

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

ROYAUME-UNI

SOMMAIRE

NOTE DE SYNTHÈSE

FICHE VI.1

**L'ACCOMPAGNEMENT AU ROYAUME-UNI :
LES BUSINESS LINKS**

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU ROYAUME-UNI

Le Royaume-Uni accorde à la création et au développement des entreprises une importance stratégique. Le gouvernement Blair a réitéré à de nombreuses reprises son objectif de faire du Royaume-Uni « le meilleur endroit au monde pour créer une entreprise ». D'après le département du commerce et de l'industrie (DTI), le nombre de créations d'entreprises au Royaume-Uni s'élèverait à 370 000 par an¹.

Par ailleurs, la création du Small Business Service (SBS) en 2000, d'abord sous la forme d'une agence sur le modèle de la Small Business Administration (SBA) américaine, puis intégrée au sein du département du commerce et de l'industrie montre une volonté du gouvernement actuel d'accentuer le caractère favorable de l'environnement d'affaires britannique.

Ce service s'était vu confier, au départ, une mission proche de celle de l'« office of advocacy » de la SBA (cf. annexe I). Cependant, il s'est rapidement avéré difficile pour l'administration britannique d'avoir en son propre sein un défenseur des petites entreprises. Dans ces conditions, il a été jugé préférable de transférer ces fonctions d'avocat des petites entreprises auprès de l'administration à un Comité placé auprès du Premier Ministre, tandis que le Small Business Service doit aujourd'hui se concentrer sur les dispositifs d'aide et de soutien aux PME.

I. LE ROYAUME-UNI A MIS EN PLACE UN RESEAU DE SOUTIEN DES ENTREPRISES QUI CONSTITUE AUJOURD'HUI UN ELEMENT ESSENTIEL DE SA POLITIQUE A L'EGARD DES PME

A. Le « business support », une dimension essentielle de la politique du Royaume-Uni en faveur des PME

La création des Business Links² en 1993 a marqué un infléchissement de la politique du Royaume-Uni d'aide à la création et au développement des entreprises en insistant sur la dimension de « business support ».

Cette notion, qu'on peut traduire en français par « accompagnement », ne désigne cependant pas tout à fait la même réalité qu'en France³. En effet, si elle s'adresse pour partie aux créateurs d'entreprise, qui ont besoin d'être fortement soutenus dans leurs démarches, pour obtenir des financements ou pour conforter leur projet, elle **concerne** également, et peut-être **surtout les entreprises existantes**.

¹ Le rapport Hurel sur le développement de l'initiative économique et de la création d'entreprise avance un nombre de créations au Royaume-Uni de 396 000 en 2000, contre 177 000 en France pour des populations proches. L'intégration des reprises et des réactivations porte cependant ce total à 260 000 pour la France. Le rapport entre la situation française et britannique en matière de création d'entreprises serait donc de 1 pour 1,5. La comparabilité de ces données est toutefois mise en doute par l'INSEE.

² Les Business Links sont mis en place en Angleterre. Des systèmes similaires ont été mis en place dans les trois autres pays qui constituent le Royaume-Uni.

³ Toutes les références, qualitatives et quantitatives, à la situation de l'accompagnement en France dans la présente fiche sont issues du rapport de septembre 2001 sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprise, établi par Olivier Storch, inspecteur des finances et Marie-Christine Colomb d'Ecotay, inspectrice de l'industrie et du commerce.

Pour ces dernières, l'accompagnement prend la forme d'une **relation suivie** par un conseiller personnalisé **tout au long de la vie de l'entreprise**. Lorsque des conseils qui excèdent les compétences du conseiller⁴ sont nécessaires, cet accompagnement peut prendre la forme d'une orientation vers des consultants privés accrédités, la plupart du temps accompagnée d'un co-financement, voire d'un financement total.

Il convient de souligner que ce sont tous les types d'entreprises qui sont invités à bénéficier de l'accompagnement : entreprises individuelles, artisans, commerces, restaurants ou encore entreprises de main d'œuvre.

L'accent mis sur l'accompagnement au Royaume-Uni vise à améliorer le taux de survie des entreprises. En effet, il est communément admis, au Royaume-Uni comme en France, que l'accompagnement a une influence positive sur ce taux⁵.

Le budget des Business Links pour l'année fiscale 2002 s'élève à 360 M£ (environ 570 M€), soit 18 % des dépenses totales estimées de soutien aux entreprises⁶. **La part de l'Etat britannique sur ce total est de 40 % environ**. Le SBS, qui administre le programme des Business Links, est principalement chargé de l'évaluation, aussi bien au niveau local que national, du dispositif. Il essaie en outre de définir les normes de qualité permettant d'accréditer les conseillers, afin d'harmoniser au maximum les prestations délivrées. Cette opération, lancée en 2001 par le SBS, se trouve dans une phase de montée en puissance.

B. Partant d'une situation d'éparpillement de l'offre d'accompagnement, et après une dizaine d'années d'évolutions, les Business Links paraissent avoir aujourd'hui trouvé leur place

La création des Business Links au Royaume-Uni partait d'une situation de foisonnement des organisations assurant une mission d'accompagnement similaire à celle de la France⁷. Ainsi, dans la région du Nord-Est, qui comprend 2,6 millions d'habitants et est peu dynamique en terme de création d'entreprise, 165 organisations différentes de soutien aux entreprises ont été recensées. Dans le Grand Londres, leur nombre est de l'ordre de 200.

La création des Business Links a visé à coordonner ces efforts, en assurant l'accompagnement sous une **marque unique**, tout en associant la plupart des structures existantes. **Les Business Links sont donc les têtes de réseau**, dans un périmètre géographique défini, des structures d'accompagnement des entreprises.

⁴ Le conseiller est un professionnel bénéficiant au moins d'une maîtrise et/ou d'une expérience professionnelle dans la gestion d'entreprise.

⁵ Voir à ce sujet le rapport conjoint suscité.

⁶ Ces chiffres ont été fournis à la mission par le « Small Business Service », chargé de l'administration du programme.

⁷ Le rapport conjoint suscité estime entre 1 000 et 3 000 les organismes offrant des prestations d'accompagnement aux entreprises françaises.

Après plusieurs réorganisations successives, les acteurs rencontrés par la mission s'accordent à considérer que l'organisation du dispositif de l'accompagnement a fortement progressé en Angleterre. Les résultats obtenus sont cependant considérés comme encore insatisfaisants, même si, en matière de création, ils se comparent très favorablement aux chiffres disponibles sur le cas français. Ainsi, **le SBS évalue à 50 % les créateurs d'entreprises qui bénéficient d'un soutien lors de la création, dont 15 à 20 % via un Business Link**. En France, la proportion des créateurs bénéficiant du soutien d'un des réseaux d'accompagnement est estimée à 9 %⁸. En Ecosse⁹, où l'équivalent des Business Links, les « small business gateway », sont directement placés sous la responsabilité de l'autorité régionale, le taux de créateurs touchés monte même à 50 %.

Il convient de signaler que dans le cadre de la dévolution mise en œuvre actuellement au Royaume-Uni, la responsabilité des Business links pourrait être transférée aux régions. Une expérimentation de cette décentralisation pourrait être décidée dans les prochaines semaines au profit, de plusieurs autorités régionales, dont celle du Nord-Est¹⁰.

C. Les Business Links sont gérés sur un mode contractuel et fortement déconcentré

Le mode de gestion des Business Links constitue une des clés de leur réussite. En effet, la situation d'éparpillement initiale des structures constituait une contrainte forte. De plus, comme l'ont indiqué systématiquement les interlocuteurs de la mission intervenant dans le domaine de l'accompagnement aux entreprises, **la confiance des entrepreneurs est conditionnée par le fait que les personnes apportant ce soutien n'apparaissent pas comme des fonctionnaires, mais comme des professionnels**.

Tout d'abord, il convient de souligner que les Business Links sont des **institutions de droit privé**, constituées sous forme de société à responsabilité limitée par garantie¹¹. Le conseil d'administration de ces organismes est constitué par des partenaires intervenant dans le domaine de l'accompagnement des entreprises (**autorité régionale, chambre de commerce, collectivités locales, associations de soutien aux entreprises**), ainsi que par des entrepreneurs. Théoriquement, plusieurs sociétés peuvent être mises en concurrence pour acquérir le label de « Business Links », qui est accordé par contrat avec le Small Business Service (SBS) pour une durée de trois ans, renouvelable tous les ans au vu des résultats. Cette situation installe un certain inconfort pour les Business Links qui pourraient, en cas de rendement insuffisant, perdre le rôle de tête de réseau.

Comme l'a formulé un dirigeant de Business Link rencontré par la mission, le SBS achète des résultats auprès des Business Links : des **indicateurs quantitatifs** sont prévus au contrat, ainsi que les objectifs fixés au Business Link, et fondent l'évaluation annuelle. **La dotation comporte une part variable indexée sur les performances réalisées**. Une procédure d'enquête de satisfaction auprès des clients ayant bénéficié du service des Business Links est également prévue. **En échange des résultats obtenus, le SBS accorde l'utilisation de la marque « Business Link » et la subvention** qui y est attachée.

⁸ Résultats de l'enquête SINE 98, chiffre extrait du rapport sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprise de septembre 2001 cité par ailleurs.

⁹ L'Ecosse constitue un cas à part, car les systèmes d'aides aux entreprises sont de la compétence de chacun des pays qui composent le Royaume-Uni.

¹⁰ La région du Nord-Est, visitée par la mission, comprend la circonscription électorale de M. BLAIR et se situe en pointe en matière de dévolution.

¹¹ Cette forme juridique est proche de celle mise en place en France par la loi de 1901 pour les associations. Elle est utilisée par des organisations à but non lucratif qui garantissent la société en cas de faillite, pour se réunir. Elles ne sont alors pas actionnaires (« shareholders »), mais sociétaires (« stakeholders »).

Cependant, **cette subvention est loin d'être l'unique source de financement** des Business Links. Ainsi, les responsables du Business Link du comté de Tyne & Wear rencontrés par la mission, ont indiqué recevoir annuellement 2,5 M£ du SBS sur un budget de 12 M£, soit seulement 21 %¹².

Les objectifs fixés par le SBS ne sont donc pas les seuls et les agents du Business Links n'ont pas le sentiment d'être des fonctionnaires de l'Etat, mais les employés d'une petite entreprise, presque comparable à celles qu'ils conseillent. Par ailleurs, **les marges d'adaptation locale sont très larges** puisqu'aux objectifs de l'Etat, quantitatifs, peuvent être ajoutés d'autres priorités plus locales, notamment du fait des collectivités locales qui peuvent abonder au financement des Business Links.

Pour mettre en œuvre ses actions, **le Business Link peut délivrer lui-même le conseil ou utiliser des sous-traitants**, la plupart du temps les « Enterprise Agencies », organisations locales qui préexistaient aux Business Links. Dans les cas rencontrés par la mission, les Business Links avaient opté pour une intervention directe en matière d'entreprises existantes, tandis que des contrats déléguaient aux « Enterprise Agencies » le soutien aux créateurs d'entreprise, voire aux dirigeants de micro-entreprises (moins de cinq salariés). Cependant, ce schéma n'est pas pur. Les Enterprise Agencies ne touchent en moyenne que la moitié de leur financement dans le cadre du contrat passé avec le Business Link. Elles peuvent avoir en parallèle des interventions propres.

Enfin, la mission a même rencontré un cas de raffinement supplémentaire de la pratique de la contractualisation : dans le Tyne & Wear, le Business Link a passé un seul contrat en matière d'aide à la création. Le cocontractant est un consortium d'Enterprise Agencies, à charge pour celui-ci de répartir les fonctions à un niveau plus fin.

Au total, le système des Business Links montre une certaine **souplesse et une adaptabilité**, tout en mettant en place un système national de coordination du soutien aux entreprises. Présenté comme un guichet unique (« one stop shop ») lors de sa création, il s'en éloigne pourtant après analyse : il est à la fois plus qu'un simple guichet et à la fois il ne réduit pas à lui seul la diversité des interventions dans le domaine de l'accompagnement.

¹² Les autres financements sont apportés par les fonds européens, à hauteur de 33 %, du ministère de la formation professionnelle dans le cadre d'un autre contrat pour 25 %, et de l'autorité régionale pour 21 %.

II. LES AUTRES DISPOSITIFS D'AIDE MIS EN PLACE, PLUS TRADITIONNELS, SONT RENFORCÉS PAR LA PRIORITÉ ACCORDÉE À L'ACCOMPAGNEMENT

A. Le Royaume-Uni présente une panoplie classique d'aide au financement des entreprises

Pour intervenir dans les défaillances du marché du crédit, le Royaume-Uni s'est doté de nombreux outils, proche de ceux qui sont utilisés dans le contexte français. Ceux-ci constituent une gradation en fonction de la défaillance de marché à laquelle ils s'adressent.

1. Un système de garantie de prêts

Le « small firms loan guarantee scheme » (SFLGS) est de nature similaire à la garantie SOFARIS. Il est distribué par les banques aux entreprises pour lesquelles le défaut de garantie fait obstacle à un prêt classique.

Créé au début des années 1980, le système de garantie a évolué au gré des trois évaluations qui ont été conduites depuis sa création, la dernière datant de 1999¹³. Aujourd'hui, le taux de couverture maximal de cette garantie est de 70 % pour les entreprises de moins de deux ans et de 85 % pour les entreprises de plus de 2 ans. La dernière évaluation conclut à l'intérêt de conserver ce mécanisme et ne propose pas de modification majeure.

Il ressort des entretiens conduits par la mission que les banques britanniques ont modifié leur comportement vis à vis des PME, ce qui est d'ailleurs mentionné dans le rapport d'évaluation. Dans ces conditions, le SFLGS est moins nécessaire aujourd'hui que dans les années 80. Il demeure cependant un outil utile, même si la commission de ce fonds de garantie (2 %) est jugée très coûteuse.

2. Un système de financement de l'innovation au sein des jeunes pousses

Le programme SMART, conçu au milieu des années 80, est proche du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes géré depuis 1999 par l'ANVAR.

Créé sous forme d'un concours annuel, le programme SMART a cependant évolué pour mieux s'adapter au rythme des entreprises, d'abord sous la forme d'un concours infra-annuel, puis d'une procédure continue.

Le programme START fournit des subventions à de jeunes entreprises innovantes, jusqu'à 250 000 £ (370 000 €) pour tester la technologie, effectuer les études de faisabilité jusqu'à l'obtention d'un prototype, puis favoriser la commercialisation. Le budget annuel consacré au programme est de 30 M£ (44,4 M€), soit près de 50 % de plus que la dotation du concours français. Le nombre de bénéficiaires s'établit environ à 850 par an.

3. Un système d'aide publique au capital risque

Les Regional Development Authorities, agences du gouvernement central chargées du développement économique des régions britanniques, ont la possibilité de créer des fonds de capital risque sous la forme de sociétés à responsabilité limitée par garantie. Ces sociétés fonctionnent selon les mêmes principes que les fonds privés. Cependant, ils peuvent gérer des fonds en partie publics destinés plus explicitement au développement économique ou à la création d'emploi.

¹³ Le résumé du rapport d'évaluation sur le système de garanties de prêt, tout comme celui du dernier rapport d'évaluation en date sur les Business Links, sont disponibles à l'adresse suivante : www.dti.gov.uk/about/evaluation.

Le « Regional Venture Capital Fund programme » (RVCF) actuellement mis en place par le gouvernement britannique, a pour objectif de financer dans chaque région un fond destiné à favoriser le développement régional. L'attribution des crédits se fait par appel d'offre ouvert à tous les organismes de capital risque.

Dans la région du Nord-Est, dans laquelle s'est rendu la mission, ce fond, d'un montant total de 15 M£ (22,2 M€) était géré par la société NEL, créée par l'autorité régionale. Il était abondé de la manière suivante :

	Etat	Fonds européen d'investissement	Fonds privés (Barclays Bank et 4 fonds de pension)	Emprunt (Barclays Bank)
Montant	4,5 M£ (6,67 M€)	3 M£ (4,44 M€)	4,5 M£ (6,67 M€)	3 M£ (4,44 M€)
<i>Soit, en %</i>	30 %	20 %	30 %	20 %
Ordre de remboursement	Remboursement sans intérêt, en dernier lieu	Remboursement en second lieu, avec un intérêt minimal garanti de 12% par an		Remboursement prioritaire

L'argent de l'Etat est donc utilisé pour garantir le rendement attribué aux investisseurs privés. Les règles d'utilisation sont les suivantes : le premier financement est d'un montant maximum de 250 000 £, suivi éventuellement d'un second financement plafonné de la même façon. Au total, le financement ne peut excéder 10 % du capital total de l'entreprise.

L'intervention du gouvernement britannique dans le capital risque, à la fois pour remplir un vide du marché pour des montants relativement faibles et à des fins de développement régional, passe donc par la garantie d'acteurs de marché. **L'épargne publique n'intervient en aucune façon**, les britanniques considérant qu'il s'agit là d'un placement trop risqué, en terme de rendement et en terme de délai de sortie, pour être abondé par l'épargne populaire.

B. Le réseau d'accompagnement permet cependant de conférer à ces aides un caractère plus adaptable

Cette panoplie d'aides financières voit son efficacité, et surtout sa souplesse, accrue par l'accent mis sur l'accompagnement.

En matière de garantie de prêt, le système est uniforme et passe par les banques. Cependant, **les Business Links ont développé des relations privilégiées avec les banques intervenant dans leur périmètre d'action**, de sorte que celles-ci recommandent aux petites entreprises venant ouvrir un compte ou demander un prêt de contacter le réseau d'accompagnement. En effet, ce partenariat bénéficie aux deux parties : les Business Links gagnent de nouveaux clients (or, leur financement dépend du nombre de clients traités) et les banques voient d'un bon œil l'aide apportée à leur client, qui améliore ses chances de survie.

En matière de financement de l'innovation, chaque Business Link travaille en collaboration avec une section locale du SBS chargée du programme SMART. Là encore, les deux parties y ont intérêt : d'un côté les Business Links sont intéressés financièrement aux dossiers de candidature qui transitent par eux, d'un autre côté, cette aide permet aux entreprises de mieux remplir leur dossier, dont la complexité peut rebuter d'éventuels candidats. Lorsque les équipes locales l'estiment utile, certains projets peuvent bénéficier de règles dérogatoires au droit commun.

De manière générale, l'accompagnement, aussi bien pour les créateurs que pour les entreprises existantes, améliore l'information sur les aides disponibles et sur les moyens de l'obtenir.

C. Le SBS met actuellement en place un programme de soutien à l'entrepreneuriat qui accorde une large place à l'accompagnement

Le SBS pilote actuellement un projet interministériel spécifique global en matière de création d'entreprises. 5 objectifs ont été définis, pour lesquels à chaque fois un indicateur a été conçu.

Le premier objectif vise à **favoriser la culture d'entreprise**. Il accorde une importance particulière aux initiatives dans le domaine de l'enseignement, qui doivent être encouragées en liaison avec le ministère de l'éducation. L'indicateur retenu est le nombre de personnes songeant à créer son entreprise.

Le second objectif vise à **s'assurer que les créateurs d'entreprises connaissent leurs obligations**. Ce volet est la contrepartie de la simplicité des procédures de création d'entreprises (cf. infra). Une équipe projet interministérielle a été réunie pour mettre au point un « ressource pack », qui détaillerait toutes les réglementations de base qu'un chef d'entreprise doit connaître. L'indicateur retenu serait le nombre de packs demandés par les particuliers et les intermédiaires assurant la distribution (en particulier les banques commerciales).

Le troisième objectif vise à **accroître la consommation d'accompagnement par les créateurs**. En effet, 50 % des créateurs recourent à une assistance externe, dont 15 à 20 % auprès des agences bénéficiant du soutien du gouvernement, ce qui est jugé faible. Cet axe a d'ores et déjà conduit à une grande campagne de promotion des Business Links. L'indicateur retenu est l'accroissement du nombre de jeunes pousses ayant bénéficié d'un accompagnement, public ou privé.

Le quatrième objectif vise à **identifier les barrières décourageant les minorités d'entreprendre**. A cet effet, le réseau des Business Links sera sollicité. L'indicateur retenu sera la réduction de la différence d'accès à l'accompagnement entre communautés.

Le cinquième objectif consiste à s'assurer que l'aide disponible répond à des **standards de qualité**. Il s'inscrit dans la volonté du SBS d'accréditer les organismes publics ou privés intervenant dans l'accompagnement des entreprises. L'indicateur retenu est l'augmentation des niveaux de satisfaction enregistrés dans les enquêtes auprès des clients.

Ainsi, sur les cinq objectifs prioritaires de soutien à la création d'entreprise au Royaume-Uni, deux ont trait à l'accompagnement, et un autre repose sur l'action du réseau des Business Links.

Par ailleurs, en Ecosse, un programme de promotion de l'esprit d'entreprise est également conduit par l'agence Scottish Enterprise, qui dépend du Parlement écossais. Ainsi, dans le secondaire, chaque établissement scolaire dispose aujourd'hui d'un « entrepreneur en résidence ». Celui-ci participe à la vie de l'établissement et assure la promotion de l'esprit d'entreprise par des activités extra-scolaires.

III. LE CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET ADMINISTRATIF DU ROYAUME-UNI APPARAÎSENT, DE PLUS, FAVORABLES AUX ENTREPRENEURS

A. Un cadre juridique simple et souple pour créer une entreprise et la faire évoluer

1. Les formalités juridiques pour créer une entreprise sont très simples

Au Royaume-Uni, la création d'entreprise est très rapide. Les sociétés sur étagère (« off the shelf »), déjà immatriculées, peuvent être cédées par un conseil juridique pour environ 500 €. La création est alors effective dans la demi-journée. En passant directement par l'agence chargée de l'enregistrement des sociétés (« Companies House »), on peut obtenir une création dans la journée pour 160 €.

Par ailleurs, le capital minimal d'une société à responsabilité limitée est d'une livre sterling.

Ces formalités sont d'ailleurs tellement simples qu'une des préoccupations actuelles du SBS est de mieux renseigner les entrepreneurs sur leurs obligations réglementaires. (cf. supra).

2. Les formalités juridiques ultérieures sont également très souples

Le fonctionnement de l'agence chargée de l'immatriculation, à laquelle les sociétés doivent également envoyer leurs comptes, est considérée comme extrêmement performante au Royaume-Uni. Les modifications de statut sont réalisées très rapidement et à un coût modique.

Par ailleurs, les règles qui s'appliquent aux entreprises sont assez souples, afin de leur conférer une capacité d'adaptation forte. Ainsi, l'objet social peut être très large. Le règlement intérieur peut prévoir des réunions d'administrateurs par e-mail ou par téléphone. De plus, la libération du capital est facile et n'est pas obligatoire.

En revanche, le régime juridique britannique est défavorable aux entreprises sur deux points : le droit immobilier est complexe et le contentieux est cher. Ce dernier point tend d'ailleurs à limiter le nombre de faillites dans la mesure où il favorise les règlements à l'amiable.

3. Un recours à la faillite peu fréquent

Une étude de la Barclays sur le 2^{ème} trimestre 2002 montre que seulement 5 % des cessations d'activité sont dues à des faillites – contre 14 % en France en 2001¹⁴ –, 48 % à un arrêt volontaire et 29 % à une vente.

La faillite apparaît ainsi comme un ultime recours entre créanciers et débiteurs compte tenu d'une part des coûts élevés du contentieux, d'autre part de la grande marge de manœuvre du juge : en effet, celui-ci détermine la durée (de 6 mois à 5 ans) pendant laquelle l'entrepreneur est responsable du remboursement des dettes. A l'issue de cette période, l'entrepreneur est déchargé de toute obligation (« blameless discharge »).

¹⁴ Source Insee Première, octobre 2002.

B. Un cadre fiscal favorable aux petites entreprises et aux « business angels »**1. Un impôt sur les sociétés progressif**

Pour l'année fiscale 2002-2003, les taux de l'impôt sur les sociétés est le suivant :

Bénéfice imposable	Taux marginal d'imposition
0 £ - 10 000 £	0 %
10 001 £ - 50 000 £	Mécanisme de décote (en moyenne 23,5 %)
50 001 £ - 300 000 £	19 %
300 001 £ - 1 500 001 £	Mécanisme de décote (en moyenne 32,75 %)
Plus de 1 500 000 £	30 %

Ce mécanisme bénéficie particulièrement aux très petites entreprises, du fait du taux nul pour les bénéfices inférieurs à 16 000 €. Ce taux était fixé à 10 % pour l'année fiscale 2001-2002.

Par ailleurs, il convient de rappeler que seules les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 55 000 £ (88 451 €) sont soumis au régime de la TVA.

2. Un cadre fiscal favorable aux « business angels »

L'investissement dans les PME, notamment à potentiel de croissance, a bénéficié au Royaume-Uni de fortes incitations fiscales. Au début des années 1980, un mécanisme de déduction fiscale a été créé en faveur des particuliers investissant dans des entreprises non cotées. Dans cette logique, l'« Enterprise Investment Scheme » (EIS) et les « Venture Capital Trusts » (VCT) ont été mis en place en 1994 et légèrement modifiés lors de la loi de finances de mars 1998.

L'« Enterprise Investment Scheme » permet à un particulier qui prend une participation dans une PME non cotée de déduire de son impôt sur le revenu, sous certaines conditions, 50% du montant investi.

Les « Venture Capital Trusts » sont des fonds communs de placement qui bénéficient des mêmes avantages fiscaux que l'EIS. Les VCT sont cotés en bourse et doivent avoir au moins 70% de leurs participations dans des PME remplissant les mêmes critères que ceux établis pour l'EIS.

En outre, par le régime de dégrèvement « Capital Gains Tax Reinvestment Relief », les particuliers qui réinvestissent les plus values réalisées dans des PME répondant à certains critères bénéficient d'une exonération fiscale.

Les entretiens conduits par la mission conduisent à penser que ces incitations ont joué un rôle important dans la promotion des « business angels », qui y constituent, davantage qu'en France, une source de financement pour les entreprises en croissance. Leur rôle est d'autant plus utile que les « business angels » interviennent principalement dans les toutes premières phases de la constitution d'une entreprise à potentiel de croissance, parfois dès l'amorçage. Leur rôle n'est donc pas redondant avec celui des fonds de capital risque et situé à un maillon faible du financement des entreprises à fort potentiel par le marché.

C. Un cadre administratif mettant en avant la dimension de service

Les chefs d'entreprise rencontrés par la mission ont tous souligné la qualité des relations qu'ils peuvent entretenir avec l'administration fiscale britannique. Ils disposent d'un correspondant identifié, qu'ils peuvent contacter pour tout conseil, et qui vient sur place sur demande.

Par ailleurs, **les fiches de paye ne comprennent que trois lignes** au Royaume-Uni : le salaire, les charges sociales, et l'impôt sur le revenu prélevé à la source. Les montants de ces deux prélèvements fait l'objet d'un seul et même chèque.

Au total, les chefs d'entreprise rencontrés par la mission, dont certains avaient déjà l'expérience de la gestion d'entreprise en France, ont souligné le caractère léger des formalités administratives.

*

* *

Le Royaume-Uni s'est fixé pour objectif de devenir le pays le plus attractif pour créer une entreprise. Cette volonté est marquée par plusieurs traits, dont certains peuvent servir de référence par rapport à la situation française :

- en terme d'**environnement des entreprises**, le Royaume-Uni présente un contexte plus favorable à la création. Si les différences en matière de droit du travail (facilité d'embaucher et de débaucher) correspondent à des choix de société, en revanche, il peut constituer une référence en matière de simplification administrative pour les entreprises ;
- en matière d'**accompagnement**, les Business Links constituent un mode d'organisation à la fois ambitieux – la dimension de conseil est très accentuée – et qui articule les interventions de différents partenaires dans un cadre cohérent. A ce titre, la mission souligne l'intérêt qu'il pourrait y avoir à envisager un dispositif similaire dans le cas français ;
- enfin, en matière de **financement**, le programme des « regional venture capital funds » peut constituer une référence pour la mise en place des fonds d'insertion de proximité. L'utilisation de fonds de capital-risque existants, plutôt que la création de nouveaux organismes, pourrait constituer une alternative.

Par ailleurs, le système des Business Links montre une avance certaine du Royaume-Uni en matière de contractualisation des politiques publiques et d'évaluation.

FICHE VI.1L'ACCOMPAGNEMENT AU ROYAUME-UNI : LES BUSINESS LINKS**I. DESCRIPTION****A. Objet et public cible**

Les Business Links ont pour objet d'offrir aux entreprises un interlocuteur unique en matière de conseil et d'accompagnement. Ils s'adressent aussi bien aux créateurs d'entreprises qu'aux entreprises déjà existantes.

B. Origine et évolution

Les Business Links ont été créés en 1993 sur la notion de « one stop shop » (guichet unique) par Michael Heseltine, alors vice premier ministre, ministre de l'industrie et du commerce. Il s'agissait d'implanter un centre de services principalement destinés aux créateurs d'entreprise. Par la suite, **le système a été étendu au conseil auprès d'entreprises existantes.**

Après plusieurs évaluations, le système des Business Links a fortement évolué. La dernière modification en date remonte au mois d'avril 2001. Le nombre des Business Links a été réduit de 204 à 45 pour tenter de remédier à deux problèmes principaux :

- la très grande hétérogénéité des prestations fournies par les Business Links était perçue négativement par les clients ;
- le nombre élevé des Business Links ne permettait pas de clarifier suffisamment le système d'accompagnement des entreprises, où interviennent d'autres d'acteurs.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Le service administratif chargé des Business Links est le Small Business Service (SBS). Il a été créé en 2000, d'abord sous la forme d'une agence, sur le modèle de la SBA américaine, puis comme un service du ministère de l'industrie et du commerce¹⁵. Il définit la politique générale du gouvernement en matière de soutien aux PME, est chargé de l'animation globale des Business Links, en particulier de la mutualisation des bonnes pratiques et de l'évaluation globale du dispositif.

Le SBS dispose de 9 bureaux régionaux. **Ces bureaux établissent les contrats avec les Business Links de leur ressort** (5 en moyenne). En plus de la négociation de ces contrats avec les Business Links, ils en **assurent le suivi** et vérifient que les objectifs fixés sont atteints. Au niveau local, ils assurent également un rôle de mutualisation des meilleures pratiques.

¹⁵ Son prédécesseur, le « Small Firms information service », a été successivement placé au sein du ministère de l'industrie et du commerce, puis du ministère de l'emploi.

Les Business Links sont des sociétés à responsabilité limitée par garantie. Cette forme juridique permet à des organisations de créer une société sans but lucratif, dont ils sont responsables en cas de faillite. Ils ne sont cependant pas actionnaires (« shareholders »), mais sociétaires (« stakeholders »). Ces partenaires sont la plupart du temps : **l'autorité régionale¹⁶, les collectivités locales, une chambre de commerce et d'autres organismes agissant dans le domaine du conseil aux entreprises**. Les conseils d'administration associent également, en général, des entrepreneurs locaux. Pour obtenir le label de Business Link, ces sociétés répondent à un **appel à candidature**.

Un **contrat de trois ans** est établi avec le bureau régional du SBS. Ce contrat détaille les objectifs du Business Link, ainsi que les **indicateurs chiffrés** permettant d'apprécier sa performance, qui donne lieu à une **étude d'impact annuelle**. Le contrat détaille également le mode de **rémunération** du Business Link, qui comporte une part **variable** en fonction des performances. Il est financièrement intéressé à l'accroissement de son activité.

Les Business Links peuvent utiliser des **sous-traitants** pour remplir certaines des missions qui leur sont confiées par contrat. Les bénéficiaires sont, en général, les « Enterprises Agencies », structures à but non lucratif d'accompagnement et de conseil aux entreprises. Ces structures sont antérieures aux Business Links et ont, en général, une action locale. Le Business Link est cependant libre de contracter avec les structures qu'il souhaite, selon des conditions qu'il détermine. **Il peut aussi contracter avec des entreprises privées** susceptibles d'exécuter les programmes qu'il définit.

D. Maillage territorial

L'Angleterre compte 45 Business Links, soit environ un pour 1,3 million d'habitants. Les Business Links peuvent créer plusieurs bureaux dans leur périmètre ou ne se reposer que sur leurs sous-contractants. Le maillage territorial est complet.

Il convient d'ajouter que les trois autres pays qui constituent la Grande-Bretagne, l'Ecosse, l'Irlande du Nord et le Pays de Galles, se sont vus confier la responsabilité de la politique en faveur des entreprises. Ils ont cependant mis en place des systèmes très proches des Business Links, appelés « small business gateway » en Ecosse¹⁷, « business connect » au Pays de Galles et « local enterprise development unit » en Irlande du Nord.

E. Financement

Le SBS évalue à 360 M£ (570 M€) le budget des Business Links en 2002. Sur ce total, la part du SBS est d'environ 40 %. Les autres financements sont apportés par les sociétaires, qui peuvent avoir leur propre politique en matière de développement économique local. Ils peuvent également provenir d'autres politiques de l'Etat puisque les Business Links peuvent concourir pour obtenir la gestion de programmes conçus par d'autres départements ministériels (par exemple formation continue, soutien à l'exportation,...). Par ailleurs, **les Business Links peuvent faire payer un ticket modérateur sur certains des services qu'ils proposent aux entreprises**.

L'obtention d'autres financements complémentaires par les Business Links ne fait l'objet d'aucune intervention du SBS. Comme l'a formulé un dirigeant de Business Link rencontré par la mission, le SBS « achète » un certain niveau de résultat en échange de sa dotation. Le reste n'est pas de son ressort.

¹⁶ Jusqu'à présent, l'autorité régionale au Royaume-Uni n'est pas élue. Ceci pourrait changer dans le cadre de la politique de dévolution actuellement conduite par le gouvernement britannique.

¹⁷ Voir ci-après le développement sur le système écossais d'accompagnement des entreprises.

Il convient de signaler que le rôle stratégique joué actuellement par le SBS pourrait être **décentralisé aux régions** dans le cadre de la politique de dévolution. Une expérimentation de cette décentralisation par plusieurs régions, dont celle du Nord-Est pourrait être décidée dans les prochaines semaines.

F. Missions et modes d'action

Le rôle du Business Link est de fournir un accompagnement aux entreprises (« business support »). Il s'adresse aussi bien aux créateurs d'entreprise qu'aux entreprises existantes.

Pour les entreprises en création, il s'agit plutôt d'un « accompagnement-orientation » qui vise à faciliter les démarches des créateurs. Il semble, dans la limite des investigations de la mission, que cette tâche fasse fréquemment l'objet d'une externalisation par les Business Links auprès des Enterprise Agencies.

Pour les entreprises existantes, il s'agit davantage d'un « accompagnement-conseil ». Chaque entreprise qui le souhaite peut disposer d'un conseiller personnel qui la suit dans les étapes de son développement, la conseille directement ou l'oriente vers des consultants plus spécialisés. Le recours à ces experts peut être totalement ou partiellement pris à sa charge par le Business Link.

Les modes d'action des Business Links ne peuvent pas être détaillés très précisément dans la mesure où chaque Business Link peut les définir à son niveau.

G. Information sur le dispositif et recherche d'un élargissement de son audience

L'information sur le dispositif relève à la fois des niveaux central et local.

Au niveau central, le SBS a mis cette question au rang de ses priorités. En effet, il considère comme peu satisfaisant le faible nombre de créations d'entreprises qui transitent par les Business Links (**15 à 20 %**). En Ecosse, la proportion des créateurs d'entreprise entrant en contact avec les small business gateway est d'environ 50 %. La SBS a donc pour intention de renforcer son action d'information. **L'unicité de la marque « Business Link » en Angleterre constitue, à ce titre, un élément très positif pour améliorer la promotion du service et sa visibilité.** Le SBS a lancé très récemment une campagne massive de publicité tous supports (presse, télévision, affichage) fondée sur la promotion de la marque « Business Link ». Elle rappelle le numéro de téléphonie unique au niveau national, renvoyant l'appel directement au Business Link correspondant au lieu d'appel¹⁸.

Au niveau local, chaque Business Link est intéressé financièrement à assurer sa promotion pour accroître le nombre de ses clients. Pour ce faire, il doit prendre des contacts avec des partenaires locaux, et notamment en matière de création, avec les banques. En effet, les banques ont également intérêt à ce que leurs clients potentiels bénéficient d'un accompagnement qui réduise leur risque de défaillance.

¹⁸ Ce système pose un problème pour les téléphones mobiles, qui bénéficient d'un centre d'appel centralisé à Londres. Celui-ci répond, puis effectue le renvoi sur le Business Link compétent.

H. Procédure d'évaluation

Le système des Business Links est soumis à une évaluation à plusieurs niveaux.

Au niveau central, depuis leur création en 1993, les Business Links ont fait l'objet de deux évaluations, dont la dernière date de 1999. Le SBS, qui dispose d'un service de recherche et d'évaluation, est responsable de l'évaluation globale du dispositif.

Au niveau local, chaque bureau régional du SBS est chargé d'assurer l'évaluation des performances des Business Links. Cependant, celle-ci apparaît principalement quantitative.

En outre les Business Links ont recours systématiquement aux enquêtes de satisfaction auprès de leurs clients. Ces enquêtes leur permettent de s'assurer de la qualité des prestations fournies et d'apporter les correctifs nécessaires.

I. Procédure d'accréditation

Le SBS définit les standards auxquels doivent satisfaire les consultants travaillant dans les Business Links ou dans les Entreprises Agencies pour être accrédités. Cette politique de qualité est récente et se met actuellement en place.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les Business Links constituent une démarche très aboutie de structuration de l'offre d'accompagnement à l'égard des entreprises. L'intérêt pour la situation française est très net à plus d'un titre.

A. Les Business Links ont structuré l'offre d'accompagnement sans pour autant créer une administration de l'accompagnement

L'Angleterre partait d'une situation de foisonnement des structures locales d'accompagnement. La situation antérieure semble donc proche de la situation actuelle en France, telle que décrite par le rapport conjoint des inspections générales des Finances et de l'Industrie et du Commerce de septembre 2001 consacré aux réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprises¹⁹.

Ce rapport indiquait que le nombre d'implantations de structures destinées à l'accueil et à l'accompagnement des créateurs d'entreprises était supérieur au millier²⁰. Il concluait qu'une action de l'Etat était souhaitable, à condition qu'elle rationalise l'offre d'accompagnement, qu'elle soit conjointe à l'intervention d'autres partenaires, et qu'elle ne conduise pas à la création d'une administration supplémentaire.

Les Business Links répondent à ce cahier des charges. La structuration de l'offre ne conduit pas à un étouffement par l'Etat des initiatives locales, ni à la création d'une bureaucratie de l'accompagnement. A ce titre, le dispositif anglais, qui a dû évoluer plusieurs fois pour éviter ces écueils, constitue une référence très intéressante.

B. Les dispositifs britanniques d'accompagnement des porteurs de projets présentent des performances supérieures à celles des réseaux français

Le rapport conjoint cité plus haut évalue à moins de 9 % la proportion de porteurs de projets bénéficiant d'un accompagnement par un réseau. En Angleterre, ce chiffre est estimé à 50%, dont 15 à 20 % passent par les Business Links²¹, ce qui est d'ailleurs jugé nettement insuffisant par le SBS. En Ecosse, 50 % des créations passent par les small business gateway.

Il ressort donc que la situation française dispose d'une marge d'amélioration sensible en matière d'accompagnement des porteurs de projets.

¹⁹ Rapport établi par Olivier STORCH, inspecteur des finances et Marie-Christine COLOMB d'ECOTAY, inspectrice de l'industrie et du commerce dans le cadre de la mission d'enquête sur les aides à la création et au développement des entreprises.

²⁰ Le même rapport indique que la commission 2000 du Conseil national de la création d'entreprise (CNCE) avait évalué à 3 000 le nombre de ces implantations.

²¹ Chiffres fournis à la mission par le SBS.

C. Les Business Links assurent l'« accompagnement-orientation » pour les créateurs, mais aussi l'« accompagnement-conseil » pour les entreprises existantes

Si l'accompagnement-orientation des créateurs d'entreprise est une notion connue et répandue en France, en revanche, la dimension d'accompagnement-conseil aux entreprises existantes paraît moins développée.

Cette aide répond cependant à la logique selon laquelle les petites entreprises (une large majorité des entreprises clientes ont moins de 50 employés) ont plus de difficulté que les grandes pour analyser les problèmes qui sortent du quotidien ou pour réfléchir aux pistes de développement possibles. Les interlocuteurs britanniques rencontrés par la mission ont mis l'accent sur l'utilité pour un entrepreneur d'avoir un conseil adapté, soit généraliste par son conseiller du Business Link, soit par l'intermédiaire d'un expert privé.

Cette aide suppose cependant deux conditions :

- le recours à des conseillers généralistes compétents dans le domaine de la gestion d'entreprise, afin que les chefs d'entreprise soient convaincus de la plus-value qu'ils peuvent en tirer ;
- l'existence d'un tissu de consultants privés susceptibles de répondre aux besoins des petites entreprises.

Cette idée a été reprise par la Finlande sous une autre forme au sein des TE-Keskus (cf. annexe III).

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La dernière évaluation des Business Links date de 1999. Elle était conduite sur un mode « value for money ». Il ne s'agissait donc pas d'évaluer de façon complète le dispositif, mais de mesurer son rapport qualité-prix.

Les deux questions principales de l'enquête étaient les suivantes :

- les Business Links ont-ils apporté de la cohérence dans l'accompagnement des entreprises par rapport à la situation antérieure ?
- les Business Links améliorent-ils la performance des entreprises aidées et quel est le gain net pour l'économie ?

Le rapport répond positivement à ces deux questions et estime qu'en moyenne, une entreprise ayant bénéficié du soutien d'un Business Link a connu les retombées positives suivantes :

Effectifs	Chiffre d'affaires	Résultat	Actifs nets	Exportations
+0,4 emplois	+ 76 000 £	+ 9 000 £	+ 13 000 £	+ 6 000 £
	<i>112 500 €</i>	<i>13 320 €</i>	<i>19 420 €</i>	<i>8 880 €</i>

Il convient d'ajouter que sur la période de trois ans considérée, un peu plus de 200 000 entreprises ont bénéficié de services d'ampleur significative de la part des Business Links²².

Cependant, cette évaluation portait sur une organisation antérieure des Business Links, qui ont fait l'objet d'une restructuration forte en 2001. Dans ces conditions, les données qu'il contient, si elles valident l'idée selon laquelle le conseil aux entreprises a un impact économique positif, ne mesurent pas la performance du système actuel des Business Links.

Un objectif – sur lequel la SBS a mis plus récemment l'accent – est l'accroissement du taux de survie des entreprises nouvellement créées, ceci d'autant plus que l'extrême simplification des procédures (voir note de synthèse) permet une création aisée.

²² Le site Internet des Business Links (www.businesslink.org) indique que 245 000 entreprises auraient eu recours aux Business Links en 2001. La mission ignore si la différence très forte entre ce chiffre et celui avancé par le rapport d'évaluation (200 000 sur trois ans contre 245 000 par an) est dû à une forte amélioration de la pénétration du dispositif en 5 ans ou à une différence de méthode de dénombrement.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission s'est rendue dans trois zones répondant à des conditions particulières :

- Londres, qui concentre un grand nombre de PME (environ 300 000) ;
- la région du Nord-Est, zone marquée par l'industrie lourde, où l'esprit d'entreprise est traditionnellement peu développé ;
- l'Ecosse, qui jouit d'une autonomie large en matière d'aides aux entreprises et a mis en place un système similaire aux Business Links.

A. Le Business Link for London

Le Business Link de Londres a été créé en 2001 à partir des 9 Business Links qui officiaient auparavant dans la même zone géographique. Les partenaires sont les collectivités locales du ressort ainsi que plusieurs chambres de commerce. Au sein du conseil d'administration, le secteur privé représente cependant la moitié des voix.

La contractualisation avec le gouvernement fournit 60 % des revenus du Business Link, ce qui est au-dessus de la moyenne (40 %).

Les missions du Business Link de Londres sont les suivantes :

1. La fourniture directe de services aux entreprises

Le Business Link de Londres dispose de 5 bureaux dans l'agglomération, qui regroupent en tout 200 conseillers généralistes à plein temps. Ces conseillers ont tous géré leur propre entreprise ou occupé des postes à responsabilité au sein d'entreprises privées.

Ces conseillers accordent gratuitement des entretiens au chef d'entreprise. Ils peuvent également leur proposer un diagnostic personnalisé *in situ* de 5 jours. Un des objectifs du Business Link est que ce contact débouche sur une relation suivie sur l'année entre le conseiller et l'entreprise.

Par ailleurs, le Business Link de Londres dispose d'un centre d'appel téléphonique permettant de répondre aux questions générales de premier niveau et d'orienter les demandes plus spécifiques vers la personne ou l'organisme susceptible de fournir la réponse. Ces questions peuvent porter sur la réglementation en vigueur, les aides disponibles ou constituer le premier contact entre une entreprise ou un créateur et le Business Link. Pour faciliter l'orientation, une base de données recense les compétences des différents conseillers. Un système informatique de gestion des appels téléphoniques permet d'enregistrer les questions et les réponses pour améliorer continûment le service rendu.

Enfin, les services aux entreprises incluent des séances de formation et des tables rondes. Le Business Link, qui a son propre cycle d'événements, recense cependant, dans ses brochures et sur son site Internet, les événements du même ordre organisé par l'ensemble des partenaires.

2. L'externalisation d'autres services auprès d'associations locales

Le Business Link de Londres a contracté avec 19 « Enterprise Agencies » du Grand Londres. Elle leur délègue les relations avec les micro-entreprises (moins de 5 employés) et les porteurs de projets.

La mission a rencontré une de ces « Enterprise Agencies », officiant dans une zone populaire de Londres, le « Portobello Business Center ». Celui-ci ne dépend qu'à hauteur de 10 % du financement apporté par le Business Link²³. Ainsi, s'il assure effectivement l'accompagnement-orientation des porteurs de projet²⁴ – par exemple en orientant vers une agence pour l'emploi ceux qui présentent un projet non viable uniquement destiné à les sortir du chômage –, le Portobello Business Center a également développé d'autres pôles de compétences, en particulier dans le domaine artistique (musique, mode...).

Cette Enterprise Agency, dirigée par un titulaire de MBA, emploie 14 conseillers à plein temps et recourt à un pool de 35 consultants accrédités. Elle organise des cours de création d'entreprise toutes les trois semaines, faisant systématiquement le plein, ainsi que des formations thématiques, sur la restauration par exemple.

Si le Business Link de Londres envoie naturellement les porteurs de projet de la zone de Portobello au Portobello Business Center, la réciproque en matière d'entreprises existantes n'est pas vraie. Ainsi, si le système des Business Links améliore la lisibilité du système d'accompagnement des entreprises, il ne conduit pas forcément, en revanche, à une spécialisation pure des acteurs.

3. Un rôle stratégique de coordination des initiatives en faveur des PME au sein d'un réseau

Environ 200 organisations agissant dans le domaine du soutien à l'entreprise sont recensées dans le périmètre du Grand Londres. Le Business Link assure le pilotage du réseau de ces organisations (London business network) et conduit leur lobbying, principalement auprès du Conseil de Londres, pour que les préoccupations des PME soient prises en compte.

B. Le Business Link de Tyne & Wear

Le Comté du Tyne & Wear est situé au sein de la région du Nord-Est. Il couvre les villes de Newcastle et Sunderland, et compte environ 1,14 million d'habitants.

Le Business Link de Tyne & Wear est une société privée à responsabilité limitée par garantie. Son comité des directeurs, qui se réunit sur une base mensuelle, est composé de 15 personnes dont 13 sont des chefs de PME locales²⁵. Cette spécificité a pour objectif de conduire à une professionnalisation du Business Link, qui aspire à ressembler le plus possible à ses clients, et vise également à faciliter son intégration au sein des milieux d'affaires locaux.

Les dotations reçues par le Business Link, qui compte 80 employés, s'élèvent à 12 M£ (17,8 M€) se répartissant comme suit :

SBS	Fonds européens	Conseil de l'enseignement et de la formation professionnelle ²⁶	Autorité régionale	Total
2,5 M£	4 M£	3 M£	2,5 M£	12 M£
20,8 %	33,3 %	25 %	20,8 %	100 %

²³ Le Portobello Business Center a également des contrats directs avec le département du commerce et de l'industrie (DTI) et avec le Small business service (SBS).

²⁴ Sur un an, le nombre de créations aidées par le Portobello Business Center s'élève à 190.

²⁵ Ce choix constitue une exception, mais a fini par être avalisé par le SBS.

²⁶ Ce conseil se réunit au niveau du Comté.

Le contrat avec le SBS ne constitue donc pas une source de financement majoritaire pour cette structure, qui cherche à s'assurer une relative indépendance financière.

Le Business Link de Tyne & Wear compte une trentaine de conseillers, qui délivrent directement des services aux entreprises. Ils fournissent des conseils de nature généraliste et orientent les entreprises vers des consultants privés avec une participation aux frais. Cette participation dépend des conditions particulières de partenariat entre l'entreprise et le Business Link, qui font systématiquement l'objet d'un contrat de prestation de services²⁷.

Le Business Link de Tyne & Wear a, comme celui de Londres, externalisé l'orientation des porteurs de projets et l'assistance aux micro-entreprises. Le co-contractant est unique. Il s'agit d'un consortium regroupant quatre « Enterprise Agencies ». Ce consortium contracte à nouveau avec les autres prestataires de services, au nombre de 40 dans le Comté. Le recours à un consortium a visé à accroître la sélectivité au sein de ces prestataires, en confiant aux quatre structures jugées les plus performantes, coalisées, le soin de recourir ou pas aux autres.

Une orientation récente du Business Link de Tyne & Wear, sous la pression de l'autorité régionale, est de contracter plus largement avec le secteur privé (avocats, comptables, consultants,...) pour l'exécution des missions de conseil.

Une enquête de satisfaction est conduite mensuellement auprès de 1 000 entreprises, ainsi que tous les nouveaux clients sur l'ensemble des services fournis par le réseau.

C. Les système écossais d'accompagnement des entreprises

En Ecosse, une agence régionale, Scottish Enterprise, est chargée de conduire la politique en matière d'aide aux entreprises, sous le contrôle du Parlement écossais.

L'organisation de l'accompagnement des entreprises est différente du système anglais, mais répond aux mêmes principes.

Scottish Enterprise compte 9 local Enterprise Agencies (LEA), qui constituent ses services déconcentrés. Au sein de ces services, un des secteurs est consacré au conseil aux entreprises. Ce secteur pilote les Small Business Gateways (SBG) dépendant de son périmètre. Un contrat d'objectifs et de moyens est établi entre la LEA et les SBG.

Au total, l'Ecosse compte 36 SBG, qui fournissent directement l'ensemble des services aux entreprises. Ils ont un budget global de 20 M£ (29,6 M€), traitent 60 000 clients²⁸ par an, dont 8 000 jeunes pousses, soit environ 50 % des créations d'entreprise annuelles en Ecosse. Le coût de l'intervention pour les créations d'entreprise s'établit entre 600 £ (888 €) et 2 000 £ (près de 3 000 €).

Les performances des Small Business Gateways apparaissent très positives : les jeunes pousses ayant bénéficié de leurs services ont un taux de survie de 70 % après 3 ans, contre 40 % pour celles qui n'en ont pas bénéficié²⁹.

²⁷ Lors du déplacement de la mission au sein du Business Link, le nombre des contrats en cours s'élevait à 900.

²⁸ Ce chiffre inclut les entreprises ayant bénéficié de prestations en ligne sur le site Internet des small business gateways : www.sbgateway.co.uk. Ce site compte 8 000 pages vues par mois.

²⁹ Ces chiffres ont été fournis oralement à la mission par Scottish Enterprise.

Par ailleurs, les SBG développent également une activité de conseil aux entreprises existantes. Ces deux activités sont en pratique distinguées au sein des structures. A titre d'exemple, le SBG de Glasgow compte 12 conseillers, chacun suivant personnellement un portefeuille de 50 entreprises.

L'Ecosse, qui compte environ 5 millions d'habitants, a donc mis en place un système plus intégré que celui des Business Links, puisque l'ensemble des organisations qui fournissent un accompagnement aux entreprises dépend directement de l'agence Scottish Enterprise. Cependant, les principes d'accompagnement-orientation auprès des porteurs de projet – avec un taux très élevé de bénéficiaires – et d'accompagnement-conseil auprès des entreprises existantes sont similaires en Ecosse et en Angleterre.