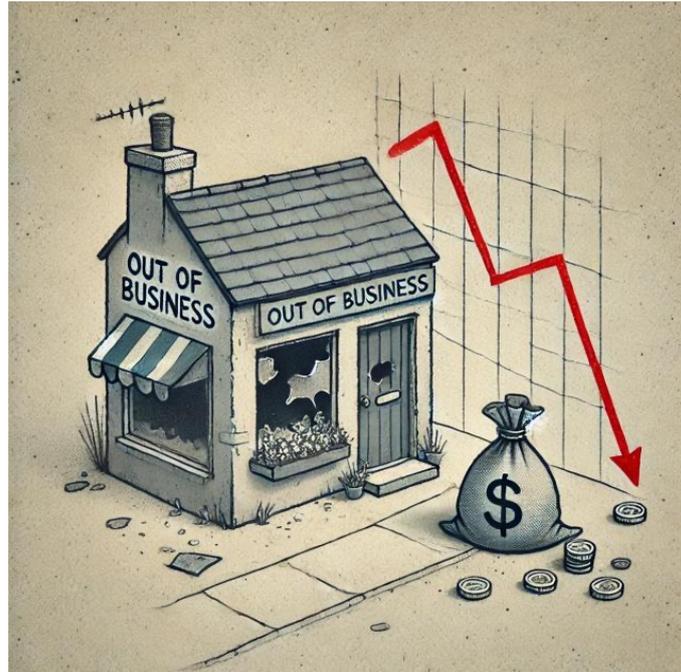


## Comment la « Startup Nation » a accouché d'une « Défaillances Nation » ?



*Auteur : Pierre GRECH  
Le 15 décembre 2024*

Printemps 2017.

Je tombe sur la « une » d'un hebdomadaire national sur laquelle figurait le jeune Président Macron, qui titrait « Le Président de la startup nation ».

Étant entrepreneur fils, petit-fils et arrière-petit-fils d'entrepreneurs en PME, je me suis dit, pourquoi n'est-il pas le Président de la « PME Nation » ?

Après tout, les PME (y compris les TPE) représentent environ 99,9 % des entreprises et 68% des emplois du secteur privé en France.

Les entreprises, au sens large (nous parlons de tous les acteurs de l'économie réelle), emploient 69% de la population active.

L'impôt sur les sociétés représente 12% des recettes fiscales.

La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) représente 37% des recettes fiscales.

Les cotisations sociales patronales représentent 54% des ressources de la protection sociale et 40% du budget de la sécurité sociale.

Les autres taxes et contributions spécifiques, telles que la contribution économique territoriale, la taxe sur les salaires ou encore diverses taxes sectorielles représentent 2% à 2,5% des recettes publiques (30 à 40 milliards d'euros).

Après-tout, les startups sont essentiellement des jeunes pousses qui ne font pas de résultat et alimentent le circuit de l'économie financière. Economie financière que la politique du Président fraîchement élu visait à avantager au détriment des acteurs de l'économie réelle et particulièrement de la filière immobilière.

## Ringardisation des PME

Il est vrai qu'à l'époque, les entrepreneurs de mon espèce étaient en voie de ringardisation. À l'aire de la plateformisation de l'économie et du coût marginal 0, l'innovation était devenue une fin en soi et la disruption un « graal » pour tout apprenti entrepreneur se rêvant en nouveau Steve Jobs, Mark Zuckerberg ou Jeff Bezos.

Tout ceci semble lointain, à l'heure de l'implémentation de l'I.A. dans l'économie réelle. Beaucoup d'entre nous n'inventons rien de flamboyant.

À l'époque, nous adaptions nos entreprises à leur temps, certes avec une certaine ambition : digitalisation des usages, processus métiers orientés clients, adaptation des méthodes managériales à un rapport au travail qui demandait du sens.

À ma modeste échelle, je cherchais à innover par les processus métiers. Certaines idées ont échoué et m'ont servi de leçons. D'autres ont fonctionné et vivent encore leur belle vie, en ayant évolué par elle-même dans une boucle vertueuse d'autoadaptation continue.

Bref, la vie...

Je me souviens qu'à l'époque, les codes de la startup commençaient à faire réagir pour leur stéréotypisation et leur manque d'authenticité.

Je suivais une excellente série sur le thème « Silicon Valley », satire jubilatoire autour des aventures d'une bande de geeks qui tentent de lancer une startup dans le domaine de la compression des datas...



À l'époque, une citation de Macron avait marqué les esprits : « Une « startup nation » est une nation où chacun peut se dire qu'il pourra créer une startup. Je veux que la France en soit une ».

Pourquoi ne pas vouloir faire de la France un pays d'entrepreneurs au sens large ?

Surtout quand nous connaissons les murs d'obstacles administratifs, fiscaux et sociaux qu'il faut franchir avant de pouvoir se lancer dans l'aventure.

Comme si la startup était l'alpha et l'omega.

Il faut souligner que ce qui différencie la startup de la PME traditionnelle, c'est que la première repose sur le mariage entre un entrepreneur « innovant / opératif » et des capitaux-risqueurs. Capital et travail sont clairement dissociés. On lance des projets, on trouve des investisseurs qui misent, et, sur 10 projets, 1 est viable.

La notion de territorialité est délaissée au profit de la notion de scalabilité.

Il faut avouer qu'entre 2012 et 2019, à mesure que les liquidités abondaient, l'écosystème startup s'est mis à ressembler à un concours Lépine en mode « cash burn ».

Dans la PME traditionnelle, le capital et le travail sont intriqués. La PME est, la plupart du temps, le patrimoine principal de l'entrepreneur.

L'échec n'est donc pas vraiment une option, car l'entrepreneur joue « gros » à titre personnel. Il doit le plus vite possible dégager du résultat, créer de la valeur en s'insérant dans un environnement économique, la plupart du temps territorialisé.

Dans le cas du startuper, la pression vient de l'hypercroissance et des sprints des rounds de financements.

Dans le cas de l'entrepreneur de PME, la pression vient de l'exigence de vite dégager de l'excédent d'exploitation et de fidéliser une clientèle dans des secteurs traditionnels souvent très concurrentiels.

Les deux modèles sont respectables.

Ce ne sont que des modalités différentes pour entreprendre.

Mais alors pourquoi ne pas vouloir faire de la France un pays d'entrepreneurs au sens large plutôt que de se cantonner à en faire un pays de startupeurs ?

La question me taraude encore.

### **Une politique de l'offre qui n'intègre pas les PME dans l'équation**

Il est vrai que nous pouvons souligner, depuis 2017, une volonté politique de réindustrialiser la France et d'améliorer sa compétitivité.

La politique de l'offre était, en termes de soutien à la compétitivité des entreprises françaises, une excellente chose.

Cette politique vise à soutenir la production et l'investissement des entreprises en allégeant leurs contraintes (notamment fiscales et réglementaires).

Mais elle n'a pas toujours été pleinement efficace pour les PME en France.

Voici pourquoi :

Tout d'abord, elle est surtout pertinente pour les grandes entreprises.

En effet, les mesures phares de la politique de l'offre, comme le CICE (Crédit d'Impôt pour la Compétitivité et l'Emploi) ou la réduction de l'impôt sur les sociétés, ont surtout bénéficié aux grandes entreprises.

Les PME, ayant des marges et des profits moindres, ont tiré moins d'avantages des baisses d'impôts.

Les TPE, en particulier, n'ont parfois pas les moyens administratifs ou financiers pour accéder à ces dispositifs.



Ensuite, nous pouvons observer l'insuffisance des investissements locaux :

En effet, la politique de l'offre se concentre souvent sur la compétitivité internationale, favorisant des secteurs exportateurs où les grandes entreprises dominent.

Les PME, qui dépendent principalement des marchés locaux et régionaux, n'ont pas toujours vu une augmentation significative de la demande.

Nous pouvons également évoquer les difficultés de financement des entreprises locales.

Malgré des efforts pour améliorer l'accès au crédit, les PME continuent de souffrir de restrictions de financement, notamment pour l'investissement et l'innovation.

Les dispositifs comme les fonds d'investissement ou le soutien à la R&D sont souvent complexes à mobiliser pour les petites structures.

Nous pouvons, par ailleurs, constater une pression concurrentielle accrue dans le scope des PME.

Certaines mesures, comme la réduction des charges sociales ou l'ouverture à la concurrence internationale, ont indirectement accentué la pression concurrentielle sur les PME.

Les grandes entreprises, mieux équipées, ont pu tirer parti de ces politiques pour gagner des parts de marché, parfois au détriment des PME.

Un manque de soutien à l'innovation pour les PME peut aussi être observé.

La politique de l'offre a souvent favorisé les entreprises innovantes capables de tirer parti des crédits d'impôt recherche (CIR).

Cependant, les PME, en particulier celles qui n'ont pas les ressources pour des projets R&D structurés, ont été laissées en marge.

Les TPE ont souvent des besoins d'innovation plus opérationnels (digitalisation, équipement, processus), qui ne sont pas pris en compte par ces dispositifs.

Enfin, les acteurs des territoires ont décrié une déconnexion des réalités locales.

Les politiques nationales n'ont pas toujours tenu compte des spécificités territoriales, alors que les PME sont souvent ancrées localement.

Les disparités régionales (infrastructures, accès aux marchés) n'ont pas été suffisamment adressées.

La politique de l'offre en France, bien qu'ayant permis des avancées pour l'économie, a souvent laissé de côté les besoins spécifiques des PME et TPE. Ces entreprises nécessitent des mesures davantage ciblées, comme des financements mieux adaptés, un soutien à l'innovation opérationnelle pour réellement bénéficier d'une politique économique orientée vers la compétitivité ou encore la simplification administrative.

### **Simplification administrative : le sens de la formule et le non-sens de l'action**

Parlons-en, justement.

Le « Choc de simplification » qui n'a de choc que la formule.

La promesse de réduction des contraintes administratives est restée théorique :

Les PME/TPE continuent de faire face à une complexité administrative et fiscale pesante.

Les coûts indirects (temps, recours à des experts) pour se conformer à la réglementation restent élevés, réduisant l'impact des allègements fiscaux.

En écrivant ces lignes, j'ai une pensée particulière pour celles et ceux qui doivent travailler avec le portail unique de l'INPI, une sorte d'avant-goût de l'enfer, une punition administrative dont la France a le secret... supposé simplifier des process de travail avec les greffes des Tribunaux de Commerces, qui marchaient bien.

Notre Président voulait faire de la France une « Startup Nation ».

Mais le principe de réalité s'est rappelé à son bon souvenir.

Le Président philosophe s'est confronté au réel.

### **Principe de réalité**

La crise COVID est venue rebattre les cartes de la géoéconomie et de la géopolitique.

Elle a été un accélérateur de toutes les tendances à l'œuvre.

Elle a été un révélateur de toutes les faiblesses économiques du pays : sa dépendance industrielle globale et la fragilité de son tissu économique de TPE / PME.

Quelques mesures d'urgence ont été prises pour permettre aux entreprises de survivre : report de charges, chômage partiel, prêts garantis par l'Etat.

Mais, de la même manière que rien n'a été fait pour réindustrialiser le pays et lui redonner sa souveraineté tant industrielle qu'alimentaire, rien n'a été fait pour alléger le poids de l'Etat dans la gestion et les finances des PME.

Si bien qu'elles sont parties avec des handicaps lourds pour faire face aux chocs qui ont suivi:

- Une compétitivité structurellement moins forte que les autres pays de la zone Euro du fait de la fiscalité, des charges sociales et des lourdeurs administratives qui entravent le fonctionnement normal de ces entreprises qui sont avant tout « opératives ».
- Un arriéré de charges sociales à payer leur trésorerie courante.
- Un endettement aggravé par les PGE, qui n'ont pas financé une croissance d'activité (donc une dette qui n'est pas assise sur des recettes supplémentaires), mais qui ont été mécaniquement une cavalerie qui vient aujourd'hui obérer le cashflow de ces structures.

Ceci sans parler des difficultés de reprise d'activités en sortie de crise COVID.

Mais cette analyse mériterait de se faire par secteurs, tant les écarts sont immenses d'une activité à l'autre.

En tout état de cause, tout le monde a dû faire un rattrapage d'activité pour compenser les pertes de CA et les désorganisations sectorielles.

Les PME devaient donc entamer un sprint avec des sabots de plomb à partir de 2021.

À cela s'est ajoutée une inflation sur les matières premières, que les petites entreprises n'ont pas pu répercuter, ou pas en totalité, sur leurs prix, au risque de perdre une clientèle en recherche de prix ou des marchés.

À cela s'est ensuite ajoutée une inflation énergétique. Le gaz, en raison de l'éclatement du conflit en Ukraine.

L'électricité, conséquence logique du plan « Hercule » qui visait à dénucléariser la production d'électricité et, au passage, priver le pays de sa souveraineté énergétique, et de la directive européenne 2009/72/CE et le règlement (UE) 2019/943 sur le marché intérieur de l'électricité visant à créer un marché unique de l'énergie en Europe, au détriment de ceux qui, comme la France, pouvaient la produire à des prix plus bas.

Nous pouvons ajouter que dans le cadre du marché européen de l'électricité, le prix de gros est fixé selon le principe du coût marginal. Cela signifie que le prix de l'électricité est déterminé par le coût de la dernière source d'énergie appelée pour équilibrer l'offre et la demande, souvent les centrales au gaz.

À cela s'est ajouté une augmentation des taux d'intérêts pour contrebalancer les effets de l'inflation.

Les entreprises, déjà en difficulté pour trouver des financements en raison de la présence des PGE à leurs passifs, avaient encore moins accès au crédit.

Nous arrivons alors en 2024, année durant laquelle, la « Startup Nation » a accouché d'une « Défaillance Nation ».



En effet, après une année de nettoyage d'entreprises dites « zombies », c'est à dire qui ont cessé toute réelle exploitation après perception du PGE, une lame de fond est en train de balayer le tissu des PME / TPE pourtant vitales à nos territoires.

### **2024 : la « Startup Nation » accouche d'une « Défaillances Nation »**

Printemps 2024.

Les trésoreries sont exsangues.

Les défaillances se multiplient.

La confiance a disparu.

L'année 2024 enregistrera, avec plus de 66 000 ouvertures de procédures collectives, le triste record d'ouverture de 2008 (crise des « subprimes »).

Mais à cela s'est ajouté, à la faveur du mois de juin, la décision de dissoudre l'Assemblée Nationale.

L'état du tissu économique et cette flambée des défaillances n'ont pas trouvé leur place dans les propositions des candidats aux législatives.

Comme si cela n'existait pas.

C'est un écosystème qui meurt en silence, à grande échelle.

Depuis, les entreprises ont gelé les investissements et les créations de postes, tant qu'il n'y a pas de ligne politique claire.

Mais la censure du gouvernement Barnier est venue cristalliser la défiance des acteurs économiques et tout nous prêche à croire que nous nous dirigeons vers soit une instabilité, soit un immobilisme politique.

Je pense que nous aurons les deux « en même temps », ce qui plongera les institutions dans un état quasi-quantique.

Nous entrerons probablement en récession technique dès le mois de février 2025.

En 2024, nous pouvons faire le constat que la « Startup Nation » a accouché d'une « Défaillances Nation ».

Une entreprise qui meurt, c'est un parcours de vie brisée : celui de l'entrepreneur ou l'entrepreneuse.

Ce sont des salariés qui perdent leur emploi.

C'est une chaîne de clients/fournisseurs indispensables à une vie locale qui s'arrêtent.

C'est du savoir-faire qui part en fumée.

Et, sauf à évoquer un état de mutation économique, ce qui n'est pas le cas en l'espèce, c'est une destruction pure et simple.

L'année 2025 s'annonce, elle-aussi, funeste sur le plan des défaillances.

Une des façons d'y faire face est d'avoir recours à l'aide des Tribunaux de Commerce, par le biais de la procédure de conciliation, totalement confidentielle, du mandat ad hoc ou de la sauvegarde.

Le Tribunal de Commerce est là pour aider et protéger les entreprises en difficulté.

C'est dans sa dimension protectrice que l'Institution doit être appréhendée.

Le Tribunal de commerce propose les meilleurs outils de prévention pour permettre aux entreprises de rebondir au moment où les difficultés commencent à apparaître.

Prévenir les difficultés le plus en amont possible, avoir le courage d'en parler est le meilleur moyen pour une entreprise de prendre « la bouffée d'air » dont elle a besoin pour rebondir, redevenir performante, compétitive ou innovante.

Ne gageons pas que le personnel politique prenne conscience de la problématique que rencontre le tissu des PME/TPE.

Les entrepreneurs sont sous-représentés dans les institutions politiques. Les acteurs politiques n'ont aucune culture économique. Peut-être quelques vagues notions de macroéconomie. Mais dans le monde postmoderne, le diable se cache dans les détails de la microéconomie et dans les théories du chaos et le principe de complexité, incompatibles avec les modèles issus de la macroéconomie classique.

En réalité, je pense qu'une condition d'éligibilité pour un mandat public serait d'avoir travaillé 5 ans dans une entreprise privée TPE, PME ou ETI.

En effet, comment peut-on vouloir gouverner en étant étranger à 90% du tissu économique du pays ?

### **L'Etat devra se soumettre à une refonte de sa structure de coût**

La seule solution de fond pour répondre durablement au mal qui ronge les PME est une refonte complète des structures de coûts de l'Etat.

Personne ne s'y attèlera cette année.

Personne n'aura ce courage politique (à l'heure où ces lignes sont écrites François Bayrou n'est pas encore nommé, mais son arrivée à Matignon n'a pas impliqué de révision du propos).

Un scénario probable est le suivant :

En cas de trop forte tension économique ou de spread trop fort entre les OAT Français et les Bunds Allemands, la Banque Centrale Européenne (BCE) pourrait racheter autant d'emprunts français que possible pour empêcher la survenance d'une nouvelle crise des dettes souveraines et un affaiblissement de la zone euro.

Mais la BCE le ferait à ses conditions et exigera une restructuration du coût de l'Etat Français à marche forcée.

Quoi qu'il en soit, quel que soit le niveau de résistance, le financement des antichambres du pouvoir, l'hypertrophie de l'Etat central et le millefeuille d'agences publiques qui n'ont d'utilité que pour elles-mêmes vont devoir dégraisser sérieusement.

Aujourd'hui, ces instruments intrinsèquement « politiques », tant du point de vue de la politique politicienne que du point de vue de la théorie des organisations, représentent un surcoût que la productivité des entreprises ne peut plus supporter.

Un surcoût qui détourne l'argent public du pouvoir régalien, de la santé et de l'éducation où les ressources manquent cruellement.

Un surcoût qui détourne l'argent public de la nécessaire redistribution des richesses envers celles et ceux qui ont besoin de la solidarité nationale.

C'est à la condition d'une rationalisation de la structure de coût de l'Etat que la « PME Nation » retrouvera un rayonnement digne de son rang.

Le vrai « choc d'espérance », c'est que nous n'y échapperons pas.