

Devenir une ETI en restant une PME, c'est possible

La loi PACTE, qui vient d'être présentée en Conseil des ministres, devrait lever un certain nombre de verrous empêchant les PME françaises de se transformer en Entreprises de taille intermédiaires (ETI).

C'est une excellente nouvelle, car ces dernières sont bien armées pour tirer leur épingle du jeu économique, et sont des locomotives pour l'économie française. Mais de nombreux dirigeants tiennent tout de même à conserver une dimension « PME » à leurs entreprises. Pour ces patrons, une troisième voie reste ouverte, et connaît un succès grandissant en France : l'ETI Partenariale.

Toutes les PME n'ont pas forcément vocation à devenir des ETI

De fait, aujourd'hui les dirigeants de PME acceptent plus facilement l'idée qu'ils ne savent pas tout faire seuls, et qu'ils gagnent à additionner leurs compétences et leurs savoir-faire pour répondre au mieux aux besoins de leurs clients. Constituer un groupement a, par ailleurs, de multiples avantages pour l'entreprise qui en est membre : être mieux armée pour répondre à un appel d'offre public ou en provenance d'un grand groupe, proposer une offre complète à ses clients, accéder plus facilement à l'international, répondre à un concurrent, acheter ensemble à moindre prix, couvrir une plus large partie du territoire etc. Surtout, l'alliance est un moyen très efficace pour assurer la pérennité des entreprises qui la constituent, sans remettre en cause une indépendance à laquelle le dirigeant de PME est généralement très attaché.

La notion d'ETI Partenariale prend ici tout son sens. Une ETI Partenariale, c'est en fait un regroupement d'entreprises qui se structurent sur le long terme pour atteindre un objectif commun, tout en conservant leur indépendance. Mieux vaut en effet un regroupement de 10 entreprises de 25 salariés qui permet d'atteindre la taille d'une ETI (250 salariés et plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires), plutôt que de tenter vainement de développer une grosse PME. Ces ETI Partenariales « à la française » ont plus d'atouts qu'une seule PME, car elles disposent d'un vivier de savoir-faire, de talents, de réseaux diversifiés et mutualisés, sans perdre à titre individuel leur indépendance et leur agilité.

Des mesures simples et fortes pour développer les ETI Partenariales

Pour faciliter le développement de ces alliances, il convient cependant d'assurer à ces groupements d'entreprises une véritable reconnaissance, et de les rendre plus visibles pour favoriser encore leur développement.

Pour y parvenir, il suffirait de leur faciliter :

- l'accès aux marchés publics et aux appels d'offre des grandes entreprises. Peu de PME ont aujourd'hui accès à ces marchés à cause du risque de dépendance (lorsque le montant de la

commande dépasse 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise). La reconnaissance de l'alliance permettrait de mutualiser le montant de la commande sur l'ensemble des chiffres d'affaires des entreprises partenaires, et de garantir la livraison de la commande.

- l'accès aux financements : dans un groupement, c'est l'ensemble des entreprises membres qui porte le risque financier, ce qui facilite l'obtention de financements plus importants et le développement de projets plus ambitieux.

- la réponse aux contraintes sociales et fiscales pour mutualiser en une entité les documents sociaux et fiscaux exigés pour répondre à un appel d'offre.

- la valorisation du fait même de s'allier entre plusieurs entreprises.

Il s'agit là d'un modèle vertueux, initié par le terrain, qu'il convient seulement de favoriser et de promouvoir et qui, en parallèle et en complément de la loi PACTE, serait un signal fort de reconnaissance :

- des PME par rapport aux grandes entreprises

- de l'initiative territoriale face à l'initiative « venue d'en haut »

- de nouvelles pratiques adaptées à un monde en évolution permanente.