2021.

Estimez-vous que les professionnels indépendants devraient disposer du choix d'augmenter leurs cotisations sociales pour disposer des mêmes droits que les salariés ?



¹⁵ À noter sur ce point que le cumul des charges patronales et salariales est nettement moindre sur les bas salaires pour se rapprocher des 47% des indépendants. Cet argument, loin d'être totalement infondé, est aujourd'hui utilisé pour justifier d'une demande d'alignement des droits avec ceux des salariés, sans cotisations complémentaires.

Un rendez-vous décevant sur ce point dans la cadre de la loi en faveur de l'activité indépendante

Loin d'avoir renforcé cet aspect de la protection de la sécurité sociale des indépendants, la loi en faveur de l'activité indépendante s'est contentée de mettre en lumière le dispositif déjà en vigueur d'accès à la couverture AT-MP assorti d'une baisse de cotisation de 30%.

Cette initiative mérite d'être déclinée sur d'autres branches de la protection sociale.

Propositions du SDI

- **Autoriser les professionnels indépendants qui le souhaitent à bénéficier de la couverture sociale des salariés.**
- **(Alternative) : Proposer aux indépendants des modules de renforcement de leur protection sociale par thèmes (maladie, retraite, ...), comme il en existe déjà un concernant la protection AT-MP.**



LES PROPOSITIONS DU SDI

LES PROPOSITIONS DU SDI

REVOIR LA NOTION D'ENTREPRISE

- Exclure des données INSEE sur la création d'entreprises, les données relatives aux travailleurs des plateformes ainsi que les microentrepreneurs en complément d'activité.

RÉSORBER LA FRAGILITÉ DES TPE LIÉE À LA CRISE DE LA COVID

Pour la sauvegarde des entreprises à court terme:

- L'extension du dispositif «coûts fixes» à toutes les TPE sans distinctions du secteur d'activité.

Pour la sauvegarde des capacités d'investissements des entreprises:

- Allonger la durée de remboursement du PGE de deux années supplémentaires
- Reconduire sur 2022 le dispositif d'étalement du paiement de charges sociales et fiscales sur 12, 24, 36 mois au titre des revenus 2021.
- Isoler la dette COVID dans le bilan des entreprises

Pour le soutien des entreprises les plus en difficultés:

- Créer une «Maison de la prévention et du traitement des difficultés des entreprises» au sein des tribunaux de commerce
- Faire précéder toute assignation en procédure collective d'une phase de conciliation par saisine du président du tribunal compétent en ce qui concerne les créanciers institutionnels.
- Créer un fonds de soutien à la prise en charge des frais de procédure de prévention des difficultés des entreprises pour les indépendants et dirigeants des TPE.

RELANCER LE COMMERCE DE PROXIMITÉ

Pour l'urbanisme commercial:

- Une priorité pour l'implantation de tout nouveau commerce en centre-ville et non en périphérie.
- Un moratoire sur l'agrandissement des surfaces commerciales de périphérie, au moins dans les secteurs des villes moyennes et petites qui souffrent d'un taux de vacance commerciale élevé.
- Une animation commerciale de centre-ville, des conseils et analyses sur les éléments d'attraction de la clientèle gérés par des professionnels (managers de centre-ville).
- Une fiscalité adaptée:
 - a) Différencier la fiscalité de périphérie et celle de centre-ville, notamment en ce qui concerne la CFE (Cotisation foncière des entreprises) ;
 - b) Soumettre à la TASCOM (Taxe sur les surfaces commerciales) les entrepôts de VAD non adossés à un commerce physique.

Pour le e-commerce:

- Privilégier les soldes et promotions pour les commerces de proximité.
- Développer des markets places au niveau des Régions (compétence économique) à destination des commerces de proximité.
- Développer une formation aux usages numériques pour les artisans et commerçants.

Pour les baux commerciaux:

- Interdire la répercussion de la taxe foncière sur le locataire.
- Supprimer la faculté de caution solidaire de 3 années du précédent locataire en cas de cession de bail.
- Autoriser la résiliation annuelle du bail commercial par le locataire, au moins sur les 3 premières années.

RELANCER L'EMPLOI DANS LES TPE

- Adopter un dispositif de zéro charges intégral durant les deux années suivant une nouvelle embauche au sein des entreprises de moins de 10 salariés.
- Désocialiser et défiscaliser les heures supplémentaires.
- Établir un bilan de la réforme de l'apprentissage de 2018 du point de vue de la formation initiale.

FACILITER LE FINANCEMENT DES TPE

- Instituer une obligation bancaire de proposition d'une alternative à l'engagement du patrimoine personnel du chef d'entreprise pour tout crédit lié à l'activité professionnelle.
- Plafonner les frais bancaires sur incident de paiement des comptes courants des entrepreneurs individuels et TPE.
- Étendre la portabilité des comptes bancaires aux comptes courants des entrepreneurs individuels et TPE.
- Confier au CCSF (Comité Consultatif du Secteur Financier) la mission d'évaluer les modalités de financement bancaire des petits crédits de trésorerie des TPE.

AMÉLIORER LA PROTECTION SOCIALE DES ENTREPRENEURS

- Autoriser les professionnels indépendants qui le souhaitent à bénéficier de la couverture sociale des salariés.
- (Alternative): Proposer aux indépendants des modules de renforcement de leur protection sociale par thèmes (maladie, retraite, etc.), comme il en existe déjà un concernant la protection AT-MP.

CONTACT

sdi.lyon@sdi-pme.fr

04.78.34.65.97

