

**DISPOSITIFS ÉTRANGERS D'AIDE À LA CRÉATION ET
AU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES**

ESPAGNE

SOMMAIRE

NOTE DE SYNTHÈSE

FICHE 5.1 LE GUICHET UNIQUE

FICHE 5.2 LA CAPITALISATION DES INDEMNITES DE CHOMAGE

FICHE 5.3 LES PRETS PME DE L'INSTITUT DU CREDIT OFFICIEL (ICO)

FICHE 5.4 LES SOCIETES DE GARANTIE RECIPROQUE (SGR)

**LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT
DES ENTREPRISES EN ESPAGNE**

L'Espagne est citée en exemple dans plusieurs rapports pour son taux élevé de création brute d'entreprise. Avec 13,3 entreprises créées chaque année pour 100 déjà existantes (soit 335 000 créations par an), l'Espagne se classe effectivement dans les premiers rangs européens.

Il convient toutefois de nuancer la portée de cet indicateur par trois facteurs :

- la forte croissance espagnole, qui tire le taux de création brute, notamment dans les services¹ ;
- la prédominance des entreprises familiales dans le tissu économique espagnol et leur faible taille (71% des entreprises créées au cours de l'année 2000 n'employaient d'ailleurs aucun salarié) ;
- l'existence de difficultés administratives et financières semblables à celles que rencontrent les entreprises françaises (cf. infra).

Malgré ces difficultés, la mortalité des entreprises espagnoles² s'établit 1 à 4 points en-dessous de celle des entreprises françaises :

Age de l'entreprise	1 an	2 ans	3 ans	4 ans
Taux de survie	83%	71%	60%	53%

Source : Chambres de commerce (données INE)

C'est donc surtout cette performance, qui aboutit à un taux de création net de 2,1% par an (alors que le nombre d'entreprises est à peu près stable en France), qu'il convient de souligner et d'expliquer.

La politique espagnole d'aide à la création et au développement des entreprises suit deux axes :

- la réduction des formalités administratives pour toutes les entreprises (I) ;
- une forte décentralisation des aides à la création, les dispositifs nationaux ayant peu de succès tandis que les collectivités locales mettent en œuvre une palette d'actions très complète (II).

¹ L'étude du Global Entrepreneurship Monitor (2000) met en évidence un coefficient de corrélation de 0,69 entre croissance du PIB et taux d'entrepreneuriat (part de la population active impliquée dans la création ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois) sur un ensemble de 17 pays développés.

² La mortalité des jeunes entreprises varie selon le secteur d'activité et le nombre de salariés. Les entreprises de petite dimension, et particulièrement celles sans employé, sont celles qui rencontrent le plus de difficultés dans le processus de consolidation, avec un taux de survie à 4 ans de 49,2% seulement.

I. UNE STRATEGIE NATIONALE DE REDUCTION DES FORMALITES ADMINISTRATIVES

A. Les projets du gouvernement espagnol visent à réduire le poids des formalités administratives pesant sur les créateurs

1. *Les formalités administratives de création restent lourdes au regard des meilleures pratiques internationales*

Les formalités administratives de création en Espagne ne sont pas plus réduites qu'en France. Le créateur sera en effet confronté à 4 administrations distinctes (administration fiscale, sécurité sociale, municipalité et communauté autonome), sans compter les démarches accessoires qu'il devra effectuer dans le cas où l'exercice de l'activité est réglementé.

Le coût de la création d'entreprise est faible, mais les pratiques observées dans d'autres pays d'une SARL à 1 € n'est pas encore en vigueur en Espagne. Les coûts minimaux que devra engager l'entrepreneur, pour la simple réalisation des opérations de constitution d'une SARL figurent dans le tableau ci-dessous :

Procédure	Coût en €
Capital social	3 005
Certification négative du nom	21
Notaire	210
Impôt sur le transfert de patrimoine	30
Inscription au registre du commerce	90
Total	3 266

Le temps nécessaire au fonctionnement commercial de l'entreprise sera au minimum de 3 semaines, l'une des étapes les plus lourdes étant la certification négative du nom de l'entreprise, à effectuer après du registre national du commerce, et pour lequel les délais vont de 10 à 12 jours. Il faudra un mois entier pour que la constitution soit achevée, avec l'obtention de l'identifiant fiscal définitif (mais la société peut commencer à fonctionner avec un numéro provisoire).

Une étude du conseil supérieur des chambres de commerce a par ailleurs mis en évidence le fait que 90% des créateurs d'entreprise ne connaissaient pas les formalités à réaliser et qu'aucun ne connaissait les aides dont il pouvait bénéficier.

2. *L'orientation et le conseil constituent les pistes de travail de l'Etat et des réseaux consulaires*

Les besoins d'orientation et de réduction des formalités sont donc réels. Les chambres de commerce développent à cet effet une action de formation et de conseil en direction des créateurs d'entreprise (mise en œuvre par la fondation INCYDE³). Pour l'année 2000, 2 500 personnes ont participé à ces actions, qui ont représenté 40 000 heures de formation et de conseil⁴. Toutefois, ces actions restent marginales au regard du nombre annuel des créations d'entreprises en Espagne.

³ Institut consulaire pour la création et le développement des entreprises, qui compte 100 conseillers. Les chambres de commerce agissent au travers d'une série de programmes en direction des créateurs d'entreprises et des entrepreneurs individuels potentiels, gèrent des incubateurs et des programmes spécifiques sur certaines populations : femmes, handicapés, espagnols de retour d'émigration.

⁴ Sur la période 2001-2006, les chambres de commerce prévoient de consacrer 58,2 M€ au programme d'accompagnement des créateurs d'entreprise, avec l'aide d'un cofinancement du FSE, et 24,0 M€ au développement d'incubateurs, avec l'aide du FEDER.

Le gouvernement espagnol⁵ a également développé avec les chambres de commerce et les communautés autonomes (échelon régional espagnol) un réseau de « guichets uniques pour les entreprises », en fait dédié à l'orientation, la réalisation des formalités de création et la fourniture d'informations sur les aides locales disponibles. Cette initiative, qui fait l'objet de la fiche n°5.1, présente un avantage par rapport aux CFE français (qui ont constitué le modèle de ce dispositif, lancé en 1999) : l'association des collectivités locales. En revanche, il n'est pas un point de passage unique et obligatoire, ce qui rend son intervention là encore très marginale (environ 31 000 dossiers traités depuis la création du premier guichet unique). Par ailleurs, de nombreuses formalités ne peuvent pas être réalisées par le guichet unique, qui ne réduit le temps de création qu'à 17 jours⁶. Enfin, il fallait 2 autres semaines, au moment de la visite du guichet unique de Madrid par la mission, pour y obtenir un rendez-vous.

Ce projet est malgré tout en voie de généralisation sur tout le territoire (certaines communautés autonomes, comme la Catalogne, n'ont toujours pas de guichet unique) et doit se compléter, en octobre 2002, par l'ouverture d'un guichet unique virtuel accessible en ligne⁷.

S'agissant de l'accompagnement du porteur de projet dans la réalisation des formalités, les créateurs ont donc pour l'instant fréquemment recours à des prestataires de services externes, experts-comptables ou avocats (dans ce dernier cas, l'un des interlocuteurs de la mission a cité le chiffre de 1 200 € pour réaliser l'intégralité des formalités). Ceux-ci peuvent également vendre des entreprises « sur étagère », préconstituées et pour lesquelles les formalités de transmission ne prendront qu'une journée. Ces prestataires accompagnent d'ailleurs les entreprises en création tout au long de leur développement⁸.

B. Les coûts fiscaux et sociaux sont en revanche moins élevés qu'en France

1. Une bonne pratique a été relevée en matière sociale : la capitalisation des indemnités de chômage

Les interlocuteurs de la mission ont insisté sur deux points :

- des charges sociales acquittées par l'entrepreneur individuel inférieures à celles payées en France : le régime des entrepreneurs individuels permet une cotisation minimale de 205,54 € par mois⁹ ;
- une complexité sociale moins élevée tout au long de la vie de l'entreprise. Un bordereau unique de sécurité sociale est envoyé à la banque, qui se charge du paiement des cotisations d'assurance chômage, des caisses de sécurité sociale, de la médecine du travail.

⁵ Il s'agit du ministère des administrations publiques, en charge de la réforme de l'Etat, et non de la DGPYME, responsable du secteur des PME au ministère de l'économie et des finances.

⁶ Le passage par un notaire et la certification négative du nom notamment, apparaissent comme la source de délais incompressibles. En revanche, pour une entreprise individuelle, 1 jour suffit.

⁷ Les possibilités de déclaration et de paiement en ligne des cotisations de sécurité sociale et des droits et taxes sont également très développées. La télédéclaration en matière sociale concernerait 40% des entreprises espagnoles (source : DGXIII de la Commission européenne, rapport BEST).

⁸ Les interlocuteurs de la mission ont souligné le fait que la qualité de leurs prestations était fort variable, ainsi que leurs tarifs : ceux cités à la mission vont de 210 à 540 € par mois, pour des entreprises de moins de 10 salariés. Il convient d'ajouter à ces experts-comptables les gestionnaires de la paye, d'un recours très fréquent. L'un des interlocuteurs de la mission payait ainsi 1 800 € par mois pour externaliser la gestion de ses 31 employés.

⁹ Ils ne bénéficient pas des indemnités de chômage ni des indemnités journalières maladie. Plusieurs de nos interlocuteurs disposaient par ailleurs d'une assurance complémentaire santé.

Par ailleurs, une pratique intéressante (qui fait l'objet de la fiche n°5.2) mérite d'être signalée : la possibilité pour les chômeurs désireux de créer une entreprise de percevoir leurs indemnités en un seul versement. Cette mesure bénéficie principalement aux chômeurs créant une société coopérative ou de type « laboral ». Elle ne coûte rien à l'Etat puisque les droits ainsi capitalisés sont escomptés au taux d'intérêt légal en vigueur.

Depuis 2002, il est par ailleurs possible à un chômeur souhaitant créer une entreprise individuelle d'imputer ses indemnités de chômage sur les cotisations sociales dues au titre de sa nouvelle activité.

2. *Une pression fiscale moins forte, en particulier sur les transmissions d'entreprises familiales*

Les entreprises en création ne bénéficient plus d'un régime particulier. En revanche, certaines dispositions du droit fiscal espagnol, récapitulées dans le tableau ci-dessous, soutiennent avantagement la comparaison avec le droit français, notamment concernant les transmissions d'entreprises familiales :

Impôt	Dispositif espagnol	Dispositif français	Dépense fiscale espagnole
Impôt sur les sociétés	Les entreprises dont le CA est inférieur à 5 M€ bénéficient d'un taux de 30% sur la première tranche de 90 K€ de bénéfices au lieu de 35% (L6/2000).	Les entreprises dont le CA est inférieur à 7,63 M€ bénéficient de plein droit d'un taux réduit de 25% pour les exercices ouverts en 2001 et de 15% pour les exercices ouverts à compter de 2002 sur la première tranche de 38 120 € de bénéfices (au lieu de 33 1/3%).	LF 2002 : 404,5 M€ LF 2003 : 530,4 M€
Impôt sur les sociétés	Les entreprises nouvelles bénéficient d'un report de la période déficitaire de 15 ans, à partir de la première période bénéficiaire. Ce délai de report a été étendu à toutes les entreprises à compter du 01/01/02.	Le report de la période déficitaire pour les nouvelles entreprises françaises est de 5 ans.	Non disponible
Droits de succession	Abattement de 95% sur la valeur de entreprises individuelles ou des participations lorsque la transmission bénéficie au conjoint ou descendants. Le bénéficiaire de l'abattement doit conserver les biens et valeurs pendant 10 ans (L7/1996 et 13/1996).	Pour les entreprises individuelles, un abattement de 50% de la valeur des biens est appliqué, sous condition d'une détention depuis 2 ans, d'une poursuite de l'exploitation pendant 5 ans et d'une conservation des biens par l'héritier pendant 6 ans. Obligations similaires pour les parts ou actions de sociétés.	Inconnue : produit de l'impôt transféré aux communautés autonomes en 1983 et transfert de compétence normative à compter du 01/01/97. Toutefois, la DGXIII de l'UE cite le chiffre de 240 M€ (étude BEST).

Les dispositions relatives à la transmission des entreprises familiales ont été étendues en 1997 aux transmissions entre vifs. Dans ce cas, le donateur doit être âgé de plus de 65 ans ou être handicapé et les actifs ainsi transmis doivent être conservés pendant au moins 10 ans.

Le nouvel impôt sur le revenu est également favorable aux transmissions d'entreprises familiales entre vifs, en ce sens que l'administration fiscale estime qu'elle ne donne pas lieu à des plus-values. Ces dispositions fiscales auraient permis un allègement de presque 10% de la pression fiscale des PME entre 1998 et 1999, soit un montant total de plus de 420 M€ (source : DGXIII de la Commission européenne, rapport BEST).

II. UNE FORTE DECENTRALISATION DES AIDES A LA CREATION

A. Les créateurs rencontrent des difficultés d'accès aux aides nationales

1. Les petites entreprises rencontrent de fortes difficultés de financement

La mission n'a pas été en mesure de trouver de données statistiques précises sur les modalités de financement des créations d'entreprises. En revanche, la centrale des bilans de la Banque d'Espagne a mis en évidence une relation croissante entre la taille de l'entreprise et les capitaux permanents (et en particulier les fonds propres).

Structure financière du passif des entreprises espagnoles (en %)	Moins de 10 salariés	De 10 à 49 salariés	De 50 à 249 salariés	250 salariés et plus
Fonds propres	28,8	32,9	34,5	35,4
Dette à long terme	13,2	11,3	13,7	16,1
Dont avec des établissements de crédit	10,7	9,1	10,7	11,9
Dette à court terme	57,2	54,6	49,9	44,9
Dont avec des établissements de crédit	19,6	18,1	16,2	12,1
Dont avec des fournisseurs	26,8	28,1	23,6	19,6
Provisions	0,2	0,3	0,7	2,0
<i>Total du passif bancaire</i>	<i>30,3</i>	<i>27,2</i>	<i>26,9</i>	<i>24,1</i>

Source : retraitement ICE à partir du SABE de la banque centrale d'Espagne (moyennes 1997-1999)

S'agissant des micro-entreprises, catégorie à laquelle appartiennent 97,8% des entreprises créées une année donnée, la dépendance à l'égard du financement bancaire est très forte (30,3% des ressources). Ce financement bancaire est pour 65% à court terme. Les capitaux permanents ne représentent que 42% des ressources de ces entreprises contre 44,2% à 51,5% pour les entreprises de taille supérieure.

Les phénomènes mis en évidence par la théorie économique gênant l'accès à ce type de financement par les PME (asymétries d'information, coûts d'agence) font que le marché bancaire présente logiquement une tendance au rationnement du crédit. Cette situation est particulièrement vraie pour les entreprises en création, qui ne disposent pas des données rétrospectives minimales permettant une évaluation du risque, ni d'ailleurs des garanties qui permettraient de limiter ce risque pour le prêteur. Pourtant, contrairement à la France, les banques espagnoles ne sont pas limitées par un taux de l'usure¹⁰.

Les interlocuteurs de la mission ont ainsi souvent mis en avant la nécessité de fournir des garanties personnelles au prêteur en deniers (la résidence principale, dans la plupart des cas) et de démarrer l'activité en utilisant le crédit interentreprises.

2. L'accès aux dispositifs nationaux d'aide est difficile

Face à cette situation, les autorités espagnoles ont mis en place deux dispositifs d'aide :

- la ligne PME de l'ICO¹¹ ;
- la réassurances des sociétés de garantie mutuelle par la CERSA¹².

¹⁰ L'un de nos interlocuteurs nous a signalé le taux du découvert bancaire de son entreprise : 29%.

¹¹ Institut du crédit officiel : cette aide est l'objet de la fiche n°5.3. L'ICO développe aussi des aides à l'exportation et, en lien avec le CDTI, des aides à l'innovation qui n'ont pas été étudiées par la mission.

¹² L'action des sociétés de garantie réciproque fait l'objet de la fiche n°5.4.

L'ICO assure le refinancement de prêts accordés par les banques commerciales partenaires à des taux inférieurs d'environ 1 point aux taux de marché. Ces prêts à taux bonifiés couvrent jusqu'à 70% de l'investissement de l'entreprise bénéficiaire : ils ne financent pas le besoin en fonds de roulement et ne s'adressent d'ailleurs que pour 30% des montants à des entreprises en création. L'enveloppe de prêts distribués par les établissements bancaires est épuisée environ en milieu d'année. Au total, 13,8 Md€ ont été prêtés de 1995 à 2001 (49% des investissements éligibles) et le montant moyen des prêts s'établit à 80 000 €.

Toutefois, parmi les créateurs d'entreprise rencontrés par la mission, peu avaient eu recours à l'ICO. C'était notamment le cas pour les projets les moins risqués, dans une optique de fidélisation de la clientèle de la banque. L'ambition initiale de l'ICO de n'intervenir que sur un segment de marché délaissé par les banques n'est donc probablement pas complètement atteinte.

En outre, l'Etat espagnol réassure, via la caisse publique CERSA, les 21 sociétés de garantie réciproque (SGR) mises en place dans les différentes communautés autonomes du pays (avec l'aide des collectivités territoriales). Les SGR garantissent 100% du crédit octroyé et permettent l'accès à des financements bancaires privilégiés. En revanche, contrairement à la SOFARIS française, elles prennent dans 70% des cas des garanties réelles ou personnelles. La CERSA réassure les crédits octroyés à hauteur de 75% pour les créations d'entreprise. La part des SGR reste toutefois relativement marginale, avec 7,4 Md€ de cautions accordées depuis l'origine (60 631 entreprises ont bénéficié d'un aval) et un risque vivant de 2,2 Md€.

Là encore, plusieurs de nos interlocuteurs ont mis en avant la difficulté d'obtenir une décision positive, quand l'exigence de garanties personnelles ne les dissuadait pas tout simplement de conclure un accord aux conditions de la société de garantie réciproque.

B. Les collectivités territoriales espagnoles utilisent une gamme d'outil très large

La mission a étudié les dispositifs d'aide à la création et au développement des entreprises de 2 communautés autonomes (échelon régional) : la Catalogne et le Pays basque. Ces deux régions disposent d'une gamme complète d'outils : subventions, bonifications d'intérêt, intervention en capital, voire, pour le pays basque, utilisation de compétences fiscales propres.

Elles sont mises en œuvre par les administrations locales, par les agences de développement endogène et de promotion économique internationale de la région (CIDEM pour la Catalogne et SPRI pour le Pays basque) ou par des sociétés d'économie mixte (Elkargi, société de garantie réciproque à laquelle participe le Pays basque ou bien Invertech, société de capital risque de la Generalitat de Catalogne, par exemple). Dans les deux cas, une attention particulière est portée aux créations d'entreprises technologiques.

1. Les aides à la création des très petites entreprises (TPE)

La Generalitat de Catalogne développe un **programme consacré à la création** de tous types d'entreprises (initiatives pour l'emploi). Ce programme, qui concerne les 1 800 entreprises créées annuellement en Catalogne, coûte 6 M€ pour un éventail d'aides très ouvert :

- subvention pour la réduction de la charge financière des emprunts pour investissements¹³ ;
- subvention d'appui à la gestion pendant l'installation de l'entreprise¹⁴ ;
- paiement des frais de conseil¹⁵ ;

¹³ Jusqu'à 3 points de taux d'intérêt, avec une limite de 5 108,60 € par poste de travail occupé par un CDI.

¹⁴ 75% des coûts, dans la limite de 12 020,24 € par projet.

- subvention spéciale pour les coopératives et sociétés « laborales » (jusqu'à 4 808,10 € par associé) ;
- majoration de 10% des subventions pour certaines entreprises en fonction de critères environnementaux, technologiques ou sociaux.

Le Pays basque complète d'une manière originale **l'action de l'ICO** avec une bonification de 2 points d'intérêt (programme AFI¹⁶) qui peut se cumuler avec les bonifications de l'ICO. Les projets réalisés par des entreprises nouvelles bénéficient en sus d'une bonification de 0,5 point. Si en outre une société de garantie réciproque (Elkargi ou Luzaro) avalise l'opération, une bonification de 0,5 point vient encore s'ajouter.

Il est ainsi possible d'obtenir des taux Euribor – 2,5 points (taux qui ne peut toutefois être inférieur à l'inflation). On précisera qu'une autre bonification de 3 points est accordée pour les projets réalisés dans les zones en reconversion du pays basque (avec dans ce cas en limite inférieure du coût du crédit le taux d'intérêt nominal).

D'autres programmes généralistes relèvent davantage d'une **logique d'aménagement du territoire**. Ainsi la Catalogne (mais on pourrait également trouver de programmes semblables au pays basque) subventionne-t-elle l'investissement industriel des PME situées dans des zones défavorisées de la région¹⁷.

Enfin, le Pays Basque utilise également un **outil de capital risque** (SGECR, dépendant du groupe SPRI), afin de prendre des participations minoritaires dans les PME. On remarquera que cet outil se trouve complété par un outil propre à la province de la Biscaye (Seed Capital de Bizkaia) pour cette partie du territoire de la communauté autonome.

2. L'économie sociale (micro-crédit, sociétés coopératives et auto-emploi)

La Catalogne développe des programmes à destination des **entrepreneurs individuels** créant leur activité :

- subvention d'un montant équivalent à la somme des intérêts des emprunts nécessaires à l'investissement initial, dans la limite de 6%, sur une durée maximum de 8 ans et avec un plafond de 3 005,06 € ;
- don jusqu'à 3 005,06 € ;
- assistance technique (études de viabilité ou conseils facilitant l'emploi autonome) jusqu'à 100% du montant engagé ;
- prêt préférentiel¹⁸ jusqu'à 70% des immobilisations pour les personnes au chômage ou en activité ayant un projet de nouvelle entreprise ;

La Catalogne a par ailleurs mis en place plusieurs programmes au bénéfice des **sociétés coopératives** :

- subvention jusqu'à 50% du montant de l'apport initial au capital social, dans une limite de 12 020,24 € par société coopérative ;
- subvention des investissements des sociétés coopératives d'un montant maximum de 3 005,06 € par associé ;

¹⁵ 50% des coûts, dans la limite de 18 030,36 € par projet.

¹⁶ Aides financières à l'investissement.

¹⁷ Jusqu'à 12% de l'investissement effectué pour les petites entreprises (avec une moyenne de 8%) et jusqu'à 6% pour les moyennes entreprises. 300 entreprises ont été aidées à ce titre en une année d'existence du programme.

¹⁸ MIBOR 1 an + 1%, durée 5 à 12 ans, jusqu'à 4 ans de délai de carence.

- subvention des intérêts des emprunts contractés, dans la limite de 3% et de 3 005,06 € par associé.

La Catalogne, en partenariat avec la Caixa Catalunya (fondation Un Sol Mon), soutient enfin un **programme de microcrédit**. Au Pays basque, le programme équivalent, dirigé vers les jeunes entrepreneurs, est de la seule responsabilité de BBK, la caisse d'épargne basque, au travers d'une fondation (Gazte Lanbidean).

3. *La création d'entreprises technologiques*

Les deux communautés autonomes ont mis en place des outils d'aide à la création d'entreprises technologiques, que la mission n'a pas expertisés : sociétés de capital risque (à l'exemple d'Invertech, la société de capital-risque que vient de créer la Catalogne), incubateurs, subventionnements spécifiques.

A titre d'exemple de l'association entre financement et accompagnement renforcé¹⁹, le CIDEM, agence de développement économique catalane, subventionne jusqu'à 60% des dépenses d'études, de conseils ou de développement technologique sous-traitées à un centre de recherche ou de recrutement de personnel technique (dans la limite de 100 000 € par projet). Les entrepreneurs qui souhaitent développer leur projet de création d'entreprise doivent préalablement obtenir l'agrément d'un « tremplin technologique » (centre d'entrepreneuriat d'une institution académique ou scientifique : il y en a 7 en Catalogne).

Ces outils viennent compléter celles du CDTI et de l'ENISA, qui opèrent à l'échelon national.

*

* *

En conclusion, l'Espagne présente un bilan nuancé :

- une situation assez proche de la situation française en matière de formalités, nettement derrière les meilleurs pays européens (Royaume-Uni notamment) ;
- des lacunes en matière d'accompagnement, qui reste essentiellement l'apanage par les organismes consulaires et touche peu de créations ;
- des retards, comme en France, en matière de promotion de l'esprit d'entreprise ;
- des systèmes d'aide au financement qui semblent moins utilisés que ceux mis en œuvre par le groupe BDPME.

En revanche, la croissance espagnole, la moindre complexité sociale de la création (surtout pour les entreprises individuelles) et le rôle prépondérant des communautés autonomes dans la mise en œuvre des mesures d'aide à la création sont des facteurs qui contribuent à expliquer les bonnes performances de l'Espagne en matière de création d'entreprise.

¹⁹ Un exemple similaire a été présenté à la mission au Pays basque : il s'agit des programmes Sustatu et Gauzatu de la province de Biscaye : subventions de 60% à 90% des études préalables, prime de 50% du capital social libéré, avance remboursable de 30% de l'investissement. Les montants de financement ne dépassent jamais 50 000 € (50 000 € par emploi pour les avances remboursables).

FICHE V.1LE GUICHET UNIQUE**I. DESCRIPTION****A. Objet et public cible**

Le guichet unique pour l'entreprise (« ventanilla única empresarial ») est un centre d'information et d'orientation permettant au porteur de projet d'obtenir toute l'information nécessaire à la création de son entreprise et lui assurant la réalisation des différentes formalités à accomplir grâce à la présence physique des quatre échelons administratifs impliqués :

- **l'administration fiscale** (obtention du numéro d'identification fiscale, paiement de l'impôt sur les activités économiques, paiement de la TVA, IR et autres) ;
- **la sécurité sociale** (inscription de l'entreprise, affiliation des salariés, formalité de timbre du livre d'immatriculation et des visites) ;
- **la municipalité** (licences diverses et utilisation des réseaux et de l'espace public, le cas échéant) ;
- **la communauté autonome**, échelon régional espagnol (licences et autorisations diverses, en fonction de la nature de l'activité exercée).

Le but des guichets uniques est également de fournir information et conseils au créateur potentiel. Une **étude du Conseil supérieur des chambres de commerce** précise en effet que :

- 90% seulement des entrepreneurs se présentant aux services d'aide aux entreprises des chambres de commerce savent dans quel secteur d'activité ils veulent travailler ;
- 80% de ces derniers ont un projet entrepreneurial concret ;
- 20% de ces derniers (soit 14% du total seulement) savent quelle forme juridique donner à leur projet et vont commencer les formalités administratives afférentes).

Par ailleurs, 90% des entrepreneurs potentiels ne savent pas quelles formalités ils doivent réaliser et aucun ne connaît les aides qu'il peut solliciter.

B. Origine et évolution

Aux fins d'information, de conseil et de réalisation en un même lieu des procédures, les ministères des administrations publiques, des finances (agence fiscale de l'Etat), du travail et des affaires sociales (trésorerie générale de la Sécurité sociale) et le conseil supérieur des chambres de commerce ont signé le 26/04/99 un protocole servant de base au programme de guichet unique.

Les collectivités locales (communes et « les communautés autonomes ») sont systématiquement associées à la mise en place du guichet unique. Le ministère des administrations publiques et les chambres de commerce pilotent le programme.

C. Maillage territorial

Entre mai 1999 et septembre 2002, 17 accords ont été signés ce qui a entraîné l'ouverture de 17 guichets uniques sur tout le territoire. Le réseau n'est pas encore totalement unifié et certaines communautés autonomes comme la Catalogne ou la Galice n'en disposent pas encore.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Le guichet unique associe les administrations suivantes :

- administration fiscale nationale ;
- sécurité sociale ;
- communauté autonome (région) ;
- municipalité.

La chambre de commerce met également un ou plusieurs de ses agents à disposition ainsi que les locaux abritant le guichet unique.

E. Financement

Les agents sont mis à disposition par leur administration²⁰. Les dépenses courantes sont assumées par la chambre de commerce.

F. Missions et modes d'action

L'entrepreneur, après avoir pris rendez-vous téléphoniquement, est reçu par un coordinateur (fonctionnaire du ministère des administrations publiques) qui l'informe sur les services mis à sa disposition et l'oriente vers le service d'information ou le service en charge de gérer les procédures de constitution.

L'orientation est prise en charge par les agents de la chambre de commerce qui dispensent une information sur :

- la viabilité du projet ;
- les formes juridiques entre lesquelles peut choisir le créateur ;
- les aides publiques disponibles ;
- les formalités de constitution.

A ce stade, il est encore possible de réorienter le porteur de projet vers les services de la chambre de commerce, pour une étude de viabilité préalable à l'utilisation des services du guichet unique. Le ministère des administrations publiques estime à 3 le nombre de visites d'information nécessaires à la maturation du projet.

Un dossier informatisé est alors constitué sur le projet et sur le créateur, qui servira de base à toutes les formalités administratives réalisées par le guichet unique.

²⁰ La mission a visité le guichet unique de Madrid, qui compte 18 agents.

L'espace administratif est constitué de fonctionnaires appartenant aux quatre administrations compétentes pour réaliser les formalités administratives de constitution. Toutefois, seules les formalités figurant en gras dans la liste ci-dessous sont effectuées par le guichet unique. Le créateur doit accomplir les autres ou les confier à un mandataire.

Les formalités à accomplir pour une société commerciale sont (les formalités mentionnées en gras dans le texte ne sont pas effectuées par le guichet unique et doivent être réalisées par le créateur lui-même) :

- demande de certification négative du nom (CNN) auprès du registre national du commerce²¹ ;
- constitution d'un dépôt bancaire d'un montant minimal de 3 005,06 € (SARL) dans la banque de l'entrepreneur ;
- signature des statuts de l'entreprise chez le notaire ;
- **obtention du numéro d'identification fiscale provisoire au guichet unique (1^{er} rendez-vous) ;**
- liquidation de l'impôt sur le transfert de patrimoine et actes juridiques documentés (ITPAJD) : 1% du capital social ;
- réalisation de l'écriture de présentation de l'acte de constitution (statuts) ;
- **déclaration de début d'activité (au guichet unique : 2nd rendez-vous) ;**
- **paiement de l'impôt sur les activités économiques ;**
- **inscription de l'entreprise à la sécurité sociale ;**
- **affiliation des employés à la sécurité sociale ;**
- **déclaration d'ouverture de centre ou de relance de l'activité ;**
- **licence municipale.**

D'autres formalités, postérieures, ne sont pas réalisées par le guichet unique :

- enregistrement des contrats de travail au bureau du ministère du travail géographiquement compétent ;
- apposition d'un timbre sur le livre de visites par l'inspection du travail ;
- légalisation des livres exigés par le droit commercial au registre du commerce.

Le guichet unique délivre en revanche au créateur d'entreprise son numéro d'identification fiscale définitif.

G. Information sur le dispositif

L'information sur le dispositif est assurée par Internet (tous les guichets uniques disposent d'un site). Leur localisation à la chambre de commerce est également un facteur favorable à la connaissance de ce service (dont l'utilisation reste facultative) par les entrepreneurs.

H. Procédure d'évaluation

A Madrid, la direction du guichet unique est assurée par un agent du ministère des administrations publiques. Le directeur rend compte à un comité associant tous les partenaires à la convention, qui disposent chacun d'un siège. Il n'a pas été précisé à la mission quel type de sanctions encourait la direction : le guichet unique de Madrid, en pleine phase de montée en charge, s'est encore peu interrogé sur l'intérêt de réorienter son action.

²¹ Le créateur peut demander au guichet unique d'effectuer cette formalité, qui nécessitera entre 10 et 12 jours.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Le guichet unique espagnol se veut une copie des CFE français. Il est cependant loin d'atteindre cet objectif :

- Le recours aux guichets uniques n'est pas obligatoire. Or, ils sont peu fréquentés (un peu plus de 7 300 dossiers traités en 2 ans et demi d'existence, pour 33 500 créations annuelles d'entreprises dans la communauté autonome de Madrid, soit un taux de participation à la création d'entreprise inférieur à 10%) ;
- De nombreuses formalités ne peuvent être réalisées par le guichet unique (notamment le passage par un notaire ou la certification négative du nom) : ces formalités doivent être effectuées par le créateur lui-même ou par un de ses mandataires (expert-comptable, par exemple) ;
- Pour un entrepreneur individuel, une visite et une matinée suffisent pour constituer les formalités nécessaires au début de l'activité. Pour une société commerciale, 2 visites au guichet unique et un total de 15 jours (incluant les formalités liées au notaire et au registre du commerce) sont suffisants. En termes de temps nécessaire, il convient toutefois de souligner qu'au moment du passage de la mission au guichet unique de Madrid, il fallait 2 semaines avant d'obtenir un premier rendez-vous d'orientation. D'après nos interlocuteurs, la situation normale est de 1 semaine.

Afin de remédier à l'absence de couverture de tout le territoire, le ministère des administrations publiques et les chambres de commerce ont signé le 27/11/01 un nouvel accord permettant le développement du guichet unique virtuel sur tout le territoire national. Ce guichet unique virtuel devait être inauguré le 10/10/02 et comprendre :

- une information générale sur la création d'entreprises ;
- un outil d'orientation personnalisée ;
- un gestionnaire de procédures en ligne, pour les administrations qui ont adapté leur système d'information.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 15/09/02, ces 17 centres ont délivré une information dans 28 153 dossiers, qui ont débouché dans 32% des cas²² sur la création d'une entreprise. L'emploi associé à ces 8 989 entreprises (créées ou en cours de création) est estimé par le conseil des chambres de commerce à 13 484 postes de travail.

Données générales sur les guichets uniques	En unités
Entreprises créées	7 082
Entreprises en cours de création	1 907
Entreprises informées	19 164
Total des dossiers traités	28 153
Dossiers abandonnés	2 640
Total	30 793
Consultations générales	12 166
Personnes accueillies	42 959

Source : chambres de commerce

²² Les données fournies par le ministère des administrations publiques signalent un taux de création plus élevé, de 40,49%.

Si le bilan est bien positif en termes de service, on constate un fort taux de désistement aux rendez-vous pris avec les conseillers du guichet ainsi qu'une faible participation aux 335 000 créations brutes annuelles.

Par ailleurs, les guichets uniques aident principalement à la constitution d'entreprises individuelles :

Forme juridique de l'entreprise	En %
Entrepreneur individuel	68,80
Société commerciale	24,91
Communauté de biens	5,86
Société coopérative	0,39

Source : ministère des administrations publiques

FICHE V.2LA CAPITALISATION DES INDEMNITES DE CHOMAGE**I. DESCRIPTION****A. Objet et public cible**

La **perception en un seul paiement** du montant total ou partiel de la valeur de la prestation de chômage permet de financer une activité professionnelle comme sociétaire d'une coopérative ou d'une « société laborale » ou comme entrepreneur individuel (pour les personnes souffrant d'une incapacité de travail supérieure à 33%).

Le reliquat qui n'a pas été capitalisé peut servir à payer une partie des cotisations sociales. **Ce second mode de perception des indemnités de chômage peut également être utilisé par tous les entrepreneurs individuels**, même ceux qui ne sont pas handicapés.

B. Origine et évolution

La mesure est née en 1992. La possibilité d'imputer ses allocations chômage sur le montant des cotisations sociales dues au titre de l'activité indépendante a été ouverte à tous les entrepreneurs individuels en 2002.

C. Maillage territorial

Cette aide est mise en œuvre par l'INEM au niveau national.

D. Acteurs intervenants et leur organisation

Cf. infra.

E. Financement

En 2001, le montant des prestations de chômage payées en un unique versement s'est élevé à 127 M€. En moyenne, ce sont 457 jours qui ont été capitalisés. Le coût de l'avance de trésorerie est pris en charge par l'assuré social lui-même.

F. Missions et modes d'action

Les conditions pour bénéficier de cette modalité de paiement des prestations chômage sont :

- bénéficier d'une prestation contributive pour chômage et avoir à recevoir au moins 3 mensualités ;
- ne pas avoir fait usage de ce droit pendant les 4 années précédentes ;
- créer une société coopérative ou « laborale » de forme stable et à temps complet ou créer une activité indépendante avec un handicap de 33% au moins ;

- destiner le montant versé aux apports en capital ou aux investissements de départ ;
- le montant non versé (ou la totalité, pour les entrepreneurs individuels qui ne souffrent pas d'un handicap) pourra servir à payer les cotisations sociales de l'intéressé ;
- ne pas commercer l'activité avant la demande de capitalisation des prestations ;
- commencer l'activité dans le délai d'un mois de la perception de l'aide.

Le montant capitalisé est équivalent au montant des droits dus actualisé au taux de 4,25% (intérêt légal au 31/12/02).

G. Information sur le dispositif

Les demandes sont à la direction provinciale de l'INEM. L'information est relayée par les administrations sociales ainsi que les collectivités locales au titre de l'aide à la création d'entreprises. A Barcelone, la mission a rencontré un bénéficiaire, qui avait utilisé cette aide sur les conseils de la chambre de commerce.

La documentation à présenter inclut les justificatifs de demande d'intégration d'une coopérative ou d'une société « laborale », les projets de statuts pour les sociétés nouvelles, la présentation de l'accord d'admission comme sociétaire ou l'inscription de la société sur le registre pertinent, le plan d'affaires du projet.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

La mesure consistant à pouvoir payer ses cotisations sociales à l'aide de ses prestations chômage n'est pas vraiment originale dans le contexte français. Elle rappelle en effet l'exonération de charges sociales prévue par l'ACCRES (totalement ou dans la limite de 120% du SMIC selon les cas) dont bénéficient les demandeurs d'emploi et les titulaires de certains minima sociaux.

Quant à la possibilité de capitaliser ses indemnités de chômage, elle constitue une mesure originale à double titre :

- elle est attribuée plus largement que la prime EDEN (que le projet de loi « agir pour l'initiative économique » devrait transformer en avance remboursable) : tous les demandeurs d'emploi sont éligibles, à condition de créer un projet « à vocation sociale ». En revanche, la prime EDEN accueille tous les jeunes de moins de 26 ans, sans autre condition quant à la forme juridique de l'entreprise créée ;
- elle est d'un montant supérieur à la prime EDEN : 10 617 € en moyenne en 2001 contre 6 098 € (modulables) pour EDEN ;
- contrairement à la mesure EDEN, l'octroi de l'aide ne peut pas être subordonné à une formation et à un accompagnement post-crédation ;
- la mesure espagnole n'engendre aucun coût budgétaire puisqu'il s'agit uniquement d'une modalité de paiement des droits dus au chômeur, lequel prend en charge les intérêts dus au titre de l'avance.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

L'impact total sur l'emploi varie entre 7 000 et 12 000 par an. La mission ne dispose pas de données d'évaluation sur l'impact de la mesure sur la création d'entreprise ni sur le taux de survie des entreprises qui ont été créées par ce biais.

A fortiori, la récente mesure d'élargissement du bénéfice de la dispense de paiement des cotisations sociales pour tous les entrepreneurs individuels n'a pas encore fait l'objet d'une évaluation.

Année	Total	Entrepreneurs individuels	Sociétaires de coopératives	Sociétaires de sociétés « laborales »	Nombre moyen de jours capitalisés par travailleur	Montant perçu par travailleur (en €)
1992	44 609	37 337	3 956	3 316	494	8 677
1993	10 798	613	5 298	4 887	508	9 981
1994	10 935	135	5 632	5 168	511	10 405
1995	8 174	86	4 785	3 303	509	10 410
1996	7 541	93	4 568	2 880	521	10 945
1997	7 144	38	3 927	3 179	499	10 667
1998	8 931	20	3 348	5 563	477	10 540
1999	9 384	38	3 432	5 914	470	10 489
2000	10 833	93	4 198	6 542	455	10 298
2001	11 950	119	4 504	7 327	457	10 617
Total	130 299	38 572	43 648	48 079	490	9 850

Au total, ce sont plus de 130 000 chômeurs qui ont bénéficié d'un versement unique de près de 10 000 € en moyenne.

La mission a rencontré un couple de créateurs d'une entreprise audiovisuelle qui avait bénéficié de cette mesure. La chambre de commerce lui a conseillé de constituer la société sous une forme « laborale à responsabilité limitée », le rendant éligible à l'aide de l'INEM. Le couple a ainsi pu percevoir un capital de départ de 36 000 € environ, soit la moitié des sommes (70 000 €) apportées personnellement par le couple et leurs deux associés. Cette aide a favorisé la bancarisation du projet (60 000 €).

FICHE V.3**LES PRETS PME DE L'INSTITUT DU CREDIT OFFICIEL (ICO)****I. DESCRIPTION****A. Objet et public cible**

L'Institut du Crédit Officiel (ICO), institution financière spécialisée dépendant du ministère de l'Economie et supervisée par la banque centrale, gère plusieurs lignes de crédit à taux bonifiés pour le compte de l'Etat espagnol (internationalisation des entreprises, investissements espagnols à l'étranger, innovation technologique, grands investissements sur le sol espagnol, transports)²³.

Parmi ces lignes de crédit, l'une est dédiée aux petites et moyennes entreprises. Son objectif est de réduire les imperfections de marché que subissent les PME en appuyant leurs investissements productifs :

- niveau insuffisant des fonds propres ;
- déficit d'offre de financement à long terme ;
- excessive dépendance des ressources à court terme ;
- coût plus élevé des ressources externes ;
- exigence par les prêteurs de garanties complémentaires.

L'absence de compétition avec le secteur financier est l'un des principes d'action mis en avant par les interlocuteurs de la mission : l'ICO intervient, dans tous les cas de figure énoncés plus haut, sur des segments délaissés par le secteur bancaire et en complément de son offre.

B. Origine et évolution

La ligne PME de l'ICO a été créée en 1993. On observe une diminution des montants alloués depuis 2000, liée selon nos interlocuteurs à la demande faiblissante et à la gestion du cycle du crédit par la banque centrale.

Année	Ligne PME de l'ICO (en M€)
1994	1 202
1995	1 202
1996	1 202
1997	1 803
1998	1 803
1999	2 404
2000	3 306
2001	3 005
2002	2 700
Total	14 420

C. Maillage territorial

L'ICO opère en utilisant les banques et caisses d'épargne comme intermédiaires. 65 institutions financières ont signé une convention avec l'ICO. Le maillage commercial de l'aide est donc complet.

²³ La semaine suivant le déplacement de la mission, l'ICO lançait par ailleurs une ligne de micro-crédits.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Les enveloppes de crédits PME que peuvent distribuer chacune des banques participantes sont réparties en fonction de leurs fonds propres. Il est possible de réallouer les sommes non consommées lorsqu'un établissement bancaire a atteint 80% de son enveloppe. D'après nos interlocuteurs, la ligne PME de l'ICO est épuisée, selon les années, entre le mois de juin et le mois de septembre.

Les 65 réseaux bancaires qui participent à la distribution des crédits PME bénéficient, dans les 15 jours de l'octroi du prêt au bénéficiaire final d'un refinancement par l'ICO sous la forme d'un prêt miroir au coût de la ressource (Euribor – 0,25%, selon nos interlocuteurs). La différence permet de dégager une marge (de 0,75% sur un prêt à taux variable) pour le prêteur.

Les banques participant au programme sont reliées informatiquement à l'ICO et les prêts octroyés sont assimilés pour faciliter les opérations de refinancement.

E. Financement

L'ICO obéit à un principe d'équilibre financier. Ses ressources de l'ICO sont levées sur les marchés financiers, à un coût qui prend en compte la garantie de l'Etat espagnol (rating AAA, 2^{ème} niveau de fonds sur le marché espagnol).

Pour d'autres mécanismes d'aide, l'ICO bénéficie de subventions du ministère intéressé, de l'Union européenne ou des communautés autonomes concernées.

F. Missions et modes d'action

Les crédits bonifiés sont accessibles :

- aux personnes physiques ou morales assujetties à l'impôt sur les activités économiques (équivalent de notre taxe professionnelle) ;
- de moins de 250 salariés ;
- dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 40 M€ ou dont le bilan est inférieur à 27 M€ ;
- dont le capital n'est pas détenu à plus de 25% par une grande entreprise ou un groupe de grandes entreprises.

L'aide permet de financer des investissements dans des actifs immobilisés avec les limites suivantes :

- pas plus de 80% de biens immobiliers ;
- pas plus de 50% d'actifs immatériels.

Les actifs matériels ne sont en revanche sujets à aucune limitation.

Le prêt de l'ICO peut couvrir jusqu'à 70% de l'investissement (hors taxe). Le plafond par bénéficiaire et par an est de 1,5 M€.

La durée du prêt peut être de :

- 3 ans sans différé d'amortissement ;
- 5 ans avec ou sans un différé de 1 an ;
- 7 ans avec ou sans un différé de 2 ans.

Le taux d'intérêt peut être :

- fixe : taux de référence ICO + 0,5% ;
- variable : Euribor à 6 mois + 0,5%.

Modalité du prêt	Terme (en années)	Différé	Taux pour le bénéficiaire final (du 24/09/02 au 07/10/02)
Fixe	3	0	4,030
Fixe	5	0	4,310
Fixe	5	1	4,340
Fixe	7	0	4,561
Fixe	7	2	4,621
Variable			3,832

Les prêts sont accordés par les intermédiaires financiers avec lesquels l'ICO a signé une convention. Ces intermédiaires financiers ne peuvent facturer aucune commission d'aucune sorte. Les intermédiaires financiers peuvent en revanche solliciter tous types de garanties (hypothécaires, personnelles, cautions solidaires ou bien caution d'une société de garantie réciproque). Les banques participantes assument en effet la totalité du risque de défaut de l'emprunteur (avant 1997, les banques n'assumaient que 50% de ce risque, l'ICO prenant à sa charge 50% du coût des défaillances). Elles assurent donc également l'instruction du dossier.

En 2001, l'ICO a participé à 1 200 opérations de financement pour une valeur de 73 M€.

G. Information sur le dispositif

Les banques apparaissent comme les principaux dispensateurs de l'information sur le dispositif selon les créateurs d'entreprise interrogés, même si des campagnes de communication publiques sont mises en œuvre chaque année par l'ICO lui-même.

H. Procédure d'évaluation

L'évaluation du dispositif est assurée par l'ICO lui-même.

I. Renvoi vers d'autres dispositifs

Cf. fiche relative aux sociétés de garantie réciproque, programme AFI au Pays basque, ligne ICO-microcrédit et ligne ICO-CDTI.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Malgré la différence fondamentale que constitue l'absence de recours à une épargne réglementée et défiscalisée, la ligne PME de l'ICO, par les montants en jeu et le type d'opérations financées, se rapproche davantage du système des prêts bonifiés aux entreprises que du prêt à la création d'entreprise :

- les montants moyens sont beaucoup plus élevés que ceux octroyés via le PCE : 60 000 € en moyenne en 2001 contre 6 527 € pour le PCE (depuis sa création au 30/09/02) ;
- l'ICO refinance des prêts couvrant des investissements matériels des entreprises, alors que le PCE est destiné à financer l'ensemble des investissements initiaux de l'entreprise (seulement 43% des emplois sont des investissements physiques, pour un montant moyen de l'opération de 23 883 €) ;
- le PCE couvre 27,3% des investissements initiaux, contre 40,0% en 2001 pour les prêts PME de l'ICO.

Le public visé par l'ICO est donc beaucoup plus large que la clientèle du PCE, et la ligne PME de l'ICO couvre des besoins financiers beaucoup plus importants, d'entreprises installées à 70% environ : le PCE obéit à une logique de bancarisation tandis que la ligne PME de l'ICO appuie l'investissement des PME.

Ceci explique pour partie que les volumes financiers en jeu au titre de la seule année 2001 de l'ICO soient 27 fois plus importants que le montant total des PCE accordés jusqu'au 30/09/02.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Sur le marché, les PME pourraient trouver un financement, dépendant du risque, à Euribor + 1,2% en moyenne, soit 70 points de base au-dessus des facilités offertes par l'ICO. La date de décaissement du prêt est par ailleurs assez souple : entre 6 mois avant et 1 an après la réalisation de l'investissement. Ces conditions de financement, très favorables, expliquent le succès du dispositif :

Données globales 1995-2001	
Volume global des prêts	13 771 M€
Investissement induit estimé	28 315 M€
Nombre d'opérations	183 428
% moyen de l'investissement financé	48,64%
Montant moyen des prêts	80 000 €

Données 2001	
Volume global des prêts	2 910 M€
Investissement induit estimé	7 283 M€
Nombre d'opérations	46 895
% moyen de l'investissement financé	39,96%
Montant moyen des prêts	60 000 €

La distribution des bénéficiaires met en évidence l'importance des micro-entreprises dans le total (59% des opérations et 41% des volumes) :

Taille du bénéficiaire	% des volumes	% des opérations
Moins de 10 salariés	40,91	58,94
De 10 à 49 salariés	37,56	31,92
De 50 à 149 salariés	17,16	7,80
De 150 à 249 salariés	4,27	1,26
250 salariés et plus	0,10	0,08
Total	100,00	100,00

En conséquence, les prêts d'un montant inférieur à 53 M€ représentent 68% des opérations financées :

Volume du prêt	% des volumes	% des opérations
Moins de 53 M€	21,96	68,30
De 53 M€ à 132 M€	21,67	19,62
De 131 M€ à 264 M€	20,27	7,65
De 261 M€ à 529 M€	13,49	2,60
530 M€ et plus	22,61	1,83
Total	100,00	100,00

Toutefois, selon les interlocuteurs de la mission, les créations d'entreprise ne bénéficieraient que de 30% environ des montants prêtés. Une ligne de crédit spécifique avait d'ailleurs été mise en place en 2001, à laquelle il a été mis un terme en raison d'une demande insuffisante.

La mission a rencontré 2 entreprises nouvelles ayant bénéficié des crédits PME de l'ICO, ainsi que plusieurs créateurs qui s'étaient vus refuser l'accès au dispositif. Ces derniers ont mis en avant le fait que les lignes de crédit disponibles sont limitées et réservées par les banquiers à leurs meilleurs clients en guise de fidélisation.

Ce dernier point est confirmé par l'un des deux créateurs rencontrés par la mission, qui affirme qu'il aurait pu obtenir son prêt de 63 000 € (70% des 90 000 € que constituaient l'investissement réalisé) auprès de son établissement bancaire.

FICHE V.4**LES SOCIÉTÉS DE GARANTIE RÉCIPROQUE (SGR)****I. DESCRIPTION****A. Objet et public cible**

Les sociétés de garantie réciproque (SGR) sont les équivalents de nos sociétés de cautionnement mutuel. Elles donnent également accès à un financement bancaire privilégié, à un taux variable de type Euribor à 1 an plus une prime comprise entre 0,25 et 0,5 point, et échelonné sur 10 ans. La garantie porte sur l'intégralité du financement bancaire obtenu.

En échange, la PME s'engage à acquérir une part sociale de la SGR dont le montant peut être remboursé au terme du crédit. De plus, la PME doit payer une commission d'étude en fonction du risque ainsi qu'une autre commission annuelle d'aval.

Selon la confédération espagnole des sociétés de garantie réciproque (CESGAR), les 21 SGR (réparties par communautés autonomes et également par secteurs) qui opèrent en Espagne ont totalisé en 2001 des avals pour une valeur de 650 M€ attribués à plus de 70 000 PME.

B. Origine et évolution

Les sociétés de garantie mutuelle ont été créées par un décret royal de 1978. La loi n°1/1994 confère aux SGR le statut de sociétés financières, les plaçant sous la supervision de la banque centrale espagnole. Les règles de provisionnement et de solvabilité applicables aux banques trouvent également à s'appliquer aux SGR.

C. Maillage territorial

Il y a au moins une société de garantie réciproque par communauté autonome (échelon régional).

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Au 31/12/01, la structure du capital des sociétés de garantie réciproque était la suivante :

Sociétaires	Capital souscrit
Communautés autonomes	28,7%
Patrimoine de l'Etat	0,1%
Administrations locales	3,3%
Total secteur public	28,7%
Entités financières	11,8%
Autres	4,2%
Total secteur privé	16,0%
Total des sociétaires « protecteurs »	44,7%
Total des sociétaires PME	55,3%

Les sociétés de cautionnement mutuel peuvent avoir pour origine une ou plusieurs collectivités territoriales ou bien encore une association professionnelle.

E. Financement

Les SGR sont réassurées par la CERSA²⁴ à des taux différents en fonction de la nature de l'opération. Jusqu'en 1998, la couverture était de 50% du risque, gratuite et automatique, avec une limite de faillites de 1,25% par an. Depuis 1999, la couverture varie, en fonction des caractéristiques de la PME et des actifs financés, entre 30% et **75%**. **Ce dernier taux profite aux opérations de création d'entreprises** et celles portant sur des projets innovants. Le coût de couverture de réassurance est fonction d'un calcul de la qualité de gestion du risque par la SGR.

F. Missions et modes d'action

La SGR ne peut garantir que des opérations de ses sociétaires :

- garantie des prêts accordés par des institutions financières ;
 - o financements d'investissements ;
 - o refinancements ;
 - o financements de l'actif circulant ;
 - o crédit-bail ;
 - o lignes de crédit ;
 - o ligne d'escompte ;
- garantie des financements accordés par d'autres institutions ;
 - o différés de paiement aux administrations publiques ;
 - o dettes commerciales ;
 - o prêts délivrés par les administrations publiques ;
- garanties non financières.

L'apport du sociétaire doit être proportionnel au montant cautionné par la SGR (à titre d'exemple, il est de 480 € par tranche de 12 000 € de risque garanti pour la SGR du pays basque, Elkargi).

Les SGR peuvent par ailleurs délivrer des cours ou des services de conseil financier à ses sociétaires, avec une décote par rapport à leur coût réel.

G. Information sur le dispositif

Elle est fournie par les SGR elles-mêmes et via les réseaux bancaires partenaires. Les collectivités territoriales font également la publicité de ces sociétés au travers de leurs services de développement économique.

²⁴ Compagnie espagnole de réassurance.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Le système espagnol est indépendant de toute initiative gouvernementale, si l'on excepte le refinancement public des SGR par la CERSA²⁵.

Alors que le système public français s'organise autour de l'intervention de la SOFARIS, qui peut garantir jusqu'à 70% d'un prêt sans prendre de garantie personnelle, le système espagnol articule 2 acteurs :

- la SGR qui garantit 100% du crédit mais prend dans 70% des cas des garanties réelles ou personnelles ;
- la CERSA qui réassure 75% du crédit.

La banque est donc mieux protégée en cas de recours aux SGR qu'en France lorsque la SOFARIS intervient.

En France, les sociétés de cautionnement mutuel généralistes ou spécialisées par secteur d'activité garantissent au minimum 50% du risque encouru par le prêteur mais exigent :

- une commission de risque ;
- une contribution restituable de 1 à 4% du crédit, au titre de la mutualisation ;
- une souscription au capital de la SCM pour 0,50 ou 1% du concours garanti.

La SOFARIS intervient également en refinancement (à 50%) de certains contentieux de sociétés de cautionnement mutuel, dans la limite de 76 M€ par an.

²⁵ La CERSA réassurerait 2 500 M€ de cautionnements, pour un coût annuel de 5,4 M€ (0,2% de l'encours). La dotation annuelle de la SOFARIS est de 41,9 M€.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

La part des SGR dans l'obtention de crédits bancaires reste malgré tout très minoritaire :

Impact économique	
Nombre de PME ayant bénéficié d'un aval	60 631
Taille des entreprises bénéficiaires	80% des entreprises comptent moins de 50 salariés
Durée du financement	80% à long terme
Emploi associé à l'investissement	875 000 salariés
Investissement induit	8,8 Md€
Risque vivant	2,2 Md€
Cautions accordées	7,4 Md€
Ampleur de l'appui	Avec 6 000 €, les SGR soutiennent 35 PME

Le taux d'acceptation des demandes de garanties (en montant) est pourtant assez élevé (72% en 2001), 66% des dossiers (en montant) allant jusqu'à la formalisation du cautionnement.

Année Cautions (montants cumulés au 31/12)	2000		2001	
	Nombre	Montant (en Md€)	Nombre	Montant (en Md€)
Demandées	125 250	9,0	138 152	10,2
Acceptées	98 787	6,2	111 442	7,4
Formalisées	220 127	5,8	252 205	6,7

L'encours de risque était, au 31/12/01, de 2,2 Md€. Ce risque est, pour 48% du montant, à long terme.

Durée de la garantie	Nombre de dossiers	Montant (en M€)
Moins de 1 an	6 712	202
De 1 à 3 ans	5 586	249
De 3 à 5 ans	5 982	200
De 5 à 8 ans	7 921	500
Plus de 8 ans	32 960	1 060
Total	59 211	2 210

Dans 79% des dossiers, le montant garanti est inférieur à 66 000 €.

Montant garanti en 2001 (en K€)	Nombre de cautions	Montant (en M€)	% du nombre de cautions
Moins de 66	46 815	557	79%
De 66 à 126	5 687	379	10%
De 126 à 186	2 839	317	5%
De 186 à 300	1 799	285	3%
Plus de 300	2 071	672	2%
Total	59 211	2 210	100%

Ces garanties sont octroyées avec une forte proportion de garanties complémentaires (70%). Les SGR exigent en général un minimum de 20% de fonds propres pour garantir ou financer l'opération.

Garantie complémentaire	Nombre de dossiers	Montant (en M€)
Réelle	6 400	766
Personnelle	26 878	765
Aucune	25 933	679
Total	59 211	2 210

La mission a étudié le cas particulier d'**Elkargi**, la SGR compétente sur le pays basque (l'une des 3 plus importantes avec celle de Valence et de Castille et Leon, qui regroupent les 2/3 de l'activité des 21 SGR).

Indicateurs	1998	1999	2000	2001
Nombre de sociétaires PME	7 272	7 529	7 829	8 016
Cautions formalisées (en M€)	161,6	176,2	215,7	220,8
Fonds propres (en M€)	41,4	47,4	54,0	60,2
Ratio de morosité ²⁶	0,58%	0,46%	0,45%	0,43%
Ratio de défaillance ²⁷	1,33%	1,11%	0,94%	0,85%

Les données relatives au Pays basque confirment le difficile accès des plus petites entreprises aux financements externes, leur plus grande dépendance à l'égard du financement bancaire ainsi que l'importance de leurs coûts de financement.

Nombre d'employés	Ressources externes / Total du passif	Ressources bancaires / Ressources externes	Coût financier des ressources externes rémunérées
De 10 à 99	38,5%	85,3%	11,6%
De 100 à 499	33,0%	85,3%	9,4%
Plus de 500	46,2%	67,5%	8,7%

Source : Centrale des bilans de la banque centrale, calculs Elkargi sur l'année 1995

Des calculs plus récents (1999) confirment cette interprétation :

Ratio	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Rentabilité de l'actif net	10,2	11,1	7,3
Coût des ressources externes	5,6	4,5	5,1
Rentabilité des ressources propres	12,7	14,1	8,6
Endettement	39,9	35,8	46,6
Poids des financements bancaires	nd	nd	nd
Poids de l'endettement à court terme	nd	nd	nd

Source : Centrale des bilans de la banque centrale, calculs Elkargi sur l'année 1999

Elkargi propose un accès à 2 types de financements, grâce aux accords qu'elle a passés avec des établissements de crédit partenaires :

- des financements généraux ;

Financements généraux	Conditions Elkargi
Taux d'intérêt	Euribor + 0,25% (soit 3,65% en février 2002)
Durée	Jusqu'à 12 ans, sans différé pour les investissements industriels
	Jusqu'à 7 ans, avec 2 ans de différé, pour les autres actifs fixes

- des financements bonifiés (ICO dans 30% des cas et AFI dans 30 autres %).

Financements bonifiés AFI – ICO	Conditions Elkargi
Taux d'intérêt	Fixe de 4% ou Euribor – 2,0%
Durée	7 ans avec 24 mois de différé maximum
	6 ans avec 18 mois de différé maximum
	5 ans avec 12 mois de différé maximum

Le montant maximum pour les cautions financières est de 1,5 M€. 40% des entreprises clientes ont moins de 2 ans d'existence.

²⁶ Cautionnements mis en jeu / risque vivant.

²⁷ Montants perdus / Cautionnements mis en jeu.

V. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

La mission a rencontré 4 chefs d'entreprise qui avaient eu affaire avec une SGR.

- 2 d'entre eux n'ont pas réussi à obtenir d'aide de la part de la SGR de la communauté autonome de Madrid (AvalMadrid) car celle-ci réclamait une caution personnelle à laquelle ces créateurs souhaitaient précisément échapper. Les taux offerts se situaient 2 points en dessous des taux de marché ;
- 2 autres ont en revanche bénéficié du dispositif.

Le premier d'entre eux a utilisé plusieurs fois les services de Transaval, société de garantie réciproque nationalement compétente pour le secteur des transports, pour obtenir des financements ICO d'un montant moyen de 200 000 € (complétés par un emprunt bancaire traditionnel pour les 30% restants). L'emprunt était garanti à 100% par Transadal, qui réclamait pour cela une commission d'environ 1% de l'opération. Transadal a demandé une garantie personnelle sur les biens des actionnaires et sur les biens des autres sociétés du groupe.

On remarquera également que le créateur interrogé par la mission était auparavant employé de la SGR Transaval.

Le second a obtenu d'Elkargi un financement ICO et une garantie sur l'intégralité de ce financement, aux conditions détaillées ci-dessus. Ce sont certaines des banques partenaires de l'entreprise en création qui ont proposé au créateur de recourir à la SGR Elkargi et aux crédits ICO.