

Développer les PME vertes

Les éco-entreprises de taille intermédiaire, outils manquants de la transition écologique

SYNTHESE DE LA NOTE

Puisque la France abrite les champions mondiaux de l'eau, des déchets et des services énergétiques, pourquoi n'est-elle pas la championne mondiale de la transition écologique ? A l'évidence, cette transition ne peut se faire sur les territoires qu'en lien avec les collectivités, les entrepreneurs et les citoyens : elle est donc au moins autant une affaire de « petits » que de « grands ». Ce constat permet de mettre en lumière l'importance d'un échelon vital, mais souvent négligé : les PME (petites et moyennes entreprises) et ETI (entreprises de taille intermédiaire) de l'économie verte.

La France ne manque pas de PME « vertes », ou éco-PME : on en compte plus de 10.000 sur le territoire national. Mais ce tissu peine à croître suffisamment pour dynamiser les filières, car **aux problèmes rencontrés par les PME françaises de tous secteurs, s'ajoutent pour les éco-PME des difficultés propres** : insécurité juridique forte dans des secteurs où la réglementation est omniprésente ; frilosité des investisseurs suite à la débâcle du solaire photovoltaïque alors que les éco-activités sont souvent intensives en capitaux ; domination presque naturelle des « champions » historiques...

Aujourd'hui, nos éco-PME se heurtent à un véritable « plafond de verre », et trop peu viennent renforcer le tissu français d'éco-entreprises de taille intermédiaire (ETI), particulièrement faible : on compte moins d'une centaine d'éco-ETI aujourd'hui. La présente note analyse les freins rencontrés par les éco-PME françaises dans leur développement, avec des éléments de comparaison internationale. Elle apporte également au débat **trois propositions visant à débloquer la croissance de nos éco-PME** :

- La transition écologique doit se faire dans une logique décentralisée, où les pouvoirs publics montrent l'exemple. **Les marchés publics sont donc un débouché prioritaire pour les éco-PME.** Le Code des Marchés Publics recèle de dispositifs pour faciliter le recours aux PME innovantes, mais des risques juridiques (requalification de marché, délit de favoritisme...) et financiers (défaillance de l'offre innovante, ou de la PME elle-même) freinent leur application. **La création d'une Mission d'Appui aux Achats Publics Innovants (MAAPI) permettrait d'accompagner les acheteurs dans la mise en place de marchés innovants**, les déchargeant du risque juridique. Cette Mission serait couplée à une garantie financière de la Caisse des Dépôts vers les collectivités.

- Les secteurs verts évoluent vite, et ce sont souvent les petits acteurs, plus agiles, qui s'adaptent le mieux aux changements, même réglementaires. Contrairement aux idées reçues, **ce qui tue les éco-PME, ce n'est donc pas le changement réglementaire, mais l'immobilisme ou la brutalité.** Privilégier la consultation en aval des décisions plutôt qu'en amont, s'interdire de faire durer les arbitrages au-delà de trois mois en faisant confiance à l'administration sur les sujets techniques, prévoir des périodes de transition : ces nouvelles « règles du jeu » **réduiraient l'insécurité réglementaire en assumant le caractère évolutif et dynamique des secteurs verts.**

- Le manque structurel d'éco-ETI est un frein majeur au développement des filières vertes. **Un parcours labellisé « fast-track ETI », permettrait notamment à des éco-PME prometteuses d'accéder à des procédures accélérées** de financement, de certification et d'aide à l'export, ainsi qu'à un soutien stratégique. Inspiré des initiatives lancées par des pôles de compétitivité (notamment du numérique), un tel dispositif contribuerait à faciliter l'émergence d'éco-ETI... sans peser sur les finances publiques.

Ces propositions pourraient être étendues à d'autres secteurs d'activité. Mais le caractère stratégique de la « croissance verte », ainsi que les difficultés structurelles et sectorielles des éco-activités, justifient de **les y appliquer en priorité et de manière particulièrement offensive.**

Cette note est issue des travaux d'un groupe de réflexion réuni dans le cadre de La Fabrique Ecologique entre décembre 2013 et novembre 2014.

Signataires

- Frédéric Utzmann, président de CertiNergy et de l'association France Ecotech, président du groupe de travail
- Arnaud Delattre, directeur associé, Starquest
- David Dornbusch, président de Cleantuesday
- Jocelyn Duval, avocat associé, Kalliopé
- Antoine Ebel, étudiant à Sciences Po, chargé de développement de l'association France Ecotech, rapporteur
- Michel Laffitte, directeur des participations et du conseil, CDC Climat

Conformément aux règles de La Fabrique Ecologique, seuls les signataires de la note sont engagés par son contenu. Leurs déclarations d'intérêts sont disponibles sur demande écrite adressée à l'association.

Autres membres du groupe de travail

- Jacques Percebois, président du Cercle des Economistes de l'Energie
- Alain Griot, sous-directeur de l'innovation, Ministère de l'Ecologie (MEDDE)

Personnes rencontrées dans le cadre de ces travaux

- Bertrand Chauvet, directeur marketing, Symbio FCell (mobilité hydrogène)
- Gilles David, président d'Enertime (efficacité énergétique industrielle)
- Sébastien Delpont, directeur associé, Greenflex – BeCitizen (conseil)
- Serge Gallaup, consultant expert en transition énergétique, Greenfluence (conseil)
- Antoine Huard, directeur du développement, Générale du Solaire (énergie solaire)
- Jean-Christophe Lépine, président d'Innoveox (déchets)
- Olivier Lespinaud, président d'Erigène (méthanisation)
- Philippe de Montalembert, président d'Hydronext (agrégation d'électricité verte)
- Benoit Paget, président de Canibal (recyclage)

Relecture

Cette note a été discutée par le comité de lecture de La Fabrique Ecologique, composé de Camille Duday, Guillaume Duval, Géraud Guibert, Marc-Olivier Padis, Guillaume Sainteny et Lucile Schmid.

Elle a été relue et fait l'objet de suggestions et de conseils de la part des personnalités suivantes :

- Jean-Lou Blachier, médiateur national des marchés publics
- Nicole Bricq, ancienne ministre, Sénatrice de Seine-et-Marne
- Jean Peyrelevade, managing partner, Aforge Degroof Finance

Elle a enfin été validée par le Conseil d'administration de La Fabrique Ecologique du lundi 17 novembre 2014.

Le groupe de travail, par la voix de son président, Frédéric Utzmann, tient à remercier les adhérents de l'association France Ecotech pour leur implication dans les présents travaux. France Ecotech (www.france-ecotech.org) est un collectif d'éco-entrepreneurs visant à développer et porter devant les pouvoirs publics des leviers de croissance des start-ups et PME dans les éco-technologies, afin de favoriser l'émergence de champions français de l'économie verte.

*

Conformément aux règles de La Fabrique Ecologique, cette publication sera mise en ligne jusqu'à la fin du mois de février 2015 sur le site de l'association (www.lafabriqueecologique.fr) afin de recueillir l'avis et les propositions des internautes. Sa version définitive sera publiée en mai 2015.

SOMMAIRE

Introduction.....	4
I. Les éco-PME, chaînon manquant de la transition écologique	5
A. « Eco-PME » : de quoi parle-t-on ?	5
1. Une tentative de définition.....	5
2. Taille, maturité, secteurs : une réalité très diversifiée	6
B. Les éco-PME françaises : un écosystème dynamique, mais bridé	7
1. L'économie verte, un relais de croissance pour la France	7
2. Les éco-PME face au « plafond de verre ».....	8
3. Pouvoirs publics et éco-PME : de l'incantation à l'action ?	10
C. Dans le monde : la croissance des éco-PME est-elle plus facile ?.....	12
1. Tour d'horizon de l'entrepreneuriat vert	12
2. Quels enseignements pour la France ?	14
II. Entreprendre dans l'économie verte : mission impossible ?	15
A. Les principaux freins au développement des éco-PME en France	15
B. En France et ailleurs, des réussites possibles malgré tout.....	19
1. Pour les éco-PME dans le monde, « <i>the sky is the limit</i> »	19
2. Des belles réussites existent en France, mais restent l'exception.....	20
III. Trois propositions pour débloquer la croissance de nos éco-PME.....	22
A. Un « <i>Innovative Business Act</i> » pour favoriser les partenariats entre acheteurs publics et éco-PME.....	22
1. Le problème : la réticence des acheteurs à faire confiance aux éco-PME	22
2. Notre proposition : instaurer une double garantie, juridique et financière	24
B. Préférer l'expérimentation à l'attentisme pour limiter les incertitudes réglementaires.....	25
1. Le problème : une culture règlementaire attentiste qui pénalise les éco-PME	25
2. Notre proposition : de nouvelles règles du jeu pour une prise de décision « PME-compatible »	27
C. Un parcours « fast-track » pour accélérer l'émergence d'éco-ETI.....	28
1. Le problème : la difficulté des éco-PME à atteindre une taille critique	28
2. Notre proposition : créer un accélérateur d'éco-PME en s'appuyant sur les pôles de compétitivité éco-technologiques	28
Conclusion.....	31
Glossaire des acronymes	32

INTRODUCTION

« Il y a des entreprises en croissance dans des secteurs en crise et des entreprises en crise dans des secteurs en croissance », expliquait François Hollande au moment du lancement des 34 plans de la Nouvelle France Industrielle. Ce constat semble s'appliquer particulièrement bien à ce que l'on appelle les éco-activités¹... mais dans quel sens ? D'un secteur à l'autre, le diagnostic diffère : quelques réussites existent dans des secteurs aujourd'hui en difficulté comme le solaire photovoltaïque, tandis qu'on peut constater une croissance laborieuse dans des secteurs dits « d'avenir » comme l'efficacité énergétique, le traitement des déchets ou la mobilité durable.

Si l'on se fie au choix de ces 34 plans, les **éco-activités semblent être considérées par les pouvoirs publics comme des secteurs stratégiques** : près de la moitié des chantiers s'y rattachent de près ou de loin, du recyclage à la voiture « 2 litres aux 100 kilomètres », en passant par la chimie verte et l'alimentation durable. Quant à l'autre moitié, elle concerne pour l'essentiel les métiers du numérique (cybersécurité, supercalculateurs, objets connectés, big data...).

Or, si économie numérique et économie verte ont des points communs, beaucoup les sépare. Dans la première, la collaboration entre acteurs innovants et « géants » du numérique fonctionne bien, notamment au sein de France Digitale ; les entreprises ont l'attention des pouvoirs publics, comme le montre la mise en place des rencontres « Jeudigitaux » (voire le succès de la campagne des « pigeons » en 2012) ; les start-ups sont courtisées par les fonds d'investissement et les banques ; de nouvelles figures, comme Free, sont parvenues à concurrencer les acteurs historiques... Le 'momentum' du numérique se mesure à tous les niveaux.

Il est difficile d'en dire autant des éco-activités. Si la croissance de ces secteurs reste largement meilleure que celle du reste de l'économie (voir p. 11), ils continuent de souffrir de nombreuses difficultés : insécurité juridique forte, alors que la réglementation y est omniprésente ; quasi-monopole des acteurs historiques sur de nombreux marchés, notamment ceux des services aux collectivités ; frilosité des investisseurs et des banques suite à la débâcle du solaire photovoltaïque... Il s'agit là d'autant de **freins qui empêchent les éco-activités d'accéder au statut de « nouvel Eldorado » auquel elles pourraient pourtant prétendre**, de générer de la richesse et des emplois dont notre pays a bien besoin.

Or, dans un contexte de raréfaction des ressources naturelles et de multiplication des crises environnementales, **le développement des secteurs verts n'est pas qu'une préoccupation économique : c'est aussi une urgence écologique**. Même les « objecteurs de croissance » les plus

¹ Les éco-activités sont « des activités qui produisent des biens et services ayant pour finalité la protection de l'environnement ou la gestion des ressources naturelles » (source : OCDE/Eurostat).

fervents reconnaîtront que pour réduire rapidement notre empreinte écologique, nous aurons besoin à l'avenir de plus d'énergies renouvelables, de recyclage, d'éco-mobilité, de rénovation thermique des bâtiments... et donc de plus d'éco-entreprises pour les réaliser.

Ces éco-entreprises, la France en dispose d'ores et déjà - et non des moindres : que ce soit dans les services énergétiques, l'eau, l'éco-mobilité ou encore le traitement des déchets, notre pays compte de véritables « fleurons » nationaux, souvent les n°1 ou n°2 mondiaux de leur secteur. Il serait toutefois **illusoire de penser qu'une poignée d'entreprises, si performantes fussent-elles, pourront réaliser seules l'immense travail de transformation** qu'impose aujourd'hui l'urgence environnementale. Réussir cette transition nécessite aussi **l'implication des échelons intermédiaires** : les éco-PME et éco-ETI, des entreprises dynamiques et réactives qui innovent dans tous les secteurs, apportent aux collectivités des solutions adaptées aux enjeux locaux, et offrent au citoyen un service de proximité, à visage humain.

Si l'on souhaite relever le défi écologique, il faut faire croître les éco-activités ; si l'on souhaite faire croître les éco-activités, il faut permettre aux éco-PME de se développer et faire grossir le tissu d'éco-ETI. A partir de ce double constat, la présente note a pour ambition d'établir un « état de santé » de l'écosystème des éco-PME, d'examiner les principales barrières qui se posent aujourd'hui à leur développement, et de proposer des mesures structurantes mais rapidement réalisables qui aideraient à lever certaines de ces barrières.

I. LES ECO-PME, CHAINON MANQUANT DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE

A. « ECO-PME » : DE QUOI PARLE-T-ON ?

1. Une tentative de définition

Il n'existe, aujourd'hui, aucune définition faisant référence pour les éco-PME. Ces entreprises se distinguant à la fois par leur taille et leur finalité environnementale, la définition que nous proposons s'inspire largement de la caractérisation des PME donnée par la recommandation 2003/361 de la Commission européenne, et celle des éco-entreprises par l'OCDE/Eurostat.

Éco-PME :

Entreprise de moins de 250 personnes, non contrôlée à plus de 50 % par une autre entreprise, et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros. Cette entreprise doit avoir un objet social concourant à la protection de l'environnement ou la gestion des ressources naturelles.

2. Taille, maturité, secteurs : une réalité très diversifiée

Comme le laisse deviner la définition retenue pour la présente note, le tissu des éco-PME se caractérise par une très grande diversité, à l'image des multiples défis qu'elles doivent contribuer à relever. Au sein de l'ensemble, on peut ainsi noter plusieurs lignes de séparation :

- ❖ **par taille** : le plafond des 250 personnes autorise une grande disparité de situations. Beaucoup sépare la TPE (très petite entreprise) de trois employés et la pré-ETI de plus de deux cents, sachant que ces dernières sont plutôt rares (voir section B.2.) ;
- ❖ **par degré de maturité** : certains secteurs que l'on considère comme faisant partie de l'économie verte sont en fait anciens et historiquement liés aux activités humaines, comme le nettoyage public, l'assainissement de l'eau ou encore l'isolation thermique des bâtiments. D'autres sont nés plus récemment, à la faveur d'innovations technologiques de rupture et/ou de l'apparition de nouvelles préoccupations écologiques, à l'image des énergies renouvelables ou des voitures électriques ;
- ❖ **par la relation avec l'environnement** : comme le relève le Commissariat général au développement durable², une distinction supplémentaire doit être faite entre les secteurs « verts » par nature, en interaction obligée avec l'environnement (eau/assainissement, énergie, déchets et pollutions, espaces naturels), et les secteurs « verdissants », c'est-à-dire relevant essentiellement de l'activité humaine mais devant s'adapter aux enjeux de la transition écologique (principalement, les filières des transports et du bâtiment) ;
- ❖ **par secteur d'activité** : l'économie verte comprenant à la fois des activités industrielles (secteur secondaire) et des activités de service (secteur tertiaire), les petites entreprises reflètent cette diversité. Les éco-PME « industrielles » sont souvent ultra-spécialisées dans des activités technologique de pointe, constituant parfois des innovations de rupture. Les éco-PME de service, elles, vont être orientées vers la diffusion et la mise en œuvre de solutions écologiques, certaines tirant leur épingle du jeu grâce à des modèles économiques innovants.

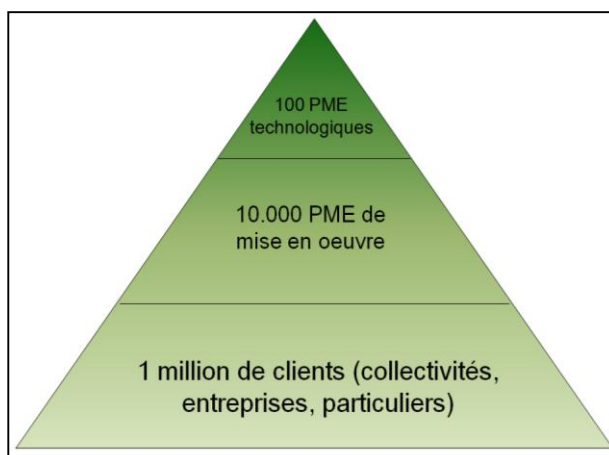
Il faut relever, au sujet de cette dernière distinction, que les éco-PME « technologiques » constituent une minorité des entreprises et des emplois, mais concentrent une part importante de l'attention des médias, des administrations ou encore des financeurs. Le terme « éco-technologies », ou *cleantech*, est ainsi souvent interprété de façon trop restrictive. Ce constat est révélateur d'une tendance – assez typiquement française – à réduire la définition de l'innovation à

² *Les filières industrielles stratégiques de l'économie verte : enjeux et perspectives*, Commissariat général au développement durable, mars 2013 - p. 10.

sa dimension purement technologique, mesurée en budgets de recherche-développement et en nombre de brevets. Est-ce un héritage de notre culture cartésienne ? Une conséquence logique de la très forte proportion d'ingénieurs parmi les éco-entrepreneurs ? Ou encore, un attachement à la préservation de notre excellence scientifique ?

En réalité, l'écosystème des éco-PME ressemble plutôt à la « pyramide » ci-contre. La centaine d'éco-PME technologiques françaises, par ailleurs très dynamiques et méritantes, ne doivent donc pas être l'arbre qui cache la forêt.

En restreignant l'éco-innovation à sa dimension technologique, on prend le **risque d'ignorer des PME à**



fort potentiel. La croissance des éco-PME de service est souvent moins explosive, mais puisqu'elles sont nettement plus nombreuses que les PME technologiques, le gisement d'emplois – souvent non délocalisables – est plus important. Pour relever le défi écologique, nous aurons besoin d'innovations technologiques de rupture, mais la plupart des solutions sont déjà là. Le défi du moment est de les déployer rapidement et massivement. Loin d'une simple distinction de principe, il s'agit là d'un réel enjeu stratégique.

B. LES ECO-PME FRANÇAISES : UN ECOSYSTEME DYNAMIQUE, MAIS BRIDE

1. L'économie verte, un relais de croissance pour la France

Prise dans son ensemble, l'économie verte fait figure d'îlot de prospérité au sein d'une économie « grise » en stagnation. Trois signes montrent sa bonne santé :

- ❖ **une croissance rapide.** Malgré un certain repli observé au plus fort de la crise économique (2008-2009), la progression des éco-activités a repris à un bon rythme. Selon les données du ministère de l'Ecologie publiées en mai 2014, leur montant total a atteint 85 milliards d'euros en 2012, soit 2,3% de la production totale et une croissance de +5,6 % par rapport à 2011. Dans le même temps, le reste de l'économie française ne progressait que de +1,2 %³.
- ❖ **une forte création d'emplois.** Toujours selon le ministère de l'Ecologie, les éco-activités ont employé en 2012 447 500 personnes « équivalent temps plein ». Ce chiffre est en quasi-stagnation par rapport à 2011 (+0,3 %), notamment sous l'effet de la chute du photovoltaïque,

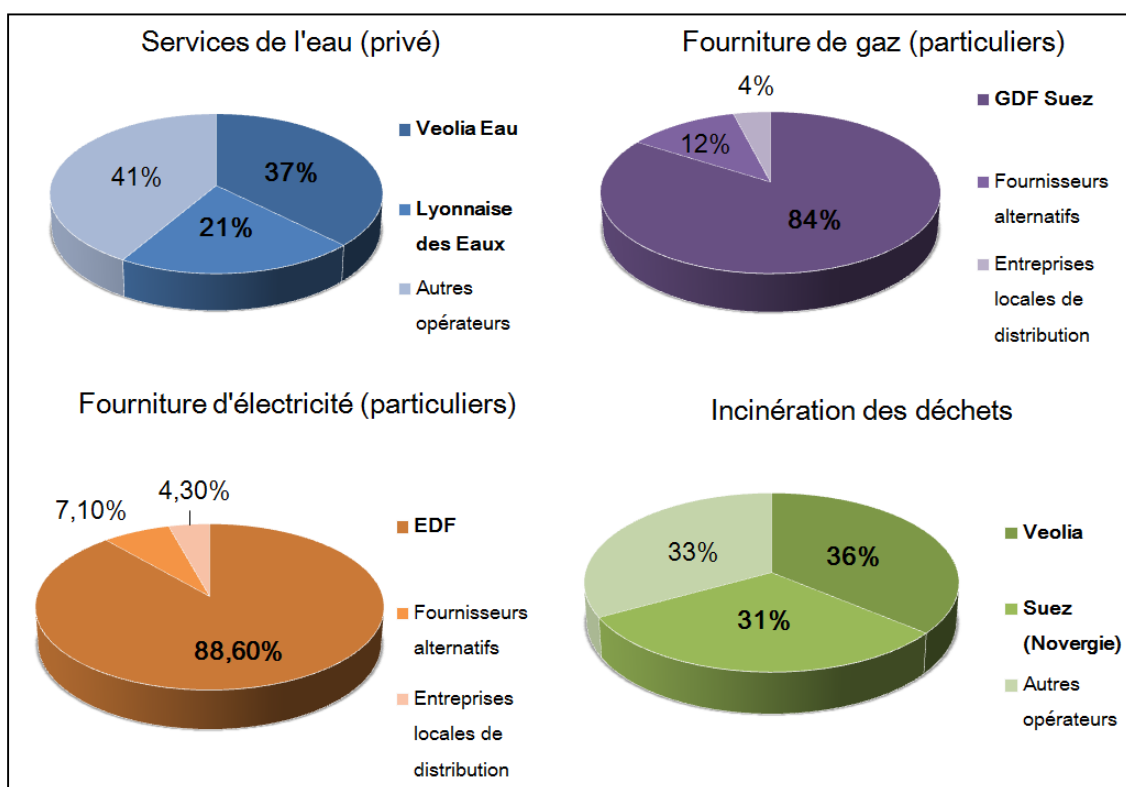
³ MEDDE, *Les éco-activités et l'emploi environnemental en 2012 : premiers résultats*, mai 2014 – p. 1.

mais la tendance reste forte sur la période 2004-2012 (+3,9 % par an en moyenne), et nettement supérieure au reste de l'économie (+0,3% par en moyenne).

- ❖ **un apport positif à la balance commerciale.** Les éco-activités ont contribué en 2012 au rétablissement de la balance commerciale à hauteur de 3,2 milliards d'euros. Ce chiffre est d'autant plus remarquable que, comme le soulignait le PEXE dans son *Livre blanc des éco-entreprises*, moins d'une éco-entreprise sur dix est active à l'international⁴. C'est aussi sans compter les bénéfiques indirects, par exemple ceux qu'occasionnent les efforts d'efficacité énergétique en réduisant la « facture énergétique » de la France (68,7 milliards d'euros en 2012, soit plus que les 67,2 milliards d'euros de notre déficit commercial)⁵.

2. Les éco-PME face au « plafond de verre »

Ces chiffres positifs ne rendent pas compte d'une réalité essentielle : la **forte concentration des activités au sein d'un petit nombre d'entreprises**. Comme le montre le graphique ci-dessous, il existe dans de nombreux secteurs des situations de quasi-monopole ou duopole⁶.



Le paysage des éco-entreprises françaises est ainsi fortement déséquilibré : au bas de la pyramide, une multitude de petites entreprises au développement souvent difficile ; au sommet,

⁴ PEXE, *Livre blanc des éco-entreprises*, 2012 – p. 13.

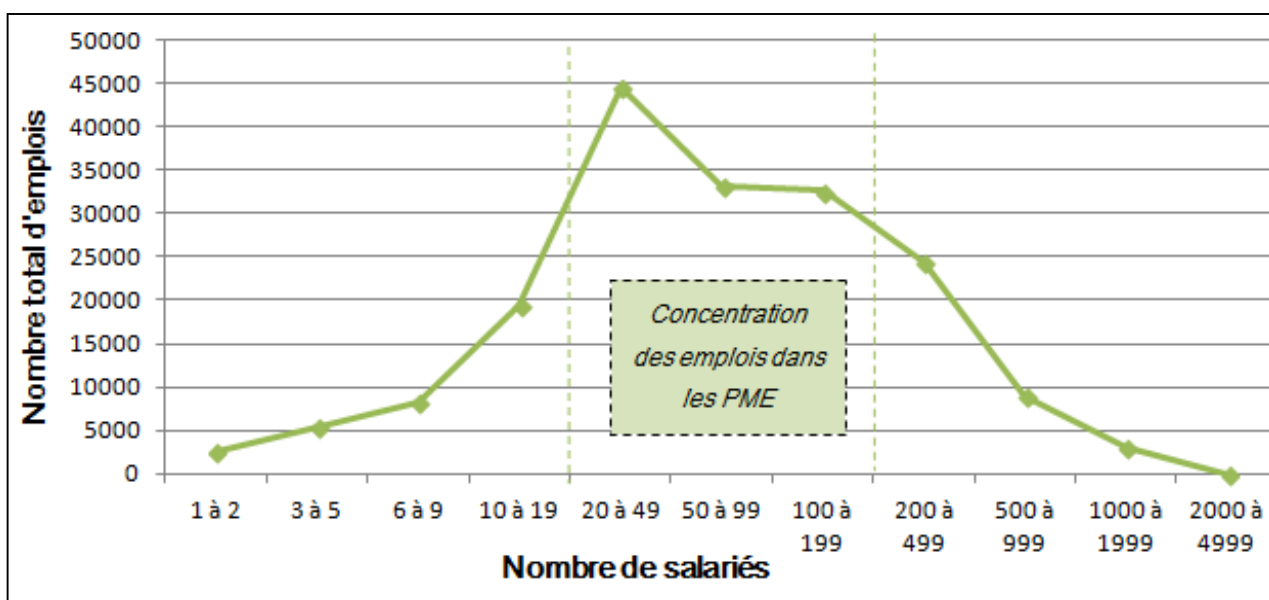
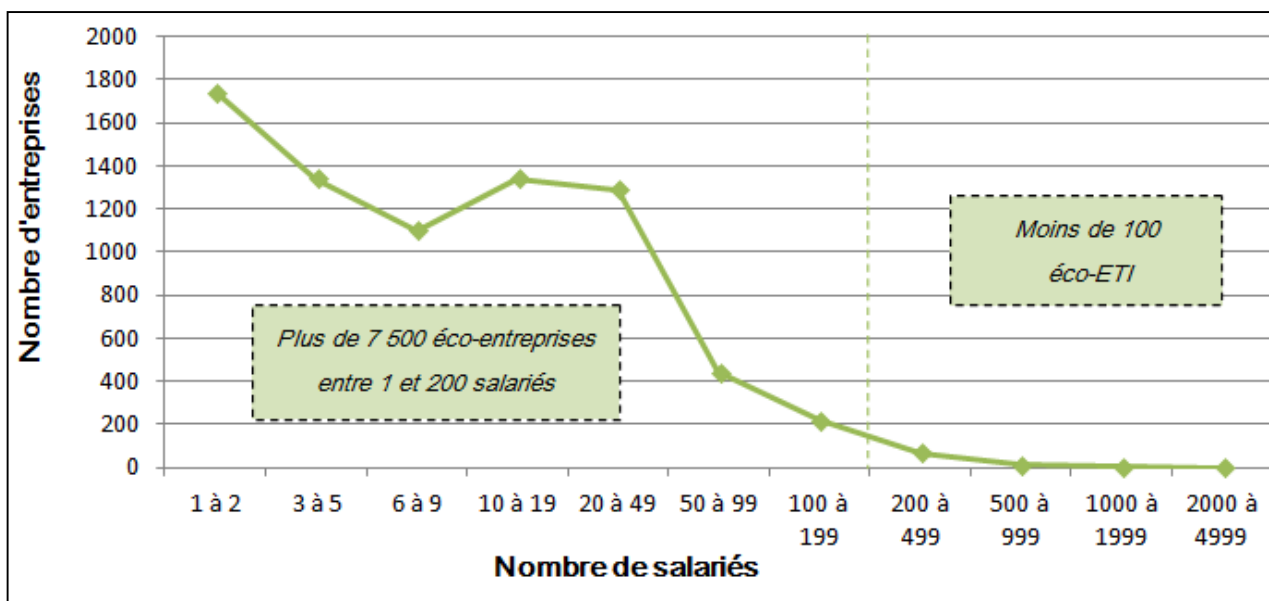
⁵ Source : MEDDE, *Les importations et les exportations ; la facture énergétique*, 2013 – p. 1.

⁶ Données eau : chiffres CGDD, cités par Millénaire 3, *Opérateurs de services urbains : les acteurs, les stratégies, les perspectives*, 2009 – p. 4. Données électricité et gaz : Selectra, *Parts de marché des fournisseurs d'énergie en France*, 2014 – consulté le 2 octobre 2014. Données incinération : Cniid, *Lancement de la nouvelle version du site internet « La France de l'incinération »*, 2012 – p. 3.

une poignée de grands groupes solidement implantés sur le territoire et à l'étranger ; au milieu, rien, ou si peu. Dans son Livre blanc de 2013, l'association des éco-entreprises de France (PEXE) s'étonnait ainsi du **nombre extrêmement faible de pré-ETI – une vingtaine – et d'ETI – une cinquantaine – dans les éco-activités.**

L'association avait indiqué rester « *très prudente* » sur ce résultat. Les graphiques ci-dessous, extraits d'une recherche détaillée sur l'annuaire des éco-entreprises de CCI France, semblent pourtant aller dans ce sens. Cet annuaire étant renseigné par les entreprises elles-mêmes, on doit évidemment prendre les données avec une certaine précaution, mais les graphiques montrent bien deux choses : premièrement, que **le nombre d'ETI est proportionnellement très faible** ; et deuxièmement, que **les entreprises de 10 à 200 salariés concentrent l'essentiel des emplois.**

Seulement 218 éco-entreprises recensées ont entre 100 et 199 employés (un statut de « pré-ETI », donc), et une large majorité d'entre elles sont des filiales de grands groupes ou des régies



publiques locales. Les éco-entreprises de 200 à 499 employés, que l'on qualifiera de « petites ETI », ne sont que 74, là encore avec une faible proportion d'entreprises réellement indépendantes⁷. Ce **creux dans la « pyramide des âges » des éco-entreprises françaises** est un problème en soi. Contrairement à la plupart des petites entreprises, les ETI (et dans une certaine mesure les pré-ETI) ont les marges de manœuvre nécessaires pour diversifier leur activité, opérer des dépenses de recherche et développement et, surtout, exporter. Elles peuvent agir comme « leader » pour toute une filière, et éviter le tête-à-tête difficile entre PME et grands groupes. C'est un échelon essentiel – et pour l'instant manquant – des filières vertes.

Le plus important est ce que cette faiblesse révèle, la **difficulté des éco-PME françaises à passer à la vitesse supérieure**. Dans les secteurs anciens et matures comme l'eau ou les déchets, quelques grandes entreprises bénéficient d'une rente historique, ce qui complique l'accès aux marchés pour les PME. Dans des secteurs plus nouveaux comme les énergies renouvelables, le « poids de l'histoire » est moins fort, mais l'insécurité réglementaire plus grande. Pour reprendre les propos d'un entrepreneur auditionné, « *tout se passe comme si les PME avaient le choix entre la faillite, la survie, ou dans le meilleur des cas, le rachat par un grand groupe* ».

Cette forte concentration pose question : **les éco-PME sont-elles incitées à innover et à croître si elles craignent de heurter tôt ou tard un « plafond de verre » ?** Et, si les géants français de l'économie verte sont rachetés par d'autres ou se désintéressent progressivement du marché national, qui sera en mesure de les remplacer ?

3. Pouvoirs publics et éco-PME : de l'incantation à l'action ?

Les efforts de structuration des filières vertes se sont accélérés aux alentours de 2008, à la suite du Grenelle de l'environnement. Sur la base d'un rapport remis deux ans plus tôt au Premier Ministre par Thierry Chambolle, de l'Académie des technologies⁸, un Comité stratégique de filière éco-industries (COSEI) a été lancé. « *Instance de concertation entre les entreprises de l'environnement et les pouvoirs publics [...], présidé par les ministres en charge du développement durable et de l'industrie*⁹ », ses travaux ont rapidement débouché sur l'adoption d'un plan « Ambition Ecotech 2012 » avec six mesures, dont le lancement d'un appel à projets « écotechnologies » doté de 30 millions d'euros sur trois ans.






⁷ Annuaire de CCI France, <http://www.eco-entreprises.fr/aef/rechercheMulticritere> (consulté le 14 juin 2014).

⁸ Le rapport, intitulé *Plan d'action pour favoriser l'investissement et la création d'entreprises dans le domaine des écotechnologies* (2006) mérite une lecture car il soulevait déjà des problèmes non résolus aujourd'hui.

En ligne : <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000834/0000.pdf>.

⁹ Voir sur le site du ministère de l'Ecologie <http://www.developpement-durable.gouv.fr/Le-Comite-Strategique-de-Filieres.html> (consulté le 16 mai 2014).

De 2008 à 2012, le COSEI a poursuivi ses travaux pour structurer la filière, fixer des orientations stratégiques à moyen terme, et entretenir le dialogue. Début 2012, l'adoption d'un deuxième train de mesures (pas moins de 87 !), sous l'appellation « Ambition Ecotech », a semblé témoigner à la fois d'une vision d'ensemble des besoins de la filière mais aussi de la prise en compte du nécessaire accompagnement des éco-PME. Plus de deux ans après l'adoption de ce plan, et sans prétention d'exhaustivité, on peut dresser ici un premier bilan d'étape de l'application des mesures les plus significatives pour ces PME :

Action envisagée	Date prévue	Etat de réalisation
Renouveler l'Appel à Projets éco-industries à destination des PME	2012	 Fait - lancé en septembre 2013
Signature d'un pacte d'engagement des grands groupes vis-à-vis des PME avant la fin 2012, le « pacte PME éco-industries »	Fin 2012	 A l'arrêt
Obtenir un engagement des grands groupes de l'eau et des déchets pour entrer dans Pacte PME	2012	 Avancées modestes – entrée de Veolia en juin 2012 ; Suez était déjà membre depuis 2009.
Mettre en place une commission sur les éco-industries au sein de Pacte PME [...], plateforme de propositions aux pouvoirs publics des acteurs de la filière	2012	 Fait – mais la commission existait depuis janvier 2011
Organiser un trophée « Achats publics durables » permettant de valoriser les marchés publics les plus ambitieux en matière sociale et environnementale	2012	 Inachevé – prévu pour 2014 dans le « plan national d'action pour les achats publics durables » du CGDD

Ce bref constat, entre les réussites, les renoncements et les fausses annonces, montre les limites du volontarisme des pouvoirs publics à soutenir l'activité des éco-PME – dans un contexte où ce soutien était mis en avant comme un des trois grands axes du plan « Ambition Ecotech ».

Au-delà de cet exercice administratif de feuille de route dont chacun connaît les limites opérationnelles, il existe **une préférence persistante de l'Etat en faveur de « grands projets » déployés à l'échelle nationale, qui sont de fait la chasse gardée des grands groupes historiques.** Cette tendance s'observe par exemple au niveau des énergies renouvelables : d'un côté, la France donne un coup de frein brusque à une source d'énergie décentralisée (le solaire

photovoltaïque) ; de l'autre, elle appuie sur l'accélérateur pour une source d'énergie qui favorise les « grands projets », à savoir l'éolien offshore, et dont le surcoût est pourtant substantiel.

Il suffit de rappeler qui ont été les lauréats des deux derniers appels d'offres sur l'éolien offshore - EDF en juillet 2011, GDF Suez et Areva en janvier 2013 - pour mesurer à quel point ces dispositifs sont favorables à des acteurs installés et de grande taille. Compte tenu des volumes en jeu, des contraintes techniques, et de l'horizon de rentabilité de tels projets, les éco-PME sont de fait condamnés à être au mieux les figurants (via la sous-traitance), et au pire les spectateurs, de cette impulsion nouvelle en matière d'énergies renouvelables.

Cet exemple montre que **derrière des choix qui semblent relever uniquement de considérations techniques, apparaît en filigrane un choix politique** entre une place plus grande faite aux PME - et aux collectivités - dans la transition écologique, ou le maintien d'un modèle concentré et centralisé. L'Etat peut multiplier les plans d'action et les feuilles de route, tant qu'il continuera d'opérer des choix stratégiques uniquement favorables aux acteurs établis, sa sincérité et sa crédibilité vis-à-vis des petits acteurs innovants seront forcément mises en doute.

C. DANS LE MONDE : LA CROISSANCE DES ECO-PME EST-ELLE PLUS FACILE ?

1. Tour d'horizon de l'entrepreneuriat vert

La situation de la France vis-à-vis de ses éco-PME n'est pas idyllique. Mais il ne faut pas tomber, à l'inverse, dans un travers bien français : l'excès de pessimisme. La comparaison entre les performances françaises et étrangères doit donc se faire de la façon la plus objective possible.

Nous avons combiné plusieurs sources : le *Cleantech 100*, qui établit un classement annuel des cent « petites boîtes qui montent » dans le secteur des éco-technologies ; le *Global Cleantech Innovation Index*, qui mesure la capacité des différents pays à faire naître de « jeunes pousses », capables de commercialiser leurs éco-innovations dans les dix ans ; le *Global Green Economy Index*, qui établit des « top 10 » de pays sur plusieurs catégories, à la fois sur les perceptions subjectives (recueillies auprès d'experts de l'économie verte) et la performance objective ; et enfin une étude de la Banque Mondiale qui mesure la densité de PME par pays.

Pays	Nombre d'entreprises dans le Cleantech 100	Global Cleantech Innovation Index	Global Green Economy Index	Nombre de PME pour 1.000 habitants
 Allemagne	5	N°9	Présence dans tous les « top 10 » (n°1 en investissement/politiques nationales)	Entre 20 et 30
 Brésil	Aucune	N°25	Présence dans 5 « top 10 » (réputation, politiques nationales, investissement)	Entre 20 et 30
 Canada	5	N°7	Présence dans un « top 10 » (investissement éco-technologies)	Entre 30 et 40
 Chine	3	N°19	Présence dans 4 « top 10 » (réputation, investissement, politiques nationales)	Entre une et 10
 Etats-Unis	56	N°3	Présence dans 5 « top 10 » (4 fois en perception, 1 fois en performance)	Entre 20 et 30
 France	4	N°15	Présence dans 2 « top 10 » (leadership politique, tourisme durable)	Entre 40 et 50
 Israël	5	N°1	Présence dans 4 « top 10 » (leadership, investissement éco-tech)	Entre 30 et 40
 Italie	Une	N°27	Présence dans 3 « top 10 » (réputation verte, investissement éco-tech, éco-tourisme)	Plus de 50
 Japon	Aucune	N°12	Présence dans 3 « top 10 » (leadership, investissement éco-tech, tourisme vert)	Entre 40 et 50
 UK	9	N°6	Présence dans 8 « top 10 » (n°2 sur le tourisme vert, n°5 sur la réputation verte)	Entre 20 et 30

2. Quels enseignements pour la France ?

Ces quelques éléments de comparaison internationale, même s'ils constituent une vision trop partielle de la réalité des éco-PME dans le monde, montrent que **la France fait moins bien que ce qu'on pourrait attendre au vu de son rang économique**. Les françaises Blablacar.fr (covoiturage), Cooltech applications (efficacité énergétique), Leosphere (monitoring environnemental) et Lucibel (lumières LED) ont pu se frayer un chemin dans le convoité *Global Cleantech 100*, ce qui constitue une bonne performance. Les chiffres de la Banque Mondiale permettent de confirmer ce que l'on pressentait : la faiblesse de notre pays n'est pas l'absence de PME – la densité y est nettement supérieure à la moyenne - mais sa capacité à les faire croître. Enfin, l'absence de la France dans les « top 10 » du *Global Green Economy Index* basés sur la perception des acteurs, souligne son échec à se mettre en avant comme leader de la croissance verte, et donc à attirer les investisseurs, les clients potentiels et les jeunes talents venus de l'étranger.

Au-delà des classements, quelques observations qualitatives sur les points forts des différents pays permettent de dessiner, en creux, ce que la France n'est pas parvenue à faire. Certes, **nombre de ces points forts sont liés à des particularités culturelles, voire historiques** : la souplesse du système fédéral américain, qui favorise l'expérimentation, ou à l'inverse l'ultra-centralisation chinoise qui permet d'emmener tous les acteurs dans un même mouvement ; la culture israélienne de l'audace entrepreneuriale (la *chutzpah*, comme on le dit en hébreu), ou à l'inverse la conception plus « traditionnelle » de l'innovation au Japon, davantage basée sur la R&D et la recherche d'efficacité des grandes entreprises. Le programme japonais « Top Runner », qui fixe les standards d'efficacité énergétique de 21 gammes de produit (télévisions, ventilation...) sur la base du modèle le plus efficace de la gamme, en est un exemple emblématique.

S'il n'y a donc pas de recette unique pour faire croître les éco-PME, on peut distinguer quelques **bonnes pratiques de politiques publiques qui tiennent davantage du bon sens que des particularités nationales**. La conduite de la transition énergétique (*Energiewende*) en Allemagne a montré l'importance de fixer – et tenir – un cap politique fort, mais aussi de savoir le faire évoluer à la lumière des faits. Les expérimentations actuelles pour encourager l'auto-consommation des énergies renouvelables par les entreprises et les ménages allemands relèvent de cette logique. Et, si la fin annoncée des tarifs d'achat en Allemagne a fait ralentir la production énergétique, on reste loin de l'effondrement provoqué par la brutalité du moratoire français sur le photovoltaïque. L'Italie a, elle aussi, fait preuve de créativité en devenant le premier pays d'Europe à autoriser le financement participatif pour les levées de fonds des PME en 2012.

II. ENTREPRENDRE DANS L'ECONOMIE VERTE : MISSION IMPOSSIBLE ?

A. LES PRINCIPAUX FREINS AU DEVELOPPEMENT DES ECO-PME EN FRANCE

Les freins étudiés ici sont ceux qui sont spécifiques aux éco-PME, ou se posent à elles encore plus qu'ailleurs. Il faudrait donc y ajouter ceux qui se posent à l'ensemble des PME françaises, comme la complexité du droit du travail. Ces difficultés sont cependant bien documentées – notamment grâce aux travaux du Comité Richelieu –, ce qui n'est pas le cas de celles qui sont propres aux éco-PME. Faute d'étude poussée sur le sujet, la liste ci-dessous a été élaborée sur la base des auditions menées auprès d'éco-entrepreneurs, ainsi que sur plusieurs années de retours d'expérience au sein de l'association France Ecotech (ex-France Energie Nouvelle).

➤ Insécurité réglementaire

La dégradation de l'environnement étant une externalité non prise en compte par le marché, la puissance publique intervient fréquemment pour réglementer les activités polluantes (par exemple, par un prix sur le carbone) et mettre en place des dispositifs de subvention ou d'obligation permettant la commercialisation de solutions vertueuses. Les entreprises dont l'activité est liée à l'environnement doivent donc se mouvoir au sein d'un environnement juridique extrêmement dense. Pour que celui-ci donne aux acteurs privés la visibilité dont ils ont besoin, il doit être au maximum « *loud, long and legal* » : envoyer des signaux forts, s'inscrire dans le temps, et posséder la force du droit. Voilà en tout cas pour la théorie.

En pratique, les réglementations environnementales en France n'échappent pas aux contingences politiques, aux contraintes du court terme, et aux travers bureaucratiques. Pour les éco-PME, cela est d'autant plus préoccupant qu'elles sont souvent spécialisées sur une sous-filière, et disposent de peu de réserves financières. Elles subiront donc beaucoup plus les « chocs » réglementaires que de grandes entreprises diversifiées et dotées d'une trésorerie confortable.

Le moratoire sur le solaire photovoltaïque, un cas d'école

Décidé en décembre 2010 pour mettre fin à ce qui était alors décrit comme une « bulle spéculative », le moratoire a consisté en un gel de tous les projets supérieurs à 3 kW, jusqu'en mars 2011. Si peu d'acteurs du solaire photovoltaïque contestent aujourd'hui que le dispositif, mal calibré, de tarifs d'achat avait créé un emballement, c'est surtout la méthode qui fut reproché au gouvernement : relative inactivité sur le sujet entre 2008 et 2010, malgré des premiers signes inquiétants ; puis coup d'arrêt brutal fin 2010, après une concertation de pure forme. On peut noter ici que ce n'est pas tant le changement de politique qui a posé problème (tous le savaient nécessaire), mais la tergiversation - le « gel » - plutôt qu'une décision rapide et assumée. Le moratoire a causé la destruction d'environ 10.000 emplois, soit près de la moitié des quelques 25.000 que comptait à l'époque ce secteur.

➤ **Besoins importants en capitaux**

Cette caractéristique définit la quasi-totalité des filières vertes, selon des modalités différentes. La **traversée de la fameuse « vallée de la mort », entre la conception et la commercialisation**, est particulièrement ardue pour les éco-PME technologiques. L'entreprise Innoveox, par exemple, exploite une technologie propre de valorisation de déchets élaborée pendant vingt ans par le CNRS ; il a fallu près de cinq années supplémentaires à la PME pour l'industrialiser et la commercialiser. Pour des éco-PME de service, la difficulté sera davantage de trouver les financements nécessaires à l'accélération de leur activité : des taux de croissance annuelle de 10 à 15 %, très élevés par rapport à l'ensemble de l'économie, sont insuffisants pour intéresser des fonds de capital-risque spécialisés dans les start-ups à très forte croissance. Il n'existe pas suffisamment de fonds de capital-développement de petite taille pour pouvoir prendre le relais.

Certes, les chiffres de levées de fonds « éco-technologies » via les structures spécialisées ont été assez satisfaisants au premier trimestre 2014, avec 82,56 millions d'euros. Cependant, la quasi-totalité des opérations ont porté sur du capital-innovation (stades initiaux d'activité), et seulement deux opérations sur du capital-développement (maturité plus avancée), ce qui ne va pas dans le sens d'une multiplication des éco-ETI¹⁰. **Nombre d'investisseurs restent échaudés par l'expérience du solaire photovoltaïque**, et la capacité des banques à prendre le relais de ces fonds d'investissement reste faible. Pour mieux le comprendre, il faut se mettre à la place d'un investisseur : pourquoi risquer son argent dans des éco-entreprises avec un retour sur investissement long, et une forte incertitude sur l'évolution réglementaire, alors que l'on peut, par exemple, l'investir dans des start-ups du numérique à croissance explosive ?

➤ **Réticence des acheteurs publics**

Les marchés publics, et particulièrement ceux des collectivités territoriales, constituent un débouché naturel et nécessaire pour les éco-PME. Ces dernières offrent en effet des réponses innovantes à des besoins qui sont souvent gérés au niveau des collectivités : production d'énergie, gestion des déchets, assainissement de l'eau... Ce marché permet aux éco-PME de progresser sur leur courbe d'apprentissage, gagnant ainsi des références et une crédibilité qui les aideront à sortir de la « vallée de la mort ». En retour, les collectivités doivent y trouver l'occasion de soutenir des entreprises locales, qui créent de l'emploi et de la valeur sur leur territoire.

¹⁰ AFIC Cleantech, Green Univers et EY, *Baromètre des levées de fond cleantech en France – premier trimestre 2014*, mai 2014 – p. 2 à 5.

De telles synergies se produisent toutefois encore trop rarement. Pour les éco-activités, le marché de la commande publique locale est particulièrement concentré puisque la plupart des grands groupes historiques du secteur se sont développés, à l'origine, via des services aux collectivités. **Faire confiance à une éco-PME entraîne un double risque, juridique** (requalification du marché si la procédure est contestée) **et financier** (faillite de la PME ou incapacité à honorer le contrat). La plupart des acheteurs publics n'envisagent même pas qu'il puisse y avoir des alternatives sérieuses à ces grands groupes, qui restent le choix par défaut. Comme le dit un entrepreneur auditionné, « *on ne reprochera jamais à un agent d'avoir choisi EDF ou Veolia. Par contre, s'il fait confiance à une jeune entreprise et qu'elle échoue à remplir le contrat...* ».

L'insaisissable « *Small Business Act* à la française »

Mis en place aux Etats-Unis en 1953, le *Small Business Act* (SBA) prévoyait plusieurs dispositions de soutien aux PME : garantie de l'administration pour des prêts bancaires aux entreprises, création d'une *Small Business Administration*, et surtout des quotas « PME » sur une partie des marchés publics. Dans une France pénalisée par la faiblesse de son tissu de PME et d'ETI, l'exemple a donné à réfléchir. De nombreux acteurs se sont ainsi prononcés en faveur d'un SBA français ou européen, à l'image du Comité Richelieu dans son livre blanc de 2003. Du côté gouvernemental, le rapport de Lionel Stoleru (décembre 2007) a fermé la porte à une politique de quotas pour les PME, inacceptable pour la Commission européenne. Un paquet de mesures communautaires a été adopté en 2008, contenant des dispositions de simplification administrative et posant des principes d'action législative... mais pas de quotas. Fin 2012, le rapport Gallois prône un objectif de 2 % des achats courants de l'Etat réservés à des innovations élaborées par des petites et moyennes entreprises. L'objectif a été entériné depuis, mais son caractère non-contraignant fait douter de son efficacité.

➤ **Concurrence et coopération difficiles avec les grands groupes**

Outre les acheteurs publics, les éco-PME ont un autre interlocuteur logique, voire forcé : les grandes entreprises. Cette ultra-concentration n'est pas un trait spécifique des éco-activités, mais il faut reconnaître que le trait y est particulièrement appuyé. Puisque les acteurs historiques concentrent une part importante des éco-activités, **les PME sont en position de faiblesse et plus souvent sous-traitantes que partenaires, sans pouvoir prétendre sérieusement être concurrentes**. Les donneurs d'ordre du projet vont alors capter l'essentiel des marges, tandis que les PME sous-traitantes seront exposées à des retards de paiement et autres mauvaises pratiques.

Certes, que ce soit le Pacte PME ou la charte « Relations fournisseurs responsables », des outils existent pour améliorer les relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants. Une étude récente¹¹

¹¹ A lire notamment dans Le Monde, *Grandes entreprises et PME : beaux discours et réalités*, 5 juin 2014.

a cependant démontré l'absence de corrélation entre la signature du Pacte PME et le comportement vis-à-vis des fournisseurs. Les plus grandes entreprises subissent une pression politico-médiatique qui les force à donner publiquement des gages de bonne volonté, mais leur pouvoir de négociation leur permet de se comporter comme elles l'entendent. Cette situation est d'autant plus dommageable que les grands groupes et les PME ont besoin les uns des autres : les premiers apportent l'expérience, la crédibilité et capacité de projection, tandis que les secondes offrent dynamisme, créativité et capacité de rebond. L'*open innovation*, qui promeut une approche collaborative de l'innovation, offre de nombreuses possibilités dans l'économie verte. Mais pour réaliser tout son potentiel, elle devra être précédée d'un profond changement de culture.

EDF vs. Solaire Direct : un exemple d'abus de position dominante

L'économie verte, nous l'avons vu, est constituée de secteurs très anciens et d'autres très nouveaux ; même sur ces derniers, le poids du passé se fait néanmoins sentir. Lors de la période « faste » de l'énergie solaire en France (de 2007 à 2011 environ), EDF a lancé sa filiale sur ce marché prometteur en lui donnant nombre d'atouts en main : sa marque Bleu Ciel (destinée aux particuliers), la charte graphique de son logo historique, ou encore un fichier client renforcé au fil des années et riche de plus de 20 millions d'adresses. Il était difficile de rivaliser pour une jeune entreprise ne disposant d'aucun de ces moyens. Saisie par la PME Solaire Direct, l'Autorité de la concurrence a finalement reconnu fin 2013 que le groupe avait utilisé « *divers moyens non reproductibles par la concurrence* » et qu'il y avait eu « *une confusion dans l'esprit des consommateurs entre son activité de service public de fourniture d'électricité et l'activité de sa filiale photovoltaïque* ».

➤ **Dispositifs publics de soutien illisibles**

« *La jungle* » : le mot revient souvent dans la bouche des entrepreneurs auditionnés pour désigner l'enchevêtrement de subventions destinées aux jeunes éco-entreprises. « Coup de pouce » du département, aide à l'amorçage de la région, ligne de crédit spéciale des ministères de l'Ecologie ou de l'Economie, appels à projets des agences de l'Etat (ADEME...) : tout est réuni pour faire de la France « *un paradis fiscal de la création d'entreprises* ». Mais les dossiers de candidature sont longs et complexes, les montants en jeu sont souvent très modestes, et le versement effectif est généralement difficile à obtenir.

Les subventions ne sont pas bien entendu une réponse durable au problème de croissance des éco-PME. In fine, c'est l'accès aux marchés qui fait la différence. L'éclatement des dispositifs d'aide est toutefois un vrai frein pour les jeunes éco-entreprises, car ces aides constituent une première source de revenus très utile dans les premiers stades de développement. L'illisibilité des dispositifs force souvent les entrepreneurs à avoir recours à des cabinets de conseil spécialisés,

quand elle ne les décourage pas purement et simplement. Pire, cette complexité encourage les comportements opportunistes parmi des PME pour lesquelles l'obtention de ces aides ne sont plus un moyen, mais peuvent devenir une fin en soi.

Appel à projets : coup de pouce ou coup de massue ?

Voilà une situation qui aurait toute sa place dans la rubrique « Couac » du *Canard enchaîné*... En 2012, l'ADEME a mis en place un appel à projet visant à identifier et financer des projets innovants d'énergie renouvelable. L'accord initial était que l'agence participe au financement d'une installation pilote, en échange notamment de l'accès aux données pour évaluer la performance de la technologie. La face cachée de cet accord s'est avérée être un embargo de fait imposé aux technologies innovantes lauréates durant la phase d'observation, l'étude des dossiers de financement de leurs clients étant « gelée » pour une durée indéterminée. Trois bureaux d'études sont à l'œuvre depuis début 2014, sans échéance précise et le retard pris dans la commercialisation a déjà coûté beaucoup plus cher aux entreprises que le montant total de la subvention. Les « lauréats » (dont l'entreprise ERigène, auditionnée dans le cadre de nos travaux) pris dans cet accord s'épuisent à attendre leur sortie du tunnel, privés de l'accès aux rares sources de financement – y compris publiques – du fait de la suspicion « administrative » jetée sur leurs technologies innovantes.

B. EN FRANCE ET AILLEURS, DES REUSSITES POSSIBLES MALGRE TOUT

1. Pour les éco-PME dans le monde, « *the sky is the limit* »

L'énumération des principales difficultés rencontrées par les PME de l'économie verte ne doit pas donner l'impression que toute nouvelle éco-entreprise est forcément vouée à l'échec, ou du moins à une croissance laborieuse. **De nombreux exemples internationaux montrent au contraire que des réussites fulgurantes sont possibles.**

L'Américaine Tesla Motors en est un exemple emblématique, et pas seulement basé sur des prouesses technologiques : le constructeur d'automobiles électriques s'est surtout démarqué en proposant des véhicules qui ne soient pas « seulement » moins polluants, mais aussi élégants et performants – donc chers. Ce pari lui a permis de dépasser la seule clientèle éco-responsable, qui a tendance à considérer la voiture comme un mal nécessaire, pour toucher également les amateurs de 'belles voitures'. Résultat : dix ans après sa création, la jeune entreprise valait plus que Fiat ou Peugeot en bourse¹². Tesla est aujourd'hui tellement confiante dans sa capacité à innover et rester en pointe sur son secteur que son président, le milliardaire Elon Musk, a décidé en juin 2014 de rendre publics les brevets de l'entreprise. Même si l'on peut avoir des réserves sur

¹² *Tesla plus fort que Fiat ou PSA*, Le Point, 14 mai 2013.

la frénésie qui règne autour de Tesla, ou la réalité de son impact environnemental, on doit admettre qu'elle a fait beaucoup pour 'déringardiser' les véhicules électriques.

Plusieurs jeunes entreprises sont aussi parvenues à tirer leur épingle du jeu dans le solaire photovoltaïque. Du côté des producteurs, First Solar (fondée en 1999) a fait tomber de nombreux records : première entreprise d'énergies renouvelables à entrer dans le *Standard & Poor's 500* (indice américain de la bourse), premier producteur solaire à passer sous la barre d'un dollar par watt... et ce, grâce à des choix gagnants de technologies et de modèle économique. Du côté des opérateurs, SolarCity s'est taillé la part du lion du marché résidentiel grâce à une stratégie marketing agressive et multi-supports, ainsi qu'en adoptant le modèle du « solaire comme service » (*solar-as-a-service*), qui décharge presque intégralement le client des coûts initiaux.

2. Des belles réussites existent en France, mais restent l'exception

Ces exemples de réussite montrent qu'il est possible pour de jeunes entreprises de se lancer dans l'économie verte et devenir en quelques années des leaders mondiaux de leur secteur, capable de concurrencer voire surpasser les acteurs établis (et généralement moins soucieux de l'environnement). Pour réussir une transition rapide vers des économies sobres en ressources, ces cas de « destruction créatrice » devront se multiplier. Or la France a jusqu'ici peu contribué à cette dynamique : **parmi les nouveaux leaders mondiaux de l'économie verte, une douzaine d'eco-entreprises à la croissance fulgurante, on ne trouve pas d'entreprise française** – ou alors des PME étrangères rachetées par des grands groupes tricolores, comme SunPower par Total.

La France compte bien une « *success story* » d'éco-PME devenue ETI, et s'approchant du statut



de « grand groupe » : Paprec, spécialisée dans le recyclage et la valorisation des déchets. Créée en 1994, l'entreprise devrait atteindre 5 000 employés et le milliard

d'euros de chiffre d'affaires en 2015 si elle poursuit son rythme de croissance actuel.

Cette belle réussite reste un cas isolé, mais il existe aussi une **génération de jeunes éco-ETI françaises au développement rapide** :

- dans les énergies renouvelables, Solairedirect ou Akuo Energy, dont la forte orientation stratégique vers l'export est révélatrice de l'atonie du marché français ;

- dans l'éco-mobilité, Blablacar a profondément modifié les pratiques du covoiturage en France, et semble maintenant prête à en devenir le leader européen voire mondial ;

- dans l'efficacité énergétique, on peut relever Greenflex, spécialisée dans la location et gestion de parcs d'équipement informatiques et frigorifiques pour la grande distribution, et

CertiNergy, société de services en efficacité énergétique qui s'est imposée comme le leader européen des dispositifs de type Certificats d'Economies d'Energie (CEE).



Il s'agit là encore de belles réussites, certes moins spectaculaires que ce que l'on peut trouver notamment aux Etats-Unis. On peut relever qu'il ne s'agit pas d'entreprises de rupture technologique, mais de « facilitation ». On les appellerait « enablers » en anglais : des entreprises de service qui démocratisent des pratiques, innovent à partir de réglementations ou excellent dans la mise en œuvre de solutions existantes.

Enfin, il existe un nombre assez important d'éco-PME françaises qui, sans être parvenues pour le moment aux stades pré-ETI ou ETI, ont un bel avenir devant elles. A titre d'échantillon, voici les logos des PME adhérentes de l'association France Ecotech :



En gardant à l'esprit notre parcours du combattant de l'éco-entrepreneur en France, on peut supposer que ces éco-PME et ETI se sont développées malgré l'écosystème français de la

croissance verte, plutôt que grâce à lui. Où en seraient-elles aujourd'hui si elles avaient pu se développer avec le vent « dans le dos », et non de face ou de travers ?

III. TROIS PROPOSITIONS POUR DEBLOQUER LA CROISSANCE DE NOS ECO-PME

Il n'y a pas de solution « miracle » aux difficultés soulignées dans cette note. **Une bonne « politique de l'offre » ciblant en particulier les éco-PME doit avant tout tenir compte de l'ensemble de l'écosystème qui les entoure** : les pouvoirs publics qui leur fournissent un cadre réglementaire adapté (ou non) ; les acheteurs publics qui leur font confiance pour satisfaire leurs besoins (ou non)... C'est dans cet esprit que nous avons élaboré trois propositions.

Celles-ci, surtout les deux premières, pourraient théoriquement s'appliquer à des PME d'autres secteurs et/ou bénéficier aussi aux grands groupes historiques des secteurs verts. Mais le **caractère stratégique des secteurs verts** justifie d'y appliquer en priorité ces propositions. **Et les caractéristiques propres aux PME** - déficit de crédibilité sur les marchés publics, vulnérabilité à l'attentisme réglementaire... - feront que ces propositions leur bénéficieront en premier lieu.

Cette note se limite volontairement à trois propositions, jugées les plus significatives. Mais nous sommes à la disposition de tous les acteurs intéressés pour élaborer avec eux des propositions concernant toutes les difficultés relevées plus haut. Cette note est avant tout un appel à l'action et à l'ambition : **si elle s'en donne les moyens, la France pourrait compter d'ici dix ans un tissu de plus de deux cent éco-ETI, et d'ici vingt ans, au moins cinq nouvelles entreprises issues de la nouvelle économie écologique dans son CAC40.** Ce serait là une direction forte de l'action publique, vers lequel les propositions ci-dessous peuvent constituer un pas supplémentaire.

A. UN « INNOVATIVE BUSINESS ACT » POUR FAVORISER LES PARTENARIATS ENTRE ACHETEURS PUBLICS ET ECO-PME

1. Le problème : la réticence des acheteurs à faire confiance aux éco-PME

Comme nous l'avons souligné, les marchés publics – particulièrement ceux des collectivités territoriales – sont un levier de croissance essentiel pour les éco-PME, dont l'activité correspond souvent à des besoins gérés par la puissance publique (énergie, déchets, eau, transports en commun...). Or, les grands groupes historiques de ces secteurs se sont construits autour des services aux collectivités, et les réglementations européennes semblent interdire une logique de quota façon « *Small Business Act* » à l'américaine. Cela n'empêche pas les éco-PME d'être, dès

aujourd'hui, un fournisseur important des collectivités : toutefois, beaucoup plus pourrait être fait, notamment en ce qui concerne des offres innovantes et/ou personnalisées pour les collectivités.

Dans le code des marchés publics, **plusieurs leviers existent déjà pour que les acheteurs puissent favoriser indirectement le recours aux innovations venant des PME :**

- retenir l'innovation comme un critère de sélection des offres¹³ ;
- lancer des procédures permettant la discussion entre la personne publique et les entreprises¹⁴, celles-ci pouvant même être dispensées de publicité et de mise en concurrence dans certaines hypothèses¹⁵ ;
- exonérer des règles de la commande publique certains marchés de R&D¹⁶ ;
- utiliser la nouvelle procédure du partenariat d'innovation, issue du droit communautaire¹⁷ et transposée en France depuis octobre 2014¹⁸, qui est réservée aux marchés de recherche et développement suivis d'une commercialisation.

Une tentative récente de créer une nouvelle porte d'entrée a été menée par l'instauration d'un mécanisme expérimental destiné à réserver une partie des marchés publics de haute technologie, de R&D et d'études technologiques aux PME innovantes¹⁹. Cet outil a malheureusement été très peu utilisé, probablement du fait de sa complexité et de l'absence de promotion autour de lui. Au final, **le sujet n'est donc pas de créer de nouvelles modalités dans le code des marchés publics, mais de faire que celles qui existent soient utilisées par les acheteurs.**

Pourquoi ne le sont-elles pas aujourd'hui ? La principale raison est que leur caractère « dérogatoire » fait peser des risques sur l'acheteur public :

❖ **un risque juridique** : si l'acheteur rencontre une PME innovante pour évaluer directement l'intérêt de son offre, ou décide de mettre en œuvre une des procédures dérogatoires citées ci-dessus, il peut tomber sous le coup du délit de favoritisme (article 432-14 du Code pénal), passible de deux ans de prison et 30.000 euros d'amende, et/ou voir son marché public attaqué par un concurrent mécontent (certains grands groupes ont des équipes juridiques dédiées à cela) ;

¹³ Article 53 du code des marchés publics.

¹⁴ Procédure de dialogue compétitif : article 36 du code des marchés publics ; article 12 de l'ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005. Procédure de négociation avec publicité et mise en concurrence : article 35-I du code des marchés publics.

¹⁵ Article 35-II du code des marchés publics ; article 11 de l'ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005.

¹⁶ Article 3-6° du code des marchés publics ; article 7 de l'ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005.

¹⁷ Directives 2014/24/UE et 2014/25/UE du 26 février 2014.

¹⁸ Décret n° 2014-1097 du 26 septembre 2014 portant mesures de simplification applicables aux marchés publics.

¹⁹ Article 26 de la loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie. Le mécanisme expérimental a pris fin le 5 août 2013 et n'a pas été renouvelé.

❖ **un risque financier** : si l'offre innovante ne livre pas les résultats escomptés – un risque inhérent à toute solution nouvelle, par rapport à une solution éprouvée – ou si la PME rencontre des difficultés empêchant l'achèvement du marché, la collectivité peut perdre beaucoup d'argent. C'est ce qui conduit beaucoup d'acheteurs publics à faire le choix de la sécurité et se tourner vers les grandes entreprises du secteur, gages de crédibilité et de stabilité à défaut d'innovation.

2. Notre proposition : instaurer une double garantie, juridique et financière

Les pouvoirs publics semblent avoir pris conscience de l'importance des marchés publics innovants, notamment pour les PME, puisque plusieurs dispositions ont été prises au cours de l'année 2014 afin de faciliter le recours aux procédures spéciales²⁰. Ces efforts, louables, produiront certainement des résultats positifs à moyen terme mais ils n'abordent pas l'enjeu fondamental du double risque juridique et financier pour les acheteurs. C'est pour pallier cette faiblesse que nous proposons ces mesures, dans l'esprit d'un « *Innovative Business Act* » :

- ❖ **Pour pallier le risque juridique, la mise en place d'une Mission d'Appui aux Achats Publics Innovants (MAAPI)**, chargé d'accompagner les acheteurs publics dans leurs achats innovants²¹. Sa mission pourrait être d'orienter les acheteurs vers les outils juridiques permettant de favoriser l'innovation, voire d'analyser et valider leurs dossiers de consultation des entreprises (DCE), dès lors que l'innovation serait au cœur du marché. La validation par la MAAPI pourrait faire l'objet d'un recours ; si aucun retour n'était intenté, les tiers ne pourraient plus contester la régularité du marché en ce qui concerne les stipulations validées du DCE et du choix de la procédure de passation mise en œuvre. La Mission d'appui déchargerait ainsi, en amont, l'acheteur public d'une part importante du risque juridique.
- ❖ **Pour pallier le risque financier, la création par la Caisse des dépôts d'une enveloppe de garantie expérimentale**, qui offrirait aux collectivités des prêts sans obligation de remboursement si l'achat innovant échoue. Pour garantir la bonne utilisation des fonds publics et limiter les montants engagés pendant la phase expérimentale, cette enveloppe pourrait être réservée aux marchés publics ayant reçu une validation de la MAAPI.

²⁰ Il s'agit principalement d'une remise à jour du *Guide pratique de l'achat public innovant*, de la mise en place d'une Plate-forme des achats d'innovation de l'Etat et de ses établissements publics, et enfin de la transposition de la procédure du « partenariat d'innovation » issue des directives européennes (cf. supra).

²¹ L'inspiration provient ici de la Mission d'appui aux partenariats publics-privés (MAPPP), mise en place en 2005 avec une triple fonction de promotion, de conseil et d'évaluation.

- ❖ Enfin, **afin d'assurer la promotion des achats publics innovants**, la MAAPI pourrait avoir pour mission de suivre l'évolution des projets et de communiquer des exemples de marchés réussis. Cela permettrait de créer ainsi une émulation positive, incitant les acheteurs publics à sortir des sentiers battus en faisant confiance à des éco-PME pour satisfaire leurs besoins.

Il est à noter que le champ de cet « *Innovative Business Act* » n'est pas, par essence, limité aux secteurs verts. Toutefois, étant donné la composante environnementale importante dans les achats publics, et le rôle d'exemplarité de l'Etat en la matière, il serait pleinement justifié d'utiliser les éco-activités comme premier champ d'application.

B. PREFERER L'EXPERIMENTATION A L'ATTENTISME POUR LIMITER LES INCERTITUDES REGLEMENTAIRES

1. Le problème : une culture règlementaire attentiste qui pénalise les éco-PME

Comme nous l'avons souligné, l'insécurité règlementaire est un frein majeur au développement de nombre d'éco-PME. Ce diagnostic fait consensus parmi les acteurs de l'économie verte, et constitue un vrai sujet de préoccupation pour les entrepreneurs auditionnés. Ceux-ci sont forcés, selon les cas, de dédier aux aspects règlementaires plus d'attention et de moyens qu'ils ne le souhaiteraient, ou à l'inverse d'essayer de réduire au maximum leur dépendance vis-à-vis des réglementations. Dans un cas comme dans l'autre, l'objectif de l'action publique, qui devrait notamment être de faciliter le développement de ces entreprises, n'est pas atteint.

Où se situe précisément le problème ? Contrairement à ce que l'on entend souvent (« *ça change tout le temps* »...), **l'insécurité ne vient pas des changements**. Il n'y a rien d'étonnant à ce que le cadre législatif et règlementaire de l'économie verte évolue, au même titre que les attitudes des consommateurs ou le coût et la qualité des solutions écologiques. **Les secteurs de la croissance verte sont dynamiques**, particulièrement ceux dont l'apparition est plus récente : **la puissance publique et la réglementation doivent donc accompagner ce mouvement**, voire l'anticiper.

Le véritable enjeu se situe en fait dans la rapidité et la clarté des décisions. Trop souvent, la réglementation en matière environnementale suit ce schéma :

- 1. Une annonce énigmatique** (« *nous allons remettre à plat le dispositif de...* »), qui plonge l'ensemble des acteurs dans l'incertitude et encourage les comportements attentistes ;

2. Une longue période de consultation auprès de multiples organes (« *nous cherchons le meilleur moyen possible de...* »), qui prolonge l'incertitude et profite surtout aux acteurs les mieux armés en termes de lobbying, donnant parfois à des sujets techniques une importance politique disproportionnée ;

3. Une décision à rebours des résultats de la consultation (« *il a finalement paru plus pertinent de...* »), le politique s'étant senti obligé de trancher sur un sujet technique qu'il ne maîtrise que partiellement. Les PME seront les dernières informées de cette décisions ;

4. Une application partielle et/ou tardive de la décision, par exemple entre le passage de la loi et la publication du décret correspondant (« *quelques détails ont été modifiés compte tenu de...* »), qui rajoute retard et complexité supplémentaires ;

Ce schéma peut aisément se prolonger sur un, voire deux ans. En cas de bouleversement politique d'ampleur – remaniement, changement de cap, contrainte extérieure –, intervenant avant la conclusion du processus, il faut le reprendre à la première étape. Ce risque **pousse les différents acteurs, de l'investisseur au client, à repousser l'essentiel des décisions jusqu'à la sortie des textes réglementaires attendus**, ce qui, pour une éco-PME, est souvent trop long.

Même s'il existe des exceptions à ce schéma volontairement simpliste, les exemples abondent : le moratoire sur le photovoltaïque, les tergiversations sur de la troisième période d'obligations de Certificats d'Economie d'Energie (CEE), ou le gel de la contribution climat-énergie, pour n'en citer que quelques-uns. La volonté de prendre la « bonne » décision est compréhensible, mais le risque est de **se perdre en consultations pendant que le monde, lui, avance** – et, dans le cas de l'économie verte, avance vite. Cet inconfort à trancher reflète aussi le manque de confiance du politique pour son administration, ce qui est particulièrement regrettable sur les sujets techniques.

Ce qui freine les PME, ce n'est pas le changement, c'est l'incertitude. Elles ont la créativité et la réactivité nécessaires pour s'adapter, à condition que l'évolution soit lisible et proportionnée, voire qu'une période de transition soit prévue. En revanche, appuyer sur le bouton « pause » revient à priver les PME de revenus, donc de perspectives, donc d'investissement. Sans relais d'activités ou réserves de trésorerie, elles peuvent difficilement survivre à une période prolongée de « flou réglementaire ». **Ne pas prendre de décision profite donc *in fine* aux acteurs dominants.**

2. **Notre proposition : de nouvelles règles du jeu pour une prise de décision « PME-compatible »**

Il est bien plus aisé d'identifier ce problème d'insécurité réglementaire que de proposer des solutions concrètes, tant les dysfonctionnements actuels semblent intrinsèquement liés aux travers de la vie politique française. Mais l'enjeu est tellement essentiel pour les éco-PME qu'il justifie de se prêter à l'exercice.

Afin de réduire l'exposition aux bouleversements, politiques ou économiques, qui peuvent à tout moment réduire à néant le travail de plusieurs mois – voire plusieurs années, nous proposons ainsi aux pouvoirs publics de s'engager à systématiser les bonnes pratiques suivantes :

- ❖ **mettre en place des consultations a posteriori**, à la lumière des faits, plutôt qu'a priori, ce qui ne fait que rallonger l'attente et favoriser le lobbying plus ou moins transparent ;
- ❖ **s'interdire de faire durer les arbitrages au-delà de trois mois**, ce qui implique notamment de faire davantage confiance à l'administration sur les sujets techniques ;
- ❖ **prévoir de courtes périodes de transition**, qui permettront aux éco-PME de mieux s'adapter à ce nouveau mode de décision plus dynamique.

Il ne s'agit évidemment pas d'encourager la brutalité des décisions publiques : un scénario comme celui du solaire photovoltaïque ne devrait jamais se reproduire. Il ne s'agit pas non plus d'encourager une technocratie qui se passe totalement de concertation avec les différents acteurs. **Réaliser des consultations auprès d'éco-entrepreneurs, en aval de changements mis en place**, serait ainsi un bon moyen de recueillir leurs expériences. La méthode du « test PME », introduite par le choc de simplification, constitue pour cela un précédent utile²². Enfin, ce fonctionnement *ex post* plutôt que *ex ante* n'interdit pas de penser de façon proactive : les études d'impact des lois environnementales majeures pourraient ainsi utilement modéliser l'impact sur les éco-PME.

L'objectif serait en définitive de **permettre une prise de décision rapide mais lisible, et donc compatible avec les contraintes et les particularités des éco-PME**. Comme pour la première proposition, ces pratiques ne sont pas nécessairement limitées aux seules éco-PME : leur application généralisée pourrait sans doute simplifier la vie des petites entreprises, sans distinction d'activités. L'omniprésence des enjeux réglementaires dans les secteurs de l'économie verte, la forte évolutivité des questions liées à l'écologie, et l'illisibilité des politiques environnementales ces

²² Selon les services du Premier Ministre, ce test « est une modalité de consultation innovante qui permet d'évaluer directement avec les entreprises les conséquences d'une réglementation et d'y apporter des modifications afin de la rendre plus simple, plus efficace, et donc applicable ». Aujourd'hui, les tests PME sont toutefois plus souvent réalisés en amont qu'en aval, ce qui peut encore ralentir la prise de décision.

dernières années justifient toutefois pleinement que le ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie s'engage en première ligne sur ce chantier.

C. CREER UN PARCOURS « FAST-TRACK » POUR ACCELERER L'EMERGENCE D'ECO-ETI

1. Le problème : la difficulté des éco-PME à atteindre une taille critique

Nous le soulignons plus tôt : la France en général, et les filières vertes en particulier, souffrent d'un manque structurel d'Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI), c'est-à-dire des entreprises entre 250 et 5.000 salariés. Le nombre de « pré-ETI » (entre 100 et 250 salariés) étant lui aussi très limité, on peut légitimement penser que cette faiblesse ne se résorbera pas d'elle-même.

Or, **les ETI sont un rouage essentiel de l'activité économique**. Elles ont la taille et la crédibilité nécessaires pour mettre leur filière en mouvement, que ce soit en servant d' « aiguillons » auprès des gros acteurs, ou en facilitant l'accès aux marchés pour les plus petits acteurs. Les ETI peuvent également se faire porte-paroles des acteurs indépendants vis-à-vis des pouvoirs publics ; il est fréquent de les voir créer et/ou présider des groupements interprofessionnels. Enfin, ces entreprises ont une capacité de projection suffisante pour exporter, ce qui est utile à leur croissance mais aussi au rétablissement de notre balance commerciale.

Les pouvoirs publics semblent avoir compris l'importance de cet échelon intermédiaire, **ce qu'on appelle en Allemagne le *Mittelstand*, et dont le rôle de « champions cachés » du succès allemand est de plus en plus mis en avant**²³. L'initiative lancée en juin 2014, visant à « *préparer le CAC40 du futur en sélectionnant une équipe de France de 40 PME pour en faire des ETI* », s'inscrit en droite ligne de ce diagnostic²⁴. Malheureusement, rien n'indique aujourd'hui comment elle pourrait se concrétiser. Mais le besoin d'ETI est, lui, toujours bel et bien là, particulièrement dans les secteurs verts. L'enjeu est donc, là encore, de parvenir à passer de l'incantation à l'action.

2. Notre proposition : créer un accélérateur d'éco-PME en s'appuyant sur les pôles de compétitivité éco-technologiques

Cette proposition s'inscrit dans la lignée de celle formulée par le PEXE dans son Livre Blanc d'avril 2013 (« *créer un incubateur d'éco-ETI* »). Celle-ci s'appuyait sur un diagnostic similaire au nôtre et n'a malheureusement pas reçu, à ce jour, l'application opérationnelle qu'elle méritait. Cette note est l'occasion de remettre ce sujet sur la table et d'en développer les contours,

²³ Voir notamment le rapport du Fonds Stratégique d'Investissement, *Pour un nouveau regard sur le Mittelstand*, 2012.

²⁴ Le Figaro, *Montebourg prépare le CAC40 du futur*, 24 juin.

notamment parce que **des initiatives de type « accélérateurs de croissance » se sont lancées ces derniers mois, sans concerner pour le moment les secteurs verts.**

Outre le projet du « *CAC40 du futur* », sous l'impulsion initiale de Bercy, deux initiatives ont été ainsi récemment lancées: en mars 2014, le parcours « *fast-track* » de Cap Digital, pôle de compétitivité spécialisé dans le numérique ; et en juin 2014, le programme « *fast-track ETI* » du pôle EMC2 – qui se concentre, lui, sur les technologies avancées de production. Malgré des appellations très similaires, ces programmes sont en fait assez différents : le premier vise surtout les petites start-ups numériques à potentiel d'« hypercroissance », afin de leur permettre d'accélérer leur développement mais aussi de mieux le maîtriser ; et le second se concentre sur des PME plus établies (70 à 250 employés), dans le but de faire émerger ces fameuses ETI industrielles « à l'allemande », tournées vers l'export et l'innovation incrémentale.

Ni l'un ni l'autre de ces projets ne peuvent être répliqués en l'état pour des éco-PME. Le modèle « explosif » des start-ups du numérique n'est généralement pas celui des éco-entreprises, et le dispositif de Jeune Entreprise Innovante couvre relativement bien les besoins des start-ups « vertes »²⁵. De plus, les éco-ETI ont un rôle essentiel à jouer dans la transition écologique française et n'ont donc pas toutes vocation à devenir des champions industriels à l'export. Toutefois, en combinant les meilleures idées de l'un et de l'autre, et en ajoutant des dispositions particulièrement adaptées au sujet qui nous occupe, un tel programme pourrait :

- ❖ **s'ouvrir dans un premier temps aux éco-PME de technologie et de service, avec un profil « pré-ETI à fort potentiel »** : par exemple, entre 70 et 250 employés et moins de huit ans d'existence, donc avec une trajectoire de croissance dynamique. Ces critères de sélection permettraient de limiter le nombre de bénéficiaires, sans quoi le principe même de « fast-track » n'a plus de sens ;
- ❖ **permettre aux entreprises sélectionnées d'accéder à des procédures « coupe-files », adaptées à leur développement rapide.** On peut comparer cela à un « *coureur auquel on proposerait un ravitaillement en course, [plutôt que lui demander] de se détourner de son parcours, et d'attendre derrière un guichet* »²⁶. Pour s'adapter aux besoins des éco-PME, il pourrait s'agir en particulier : de soutiens financiers via la BPI, les fonds régionaux ou les investisseurs « cleantech », notamment sur du capital-développement de petite taille ; d'autorisations administratives, fréquentes dans les secteurs verts (agrément pour la collecte

²⁵ Ce statut, délivré par BPI France, permet à des PME de moins de huit ans de bénéficier de réduction de charges et d'accès à des financements particuliers, à la condition que leurs dépenses de R&D représentent au moins 15 % de leurs charges. Surtout utilisé par les éco-PME technologiques, il concerne également certaines éco-PME de service, qui tirent parti du critère assez large des 15 % de dépenses en R&D.

²⁶ Interview de Stéphane Distinguin, président du pôle Cap Digital sur Frenchweb.fr, *Cap Digital Fast Track: un programme pour financer plus vite les startups en hyper croissance*, 25 mars 2014.

des déchets, qualification « Qualit'EnR » pour les renouvelables, label « Reconnu Garant de l'Environnement »...); ou encore d'appui à l'exportation via Ubifrance et la Coface.

- ❖ **s'appuyer sur les 14 pôles de compétitivité « verts »**, déjà structurés au sein du Réseau Ecotech²⁷ pour offrir des services adaptés comme le soutien stratégique aux entreprises sélectionnées, et cibler les filières dans lesquelles le manque d'ETI est le plus pénalisant.

Un tel programme pourrait favoriser l'émergence rapide de nouvelles ETI « vertes » dans les prochaines années, sans peser sur les finances publiques puisqu'il ne s'agit que de faciliter l'accès à des services et procédures existants. Des éco-PME prometteuses pourraient ainsi venir grossir les rangs des éco-ETI françaises en croissance que sont Akuo, BlaBlaCar, CertiNergy, Greenflex et Solairedirect. Ce serait en soi un beau résultat, d'autant plus s'il est orienté vers les filières qui manquent le plus d'ETI. Mais surtout, cela permettrait d'**inspirer des milliers d'autres éco-PME à voir plus grand, être plus audacieuses, et briser le « plafond de verre »**.

²⁷ Il s'agit des pôles Advancity, Avenia, Axelera, Dream, Eau, Fibres, Hydroeos, Iar, Mer Bretagne, Mer PACA, Optitec, Risques, Team2, et Trimatec.

CONCLUSION

Permettre aux éco-PME de se développer, et de prendre la place qui leur revient dans la transition écologique est un défi essentiel pour la France, qui ne s'est pas encore donné tous les moyens de le relever. Nourrie par l'expérience d'éco-entrepreneurs, que ce soit via la composition du groupe ou les auditions réalisées, cette note s'est faite en partie le relais de leurs frustrations.

Pour cette conclusion, nous souhaitons cependant relayer également leur optimisme et leur détermination : chaque jour, des milliers d'entreprises montrent qu'il est possible de faire rimer « économie » avec « écologie ». **La France dispose d'ores et déjà d'éco-PME créatives et ambitieuses, qui ne demandent qu'à devenir de futurs champions français de l'économie verte.**

Les propositions de cette note visent à concrétiser cette nouvelle et nécessaire dynamique. Ses auteurs se tiennent à la disposition de tous les acteurs intéressés pour développer ces idées, et réaliser tout leur potentiel.

GLOSSAIRE DES ACRONYMES

ADEME : Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie.

BPI : Banque Publique d'Investissement.

CEE : Certificats d'Economie d'Energie. Créé en 2005, ce dispositif repose sur une obligation de réalisation d'économies d'énergie imposée par les pouvoirs publics aux fournisseurs d'énergie et de carburants appelés les « obligés ». Ceux-ci sont ainsi incités à promouvoir l'efficacité énergétique auprès de leurs clients : ménages, collectivités territoriales ou professionnels.

CGDD : Commissariat Général au Développement Durable.

CNRS : Centre National de la Recherche Scientifique.

COSEI : Comité Stratégique de Filières Eco-Industries. Le COSEI assure la concertation sur les orientations stratégiques pour les éco-industries. Il est l'instance de concertation entre les entreprises de l'environnement et les pouvoirs publics.

DCE : Dossier de Consultation des Entreprises. Dans le droit des marchés publics, ce dossier contient l'ensemble des informations préparées par l'acheteur public pour définir l'objet, les caractéristiques et les conditions d'exécution du marché.

ETI : Entreprises de Taille Intermédiaire. Les ETI comptent entre 250 et 4 999 salariés, et ont un chiffre d'affaires inférieur à 1,5 milliard d'euros.

MAAPI : Mission d'Appui aux Achats Publics Innovants. Voir description et définition p. 26.

MEDDE : Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques. Organisation internationale d'études économiques, dont les pays membres ont en commun un système de gouvernement démocratique et une économie de marché.

PEXE : A l'origine « *Plan Export des Éco-Entreprises* », le PEXE est une association créée en 2008, œuvrant pour la promotion et le développement des éco-entreprises de France.

PME : Petites et Moyennes Entreprises. Selon la définition de l'Union Européenne, une PME contient moins de 250 salariés et réalise moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaire.

PNUE : Programme des Nations Unies pour l'Environnement.

R&D : Recherche et Développement.

SBA : *Small Business Act*. Pour une description détaillée, voir p. 24.

Nous contacter

La Fabrique Ecologique
150 – 154 rue du Faubourg Saint Martin
75010 Paris

www.lafabriqueecologique.fr
contact@lafabriqueecologique.fr

 [lafabriqueecologique](https://www.facebook.com/lafabriqueecologique)

 [@LaFabriqueEcolo](https://twitter.com/LaFabriqueEcolo)