

Résultats des sondages mensuels

Avant-propos

Afin de favoriser la croissance de notre pays, OSEO a créé, début 2010, la communauté OSEO Excellence, réseau physique et numérique qui rassemble 2 000 chefs d'entreprise sur l'ensemble du territoire et dont la croissance est particulièrement prometteuse.

Il est exceptionnel de réunir une population de chefs d'entreprise au parcours aussi remarquable, dont le dynamisme et la capacité à prendre des risques ont un effet d'entraînement très bénéfique sur l'ensemble des entreprises françaises.

L'un des objectifs de ce réseau est d'établir un contact direct entre les pouvoirs publics et ces entrepreneurs qui vont de l'avant, qui innovent, qui investissent, qui exportent.

Dans cette perspective, des sondages permettant de mieux cerner les attentes de ces chefs d'entreprise sont effectués chaque mois. Le très fort taux de participation constaté à chaque sondage témoigne du vif intérêt des membres d'OSEO Excellence pour cet échange d'informations.

Plusieurs ministres et personnalités du monde économique ont eu l'occasion de poser eux-mêmes directement des questions, de même que les médias et OSEO.

Ce document synthétise les réponses des entrepreneurs ainsi que leurs attentes sur des sujets gravitant autour du nécessaire accroissement de la compétitivité des entreprises.

Sommaire

■ Avant-propos	2
■ Christine LAGARDE (mars 2010)	4-6
■ Hervé NOVELLI (avril 2010)	7-9
■ Christian ESTROSI (mai 2010)	10-12
■ Valérie PÉCRESSE (juin 2010)	13-14
■ René RICOL (juin 2010)	15
■ Enquête de conjoncture & 25 Clés de la croissance (juillet 2010)	16-19
■ Anne-Marie IDRAC (septembre 2010)	20-21
■ Jean-François ROUBAUD (octobre 2010)	22-25
■ Grégoire SENTILHES (novembre 2010)	26-29
■ OSEO (décembre 2010)	30-33
■ Index des questions	34

Présentation du panel

1 054 entreprises ont été interrogées

590 ont répondu

soit un taux de participation de **56 %**

Question 1 - Christine Lagarde : quelle serait LA mesure de simplification administrative qui faciliterait la croissance de votre entreprise, sans impact budgétaire pour l'État ?

Quatre demandes ressortent très distinctement

Notion de guichet unique, plutôt dématérialisé avec « hot line », permettant de regrouper les déclarations et les paiements en deux grandes catégories (fiscale et sociale), avec une déclaration/an si possible.

Simplification du bulletin de paie, à ramener à 10, ou 5, voire même 3 lignes : le brut, les prélèvements (patronaux et salariaux) et le net. La répartition des sommes entre organismes serait assurée par le guichet unique.

Simplification du Code du Travail, assouplissant notamment les procédures d'embauche et de licenciement, et les seuils sociaux.

Simplification du Code des Marchés et le souhait d'une « SBA à la française » : meilleur accès aux marchés publics, accélération des délais de réponse, suppression de la massification des achats publics au profit de lots régionaux...

Les principales autres demandes sont reportées ici par thème

Social

- Simplifier, simplifier, simplifier... les statuts des handicapés, des stagiaires, des seniors, par exemple : trop de mesures pour l'emploi. Créer un contrat de travail unique, assouplir le contrat de travail, notamment mieux l'adapter à l'environnement international. Faciliter l'embauche d'emplois qualifiés étrangers, avoir un Pôle Emploi plus efficace.
- Alléger les charges sur les embauches de personnels au chômage, en transférant les indemnités chômage qui de ce fait n'ont plus à être versées : même coût, mais pour un emploi productif. Prévoir une « franchise » de quelques mois sur les charges salariales des nouvelles embauches, dans l'attente du « retour sur investissement ». Instaurer une « TVA sociale » en substitution des charges/salaires.

Fiscal

Stabiliser et simplifier le droit fiscal (et du travail), sortir les commandes de l'État de l'assiette de la TVA.

International

Simplifier et harmoniser la TVA européenne, créer un brevet européen, créer un statut juridique international d'entreprise.

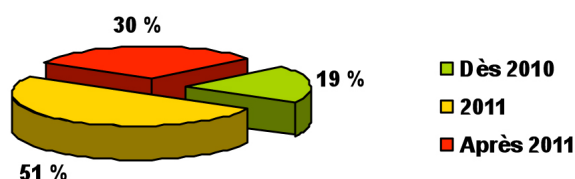
Innovation

Baisser le coût des brevets (traductions, amélioration de brevets), développer le rescrit (une innovation ayant bénéficié d'une aide ANR ou OSEO ne devrait pas voir son statut d'innovation remis en cause), faciliter les dossiers d'aides à la R&D, davantage de transparence dans les différents délais de paiements publics (ordonnanceur / payeur).

Divers

Limiter les enquêtes redondantes (INSEE, BDF...), mieux informer les PME sur les aides.

Question 2 - Médias : à quelle échéance voyez-vous la sortie de crise ?



NB : La notion de sortie de crise est interprétée de deux façons :

- la reprise de l'activité économique d'une part, qui est déjà là pour certains, sinon prévue pour 2011,
- un vrai retour à une phase de croissance > 2 % d'autre part, avec création d'emploi, qui pourrait ne venir que beaucoup plus tard, et qui implique selon de nombreux répondants une révision complète du modèle...

Quelques commentaires des répondants "Dès 2010" (parmi 47)

- « Mon entreprise n'a pas été impactée par la crise. »
- « C'est déjà reparti, même si on manque cruellement de visibilité. »
- « L'électrochoc nous a poussés à réagir, innover, se battre, et finalement on en est déjà sortis. »
- « Le carnet de commandes est revenu à un bon niveau. »
- « Le plan de relance y est pour beaucoup, ne l'arrêtez pas trop vite. »
- « Les banquiers doivent nous financer. »

Quelques commentaires des répondants "2011" (parmi 92)

- « Mon entreprise n'a pas été impactée par la crise. »
- « 2010 sera une année de transition... »
- « Les fondamentaux qui ont créé la crise ne sont pas réglés. Si on ne les règle pas, une sortie de crise peut avoir lieu dès 2011, mais elle sera provisoire (5 ans ?). »
- « Sommes-nous réellement en crise ? Ou sommes-nous dans un cycle de mutation profonde où nous ne reverrons pas de belles années avant de changer notre façon de consommer, d'agir, d'investir... »
- « La lourdeur administrative [...] est de nature à freiner notre sortie de crise. »
- « La sortie de la crise dépendra pour une partie importante du soutien que les banques [...] apporteront aux entreprises, surtout après les bilans 2009 ! »
- « Les décisions d'équipements de 2010 ont été décalées à 2011 pour la plupart. »
- « L'État pourrait relancer le secteur en débloquant rapidement des programmes gelés depuis le début de la crise, c'est-à-dire depuis la fin de l'année 2008. »

Quelques commentaires des répondants "après 2011" (parmi 57)

- « La reprise varie beaucoup d'un secteur à l'autre ; certains secteurs sont porteurs (ENR, discount et vente en ligne). »
- « La situation de l'emploi est inquiétante et sera particulièrement dure en 2010 / 2011 ; elle aura des impacts sur la demande et donc le CA des entreprises. »
- « L'investissement dans les start-up est éteint. »
- « L'endettement des pays, dont la France, est un frein important à la reprise. »
- « Il faut au préalable revenir à une parité euro/dollar. »
- « Le redémarrage de l'activité sera progressif. »
- « Il n'y aura pas de sortie de crise mais une réorganisation des entreprises face à la prise en compte effective par elles-mêmes d'un nouvel ordre économique mondial. »

Question 3 - OSEO : comment se présente le bilan 2009 de votre entreprise ?

	Hausse	Stable	Hausse + Stable	Baisse	Total
Effectifs	245	214	459	126	585
Chiffre d'Affaires	252	118	370	216	586
Résultats	172	141	313	267	580

	Hausse	Stable	Hausse + Stable	Baisse	Total
Effectifs	42%	37%	78%	22%	100%
Chiffre d'Affaires	43%	20%	63%	37%	100%
Résultats	30%	24%	54%	46%	100%

- Pour deux tiers des répondants, le CA 2009 est en hausse (43 %), sinon stable (20 %).
- Pour près de 4 répondants sur 5, l'emploi s'est renforcé (42 %), sinon stabilisé (37 %).
- Plus de la moitié des entreprises a augmenté son résultat (30 %), sinon stabilisé (24 %).

Tiré des commentaires

- Une baisse des commandes constatée sur la plupart des marchés, parfois vertigineuse, doublée d'une concurrence mondiale qui impose de réduire les prix de vente donc les marges, alors que le prix de revient augmente souvent.
- Un objectif en soi : conserver l'emploi et les compétences ; objectif le plus souvent tenu en abaissant le point mort en faisant des économies autres, en étant agile.
- Des CA en hausse grâce à de nouveaux produits, ou de nouveaux marchés.
- Un certain nombre d'acteurs de niche qui poursuivent leur développement sans sentir la crise.
- Une rentabilité entamée au final par les investissements en innovation, marketing/prospection, croissance externe.
- Une situation très tendue de la trésorerie.

Présentation du panel

1 140 entreprises ont été interrogées

850 ont répondu

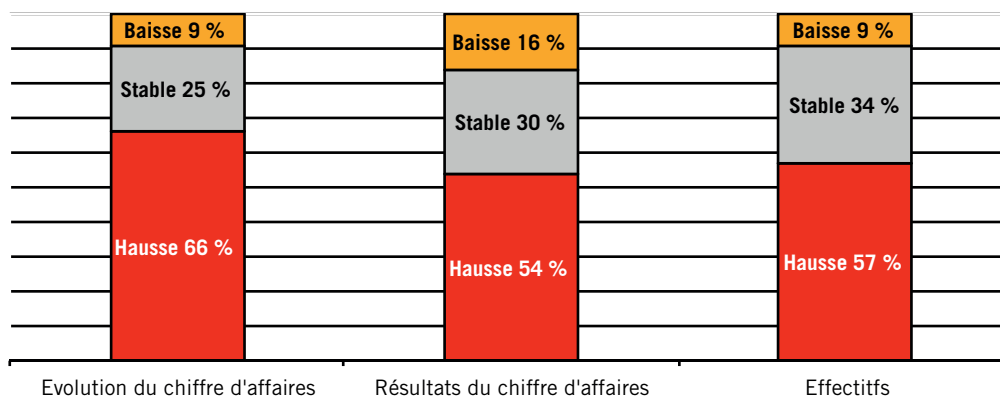
soit un taux de participation de **75 %**

Question 1a - Hervé Novelli : prévoyez-vous d'investir en 2010 ?

La réponse est **OUI à 69 %**. Sur ces derniers, près des deux tiers vont investir conformément à leur plan (62 %), 28 % révisent leurs investissements à la hausse et 10 % à la baisse.

Concernant leurs **prévisions 2010**, les chiffres d'affaires, résultats et effectifs sont **très majoritairement à la hausse**.

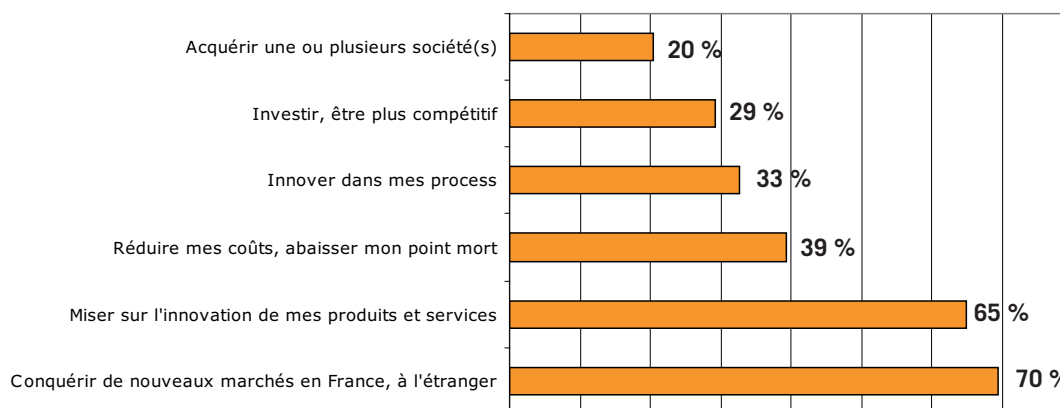
Résultats, augmentation du chiffre d'affaires et des effectifs



Question 1b - Hervé Novelli : priorités pour 2010 ?

Les stratégies offensives dominent largement. 67 % innove dans les produits et services et 63 % se lancent à la recherche de nouveaux marchés. En recherche de compétitivité, elles innove dans leur processus (35 %) et cherchent à réduire leur coûts (34 %). Sont ensuite cités l'investissement (28 %) et les acquisitions externes (27 %). Ce sont donc pour l'essentiel des investissements immatériels qui sont prévus pour accompagner la reprise.

Priorités 2010



Si quelques commentaires trahissent une inquiétude – forte concurrence, diminution des marchés – l'essentiel des réponses témoigne d'une formidable pugnacité ! Innover ("la seule voie est l'innovation"), trouver des partenariats, lancer de nouveaux produits, accélérer la croissance, développer les produits et services, rester flexibles, réactifs et créatifs... saisir des opportunités de développement externe : **la meilleure défense est l'attaque !**

On relève des réponses plus attentistes ou négatives chez les entreprises sous-traitantes, qui voient leurs carnets de commandes et leurs prix en contraction. La concurrence de pays à bas coûts de main d'œuvre est principalement mise en avant.

Mais l'ensemble dégage de l'optimisme ; la reprise de l'activité est perçue comme possible fin 2010, souvent grâce aux marchés à l'export qui viennent compenser une faiblesse de l'activité sur le territoire.

A noter enfin un intérêt pour le capital de proximité qu'apporte la loi TEPA, et une attente de décisions politiques de sauvegarde des PMI françaises.

Question 2 - Médias : vos relations avec vos banques ?

Si 13 % des répondants travaillent avec une seule banque, ils en ont plus généralement deux (38 %), voire trois et davantage (49 %).

La majorité (55 %) des entreprises interrogées considèrent avoir été plutôt bien soutenues pendant les 18 derniers mois ; cet indicateur descend néanmoins à 32 % aujourd'hui. 9 entreprises sur 10 (92 %) n'envisagent en tout cas pas de changer d'établissement.

Elles estiment avoir aujourd'hui très majoritairement des relations « plutôt bonnes » avec leurs banques (86 %), sinon moyennes (13 %) et de façon très marginale mauvaises (1 %).

Mais l'analyse des commentaires à la question fait apparaître une nuance : les relations restent bonnes tant que l'entreprise va bien et qu'elle n'a pas de vrais besoins ; mais les négociations se durcissent vite, et les conditions de taux et de garanties peuvent rapidement devenir difficiles à supporter, avec des marges de négociations perçues comme faibles, voire nulles. On relève également la nécessité d'avoir plusieurs partenaires, de bien communiquer avec ses banques, dont les réactions peuvent être décevantes en période difficile. La faible autonomie de décision des interlocuteurs bancaires est enfin soulignée.

Question 3 – OSEO : le renforcement du haut de bilan ?

Si 41 % des 850 dirigeants exprimés estiment ne pas avoir besoin de renforcer la structure financière de leur entreprise, la majorité (59 %) est de l'avis contraire.

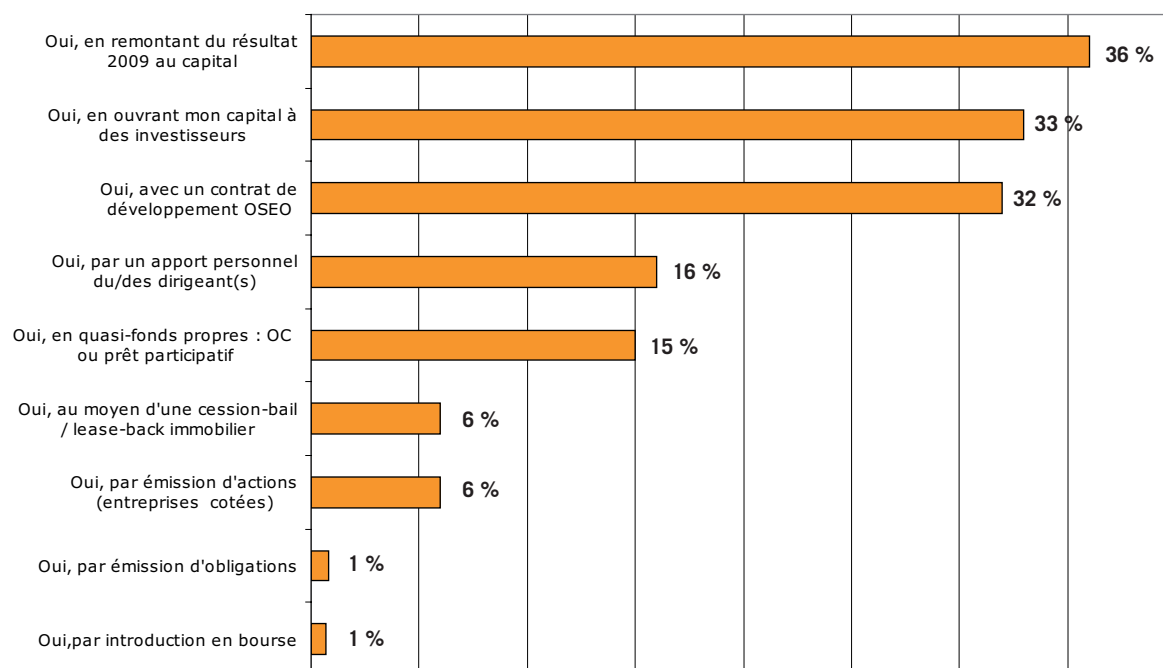
Pour ce faire, ceux qui comptent renforcer leur bilan envisagent différentes stratégies : la remontée de résultats (36 %), l'ouverture à des investisseurs (33 %) et le recours aux quasi-fonds propres d'autre part : 32 % sous forme d'un contrat de développement OSEO, 15 % à l'aide d'obligations convertibles ou prêts participatifs.

Suit l'apport des actionnaires (16 %). Les solutions les moins citées sont ensuite le lease back (6 %), l'émission d'actions (6 %) ou d'obligations (1 %) et enfin l'introduction en Bourse (1 %).

L'analyse des commentaires révèle une préoccupation : pouvoir augmenter ses fonds propres sans être « dilué », garder le contrôle.

Interrogés sur l'opportunité que constitueraient des obligations groupées garantie par OSEO, ils considèrent à 72 % l'idée intéressante mais seulement 15 % se sentent directement concernés.

Réagissant à la proposition d'un prêt sur 10 ans avec 5 ans de différé, sans sûreté, les répondants, hors valeurs extrêmes, auraient recours à un tel dispositif pour lever en moyenne entre 1,5 et 3 M€ à un taux fixe compris entre 5 et 7 points.



Présentation du panel

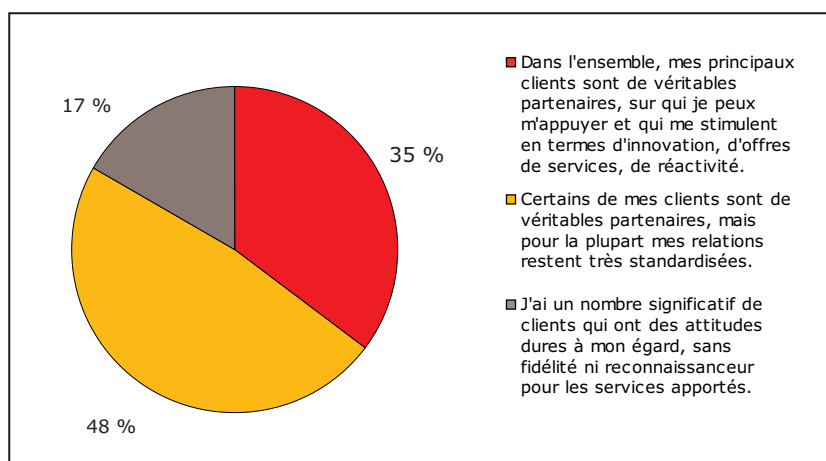
1 250 entreprises ont été interrogées

824 ont répondu

soit un taux de participation de **66 %**

Question 1 – Christian Estrosi : vos principaux clients sont-ils des partenaires de votre croissance ?

- 35 % des membres pensent que « dans l'ensemble, mes principaux clients sont de véritables partenaires, sur qui je peux m'appuyer et qui me stimulent en termes d'innovation, d'offres de services, de réactivité ».
- 48 % : « Certains de mes clients sont de véritables partenaires, mais pour la plupart mes relations restent très standardisées ».
- 17 % : « J'ai un nombre significatif de clients qui ont des attitudes dures à mon égard, sans fidélité ni reconnaissance pour les services apportés ».



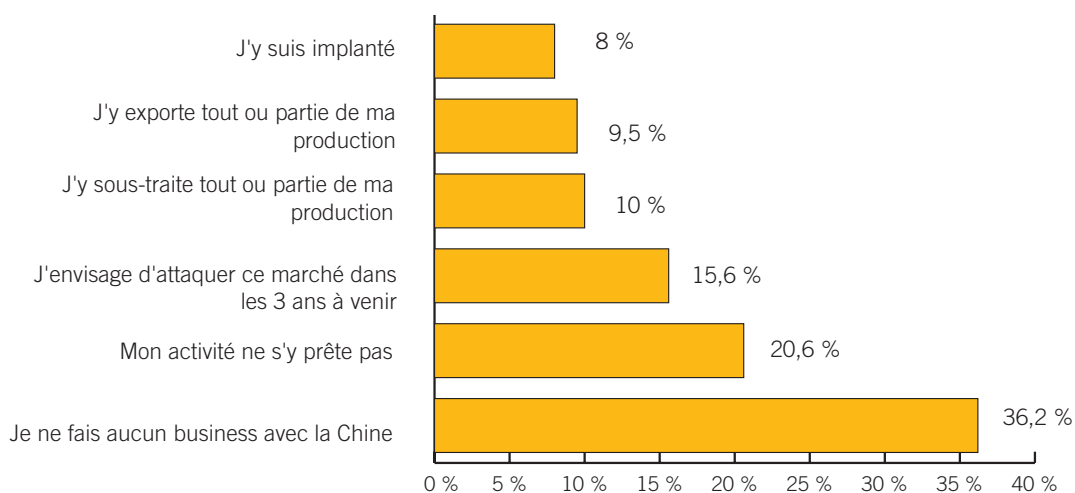
180 commentaires accompagnent les réponses ; dans l'ensemble, il sont plutôt négatifs, et mettent en avant :

- un impact de la crise sur les négociations, qui accroît l'obsession du prix chez les clients,
- une dureté des négociations des grands comptes, notamment dans les secteurs du BTP et de l'automobile ; attitude court-termiste des grands donneurs d'ordre,
- la difficulté des négociations des PME face aux grandes entreprises,
- l'alignement des collectivités publiques et territoriales sur le moins-disant (« bonne gestion des deniers publics, nécessaire contraction des dépenses »...).

Dans les commentaires positifs, on note que :

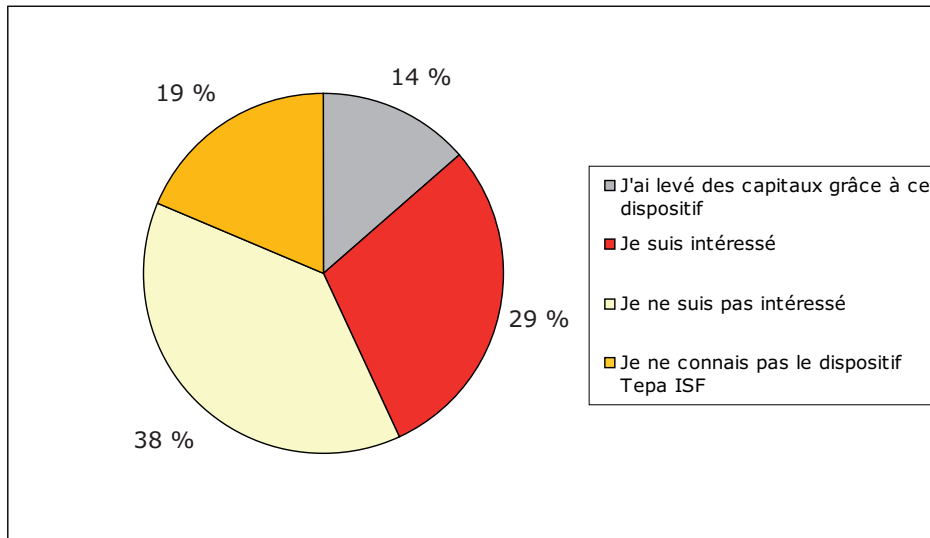
- la notion de partenariats n'existe principalement qu'entre PME,
- la proximité avec des clients qui ont les mêmes préoccupations,
- « avec des produits vraiment innovants, le partenariat avec les premiers clients est obligatoire »,
- on trouve plutôt des partenaires à l'export, et dans les PME,
- « le partenariat avec un client ne peut être envisagé qu'avec une relation de confiance, basée sur une valeur ajoutée forte »,
- le partenariat est nécessaire pour établir des relations de confiance.

Question 2 - Médias : Exposition Universelle, 12 % de taux de croissance ! Quel business faites-vous avec la Chine ?



Avec près de 200 commentaires, les entrepreneurs affichent deux tendances contradictoires : il y a ceux qui voient un marché, une opportunité, un sourcing, une « terre d'opportunités », incontournable, des projets de création de filiale, d'implantation d'unité de production ou de JV sont annoncés ; et il y a les autres, nombreux parmi ceux qui s'expriment, qui voient la Chine comme une menace : problèmes de protection industrielle, plagiat, barrières à l'entrée, contraintes administratives, marché disproportionné aux moyens d'une PME, imposition d'un « partenaire » local... Par ailleurs, la Chine est perçue comme concurrente : prix compétitifs, notamment pour ce qui concerne la R&D (coût d'un PhC senior : 20 k\$/an).

Question 3 - OSEO : avez-vous bénéficié du dispositif TEPA ISF (réduction de l'ISF, incitation à investir dans le capital des PME) ?



Les commentaires sont majoritairement postés par des personnes favorables au dispositif, qui en ont bénéficié ou le feraient si besoin, voire même qui ont investi par ce biais. On lit même que c'est « une des meilleures idées de ce quinquennat pour les entreprises »...

Les réticences : crainte des exigences des actionnaires, dilution du capital, une méfiance particulière vis-à-vis des fonds spécialisés. Le plafond d'investissement déductible : 50 k€, est jugé trop faible (dilution).

Cependant, le dispositif reste mal connu par 19 % des sondés, comme en attestent quelques idées fausses ; ou s'il est connu, on ne sait pas comment en bénéficier. Il est par exemple jugé trop lourd par un entrepreneur qui a tenté d'en faire bénéficier ses franchisés.

On note une suggestion : inciter fiscalement (ISF) les chefs d'entreprise à bloquer durablement : 8 ans, leurs C/C.

Présentation du panel

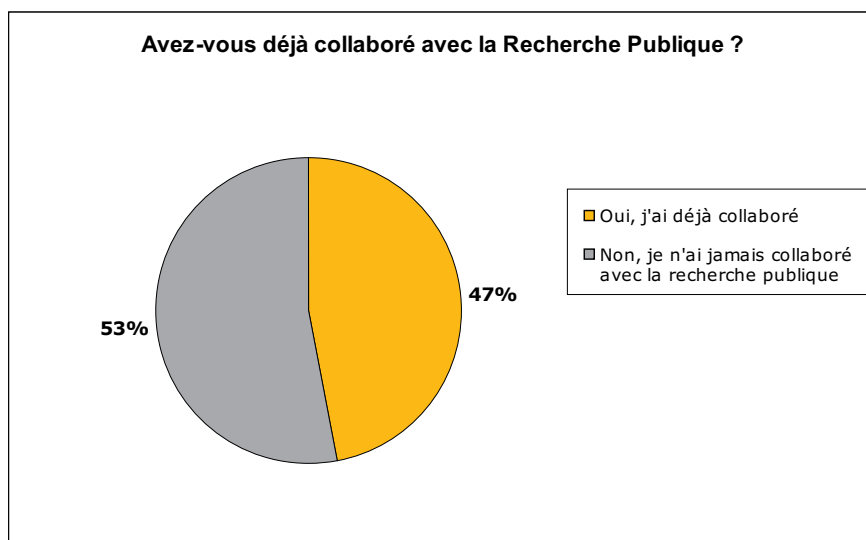
1 315 entreprises ont été interrogées

864 ont répondu

soit un taux de participation de **66 %**

Question 1a - Valérie Pécresse : avez-vous déjà collaboré avec la recherche publique ?

Pour près d'un membre OSEO Excellence sur deux (47 %), la réponse est positive.



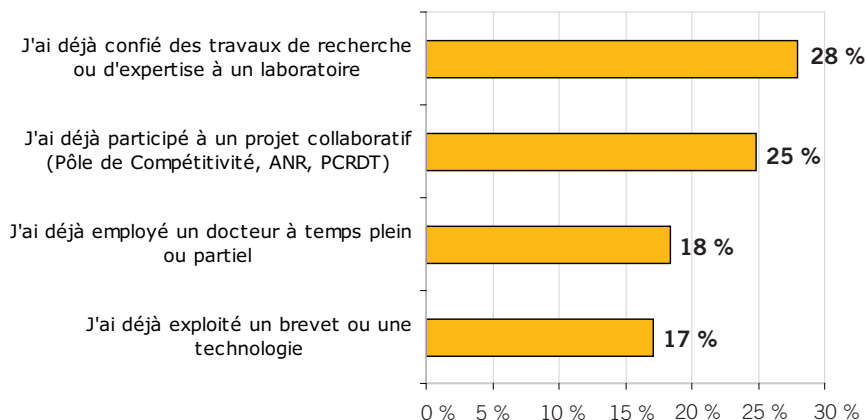
Analyses des réponses « OUI »

Beaucoup de témoignages sont positifs sur la collaboration avec la recherche publique : occasions de benchmark, meilleure visibilité de l'entreprise, association de moyens internes et externes indispensables. Certains sont des inconditionnels : "l'entreprise de demain doit être collaborative pour gagner", "indispensable si l'on veut se développer et assurer la pérennité de l'entreprise", "la recherche publique est une vraie ressource...". La complémentarité entre le public et le privé est citée, l'un apportant une "connaissance spécifique fondamentale" et l'autre "une rigueur dans la gestion des délais et une approche plus réaliste du marché".

L'INRIA, le CETIM, l'INSERM, les CIFRE et les pôles de compétitivité sont les plus cités.

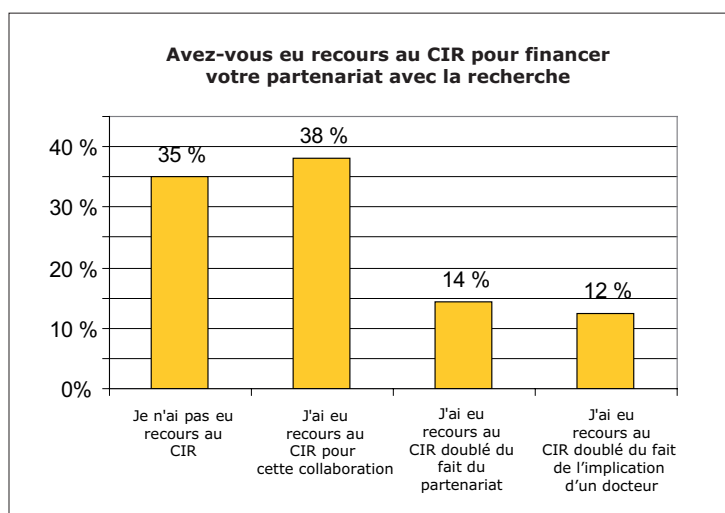
Question 1b - Valérie Péresse : quelle forme cette collaboration a-t-elle prise ?

Quelle forme a pris cette collaboration ? (choix multiple)



Question 1c - Valérie Péresse : avez-vous eu recours au Crédit Impôt Recherche ?

Dans le cadre de leur collaboration avec la recherche publique, 2 entreprises sur 3 ont bénéficié du Crédit Impôt Recherche.



Le dispositif CIR est jugé positif, favorisant même le recours à des emplois en France plutôt que dans des filiales étrangères ; certains projets n'auraient pas été possibles. L'incitation liée au CIR est aussi jugée positivement, avec une remarque cependant : certains estiment que cela fausse la concurrence avec des PME pouvant offrir des prestations comparables aux labos publics. Attention également aux contrôles fiscaux très mal vécus qui suivent parfois.

Une suggestion : créer un CIE, pour favoriser l'exportation.

Analyses des réponses « NON »

Parmi ceux qui répondent « non », 65 % des entrepreneurs ne sont pas concernés du fait de leur métier.

Sur les 35 % restant, 9 sur 10 envisagent de le faire. Les entrepreneurs sont ainsi conscients de la nécessité de cette collaboration ou n'excluent pas d'y recourir, mais ils peinent à en trouver l'accès, voire expriment une certaine crainte face à un monde qui n'est pas le leur.

Les raisons exprimées sont assez variées : manque d'infos, désaccord sur la rémunération du chercheur, manque de souplesse des interlocuteurs, « trop lourd pour une PME », complications délais et lourdeurs administratives : « il faudrait que j'embauche une personne pour gérer le suivi et la mise en place », « difficile de travailler sur le même rythme entre public et privé »... souci de confidentialité, problème de PI.

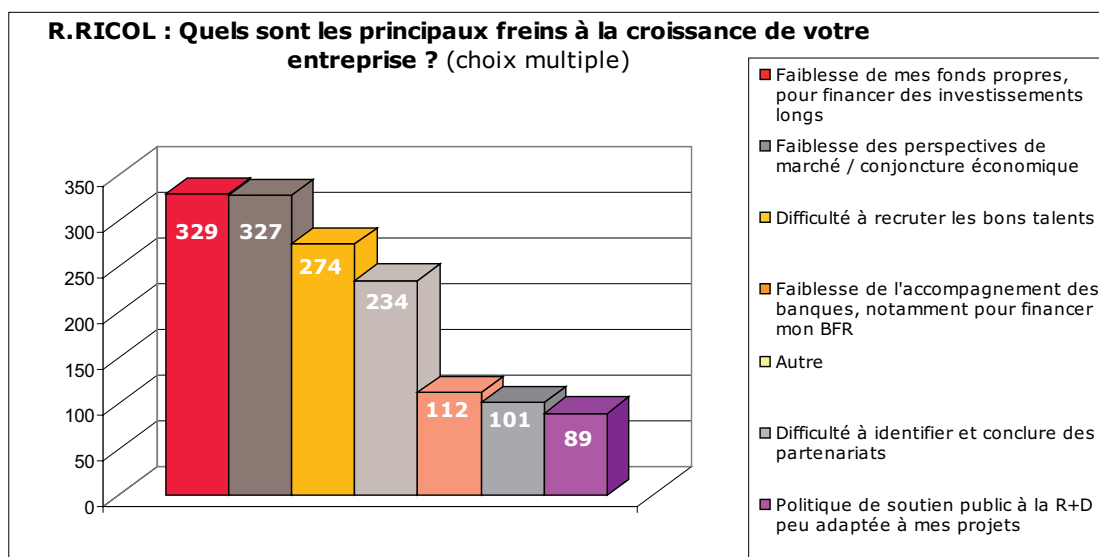
Présentation du panel

1 315 entreprises ont été interrogées

864 ont répondu

soit un taux de participation de **66 %**

Question 1 - René Ricol : quels sont les principaux freins à la croissance de votre entreprise ?



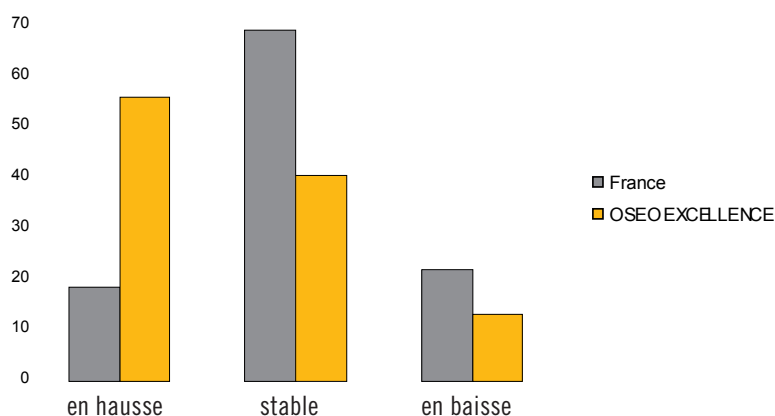
Plus d'un tiers des dirigeants avancent la faiblesse des fonds propres et l'incertitude sur la conjoncture comme les principaux freins à la croissance de leur entreprise.

Il sont néanmoins nombreux à exprimer des réserves quant à l'ouverture du capital de leur entreprise. Dans un contexte conjoncturel tendu, le recours aux quasi-fonds propres est une alternative de plus en plus prisée par les chefs d'entreprise. Ainsi plus de 800 M€ ont été injectés dans 335 entreprises : 300 M€ apportés par le Contrat de Développement Participatif d'OSEO qui ont entraîné 500 M€ supplémentaires de la part des banques et des investisseurs.

La difficulté d'embaucher les bons talents reste parmi les principaux freins pour 27 % des dirigeants. Face à la concurrence des grands groupes et du secteur public, les entreprises peinent à attirer et à conserver les compétences nécessaires au développement de produits innovants ou à leur croissance à l'international.

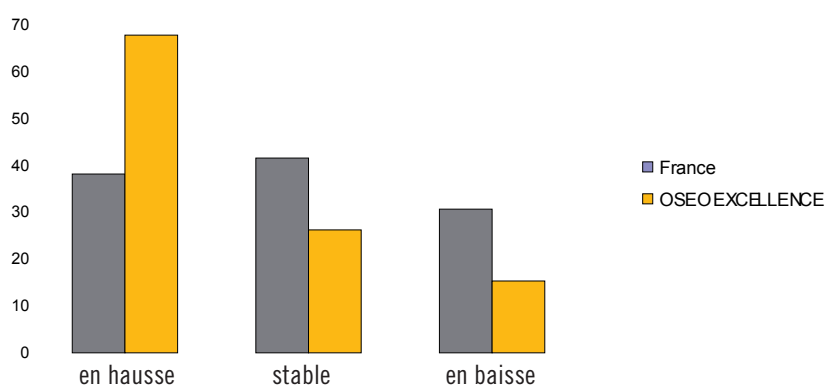
Par rapport à fin 2009, votre activité est-elle...

	en hausse	stable	en baisse
France	17	63	20
OSEO EXCELLENCE	51	37	12



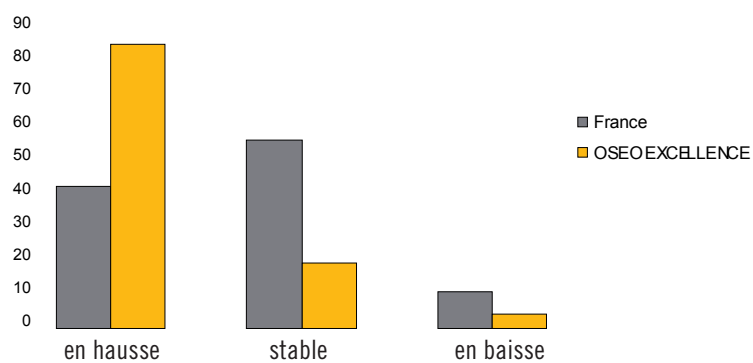
Par rapport à fin 2009, votre effectif est-il...

	en hausse	stable	en baisse
France	35	38	28
OSEO EXCELLENCE	62	24	14



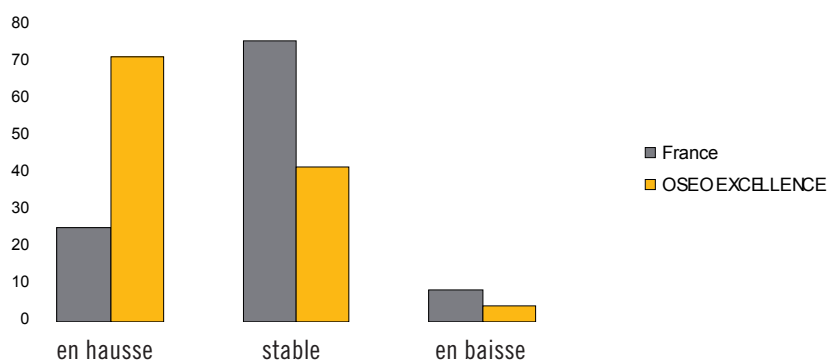
Pour 2011, vous pensez que votre activité sera...

	en hausse	stable	en baisse
France	39	52	10
OSEO EXCELLENCE	78	18	4



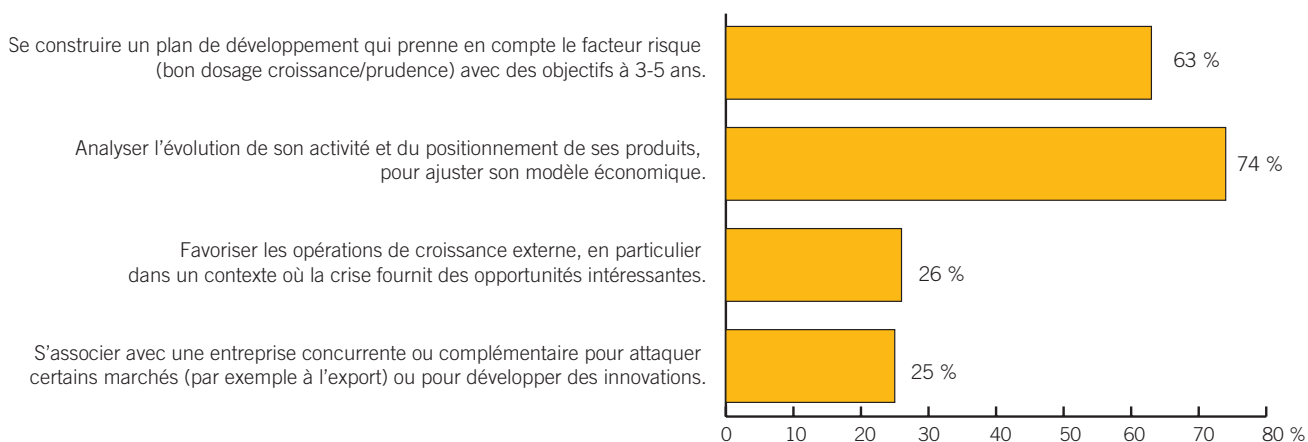
Et en 2011, pensez-vous que votre effectif sera (%)...

	en hausse	stable	en baisse
France	23	69	8
OSEO EXCELLENCE	65	38	4

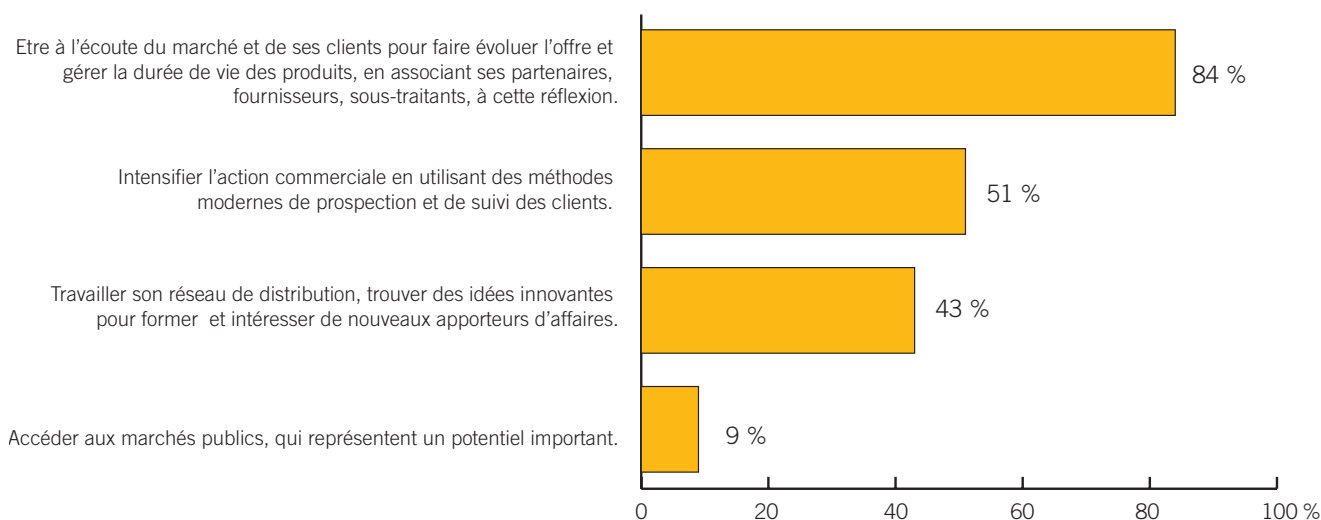


En vue de l'écriture d'un ouvrage sur les clés de la croissance, à paraître en 2011, élaboration du sommaire détaillé par les membres de la communauté.

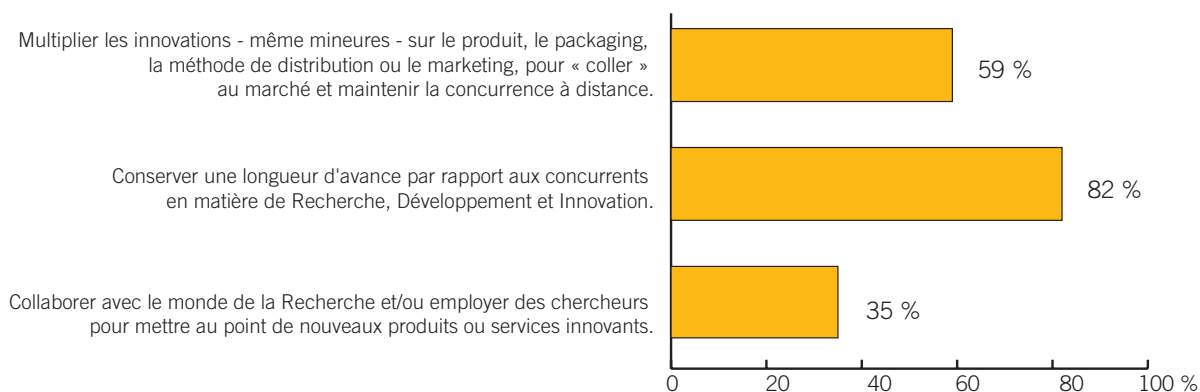
La stratégie



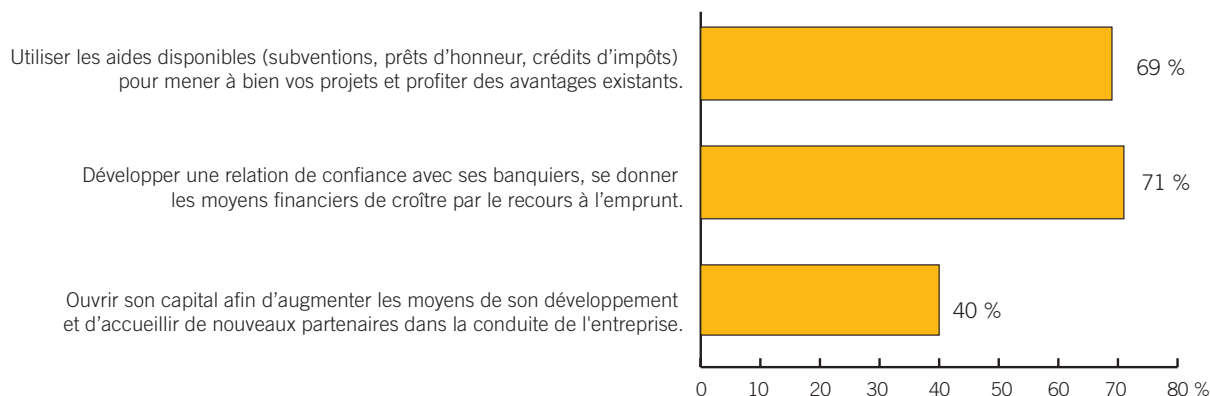
Le marché



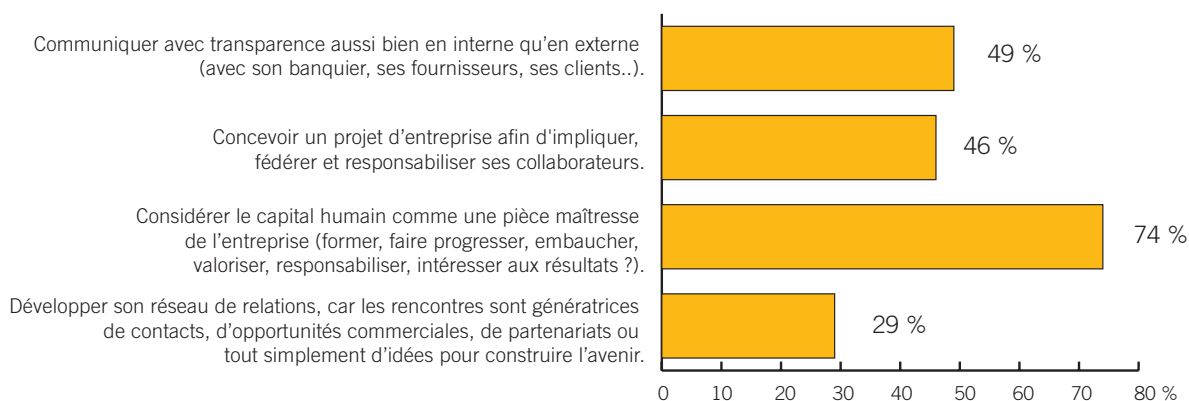
L'innovation



La finance



Le management



Présentation du panel

1 450 entreprises ont été interrogées

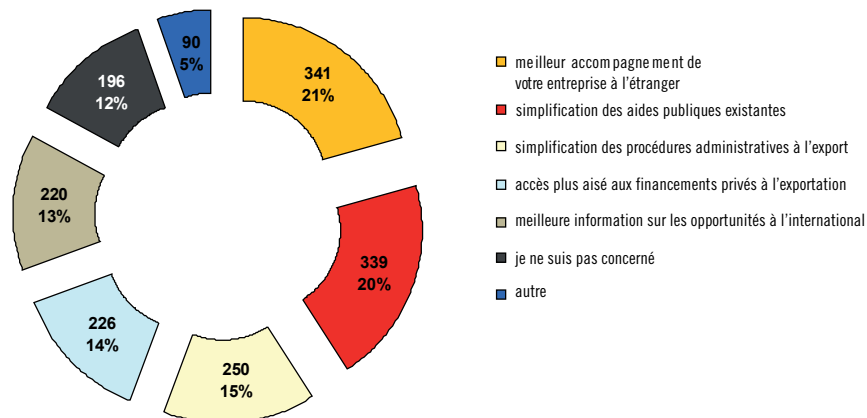
991 ont répondu

soit un taux de participation de **68 %**

International : axe stratégique ou non, difficultés rencontrées, partenaires internationaux.

Question 1 - Anne-Marie Idrac : quelles seraient les DEUX mesures les plus efficaces pour faciliter l'exportation pour votre entreprise ?

(2 réponses possibles)



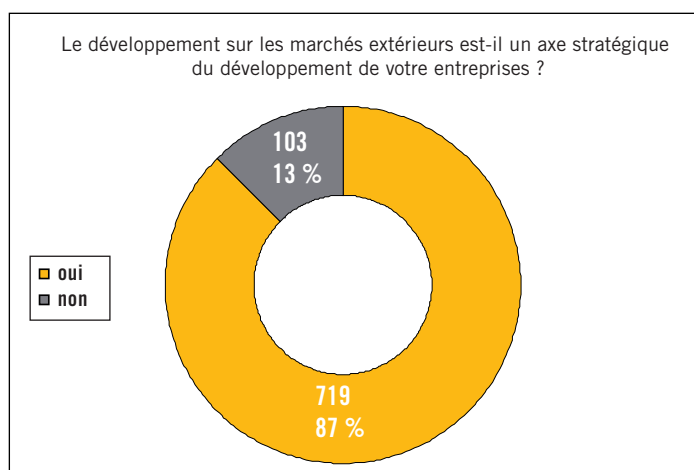
Les souhaits sont assez répartis, avec toutefois une dominante : les deux premiers, qui représentent en effet plus de 40 % des demandes, concernent un meilleur accompagnement à l'étranger :

- connaître l'endroit et la personne susceptible de donner les bonnes infos...
 - meilleur portage par des grands groupes,
 - bénéficier de « bureaux-relais » à l'étranger,
 - aides à la traduction de documents (barrière de la langue).
 - meilleur accès au conseil,
 - accompagnement juridique (aux Etats-Unis notamment).
- Et une simplification des aides publiques existantes.

On note aussi une certaine satisfaction devant les solutions UBIFRANCE, la CCIP et les missions économiques.

Question 2 - MOCI* : le développement sur les marchés étrangers est-il un axe stratégique de votre entreprise ?

Le graphique est éloquent : **oui pour 87 % des exportateurs**



La raison principale est que le marché français est trop petit :

- « Aller chercher la croissance là où elle est : baisse des commandes publiques en France, appauvrissement des marchés industriels français, marché domestique insuffisant, mainmise des grands groupes sur certains marchés ».
- « Impossible de se développer sans export ».
- Absence de grands programmes nationaux.
- Nécessité de suivre des grands clients.

* *Moniteur du Commerce International*. Question de Christine Gilguy, rédactrice en chef du MOCI.

Présentation du panel

1 574 entreprises ont été interrogées

862 ont répondu

soit un taux de participation de **55 %**

Question 1 - Jean-François Roubaud : bilan du plan « fonds propres des PME / ETI »

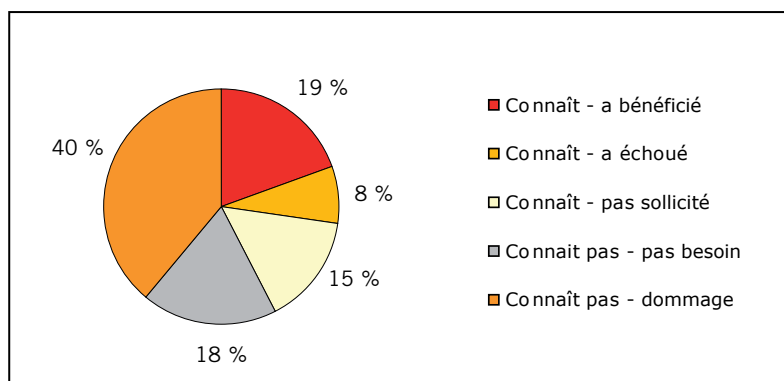
Le 5 octobre 2009 lors du forum de la CGPME, Nicolas SARKOZY, s'adressant à 1 000 dirigeants d'entreprise, a annoncé un plan de deux milliards d'euros d'aides publiques aux PME et ETI pour renforcer leur bilan :

- 700 M€ en investissements directs par le FSI et les fonds régionaux,
- 300 M€ en obligations convertibles du FSI,
- 1 000 M€ de contrats de développement participatifs (CDP) d'OSEO.

Le sondage met en évidence que 4 entreprises sur 10 (43 %) connaissent ce plan un an après son « annonce » par le chef de l'État, ce qui est un bon score de notoriété, *a fortiori* de la part d'entreprises souvent très innovantes, non directement concernées par ce plan.

Parmi les répondants du panel interrogé, on identifie trois groupes :

- 27 % : ceux qui ont eu recours aux dispositifs avec succès (19 %) ou non (8 %),
- 33 % : ceux qui n'en ont pas eu besoin, qu'ils connaissent ou non le plan,
- 40 % : ceux qui déplorent de ne pas l'avoir connu.



Ce plan apparaît ainsi comme intéressant pour les deux tiers des entreprises de croissance interrogées, le dernier tiers n'ayant simplement pas, ou pas encore, besoin de renforcer son bilan.

A ce stade, l'analyse des commentaires laissés par les répondants révèle que ce plan, au-delà de son annonce, doit être mieux relayé par les acteurs de terrain, avec un effort de clarification sur ses cibles d'entreprises et les critères d'éligibilité des dispositifs.

Ceux qui ont sollicité les dispositifs en vain (8 %) ont ainsi découvert *a posteriori* qu'il « faut être en situation bénéficiaire pour obtenir un CDP », que le « ticket mini du FSI est de 5 M€ » ou encore que le FSI « exclue certains secteurs (finance, distribution ...) ».

Près d'une entreprise interrogée sur 5 a néanmoins bénéficié de l'un des dispositifs. 152 entreprises déclarent avoir activé le plan en bénéficiant au total de 160 dispositifs : 19 augmentations de capital (FSI ou autre : TEPA ISF...), 9 obligations convertibles, et 132 CDP. Bien qu'il soit encore tôt pour dresser un bilan de ce type, leur satisfaction se situe à un niveau très élevé : 97,5 %. Le CDP est en particulier plébiscité pour la rapidité de sa décision et de sa mise en place.

Question 2 - Jean-François Roubaud : une réduction du taux d'IS serait-elle une mesure incitative pour remonter en FP ?

Le OUI l'emporte naturellement de loin, à 79 %. Si les fonds propres constituent les fondations de toute entreprise, ils sont encore plus critiques pour les entreprises de croissance.

On distingue trois tendances parmi les répondants :

- Les entreprises bénéficiaires du panel ont l'habitude de réaliser un report à nouveau de l'essentiel de leur résultat afin de poursuivre leurs investissements ; une telle mesure ne constitue pas une incitation en soi, mais plutôt un amplificateur des fonds propres remontés, leur permettant davantage d'investissements (en auto-financement ou par recours à la dette).
- Celles qui ont pour habitude de distribuer des dividendes, moins nombreuses ; elles y verraient un caractère incitatif à condition d'une réduction très significative.
- Celles qui ne sont pas encore bénéficiaires ; elles préféreraient voir baisser les charges qui pèsent sur leur compétitivité.

On relève aussi dans les commentaires que des fonds propres renforcés permettraient non seulement d'accélérer le développement, de saisir des opportunités, d'améliorer les conditions de travail, de limiter le recours aux emprunts « toujours difficiles à obtenir dans l'industrie », mais aussi d'éviter l'effet souvent dilutif et donc dissuasif des augmentations de capital.

Des allusions sont faites – sans la nommer – à la TVA « sociale » : plutôt diminuer l'IS et augmenter la TVA, afin de favoriser la production nationale.

Question 3 – Médias : Les banques ont-elles respecté leur engagement de réduire le délai de traitement des dossiers ?

4 chefs d'entreprise sur 10 (41 %) ne se prononcent pas car ils n'ont pas eu recours récemment à leur banque.

Parmi ceux qui apportent une réponse, la tendance générale est très négative : alors que 1 sur 4 (28 %) constate un respect des délais, presque 3 sur 4 (72 %) relèvent des délais considérables (en mois...) le plus souvent dus au manque d'autonomie des interlocuteurs, les exigences dilatoires, l'allongement des délais pendant les périodes de congés... Les banques régionales / mutualistes semblent cependant se démarquer.

Question 4 – OSEO : comment optimiser la ressource publique pour le financement de projets innovants ?

A noter que les répondants se sont exprimés en parfaite connaissance du sujet puisque les deux tiers d'entre eux ont déjà bénéficié d'une avance remboursable.

Maintien de l'avance remboursable + prime pour OSEO en cas de succès

Bonne idée : 53 %, mauvaise idée : 31 %, nsp : 16 %

- Avoir un schéma clair : critère du « succès » ou de l' « échec », méthode de rémunération...
- Que le coût global reste attractif, une prime ne dépassant pas 15 à 20 %...
- Suggestions : un remboursement *in fine*, une durée d'au moins 5 ans (temps de commercialisation).

On relève aussi la crainte que cela s'apparente au capital-risque.

Avance à taux (quasi) nul, remboursable de toutes façons, simple et rapide

Bonne idée : 45 %, mauvaise idée : 36 %, nsp : 19 %

- Intéressant si effectivement la promesse du délai est tenue.
- Responsabilisant (remboursement quoi que devienne le projet).
- Les deux pistes ne sont pas incompatibles, chacune ayant sa cible, en fonction du degré d'incertitude du projet, ou de l'assiette du financement (matériel ou immatériel : R&D...).

Mais :

- La perception du partage du risque technologique et économique avec OSEO n'est plus la même (notion de prise en compte du risque d'échec).
- On passe d'une logique d'« assurance » à une logique de crédit, prise de distance d'OSEO vis-à-vis de son statut de partenaire institutionnel.
- Le côté « subvention » a un caractère incitatif.
- Il ne faut pas que cela s'assimile à un prêt bancaire : pas le positionnement OSEO ; *quid* du traitement comptable (FP ou DAT).

Suggestions des entreprises

- Être plus sélectif dans les projets aidés. Evincer les « chasseurs de prime » ou les entreprises qui ont connu des échecs répétitifs, et se concentrer sur celles dont le projet est le plus prometteur, et/ou qui créent de l'emploi en France, et/ou qui ont un comportement d'entreprise citoyenne.
- Donner à OSEO un rôle dans le capital risque : BSA d'antan, entraînement de fonds privés, traiter l'AR comme une OC (convertie en K si succès)...
- Faciliter l'accès aux aides européennes, en particulier pour les PME françaises. Réorienter vers les PME les aides à la R&D (Ademe...) qui profitent surtout aux grandes entreprises. Faire jouer à OSEO un rôle de guichet des différentes aides (régions...).
- Moduler le taux de subvention de façon inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise, en commençant par le CIR.
- Faciliter l'embauche de personnels, d'ingénieurs R&D avec par exemple des CDD calqués sur la durée du programme d'innovation.
- Faire rembourser une partie de l'AR actuelle en cas d'échec. Lier la rémunération du financement de l'innovation à la rentabilité de ses résultats post-commercialisation.
- Mettre en place un système qui incite à la réussite (ex. : part de remboursement exigible supérieure en cas d'échec qu'en cas de succès).
- Simplifier les procédures : subvention et/ou formalisme allégé pour les petits dossiers, pouvoir présenter ses projets par « grappes »...

Présentation du panel

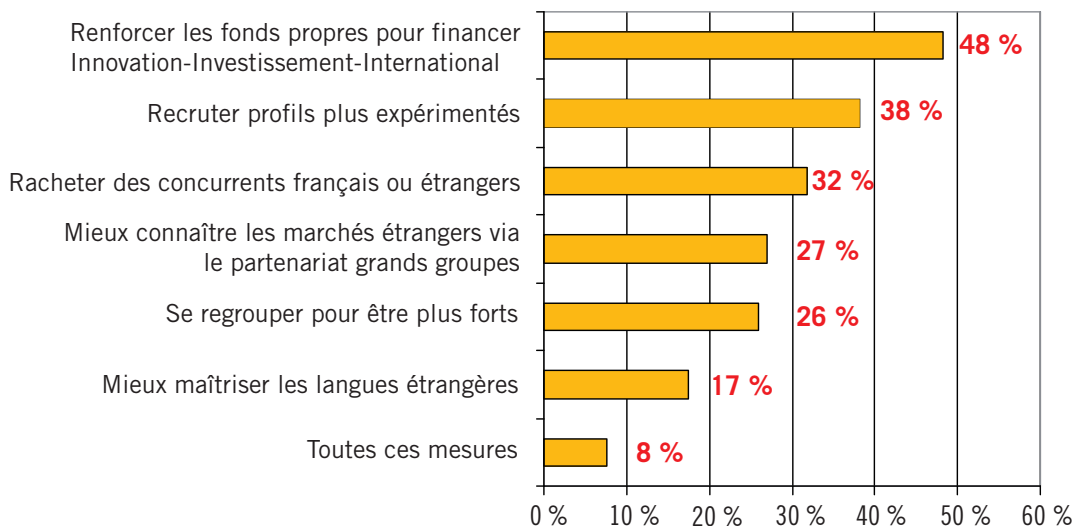
1 600 entreprises ont été interrogées

809 ont répondu

soit un taux de participation de **50 %**

Question 1 - Grégoire Sentilhes : quelles sont parmi les 6 actions suivantes, celles qui vous permettraient le plus de renforcer votre compétitivité et de vous développer à l'étranger sur les marchés émergents en particulier ?

Pour l'ensemble des répondants, c'est le renforcement des fonds propres qui arrive en bon premier, suivi du recrutement de profils expérimentés puis du rachat de concurrents :

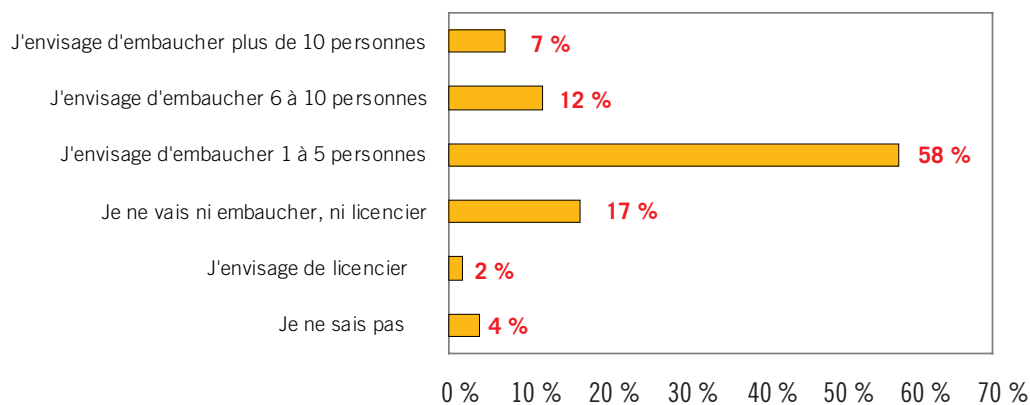


Pour les 277 entreprises du panel qui sont aujourd'hui significativement présentes à l'international (CA export > 20 %), les trois premiers facteurs sont encore plus marqués : renforcer ses fonds propres (51 %), recruter des profils expérimentés (45 %) et racheter des concurrents (37 %).

Pour les 532 entreprises du panel qui sont moins présentes à l'international, ou pas du tout, le tiercé est le même, mais avec des scores moins forts, et le troisième levier (rachat de concurrents) arrive à 29 % à quasi-égalité avec un quatrième, la connaissance des marchés (29 %) et un cinquième, le regroupement de PME (27 %).

Question 2 - TF1 : quelles sont vos perspectives d'embauche dans les 6 mois à venir ?

Très majoritairement, les répondants prévoient d'embaucher 1 à 5 collaborateurs de plus.



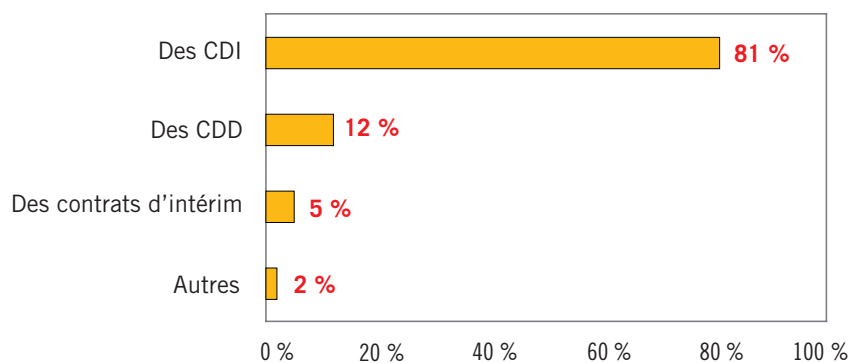
Parmi les 59 entreprises qui avancent le chiffre de « plus de 10 », la somme des 30 prévisions chiffrées atteint 1 640, soit une moyenne de plus de 50 salariés.

Celles qui envisagent de licencier se sépareront en moyenne de 5 salariés.

Au total, c'est ainsi 5 000 créations d'emplois qui devraient être faites par les répondants. Extrapolées à la population entière des 1 600 membres actuels d'OSEO Excellence, 10 000 créations d'emplois devraient être faites en 2011, c'est-à-dire +5 % de leur effectif actuel.

Question 3 - TF1 : Si vous envisagez d'embaucher dans les 6 prochains mois, ce sera majoritairement... ?

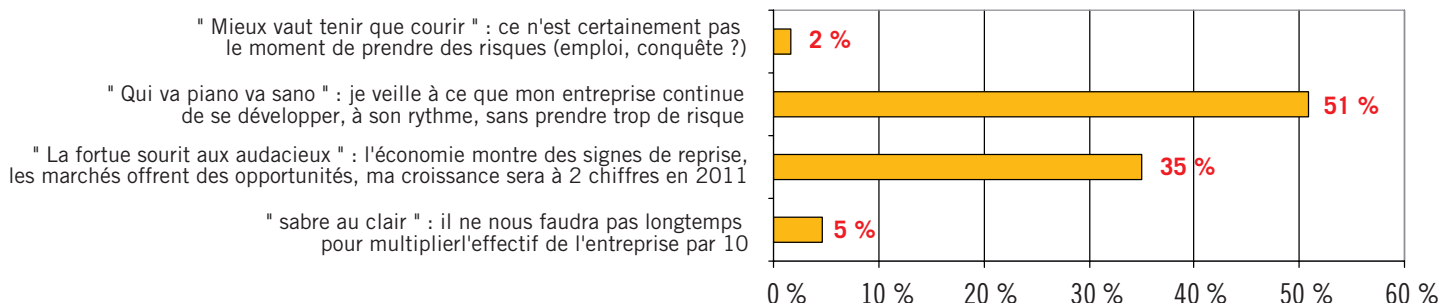
L'essentiel des recrutements est prévu de façon pérenne (80 % de CDI) :



Autres : contrats de professionnalisation ou d'apprentissage le plus souvent, mais aussi : VIE, contrats à l'étranger, CDD en insertion.

Question 4 – OSEO : où en êtes-vous de vos ambitions de croissance ?

La moitié des membres visent une croissance sereine de leur entreprise, alors qu'un tiers aspire à une croissance à deux chiffres. Aux extrêmes, on compte davantage de super-conquérants (5 %) que de super-prudents (2 %).



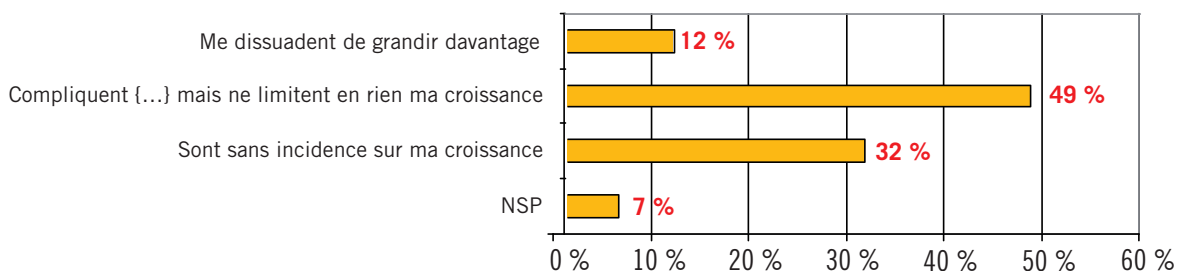
Beaucoup de répondants indiquent dans les commentaires qu'après les années 2009 et 2010, qui ont été particulièrement éprouvantes, il convient de marquer un pas afin de consolider les acquis. Ils soulignent que la croissance est fragile, et que leurs partenaires (ex. : banques) ont parfois perdu la confiance.

Quelques maximes alternatives relevées :

- ◆ *Développer, progresser en harmonie avec soi-même, avec les autres*
- ◆ *Pour vivre heureux, vivons cachés et surtout restons humbles...*
- ◆ *Celui qui n'avance pas, recule...*
- ◆ *L'opportunité fait le larron*
- ◆ *S'adapter au jour le jour*
- ◆ *Réfléchir avant d'agir*
- ◆ *Chaque étape doit être structurée et s'appuyer sur des acquis consolidés...*
- ◆ *J'accroche les bateaux qui passent s'ils vont dans la bonne direction et suis prêt à m'accrocher à plus gros.*

Question 5 – OSEO : impact des effets de seuil ?

Si un tiers des membres estiment que les effets de seuil n'entravent pas leur croissance, plus une moitié qui estiment qu'ils sont gênants mais pas insurmontables, ces seuils s'avèrent effectivement bloquants pour 1 membre sur 8 (12 %).



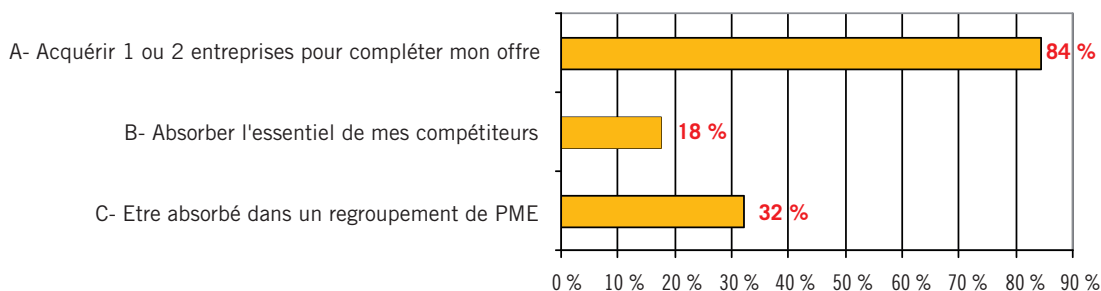
Question 6 – OSEO : intentions de Build-up

150 membres (18 %) déclarent vouloir rester « seuls maître à bord », et 60 de plus ne sont pas exprimés sur cette question.

La suite de l'analyse porte donc sur 600 membres (75 % des répondants) qui se reconnaissent dans une dynamique de regroupement.

Prédateur ou proie ?

A la question « Etes-vous disposé à... », les membres répondent :



Ils sont très majoritairement prédateurs :

- 68 % des membres sont strictement en conquête avec 55 % de stratégie « A », 2 % de « B » et 11 % de « A/B ».
- 19 % des membres sont à la fois en conquête ET ouverts à tout regroupement auquel ils pourraient participer.
- 13 % sont dans une stricte démarche de regroupement, sans recherche d'acquisition.

Quid du pouvoir dans une opération de regroupement ?

Parmi les 600 membres qui sont dans une dynamique de regroupement :

- 175 (29 %) sont prêts à prendre un rôle de copilote ou de second du groupe constitué, ce qui dépasse d'ailleurs le nombre de stratégie C. On peut donc être dans une stratégie de conquête ET de partage du pouvoir avec la cible.
- 203 (34 %) sont prêts à partager le pouvoir du groupe qu'ils auront constitué. Ils sont plus précisément 1 sur 4 dans les stratégies de pure conquête et 2 sur 3 dans les stratégies mixtes.

Présentation du panel

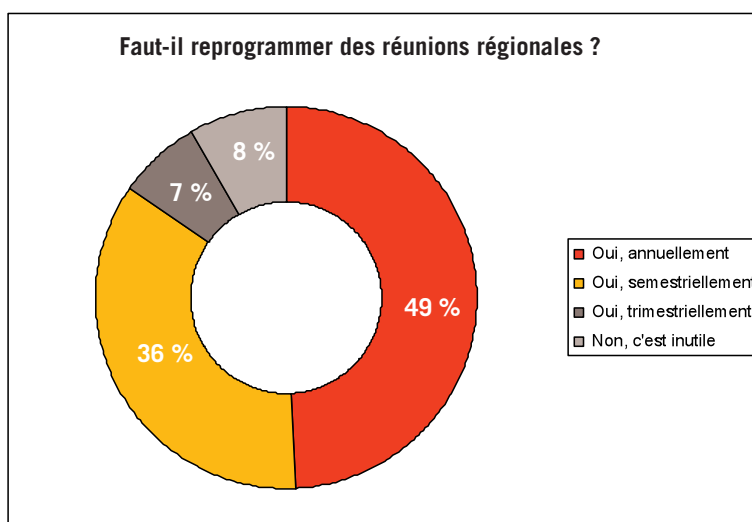
1 622 entreprises ont été interrogées

900 ont répondu

soit un taux de participation de **55 %**

Enquête sur les services de la communauté

Question 1 - OSEO : les rencontres régionales



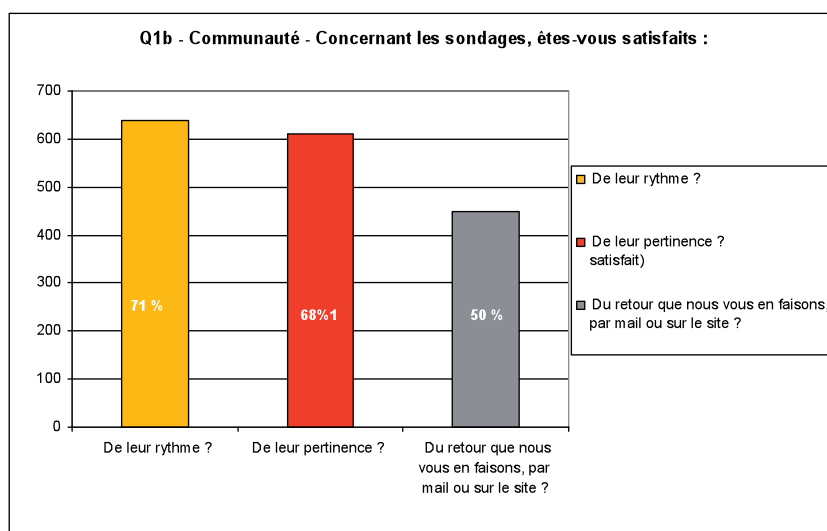
Manifestement, ces rencontres sont plébiscitées à plus de 90 % : « nécessaires », « intéressantes », « très enrichissant », « chez un membre OSEO Excellence », « importance des contacts physiques », « moments privilégiés », « indispensable si l'on veut former une communauté », « fondement d'un tissu entrepreneurial basé sur le partage »...

Le consensus est moins évident quant à leur fréquence... « Commencer par des rencontres semestrielles, quitte à adapter ensuite ». Il appartiendra aux Directeurs régionaux de « caler » ces dates au mieux avec ses membres régionaux.

Quelques propositions :

- faire des réunions interrégionales,
- faire des réunions à thème.

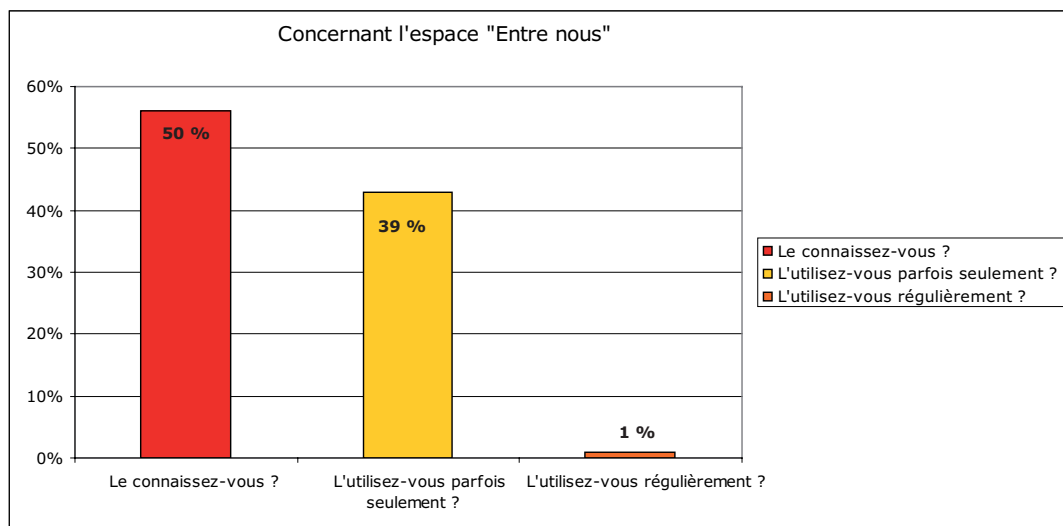
Question 2 - OSEO : les mini-sondages mensuels



Manifestement, le point faible concerne le reporting sur ces sondages : ce point sera donc amélioré cette année, nous vous ferons un retour par mail plus régulier, incluant – comme vous le demandez – une synthèse des commentaires ; principale difficulté : avoir le retour des personnalités politiques sur leur lecture des résultats... Difficile de les « sonder » !

Vous avez proposé un certain nombre de sujets de sondages, nous en tiendrons bien sûr compte. Certains trouvent que la fréquence mensuelle est trop importante. Plusieurs réponses à cette remarque : d'une part, ils sont conçus pour vous prendre moins de 10 mn, et nous nous y tenons ; et surtout, cette fréquence est indispensable pour donner et entretenir une bonne visibilité à cette communauté d'entrepreneurs de croissance, tant vis-à-vis du public (médias) que des pouvoirs politiques et économiques. Nous continuerons donc à « faire court », et nous comptons sur vous pour nous accorder les 10 mn mensuelles...

Question 3 - OSEO : espace « Entre nous »

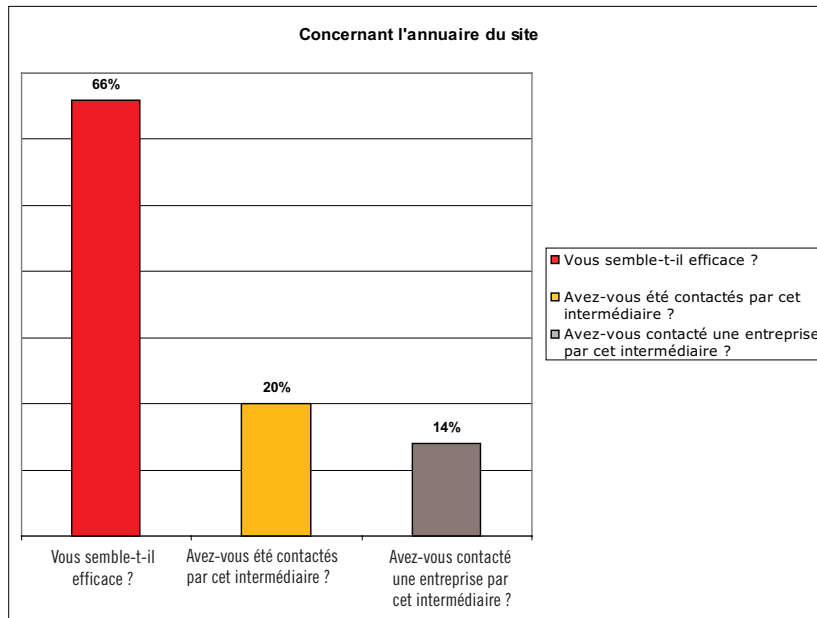


Cet espace a pour objectif de répondre à l'item « Partager », qui est une extrêmement forte demande de votre part ; et l'espace privilégié pour cela, c'est l'espace « Entre nous », dans lequel vous pouvez mettre – et donc trouver – des « bonnes pratiques », des exemples de réussites – voire d'échecs constructifs, pourquoi pas ? Et des bonnes pratiques, il y en a, concernant par exemple le VIE, son coût, son intérêt, l'implantation à Londres, etc.

Or, le graphique ci-dessus montre clairement que, sur ce point, qui nous semble essentiel, l'objectif n'est pas tout à fait atteint !! L'obstacle que vous signalez est le manque de connaissance de cet espace, et de temps, ce qui est bien sûr compréhensible ; toutefois, cet espace doit être plutôt une source de gain de temps que de perte de temps, par l'échange de solutions.

Pour améliorer l'efficacité de ce système, nous avons ajouté une fonctionnalité qui vous permet de recevoir des alertes lorsqu'un article est créé dans « Entre nous » : il vous suffit d'aller dans cet espace, de choisir la rubrique « Entre nous » ou la/les sous-rubriques thématiques (« innovation », « international »...), et de cliquer sur « M'abonner aux nouveautés de cette rubrique » ; ensuite, dans « Mes abonnements », vous pouvez régler la fréquence de réception de ces alertes dans votre boîte mail : le jour du mois ou de la semaine, l'heure... Ce petit investissement en temps doit vous permettre d'en gagner !

Question 4 - OSEO : l'annuaire



Autre outil de partage, l'annuaire... qui n'est pas non plus utilisé à son maximum, même si vous êtes plus de 10 % à avoir été contactés grâce à cet outil !

Et manifestement, toutes les fonctionnalités ne sont pas connues, telles que le tri géographique, et/ou par grands secteurs d'activité, ce qui permet de « dégrossir » la recherche.

Vous donnez quelques suggestions, que nous allons « creuser » :

- tri par taille (effectifs, CA),
- recherche par mot clef : elle existe, dans le moteur de recherche ; ainsi, si vous voulez vous aventurer en Australie, ou au Mexique, tapez ce nom de pays dans le moteur de recherche, et vous aurez les entreprises qui y travaillent, ou y sont implantées : un coup de fil peut ensuite vous faire rattraper le temps passé à cette recherche !
- créer un « registre des compétences » que les membres pourraient mettre gratuitement au service de la communauté,
- organiser des participations communes à des stands de salons professionnels,
- organiser une « formation » pour mieux utiliser le site.

Index des questions

Christine LAGARDE : quelle serait LA mesure de simplification administrative qui faciliterait la croissance de votre entreprise, sans impact budgétaire pour l'État ?	4
Médias : à quelle échéance voyez-vous la sortie de crise ?	5
OSEO : comment se présente le bilan 2009 de votre entreprise ?	6
Hervé NOVELLI : prévoyez-vous d'investir en 2010 ? Priorités pour 2010 ?	7
Médias : vos relations avec vos banques ?	8
OSEO : le renforcement du haut de bilan ?	9
Christian ESTROSI : vos principaux clients sont-ils des partenaires de votre croissance ?	10
Médias : quel business faites-vous avec la Chine ?	11
OSEO : avez-vous bénéficié du dispositif TEPA ISF ?	12
Valérie PÉCRESSÉ : avez-vous déjà collaboré avec la recherche publique ? Quelle forme a pris cette collaboration ? Avez-vous eu recours au Crédit Impôt Recherche ?	13-14
René RICOL : quels sont les principaux freins à la croissance de votre entreprise ?	15
OSEO : Enquête de conjoncture & 25 Clés de la croissance	16-19
Anne-Marie IDRAC : quelles seraient les DEUX mesures les plus efficaces pour faciliter l'exportation pour votre entreprise ?	20
MOCI : le développement sur les marchés étrangers est-il un axe stratégique de votre entreprise ?	21
Jean-François ROUBAUD : bilan du plan « fonds propres des PME / ETI ». Une réduction du taux d'IS serait-elle une mesure incitative ?	22-23
Médias : les banques ont-elles respecté leur engagement de réduire le délai de traitement des dossiers ?	24
OSEO : comment optimiser la ressource publique pour le financement de projets innovants ?	24
Grégoire SENTILHES : quelles sont les actions qui vous permettraient le plus de renforcer votre compétitivité et de vous développer à l'étranger ?	26
TF1 : quelles sont vos perspectives d'embauche dans les 6 mois à venir ?	27
OSEO : où en êtes-vous de vos ambitions de croissance ? Impact des effets de seuil ? Intentions de Build-up ?	28-29
OSEO : enquête sur les services de la communauté	30-33

oseo.fr