

Caractérisation des PME et PMI

Les PME représentent une part importante du tissu socio-économique d'un pays comme la France. Quant au secteur de la mécanique, il constitue également une part non négligeable de son paysage industriel. L'objectif de ce premier paragraphe est d'estimer précisément la place occupée par les PME du secteur de la mécanique. L'ensemble de leurs caractéristiques est alors défini afin de constituer un référentiel permettant d'aborder les aspects économique, concurrentiel, financier et technique dans les paragraphes suivants. A noter que dans la suite de ce mémoire, le terme « PME » désigne exclusivement les entreprises possédant ces caractéristiques.

1.1.1. Définition

En France, le terme « PME » (Petite ou Moyenne Entreprise) est apparu après la seconde guerre mondiale. Il faut attendre les années 70 pour que les pouvoirs publics les reconnaissent comme un acteur important de l'économie française. Le terme de « Petite ou Moyenne entreprise » étant purement qualitatif, il est donc indispensable de le définir et de le caractériser à travers des critères mesurables afin de pouvoir étudier en détail les entreprises qui la composent.

La littérature spécialisée ne propose pas de définition officielle des « PME » car chaque pays possède la sienne qu'il utilise comme référentiel pour ses propres besoins de sondages dont l'objectif est de définir une politique gouvernementale nationale. Aussi, deux études identiques réalisées dans deux pays différents donneront des résultats qui ne seront pas comparables.

Par conséquent, caractériser et positionner les PME implique de préalablement en retenir une définition précise et de n'exploiter que les études et les analyses qui y font référence [OCDE 04]. Celles-ci étant souvent des commandes d'organismes officiels tels que les Commissions européennes, les Ministères ou les Chambres de Commerce et d'Industrie, leur accès diffère d'un pays à l'autre (données classées confidentielles, payantes, publiques mais obsolètes...). Sachant que la France et l'Europe diffusent librement un grand nombre de ces documents, seules ces études et ces analyses sont prises en compte dans ce chapitre. Elles impliquent une caractérisation des PME à partir des définitions française et européenne.

Précisons enfin que les données statistiques présentées dans le cadre de cette étude peuvent dater d'une dizaine d'années. En effet, tous les sondages ne sont pas systématiquement reconduits annuellement. Ceci étant dit, leur pertinence n'est pas forcément remise en cause à partir du moment où ils ne dépendent pas de critères conjoncturels (exemple : évolution de l'emploi en fonction du temps).

Ainsi, en France une PME est une entreprise qui emploie moins de 500 salariés ou qui génère moins de 77 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Cette définition française est notamment utilisée par des organismes tels que l'INSEE (Institut National de Statistiques et d'Etudes Economiques), la Banque de France ou encore le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie [Agence PME 03].

En Europe, on considère qu'une PME est une entreprise de moins de 250 salariés qui génère un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 40 millions d'euros. Cependant la définition européenne est plus précise, puisqu'elle inclut également un critère d'appartenance. Ainsi, une PME ne peut pas avoir plus de 25% de son capital détenu par une ou plusieurs autres entreprises qui ne sont pas des PME **[Agence PME 03]**.

Afin d'être tout à fait exhaustif, il est important de noter l'existence d'une sous-catégorie au sein des PME : les TPE (Très Petites Entreprises appelées également « micro-entreprises » ou « entreprises artisanales »). Elles ne sont généralement caractérisées que par leur taille qui n'excède pas 10 salariés **[DCA 06] [IFOP 10b]**.

Compte-tenu de la forte similitude entre les deux définitions, nous retenons celle proposée par l'Europe. En effet, celle-ci intègre l'ensemble des critères de la définition française (effectif salarié et chiffre d'affaires). Ainsi, les études statistiques françaises entrent également dans le cadre de la définition européenne car celles-ci distinguent généralement la tranche 0 à 250 salariés. De plus, cette définition intègre les TPE qui constituent également les entreprises ciblées par cette étude car elles sont présentes dans les mêmes secteurs d'activités que les autres entreprises. Enfin, elle exclut les filiales de groupes industriels qui bénéficient généralement du support de ces dernières et qui, par conséquent, n'ont pas les mêmes problèmes et donc les mêmes besoins que les entreprises indépendantes.

Représentation des PME du secteur de la mécanique

L'objectif est à présent de déterminer la part que représentent ces entreprises, et plus particulièrement celles dont l'activité principale est la mécanique, dans l'économie française. Mais il est impossible de directement y apporter une réponse.

En effet, l'économie française est décomposée en secteurs d'activités selon le code NAF (Nomenclature des Activités françaises) **[INSEE 12]**. Cette décomposition est essentiellement basée sur des familles de produits. Or, aujourd'hui les produits purement mécaniques sont de moins en moins nombreux. En effet, le développement spectaculaire de l'électronique et de l'informatique a favorisé ces dernières années l'apparition de produits multi-technologiques qui intègrent des fonctions qui ne font plus seulement appel à la mécanique. Par exemple, l'automobile et l'aéronautique sont des secteurs d'activités à part entière, mais la mécanique contribue simplement à la réalisation de leurs produits. Ainsi, cette dernière n'apparaît plus directement dans le code NAF et il est très difficile d'identifier et de positionner précisément la mécanique dans l'industrie française. On parle alors plus « d'activité mécanique » que du « secteur de la mécanique ».

Par conséquent, compte-tenu des données statistiques disponibles, seule une estimation de l'activité mécanique dans l'économie française est possible. Elle est faite en deux temps :

- détermination de la part des PME dans l'ensemble de l'économie française (tous secteurs d'activités confondus)
- représentation des PME dont l'activité principale est la mécanique.

Ainsi, la part des PME dans l'économie française est généralement représentée à travers

les deux mesures que sont l'effectif salarié et la valeur ajoutée créée en France. Les données statistiques datées de 1999 indiquent que les PME représentent environ 60% de l'effectif salarié du secteur industriel français et environ 53% de sa contribution à la valeur ajoutée nationale [OSEO 07] [OSEO 11b]. Un rapport du Conseil Economique, Social et Environnemental corrobore ces données en 2009 [CESE 09].

Concernant la part de l'activité mécanique dans l'économie française elle fait référence à une étude publiée par la Fédération des Industries de la Mécanique (FIM) datant de 2011 [FIM 01] [FIM 11]. Notons que l'activité mécanique est représentée par trois grandes sous-activités que sont l'équipement (machines, systèmes de production, composants...), la transformation (sous-traitance, outillages, articles de ménage...) et la précision (optique, santé, instruments de mesure...).

Par conséquent, le recoupement de l'ensemble de ces données permet d'estimer que 95% des entreprises françaises ayant pour principale activité la mécanique sont des PME ou des TPE. Elles représentent un effectif salarié de 850000 salariés et génèrent 109 milliards d'euros de valeur ajoutée.

Ceci étant dit, à travers les produits multi-technologiques ces entreprises contribuent également à l'essor de nombreux autres secteurs de l'industrie. Ces interdépendances font que l'impact de l'activité mécanique est en réalité bien plus important que celui présenté ci-dessus tant en terme d'emploi salarié que de valeur ajoutée (même s'il n'est pas directement et précisément quantifiable).

Evolution du secteur de la mécanique

Les PME du secteur mécanique sont continuellement soumises à des pressions toutes plus fortes les unes que les autres. La concurrence en est une des principales, mais il en existe d'autres, plus conjoncturelles, dont les enjeux sont également d'une importance capitale car elles entraînent une mutation de l'activité et des pratiques. Actuellement, on en distingue deux principales :

- celles liées à l'évolution du cadre législatif et réglementaire [PIPAME 10],
- celles liées à l'évolution de l'activité de la mécanique.

Le premier évolue au grès des expériences acquises et des conjonctures. Celui-ci n'est généralement pas profitable à tous et il est souvent synonyme de contraintes supplémentaires pour l'entreprise. Au niveau industriel, cela se traduit généralement par la création de nouvelles normes. C'est notamment le cas du développement durable et des normes ISO 14000 et ISO 26000 [FIM 01].

Quant au second, il est lié au fait que les PME du domaine mécanique ne développent plus simplement des produits purement mécaniques, mais qu'elles contribuent de manière importante au développement de produits multi-technologiques. Ceci implique une évolution significative de leur maîtrise d'œuvre qui se traduit par de profonds bouleversements méthodologiques et organisationnels [FIM 01] [Min. Eco. 10] [SESI 08]. On distingue deux cas de figure :

- l'entreprise doit intégrer une plus grande part du cycle de vie du produit (exemple : le recyclage, la maintenance...),
- l'entreprise doit confier une partie de la maîtrise d'œuvre de ses produits car ceux-ci nécessitent des savoir-faire qu'elle ne possède pas.

1.1.4. Synthèse

Les PME du secteur de la mécanique sont des entreprises de moins de 250 salariés qui génèrent un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 40 millions d'euros. Concernant leur capital, il ne peut être détenu par une ou plusieurs autres entreprises qui ne sont pas des PME qu'à hauteur de 25% maximum. Quant à leur activité, elle a subi de profondes mutations qui nécessitent aujourd'hui de développer des produits intégrant de multiples technologies, mais aussi de multiples expertises.

Ainsi, les PME contribuant directement ou indirectement à l'essor du secteur de la mécanique sont des acteurs majeurs de l'économie française. Elles représentent donc un enjeu important en termes d'emploi et de valeur ajoutée pour un pays comme la France.

1.2. Le contexte économique et concurrentiel des PME du secteur de la mécanique

Compte-tenu de leurs caractéristiques, les PME du secteur de la mécanique évoluent dans un contexte économique particulier qui subit actuellement de profondes mutations auxquelles elles doivent s'adapter pour survivre. Ce paragraphe présente tout d'abord cet environnement économique et concurrentiel spécifique, mais également ses origines. Dans une deuxième partie, il aborde les principaux bouleversements de l'économie et montre quels en sont les impacts concrets sur les PME. Enfin, une synthèse présente les solutions que les entreprises doivent impérativement mettre en œuvre pour faire face à ce contexte de travail difficile.

1.2.1. Le marché spécifique des PME

De par leur structure (taille et moyens financiers), les PME peuvent difficilement faire face à une concurrence directe forte sans risquer de mettre leur existence en péril. Ce constat repose essentiellement sur deux facteurs :

- d'une part, les PME se trouvent face à des entreprises de taille importante contre lesquelles elles ne peuvent pas rivaliser,
- d'autre part, elles sont obligées de mettre en place des politiques commerciales offensives qui nécessitent de très gros investissements financiers.

Pour faire face à ces contraintes, les PME s'orientent donc vers des types de marchés compatibles avec leur structure en termes de concurrence et de besoins d'investissements. Elles se positionnent donc sur des marchés dits de « niche » [CESE 09] [OSEO 04].

Les caractéristiques de ces marchés sont les suivantes :

- une taille limitée, mais ils peuvent générer des marges élevées qui les rendent viables,

- la production de produits « à la carte » (exemple : les machines spéciales),
- la nécessité d'un lien fort entre le client et le fournisseur (notamment à travers un service après-vente « de proximité » disponible et performant).

La taille réduite du marché constitue un atout majeur pour les PME. En effet, elle est généralement incompatible avec les caractéristiques des grandes entreprises qui s'inscrivent plutôt dans une production de masse qui leur permet de rester compétitives en termes de coût. Elles doivent donc pouvoir écouler rapidement de grandes quantités de produits.

Quant aux produits et services rendus aux clients, ils nécessitent une structure d'entreprise très flexible et réactive, capable de s'adapter rapidement à tous types de demandes particulières. Ce n'est généralement pas le point fort des grandes entreprises qui sont tributaires d'une inertie structurelle imposée par leur taille.

En dehors du marché de niche, deux autres facteurs viennent contraindre davantage le domaine d'intervention des PME. Il s'agit du nombre de marchés différents qu'elles exploitent et la zone géographique qu'elles couvrent.

Ainsi, les PME ne travaillent généralement que sur un seul et unique marché. Cet état de fait relève plus d'une contrainte que d'un réel choix. Les causes sont soit historiques (création d'une activité industrielle par opportunité) soit structurelles (une entreprise existante ne génère pas suffisamment de marge pour se développer) [CESE 09] [OSEO 04].

Concernant le second facteur, il est intéressant de remarquer que beaucoup de PME restreignent leur activité au seul marché national même si celui-ci n'a théoriquement pas de limites territoriales propres hormis celles indirectement dictées par d'éventuelles contraintes législatives, politiques ou culturelles. Les origines de cette limitation ne sont généralement pas liées aux produits qu'elles vendent, mais à d'autres facteurs tels que la maîtrise des langues étrangères, la connaissance du commerce international et la capacité d'implantation physique. Or, ceux-ci ne peuvent que faire défaut aux PME dont les ressources humaines et financières sont limitées. Ceci induit une faible diversité des compétences disponibles [CESE 09] [OSEO 04].

Notons tout de même que certaines PME ne sont pas soumises à cette limitation géographique de leur marché. C'est notamment le cas des entreprises travaillant dans le domaine de la sous-traitance et qui ont un savoir-faire unique. Elles acquièrent alors une dimension stratégique de premier ordre pour leurs donneurs d'ordres et leur fragilité peut mettre en péril une partie significative de l'activité de ces derniers. Cette situation est alors gérée de deux manières différentes : soit la PME est incitée à diversifier son activité en bénéficiant généralement d'un accompagnement particulier de la part du donneur d'ordre, soit celui-ci l'absorbe en la rachetant.

1.2.2. Les impacts de la mondialisation

Pendant de nombreuses années, chaque PME a su préserver son activité et son « marché de niche » tel un véritable écosystème. Cependant, la mondialisation de l'économie a considérablement changé cette donne. Trois facteurs y ont particulièrement contribué :

- l'arrivée de nouveaux concurrents étrangers,
- le développement du « e-business »,
- l'instabilité du cours des monnaies, des énergies et des matières premières.

En théorie, la libéralisation des échanges internationaux doit avoir deux effets: faciliter le développement des entreprises, mais également accroître la concurrence. Or, compte-tenu du caractère particulier de la relation existante entre une PME et son marché, celle-ci a subi de plein fouet le second effet sans pouvoir bénéficier du premier **[IFOP 11]**.

En effet, de nombreuses PME étrangères se sont implantées sur les marchés de niche étrangers car ils correspondaient également à leurs caractéristiques structurelles (taille, activité, contexte concurrentiel, compétences...). Bien que ces entreprises appartiennent à la même catégorie que les PME françaises, elles ne constituent pas pour autant des concurrentes avec lesquelles elles peuvent rivaliser. Par exemple, certaines d'entre elles viennent de pays où le coût de la main d'œuvre est extrêmement faible. Elles ont donc un double avantage face aux PME françaises : elles peuvent vendre les mêmes produits moins chers tout en générant suffisamment de marge pour avoir les moyens de financer leurs exportations (notamment à travers l'acquisition de compétences commerciales et linguistiques indispensables).

Mais cela ne s'arrête pas là puisque des entreprises de taille plus importante ont aussi investi le terrain jusqu'ici réservé aux PME. En effet, si l'on considère qu'un « marché de niche national » n'est pas compatible avec les besoins d'une grande entreprise à cause de sa taille, l'agrégation de plusieurs « marchés de niche nationaux » identiques peut alors constituer un marché dont le potentiel devient exploitable par cette grande structure.

Quant à l'ouverture des PME françaises vers les marchés étrangers, elles y renoncent pour les raisons déjà évoquées (manque de compétences en langues, en commerce international et absence de moyens financiers supportant notamment les coûts de prospection et d'implantation). Ceci étant dit, la crise économique les oblige de plus en plus à franchir le pas de l'ouverture vers ces marchés étrangers car, en plus de l'afflux des nouveaux concurrents qui ont accompagné la mondialisation, leur « marché de niche » historique régresse et il ne suffit plus à absorber leur activité.

Il est important de noter que les effets de la mondialisation de l'économie ont frappé de manière brutale les PME. Cette rapidité est notamment liée au développement spectaculaire des technologies de l'information qui permettent de se faire rapidement connaître dans le monde entier et à moindre frais (dématérialisation de la vente des produits).

Dans le sillage de la mondialisation de l'économie, on distingue d'autres facteurs susceptibles de favoriser ou de déstabiliser les entreprises et plus particulièrement les PME. Il s'agit du cours des monnaies, de l'énergie et des matières premières qui fluctue constamment. Les effets mécaniques qu'elles produisent sont purement conjoncturels et il est très difficile de les anticiper et surtout d'y palier compte-tenu de leur imprévisibilité. La figure 1-1 illustre ces fluctuations sur les monnaies (Euro et Dollar) alors que la figure 1-2 traite le cas d'une matière première (le pétrole).

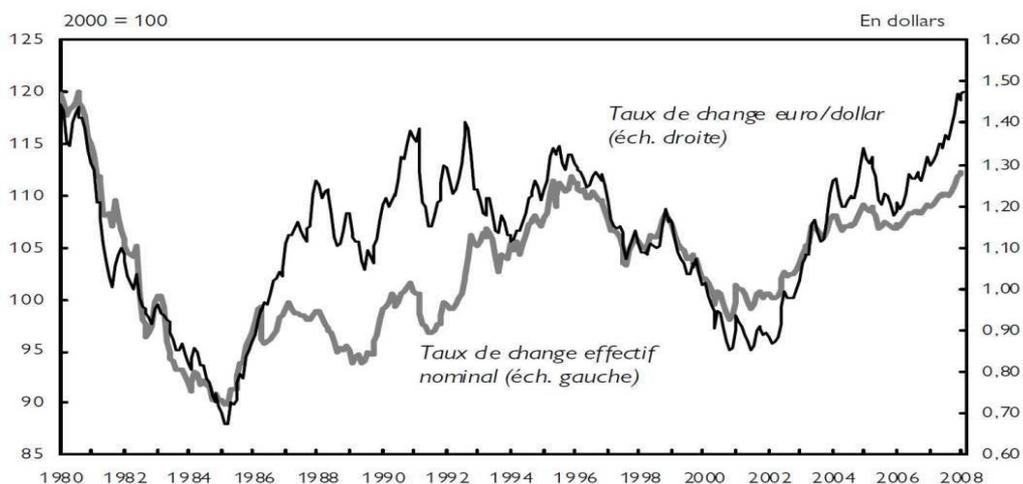


Figure 1-1 : exemple d'évolution du taux de change des monnaies de 1980 à 2008 [OFCE 08].

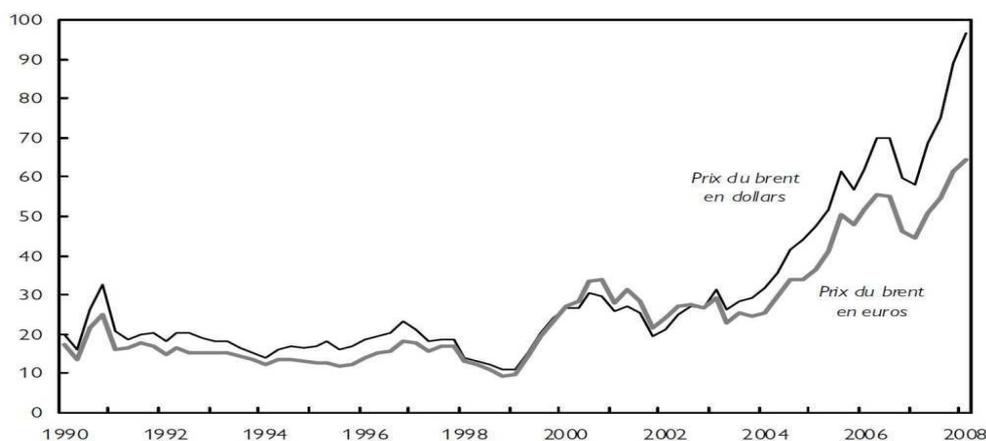


Figure 1-2 : évolution du cours du pétrole (Brent) de 1990 à 2008 [OFCE 08].

1.2.3. Synthèse

D'un point de vue économique et concurrentiel, les PME privilégient les « marchés de niche » qui leur permettent d'être face à une concurrence avec laquelle elles peuvent rivaliser. Elles en occupent généralement un seul et unique qui est restreint au seul territoire national compte tenu de leur taille et donc de leurs ressources humaines et financières.

Ceci étant dit, la mondialisation de l'économie et les conséquences brutales qu'elle entraîne a profondément modifié l'écosystème dans lequel évoluent les PME. L'apparition d'une concurrence inégale et la fluctuation du cours de certaines de leurs principales ressources les entraînent dans des difficultés de plus en plus prononcées.

Pour faire face à ce contexte et rester compétitives, elles doivent renouveler leur offre à une fréquence élevée en proposant des produits innovants répondant aux attentes du marché visé en termes de coût et de performances.

1.3. Le contexte financier des PME du secteur de la mécanique

Le contexte économique dans lequel évoluent les PME les incite à se développer à travers la conquête de nouveaux marchés ou en proposant des produits innovants à ses clients. Ce type de projet mobilise obligatoirement des ressources notamment financières. Ce paragraphe traite donc des conditions de financement des projets de développement des PME. En effet, de nombreux facteurs concourent à les rendre extrêmement difficiles et certains entraînent les entreprises dans de véritables impasses. Ces facteurs bloquants sont identifiés puis analysés afin d'en percevoir les conséquences.

1.3.1. Les PME et les organismes de financement

Compte-tenu de leurs caractéristiques, la rentabilité des PME est généralement faible. En effet, il est difficile de dégager de gros profits à partir d'une structure de taille limitée et d'un « marché de niche » lui aussi restreint [CAE 06]. Ces maigres bénéfices pourraient néanmoins contribuer au développement de l'entreprise à travers un investissement matériel ou immatériel. Cependant, les PME préfèrent généralement les conserver sous forme de liquidités afin de faire face à d'éventuels problèmes de trésorerie qui risqueraient de mettre rapidement l'entreprise en péril. Ce choix est donc inévitable.

L'autofinancement des projets de développement de ces entreprises étant quasiment nul, elles doivent donc se tourner vers des sources de financements externes. Cependant, avant de consentir le moindre investissement celles-ci évaluent leurs projets à travers deux critères : la rentabilité et le risque encouru. Malheureusement, l'effet combiné de la taille et du contexte économique dans lequel évoluent les PME leur est extrêmement défavorable. Par conséquent, elles sont amenées à réduire leurs investissements initiaux afin de faire baisser le risque tout en augmentant la rentabilité de leurs projets. Dans le cas du développement de nouveaux produits, cela se traduit généralement par une diminution significative du coût de conception.

De plus, à travers leur structure et leur fonctionnement, les organismes de financement imposent de nombreuses contraintes aux PME. Celles-ci sont autant de facteurs pouvant potentiellement faire échouer leurs projets de développement. Ils doivent donc être identifiés et pris en compte dès leur élaboration. Pour cela, ces organismes peuvent être classés en fonction la nature des relations qu'ils entretiennent avec les PME et par conséquent, des contraintes qu'ils leur imposent. Il en résulte trois catégories : les établissements bancaires, les dispositifs publics et les industriels ou investisseurs particuliers.

1.3.2. Les établissements bancaires

Les organismes bancaires sont à la base du financement des PME. En effet, ils permettent théoriquement de les accompagner durant toutes les étapes de leur vie. Ainsi, les entreprises sont amenées à solliciter les organismes bancaires pour deux raisons essentielles :

- le besoin de liquidité permettant de faire face aux dépenses quotidiennes liées à leur activité principale (par exemple, le paiement des salaires, des fournisseurs...),

- le besoin de capitaux permettant à l'entreprise de financer un projet de développement (par exemple, l'achat d'un nouveau matériel permettant à l'entreprise de conquérir de nouveaux marchés).

Ce dernier cas est appelé « prêt au développement ». Il s'agit d'un prêt à moyen ou long terme permettant de financer un projet occasionnel. Trois éléments principaux régissent ces prêts : le taux d'intérêt, le cadre légal et les objectifs de l'établissement bancaire. Ceux-ci sont à l'origine des difficultés que rencontrent les PME auprès des banques.

Concrètement, le taux d'intérêt est fixé en fonction du risque encouru par l'organisme prêteur. Il doit donc être estimé par un spécialiste possédant la double compétence financière et technique (il doit parfaitement connaître l'activité du client). Cependant, les établissements bancaires ne disposent pas des ressources suffisantes pour répondre à toute la diversité des activités des PME. Il en résulte des refus chroniques de financements ou des propositions prohibitives pour les entreprises.

En dehors du problème d'évaluation de risque, le cadre légal contribue également à amplifier les difficultés de financement des PME. Celui-ci diffère d'un pays à l'autre, mais en France, il repose sur deux éléments : le « taux d'usure » et les possibilités de « recouvrement des dettes ». Le premier est un plafonnement du taux d'intérêt dont l'objectif est d'éviter la rémunération excessive des prêts d'argent. Le second définit le rang qu'occupe chaque créancier en cas de défaut de paiement et de dépôt de bilan (en France, c'est le juge du Tribunal de Commerce qui décide de cet ordre de priorité). En pratique, les établissements bancaires sont généralement mal placés et ils ont donc peu de chance de récupérer leur investissement (la priorité étant faite aux salariés et aux fournisseurs afin de préserver un maximum d'emplois). Par conséquent, accorder un prêt à une PME fait courir un risque important aux banques.

Enfin, les objectifs globaux des établissements bancaires influent aussi directement sur les « prêts au développement ». Ainsi, le couple risque/rendement est fixé en fonction de la conjoncture économique du moment. Compte-tenu de la crise financière qui frappe le monde depuis la fin des années 2000, les investissements peu risqués sont fortement privilégiés. Par conséquent, le financement des PME n'est actuellement pas prioritaire [IFOP 11] [CAE 09] [IFOP 08].

1.3.3. Les dispositifs publics

Les dispositifs publics nationaux ou régionaux ont pour principal objectif de soutenir financièrement les PME souhaitant se développer. De manière générale, ils peuvent être classés dans cinq catégories :

- les fonds de financements directs (par exemple, des prêts),
- les allègements de taxes (par exemple, une exonération temporaire de charges patronales lors de l'embauche d'un salarié),
- le cautionnement des prêts réalisés auprès d'établissements bancaires (par exemple, l'apport d'une garantie financière ou la souscription d'une assurance contre les défauts de paiement),

- le conseil et l'aide à la médiation entre les PME et les établissements bancaires,
- l'aide à l'exportation.

Chaque catégorie est composée de très nombreux dispositifs indépendants (L'observatoire des aides de l'Institut Supérieur des Métiers en a recensé plus de 1205 en 2006) dont les critères d'éligibilité diffèrent tous (par exemple, la position géographique de l'entreprise, sa taille, son chiffre d'affaire, le type de projet, son montant, les partenariats...). L'origine de cette profusion est historique. En effet, ces dispositifs ont été créés et déployés par les gouvernances nationales et régionales qui se sont succédées au fil du temps. Malheureusement, il n'existe pas d'organe de pilotage global qui permettrait d'assurer la cohérence et l'efficacité de l'ensemble. Cela se traduit auprès des PME par un manque total de lisibilité qui nécessite un investissement en temps qui est conséquent et qu'elles ne peuvent pas assumer. Par conséquent, ces dispositifs sont généralement largement sous-exploités **[Couture 06] [OSEO 04] [OSEO 07]**.

1.3.4. Les industriels et les investisseurs particuliers

Un autre moyen de financer le développement des PME sans recourir aux deux premières catégories d'organismes financeurs est le « capital risque ». Il s'agit d'entrepreneur (entreprises ou particuliers) disposant de capitaux à investir et qui choisissent de soutenir le développement d'une entreprise. Ces investisseurs sont connus dans les pays anglo-saxons sous le nom de « business angels ». Ce système implique que le financement d'un projet de développement soit lié à un accompagnement sous forme de conseils techniques, commerciaux et même d'aides à la prise de décision. Il s'agit donc d'un réel partenariat qui repose sur la confiance réciproque entre un financeur et le financé. En cas de succès, ce dernier récupère le capital initialement investi ainsi qu'un bénéfice. En cas d'échec, les deux parties en assument la responsabilité financière. Quoiqu'il en soit, l'entreprise financée doit être en mesure de fournir rapidement toutes les informations dont le financeur a besoin pour suivre le projet en termes d'évaluation du risque et d'apport de son expertise.

Il est important de noter que ce mode de financement ne peut subvenir intégralement aux besoins d'un projet de développement. En effet, pour que l'accompagnement de l'entreprise soit efficace, le financeur doit disposer d'un certain nombre de données qui ne sont pas disponibles en début de projet. Un tel projet étant généralement découpé en quatre grandes phases (R&D, recherche de financements, création de l'activité et exploitation), l'entrepreneur financeur n'intervient qu'après le travail de recherche et développement. Ainsi, le financement complet du projet devra être composite et faire appel aux autres modes évoqués précédemment. Même si le risque encouru est toujours fortement présent, le montant à financer est bien moindre ce qui augmente les chances du projet d'être financé par l'un des organismes privés ou publics. Cependant, un financement composite sous-entend une bonne cohérence et une excellente coordination entre tous les investisseurs **[CAE 09] [OSEO 07]**.

1.3.5. Synthèse

Compte-tenu de leur structure et plus spécialement de leur taille, les PME sont des entreprises à faible rentabilité. Elles n'arrivent donc pas à autofinancer leurs propres projets de développement. Par conséquent, elles doivent avoir recours à des financements extérieurs qui peuvent être des organismes publics ou privés [CAE 10] [IFOP 12].

Pour cela, elles disposent de trois modes de financement externes : les établissements bancaires, les dispositifs publics et les investisseurs industriels ou particuliers. Chacun présente des avantages, mais également de nombreux inconvénients car, dans le contexte économique et financier actuel, force est de constater qu'aucun n'est en mesure de répondre à lui seul aux besoins de ces entreprises. Par contre, assemblés et coordonnés de manière judicieuse ils peuvent constituer une réponse satisfaisante pour l'entreprise.

Il est donc impératif pour l'entreprise de construire un projet de développement en identifiant à chaque instant l'ensemble des paramètres de pilotage et de suivi afin d'élaborer son financement et de permettre d'évaluer le risque et la rentabilité [FIM 01].

La figure 1-3 donne un exemple de construction de financement composite permettant de développer un nouveau produit.

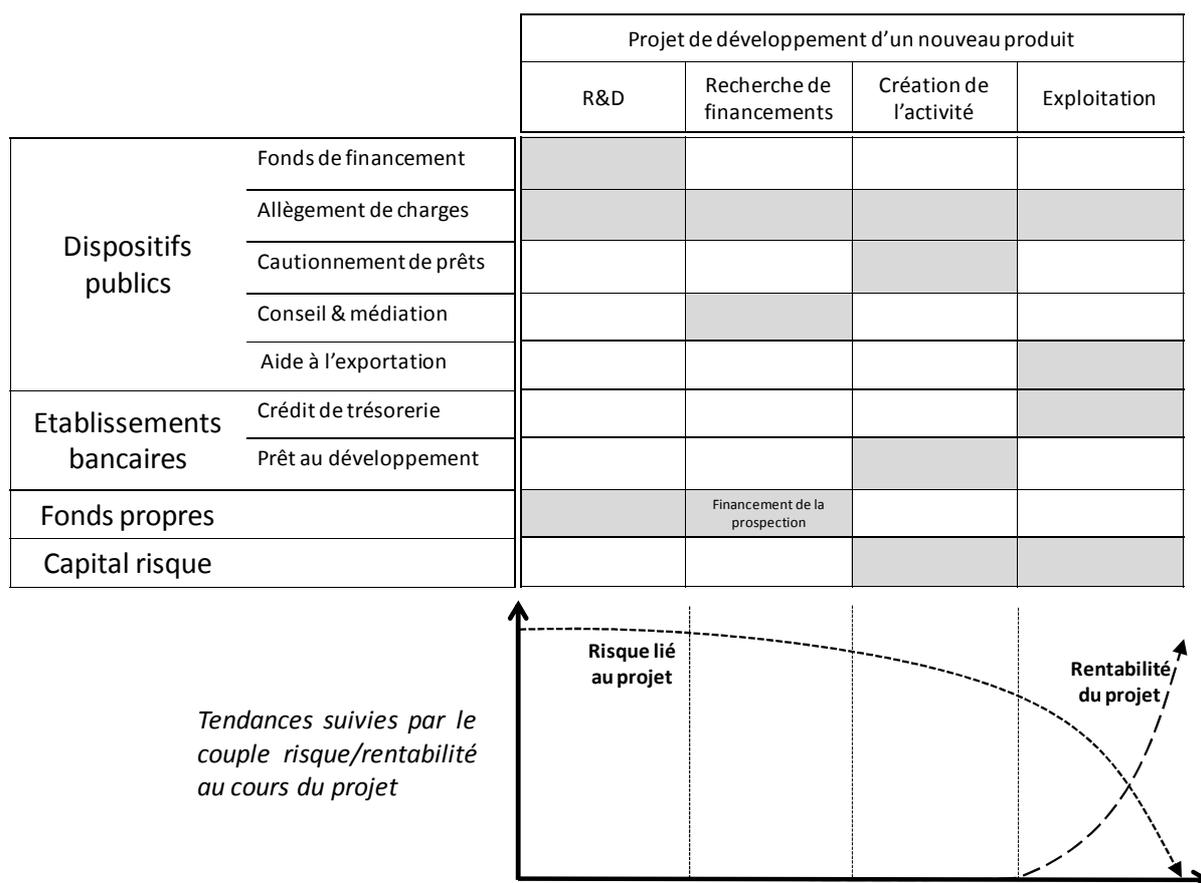


Figure 1-3 : exemple de financement combiné permettant la réalisation d'un projet de développement d'un produit.