

pme 

Grandissons ensemble

oseo 


Comité RICHÉLIEU

Préface au rapport 2007 du Pacte PME

Une nouvelle entreprise et une entreprise établie ne combattent pas à armes égales. La loi du marché favorise les plus forts, je voudrais qu'elle favorise les meilleurs. Pour permettre l'apparition de nouveaux acteurs, l'Etat peut et doit jouer un rôle de régulateur de la concurrence. C'est ce qu'en Allemagne on a appelé le protectionnisme éducatif. Aux Etats-Unis, cela a débouché il y a plus de 50 ans sur le fameux *Small Business Act*.

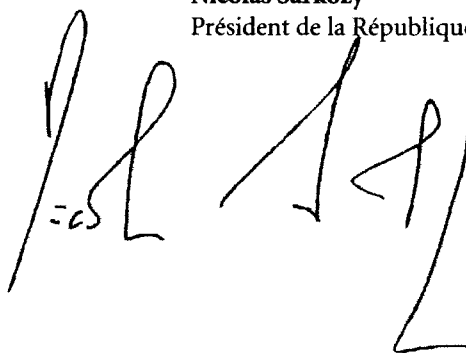
Pour désinhiber le marché et pour qu'il ose choisir des entreprises nouvelles apportant des solutions nouvelles, il faut s'inspirer de cette philosophie. Les grands clients des PME sont en guerre économique et il est illusoire et contre-productif de les forcer. Une politique d'accompagnement et d'exemplarité, passant de la discrimination négative à la mobilisation positive y trouve toute sa place.

C'est cet esprit que le programme porté par le Comité Richelieu et OSEO promeut. Je trouve que c'est la bonne façon de faire et j'encourage les grands comptes qui ne l'ont pas encore fait à s'y associer. Au moment où le projet de Loi de Modernisation de l'Economie prévoit justement d'alléger les conditions de consultation des PME innovantes par les acheteurs publics, le Pacte PME est un programme clé pour l'économie française. Je m'y associerai en demandant aux services de l'Etat d'examiner avec la plus grande attention tous les éléments d'information publiés sur les relations entre les grands comptes signataires, qu'ils soient publics ou privés, et les PME innovantes.






Je souhaite également que ce programme passe maintenant à une seconde étape : il faut qu'il continue non seulement à renforcer l'accès des PME innovantes aux achats des grands comptes mais aussi que, sur cette base, il permette aux grands comptes d'emmener leurs fournisseurs stratégiques sur les marchés étrangers.

Les résultats qui figurent dans ce rapport démontrent ce que l'excellence permet d'obtenir. En respectant l'intérêt individuel de chacun des grands comptes, le Pacte PME permet que les leaders d'aujourd'hui favorisent l'émergence de ceux de demain, en leur attribuant plus de contrats et en leur ouvrant l'accès à l'exportation. C'est ainsi que nous renforcerons l'offre française sur tous les marchés, c'est ainsi que nous dynamiserons la croissance de notre économie.

Nicolas Sarkozy
Président de la République

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'N. Sarkozy', written over a light background.

Sommaire

Le mot des présidents	02	
Le Pacte PME : fondamentaux et tendances 2007	04	
Les participants au programme		06
Les grands comptes signataires	08	
Les PME inscrites	14	
Les partenaires du Pacte PME	16	
Les outils et pratiques clés		18
Gouvernance	20	
Sensibilisation	26	
Identification de nouvelles opportunités	28	
Évaluation	40	
Contractualisation	44	
Vie du contrat	52	
Grands programmes	62	
L' Observatoire		66
La part des PME dans les achats	68	
Les pôles de compétitivité		74
La part des PME dans les projets collaboratifs	76	
Le retour d'expérience des PME membres des pôles	78	
Bonnes pratiques	80	
Conclusion		84
Le mot des ministres	86	
L'équipe	88	

Les outils et pratiques clés

Plusieurs outils sont mis à la disposition des grands comptes signataires du Pacte PME et des PME qui s'y inscrivent.

Ils concernent toutes les phases de leur relation, de l'identification de nouvelles opportunités à leur évaluation, puis la contractualisation et enfin le déroulement des contrats. La sensibilisation générale des personnels des grands comptes n'est pas oubliée.

Les outils ne suffisent pas. De bonnes pratiques internes aux grands comptes, touchant leur organisation même, sont nécessaires pour permettre la relation avec des partenaires nouveaux, porteurs d'idées nouvelles.

De telles pratiques clés ont été identifiées en 2007 par notre Observatoire. Elles sont présentées dans les pages suivantes et forment la base d'une gouvernance adaptée, seule capable de réussir en profondeur l'alliance des grands comptes et des PME innovantes.

Relativiser le risque juridique

La relation entre PME innovantes et grands comptes comporte pour ceux-ci des risques juridiques qui peuvent parfois être surévalués. La réalité des textes démontre que les conséquences d'une prise de risque sont limitées sur le plan financier, et que la situation économique d'une PME ne constitue pas un facteur aggravant pour son client.

Les conséquences d'une relation commerciale avec une PME innovante pour une grande entreprise

Alors que l'ensemble des économistes s'accorde à considérer les PME innovantes comme des contributeurs majeurs de la croissance économique, les grandes entreprises demeurent réticentes à contracter avec elles.

En effet, ces grandes entreprises arguent de risques juridiques spécifiques encourus, en particulier en cas de difficultés économiques rencontrées par ces PME.

Or, si la responsabilité des grands groupes peut être communément recherchée lorsque ces derniers commettent des abus (I), cette responsabilité ne se trouve pas accrue par les éventuelles difficultés économiques rencontrées par ces PME (II).

I. Les grandes entreprises encourent une responsabilité de droit commun en cas de comportements abusifs

Les grandes entreprises engagent leur responsabilité par les abus qu'elles commettent pendant l'exécution (a) ou lors de la rupture (b) d'un contrat commercial.

a. L'abus de l'état de dépendance économique de la PME

L'état de dépendance économique est caractérisé dès lors qu'une PME, cliente ou fournisseur, est contrainte de poursuivre des relations commerciales avec une grande entreprise eu égard à l'impossibilité d'obtenir des conditions commerciales équivalentes auprès d'une autre entreprise¹.

L'exploitation abusive de cet état de dépendance économique réside, quant à elle, dans toute pratique déloyale visant à conférer un avantage inéquitable et exagéré à la grande entreprise au détriment de la PME en portant atteinte au libre jeu de la concurrence².

Un tel abus et son éventuelle réparation sont appréciés au regard, notamment, de l'importance de la part du chiffre d'affaires réalisé par la PME qui se trouve en état de dépendance économique³.

b. La rupture abusive des relations commerciales établies avec la PME

La rupture abusive de relations commerciales établies consiste à rompre ou modifier sans préavis écrit tenant compte de l'antériorité des relations commerciales entretenues avec un partenaire économique lesdites relations commerciales⁴.

Le caractère abusif de la rupture ou de la modification des relations commerciales s'apprécie, notamment, au regard de la gravité des conséquences économiques pour la PME qui subit cette rupture⁵ et de son éventuel état de dépendance économique⁶.

Lara Abergel

Avocat à la Cour

c. Conclusion sur les comportements abusifs

Ces notions d'abus de dépendance économique et de rupture abusive des relations contractuelles mettent en exergue la responsabilité particulière d'une grande entreprise envers une PME, qui s'apprécie à la mesure de la disproportion du pouvoir de négociation respectif de chacune des parties. Au-delà de cette responsabilité de droit commun envers leurs PME cocontractantes, les grands groupes indiquent craindre les risques juridiques spécifiques qu'ils encourent en cas de liquidation judiciaire de ces PME.

II. La responsabilité encourue par les grandes entreprises n'est pas accrue lorsque les PME rencontrent des difficultés économiques

Les grandes entreprises ne sont pas concernées par la notion de soutien abusif (a), ni par celle de transfert automatique (b) ou de reclassement des salariés (c) lorsqu'elles respectent leur rôle de clientes à l'égard des PME en liquidation judiciaire.

a. Le soutien abusif ne concerne que les banques et les fournisseurs

Le soutien abusif est caractérisé lorsque des entreprises se trouvant dans une situation irrémédiablement compromise ne poursuivent leur exploitation que grâce aux concours de certains cocontractants qui n'ignorent pas leurs difficultés⁷.

En effet, dans de telles situations, ces cocontractants participent à la dissimulation de l'état de la société compromise en lui donnant une apparence de solvabilité sans laquelle les tierces parties ne contracteraient pas avec elle.

Le soutien abusif concerne les établissements bancaires⁸ et les fournisseurs⁹ qui, par la poursuite de leurs concours financiers ou par l'octroi de crédits ou de moratoires ruineux, évitent ou retardent la cessation de paiement de leur client et contribuent, de ce fait, à la poursuite d'une activité déficitaire au détriment des créanciers.

Si la notion de soutien abusif ne s'applique donc pas qu'aux banques, elle ne concerne en revanche que des fournisseurs, en ce compris les concédants¹⁰.

En outre, depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi de sauvegarde des entreprises, la responsabilité des banques et des fournisseurs ne peut être engagée qu'en cas de fraude, de prise de garanties disproportionnées ou d'immixtion dans la gestion de l'entreprise en liquidation judiciaire¹¹.

L'action en comblement de passif à l'encontre d'un établissement bancaire ou d'un fournisseur de la PME en liquidation judiciaire sur le fondement du soutien abusif est donc strictement encadrée et limitée aux cas limitativement énumérés par la loi.

En conséquence, dans leurs relations contractuelles avec des PME, les grandes entreprises ne sauraient voir leur responsabilité engagée sur le fondement d'un soutien abusif dès lors que ces dernières sont clientes de ces PME et qu'elles ne s'immiscent pas de fait dans la gestion de ces PME.

b. Le transfert automatique des salariés implique le transfert de l'entité économique correspondante

Le principe du transfert automatique des salariés s'applique uniquement en cas de transfert, au profit d'un nouvel employeur, de l'entité économique au sein de laquelle lesdits salariés exerçaient leur activité¹².

En conséquence, en l'absence d'acquisition ou d'absorption d'au moins une entité économique de l'une de leurs PME cocontractantes, les grandes entreprises ne sauraient se voir imposer, du seul fait des difficultés économiques éventuellement rencontrées par ces PME cocontractantes, la reprise de leurs salariés.

c. L'obligation de reclassement du personnel d'une entreprise en liquidation judiciaire ne concerne que les sociétés de son groupe

Enfin, l'obligation de reclassement par les grandes entreprises du personnel de leurs PME cocontractantes n'existe qu'à la double condition de la permutabilité dudit personnel et de l'existence d'un groupe de sociétés¹³.

En pratique, la preuve de cette permutabilité et de l'existence d'un groupe doit être fondée sur des éléments de fait et ne concerne que des sociétés ayant eu des relations capitalistiques ou historiques antérieures particulièrement fortes.

L'exemple typique visé par la jurisprudence concerne une PME issue de la scission d'un grand groupe en cours de recentrage sur son activité historique et ayant ce dernier comme client quasiment exclusif.

En conséquence, si de rares cas d'obligation de reclassement du personnel d'une PME au sein d'une grande entreprise ont été dégagés par la jurisprudence, ils relèvent de circonstances de fait exceptionnelles, qui ne devraient pas concerner des relations entre des grands groupes et des PME innovantes¹⁴.

1 CA Paris, 8 mars 2006 : CCC 2006, n° 133, obs. Malaurie-Vignal ; Cass. Com., 9 avril 2002 : RTD Com. 2003, 75, obs. Claudel

2 Article L. 420-2, alinéa 2^o du Code de Commerce

3 Cons. Conc. n° 94-D-60 du 13 décembre 1994 : CCC 1995, n° 35, note Vogel ; Cass. Com., 27 janvier 1998 : D. 1998, IR, 85

4 Article L. 442-6-1-2^o du Code de Commerce

5 Cass. Com., 5 mars 1996 : pourvoi n° 94-17255 (diminution de son chiffre d'affaires) ; CA Paris, 28 avril 2000 : RG n° 1998/05606 (absence d'amortissement de certains investissements) ; Trib. Com. Paris, 2 avril 1999, Esmar c/ Galeries Lafayette, D. Aff. 1999, p. 880, note E.P. (coûts liés aux licenciements)

6 Cass. Com., 23 avril 2003 : Bull. Civ. IV, n° 57, p. 67 ; CA Douai, 15 mars 2001 : D. 2002, p. 307 ; CA Toulouse, 23 janvier 2002 : Juris-Data n° 2002-176479

7 Article L. 650-1 du Code de Commerce

8 Cass. Com., 22 mai 2001 : RD bancaire et fin. septembre 2001, comm. 179 ; Cass. Com., 22 mars 2005 : JCP E 2005, 1676, obs. D.L.

9 Cass. Com., 14 mai 1991 : pourvoi n° 89-10 014 (conversion d'une vente en location et moratoire) ; CA Paris, 13 novembre 2002 : Juris-Data n° 2002-205375 (crédit fournisseur démesuré) ; CA Rennes, 30 mai 2006 : Juris-Data n° 2006-313475 (soutien)

10 Cass. Com., 9 mai 1995 : pourvoi n° 93-16211 (concedant)

11 Loi n° 2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises

12 Article L. 122-12 du Code du Travail

13 Article L. 321-1 du Code du Travail

14 Cass. Soc., 5 oct. 1999 : pourvoi n° 97-41 838, arrêt n° 3392 (« Les possibilités de reclassement doivent être recherchées à l'intérieur du groupe parmi les entreprises dont les activités, l'organisation, ou le lieu d'exploitation leur permettent d'effectuer la permutation de tout ou partie du personnel. »)