

Une enquête d'actualité par Internet: quels sont les problèmes rencontrés par les PME?

Il est généralement reconnu que les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie suisse en raison de leur très grand nombre. Le débat qui porte sur leurs évidentes faiblesses en termes de croissance et d'innovation en comparaison européenne, montre clairement que des mesures de politique économique doivent être engagées là où le plus grand effet de levier pourra s'exercer. Où donc les entrepreneurs novateurs voient-ils les plus grandes réserves de réussite? Une récente enquête sur Internet de l'Institut pour les jeunes entreprises de Saint-Gall (IFJ) donne quelques points de repère sur la façon de mener une politique des PME à la fois durable et favorable à l'emploi, ainsi que pour trouver une solution au problème du financement des jeunes entreprises.



Beat Schillig
Directeur de l'Institut pour les jeunes entreprises (IFJ), Saint-Gall (www.ifj.ch et www.eStarter.ch)

Les PME se mobilisent

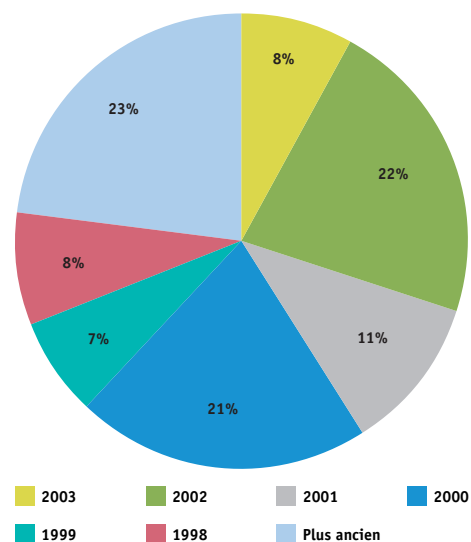
Pour organiser un apéritif des entrepreneurs le 10 mars 2003 en collaboration avec le représentant du Secrétariat d'État à l'économie (seco), l'IFJ a envoyé une invitation par courriel aux 12 000 abonnés de sa «newsletter». Ce sont 130 entrepreneurs de PME de toute la Suisse alémanique qui se sont ainsi retrouvés à Berne autour du thème «Ce que la politique doit entreprendre pour encourager les jeunes entreprises». Un questionnaire accompagnait l'invitation; il a été renvoyé par 621 destinataires, ce qui représente un taux de réponse de plus de 5%. Les questions portaient d'une part sur les problèmes les plus aigus rencontrés par les jeunes entreprises en phase de démarrage et, d'autre part, sur les mesures d'encouragement appropriées que devrait prendre la Confédération afin de mener les entreprises vers plus de réussite.

Les entreprises qui ont participé à l'enquête se trouvent pour l'essentiel dans la phase de démarrage et de croissance: 77% d'entre elles ont moins de cinq ans (voir *graphique 1*). Quant à la répartition par branches, près de 90% des entreprises interrogées appartiennent à celles de l'informatique, la technologie et les prestations de services aux entreprises, branches synonymes de croissance et d'avenir. Près d'un tiers des entreprises interrogées fournissent des services à d'autres entreprises («outsourcing», conseil, gestion des ressources humaines, etc.). Un autre tiers travaille dans le domaine de l'informatique (développement de logiciel, commerce électronique, conception de sites Internet, etc.). Le tiers restant compte pour l'essentiel des entreprises technologiques («high tech», biotechnologie, robotique, etc.) ainsi que des entreprises à ranger dans des branches classiques comme les arts et métiers, la production, le commerce de détail, la construction, etc. Pour ce qui est des formes juridiques, les entreprises ayant répondu au questionnaire se répartissent comme suit: 35% de raisons sociales individuelles, 33% de sociétés anonymes, 30% de sociétés à responsabilité limitée et 2% de formes diverses. Au plan régional, l'enquête n'a porté que sur la Suisse alémanique.

Les résultats de l'enquête ne peuvent pas être considérés comme représentatifs de l'ensemble des PME en Suisse, en raison de la com-

Graphique 1

Année de création des entreprises interrogées

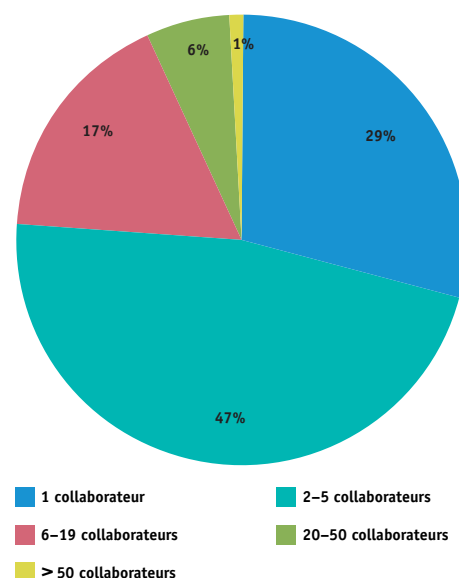


Source: Institut pour les jeunes entreprises IFJ – Saint-Gall / La Vie économique

position de l'échantillon (âge, structure par branches). Cependant, ils permettent de poser de bonnes hypothèses de travail pour des recherches plus approfondies et fournissent des indications initiales utiles à une politique d'encouragement efficace.

Graphique 2

Nombre de collaborateurs des entreprises interrogées



Source: Institut pour les jeunes entreprises IFJ – Saint-Gall / La Vie économique

L'échantillon: des PME dans les branches innovatrices et porteuses de croissance

Certes, tout le monde parle des PME. Mais les idées que l'on se fait de cette catégorie d'entreprises sont fortement différenciées. Toutefois, si l'on discute des objectifs et des mesures à prendre dans le cadre d'une politique de la Confédération en faveur des PME, il faut une approche sélective de ce groupe cible. Ce n'est qu'ainsi qu'il sera possible de définir les bonnes priorités et de les fonder sur des potentiels de croissance et des besoins très différenciés.

Près de 90% de toutes les entreprises suisses occupent moins de neuf collaborateurs. En raison de leurs structures organisationnelles très variées, ces entreprises ont d'autres besoins que ceux d'une entreprise de 250 collaborateurs qui, statistiquement, compte encore parmi les PME. D'autres différences importantes résultent de la phase dans laquelle se trouvent les différentes entreprises: stade préparatoire, lancement, croissance, stagnation, dégénérescence.

Comme la plupart des entreprises interrogées étaient de jeunes entreprises dans des branches porteuses, le nombre de nouveaux emplois créés par les PME est absolument remarquable et contraste avec les grandes entreprises, où les places de travail sont supprimées par milliers. Ainsi, les entreprises interrogées occupent en moyenne 6,8 collaborateurs et représentent au total 4223 emplois (voir *graphique 2*).

Les entrepreneurs novateurs créent des emplois

La dynamique de croissance des jeunes entreprises pendant leurs premières années d'activité est particulièrement intéressante. Ceci confirme les résultats de diverses enquêtes menées par la Haute école pour la technique, l'économie et le travail social de Saint-Gall sur mandat de l'IFJ. D'après une étude de 1998, la croissance moyenne du chiffre d'affaires de 105 jeunes entreprises étudiées atteignait le chiffre remarquable de 22% par an. La base de données d'entreprises

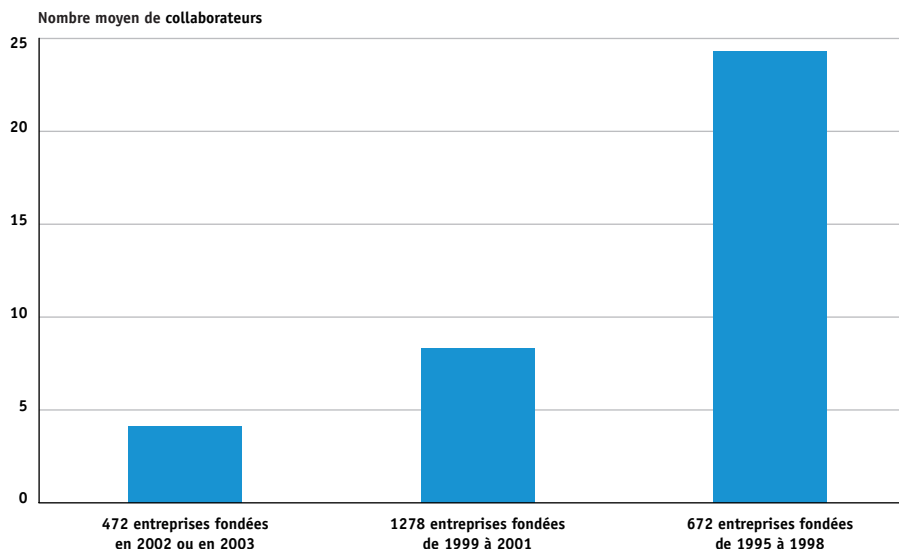
Encadré 1

Citations originales caractéristiques des réponses à l'enquête de l'IFJ

Quel souhait adressez-vous le plus ardemment au représentant de la Promotion de la place économique, au seco?

- «Indiquer comment les jeunes entrepreneurs peuvent se procurer un financement, même lorsqu'ils ont besoin d'un capital de moins de 100 000 francs. La plupart des financements ne sont possibles qu'avec des «business plans» de tout haut niveau et des besoins en capitaux de plus de 500 000 francs.»
- «Créer une «small business administration» comme c'est le cas aux États-Unis. Il est très important dans ce contexte que l'État donne des garanties pour les financements. L'exemple du programme de garanties aux États-Unis montre que les pertes qui en résultent sont compensées par les revenus fiscaux provenant des entreprises nouvellement créées (et de leurs employés).»
- «Ce qui nous aurait le plus aidé: un capital initial et un portail en ligne pour réunir les «start-up», les bailleurs de capitaux et les clients. Il est toutefois très difficile, voire problématique, que des institutions étatiques mettent du capital initial à disposition dans une phase précoce, et l'efficacité en est très limitée. Je pense que la méthode la plus efficace est de soutenir directement le travail des «start-up», c'est-à-dire d'apporter un soutien direct à des projets, ou de fournir des produits et des services. Souvent, dans la phase initiale, ce sont les premiers clients qui revêtent le plus d'importance, bien plus que l'argent.»
- «Nombre de bailleurs en capital-risque ne mettent de l'argent que lorsque les produits sont prêts pour le marché et que les clients passent déjà des commandes. D'après mon expérience, les banques aident aussi à ce stade, par des crédits appropriés. Mais personne n'est disposé à s'engager pendant la phase initiale de lancement (1^{re} et 2^e année d'existence de l'entreprise).»
- «En ces temps difficiles, la Confédération devrait soutenir les petites entreprises. Mais l'habilitation à elle seule n'est pas très utile. Le «cash flow» d'une «start-up» est assez limité. Il faudrait donc faciliter le financement des jeunes entreprises.»
- «La Confédération et les cantons ont récemment investi près de deux milliards de francs dans une compagnie aérienne probablement incapable de survivre, notamment pour des raisons de garantie de l'emploi. Il faut s'attendre à ce que cet investissement soit totalement perdu et qu'une part importante des places de travail soient elles aussi perdues, ou que leur nombre diminue. Si l'on avait investi cet argent dans de jeunes entreprises, avec une dotation en capital moyenne de 100 000 francs par entreprise, on aurait créé durablement 20 000 nouveaux emplois et l'on aurait ainsi pu compter sur le retour d'au moins 60 à 70% du capital investi!»
- «Il serait souhaitable que le secteur public et d'autres corporations établies tiennent davantage compte des jeunes entreprises dans la pénétration des marchés. C'est surtout dans la phase initiale que l'on entend le plus souvent que l'on préfère travailler avec une grande entreprise et que les jeunes doivent d'abord se profiler. Un peu plus d'ouverture, précisément pendant la phase de démarrage, aurait rendu les premiers temps plus faciles!»
- «Créer une attitude plus positive. Plus de relations publiques (par exemple sous forme de reportages gratuits sur les jeunes entrepreneurs dans la presse et à la télévision). Aux nouvelles, on n'entend toujours que de mauvaises nouvelles sur l'économie. Ceci ne motive personne à: a) passer des commandes et b) créer une entreprise!»
- «Pour nous, l'aspect le plus important, c'est de trouver des collaborateurs hautement qualifiés, y compris à l'étranger. L'obtention d'un permis de travail coûte beaucoup de temps et d'argent. Les dispositions en la matière devraient être assouplies, en particulier parce que l'UE représente un immense marché en termes de capital humain, et que la Suisse ne peut y accéder que de façon restreinte.»
- «La fondation d'une entreprise demande toujours beaucoup de travail et, si cela est fait avec sérieux, exige le concours d'un avocat ou d'une fiduciaire, malgré le contexte économique! Simplifier davantage apporterait beaucoup!»
- «L'encouragement des PME devrait être mis en pratique. À ce jour, on en parle certes beaucoup, mais cela reste de la théorie!»
- «Il faut arrêter de réfléchir pour commencer à agir!»
- «La législation et les conditions-cadres ne doivent pas seulement être optimisées pour les 500 grandes entreprises, mais aussi pour les 300 000 PME qui soutiennent l'État!»
- «Il ne faut pas encourager et prendre au sérieux seulement les entreprises IT et bio tech avec au moins 20 employés.»
- «L'encouragement des jeunes entreprises doit se faire dans l'optique des jeunes entrepreneurs, et pas du point de vue de la politique!»
- «Améliorer le climat pour les investisseurs et faire bouger les consciences en Suisse. Ne pas désigner comme des perdants les jeunes entrepreneurs qui n'ont pas réussi, mais voir en eux des gens qui ont du courage et qui ont encore droit à une ou plusieurs chances. En effet, celui qui ne tente rien ne gagne jamais!»
- «Donnez-nous du courage! Le pire qui puisse arriver, c'est de mettre l'audace en échec, et ce n'est pas une honte à la lumière de notre tradition!»

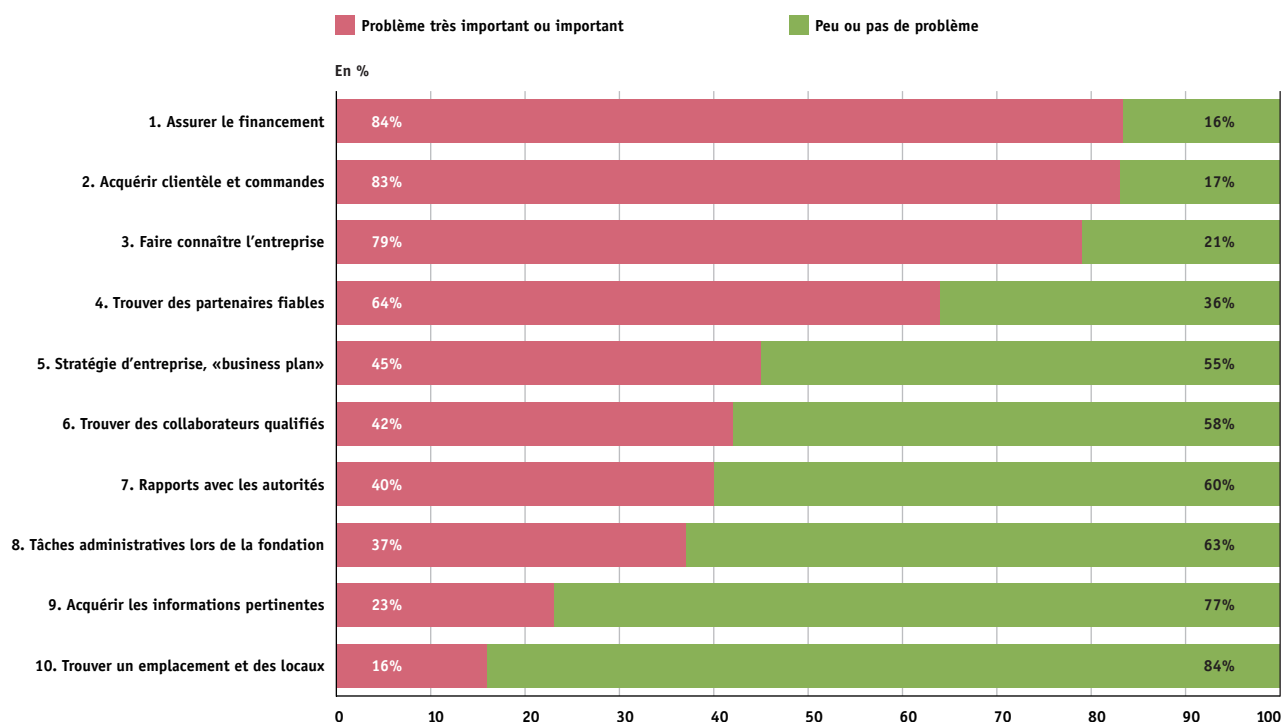
Graphique 3

Évolution du nombre de collaborateurs en phase de démarrage(base: 2422 entreprises dans la base de données sur www.eStarter.ch; état au 1^{er} mai 2003)

Source: Institut pour les jeunes entreprises IFJ – Saint-Gall / La Vie économique

en ligne du site www.eStarter.ch fournit également des indices probants de cette dynamique de croissance. Les 2422 PME qui y figurent occupent au total 28 872 collaborateurs. Si l'on compare les moyennes du nombre de collaborateurs par classes d'âge, on constate une croissance très dynamique (voir *graphique 3*).

Graphique 4

Selon votre expérience, quels sont les problèmes les plus importants d'une nouvelle entreprise en phase de démarrage?

Source: Institut pour les jeunes entreprises IFJ – Saint-Gall / La Vie économique

Comment les entrepreneurs novateurs mènent-ils leur combat?

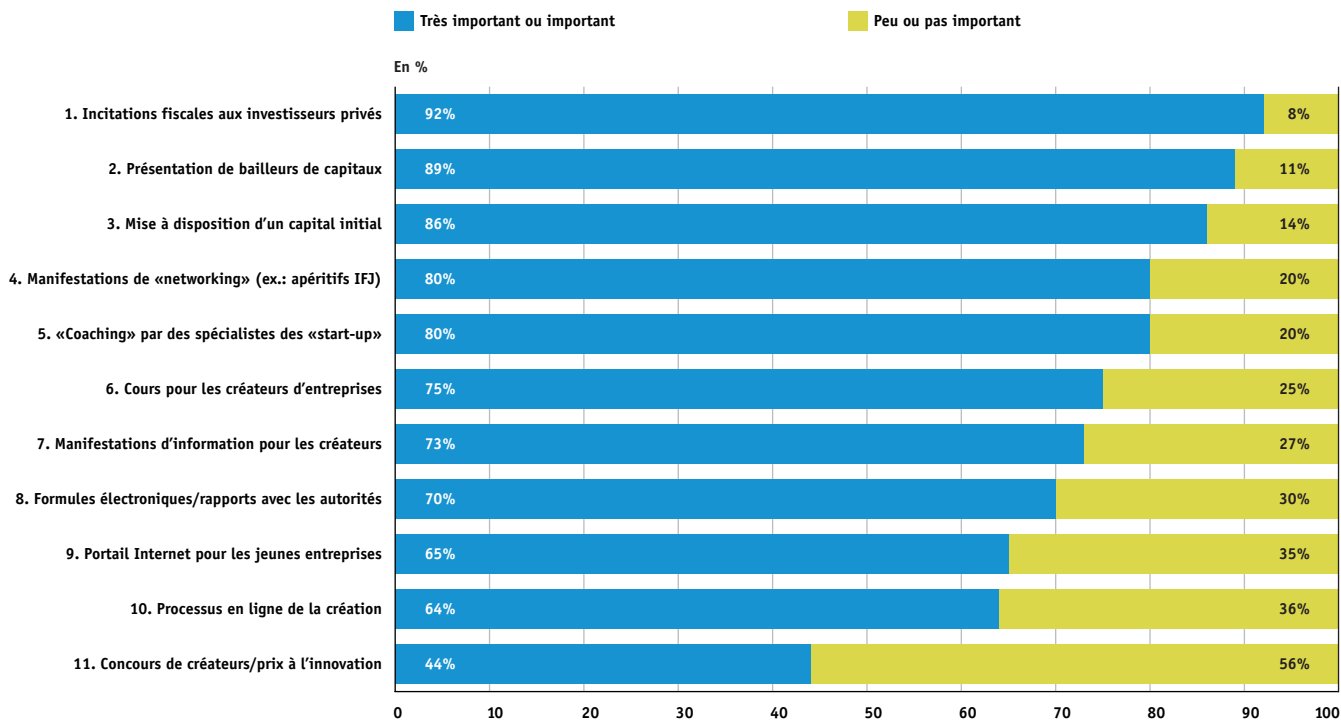
Les entrepreneurs interrogés luttent contre deux problèmes cruciaux: le premier est celui du financement, le second celui du marketing. Les relations avec les autorités et les tâches administratives lors de la création de l'entreprise paraissent en comparaison nettement moins critiques et se placent loin derrière, suivies seulement par la recherche d'un emplacement ou de locaux commerciaux. Alors que le seco poursuit activement la simplification des tâches administratives lors de la fondation d'une entreprise, alors que des moyens non négligeables sont consacrés à la création d'incubateurs d'entreprises et de technopoles, il reste encore beaucoup à faire pour résoudre d'autres problèmes essentiels que rencontrent les entrepreneurs (voir *graphique 4*).

Comment aider au mieux les jeunes entreprises?

L'évaluation des mesures d'encouragement proposées par les entrepreneurs interrogés ne surprend pas. En réponse au problème central du financement ce sont les mesures d'encouragement promettant d'en faciliter la résolution qui sont très clairement en tête: incitations fiscales pour les investisseurs privés, recherche de bailleurs de capitaux et mise à disposition de capital initial. Près de 90% des

Graphique 5

Quelles mesures la Confédération doit-elle favoriser pour motiver plus de créateurs d'entreprise et leur permettre de réussir ?



Source: Institut pour les jeunes entreprises IFJ – Saint-Gall / La Vie économique

personnes interrogées voient dans ces domaines les plus grandes potentialités de succès. La problématique du financement ne préoccupe pas seulement les PME au moment de leur lancement, mais aussi durant leur croissance. Plus jeunes sont les entreprises interrogées et plus l'octroi d'incitations fiscales pour les investisseurs privés et la mise à disposition de capital initial a d'importance. Cette constatation vaut également pour les autres mesures d'encouragement dont les effets se font le plus sentir en phase de démarrage: cours pour jeunes entreprises, «coaching» par des spécialistes des «start-up», manifestations de réseaux et portail sur Internet pour les jeunes entrepreneurs. Les concours pour créateurs de jeunes entreprises et les prix à l'innovation sont classés nettement plus loin, bien que les avantages pour leurs lauréats ne soient pas contestés (voir *graphique 5*).

La Confédération doit-elle, en règle générale, investir dans les jeunes entreprises?

Même si une entreprise qui réussit gère avec talent son portefeuille de produits stratégiques, il faut encore que l'économie investisse activement dans son portefeuille d'entreprises. La théorie économique propose ici des recommandations d'action très claires: il faut investir de manière sélective et ciblée dans

ce qu'il est convenu d'appeler les «question marks». Dans le contexte de l'entreprise, on peut regrouper sous cette notion les initiatives prises au stade de la recherche et du développement. Les plus grands investissements doivent aller aux «stars», c'est-à-dire aux entreprises ayant les meilleures perspectives de réussite et le plus grand potentiel de croissance. Il faut être aux petits soins pour les «cash cows», les entreprises établies de bon rendement fiscal, et les «poor dogs», c'est-à-dire les entreprises qui ont dépassé leur zénith, doivent être abandonnées à leur destin. Telle est du moins la théorie...

Qu'en est-il dans la pratique? Dans le domaine des «question marks», des moyens importants sont affectés au titre des universités et des transferts de technologie. Malheureusement, une part importante des projets soutenus ne parviennent pas à s'imposer sur le marché. Les «cash cows» et les «poor dogs» disposent souvent de bons «lobbies» (associations, etc.) et peuvent se faire entendre quand il s'agit de défendre leurs acquis. Ce «lobby» politique manque aux jeunes entreprises, nos «stars», qui ont probablement le plus grand potentiel de croissance en termes d'emplois. Des mesures d'encouragement innovantes s'attaquant au problème central du financement des jeunes entreprises laissent espérer ici un effet durable sur l'emploi.