

# Pacte productif 2025

## LES PROPOSITIONS PRIORITAIRES DES PME DES TERRITOIRES

# PRÉAMBULE

La FEEF soutient le gouvernement dans sa volonté de partir de l'entreprise, lieu de l'activité productive et de la création de richesse, pour créer de l'emploi et dynamiser le tissu industriel français dans les territoires. En tant que représentant des TPE/PME/ETI alimentaires et non alimentaires, soit 20 000 entreprises et 250 000 emplois, les propositions de la FEEF sont le fruit des contributions et expériences du terrain des Entrepreneurs PME.

**Elles ont pour objectif de favoriser le développement des PME, à l'origine de 80% des créations d'emplois en France, pour leur permettre de prendre des risques et embaucher dans un environnement fiscal et réglementaire stabilisé et simplifié.**

## PROPOSITIONS POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME

### PROPOSITION 01

## RÉFORMER EN PROFONDEUR

## LA FISCALITÉ

**La réduction des charges sociales et des impôts des entreprises est la première étape pour lutter contre le chômage en permettant aux entreprises d'investir, d'innover, de gagner en compétitivité et donc de créer des emplois.** En particulier, la fiscalité locale qui porte essentiellement sur les facteurs de production à l'image de la Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (36% de la fiscalité locale totale) grève le capital productif. Les PME des territoires sont fortement impactées par ces taxes alors que ce sont elles qui créent le dynamisme économique sur le plan local, indispensable au développement de l'emploi et des collectivités.

> **Baisser** le coût du travail par une réduction pérenne des charges sociales payées par l'employeur sur l'ensemble des salaires pour améliorer la compétitivité des entreprises. Sinon, à partir d'un certain niveau, un coût du travail trop élevé équivaut à une « taxe à l'emploi » qui entretient le chômage.

> **Harmoniser** le taux d'impôt sur les sociétés dans la moyenne européenne (23%) afin de ramener celui payé par les PME au même niveau que celui réellement payé par les multinationales (33% vs. 10%) pour assurer une équité fiscale entre PME et grands groupes. Cela permettrait de tenir compte de l'optimisation fiscale au plan international dont peuvent bénéficier les multinationales contrairement aux PME.

> **Réduire** massivement la fiscalité de production en particulier celle qui pèse le plus sur la compétitivité et la productivité des PME françaises : CVAE (Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises), TFBP (Taxe foncière sur les propriétés bâties) et C3S (Contribution sociale de solidarité des sociétés).

> **Simplifier**, clarifier et rendre plus transparente la fiscalité locale. Cette dernière se caractérise en effet par une complexité des modes de calcul (diversité des assiettes d'imposition, exceptions,...) qui la rend illisible et chronophage pour les Entrepreneurs PME.

## PROPOSITION 02

# FACILITER LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Simplifier la transmission des entreprises est un enjeu crucial de croissance et de compétitivité pour la France, à la fois en termes de créations et de sauvegardes d'emplois ainsi que pour l'équilibre des territoires. Or, aujourd'hui, **la fiscalité française en matière de transmission n'est pas attractive et décourage la cession à des personnes physiques, en particulier la transmission intrafamiliale, ou à d'autres Entrepreneurs PME, expliquant en partie le retard de la France en nombre d'ETI**. Bien que le Pacte Dutreil ait déjà permis la transmission d'un grand nombre d'entreprises familiales, il faut aller plus loin. En effet, en comparaison avec les autres pays européens, les droits de donation et de succession pour les entreprises restent très élevés : 5 ou 6% pour une donation de son vivant, 11% en cas de succession.

> **Alléger** la fiscalité en matière de transmission et porter l'exonération du Pacte Dutreil à 95%, voire une exonération totale en cas de conservation à dix ans de l'entreprise.

> **Sécuriser** le dispositif Dutreil sur la durée pour ne pas voir remis en cause *a posteriori* les dispositions applicables au moment de la transmission, ce qui décourage de nombreuses cessions.

> **Faire** de la transmission d'entreprise un axe fort de la politique de développement de l'entrepreneuriat, à l'échelle nationale et locale, au même titre que la politique actuelle pour la création d'entreprise.

## PROPOSITION 03

# RENFORCER LE TISSU INDUSTRIEL PRODUCTIF

**La lutte contre le chômage structurel passe par un renforcement des activités industrielles, par nature pérenne et structurante pour les territoires.** La désindustrialisation de la France devenant de plus en plus préoccupante, il est crucial de prendre des mesures pour favoriser l'installation et le développement d'industries productrices de valeur ajoutée et les innovations.

- > **Inciter** les Communautés de communes à favoriser l'apparition et le développement de zones d'activités industrielles génératrices de valeur ajoutée par l'aménagement de surfaces à vocation industrielle, avec des prix de terrain sans bénéfice, à prix coûtant.
- > **Inverser** le système de taxation du foncier et des constructions neuves en favorisant l'installation de lieux de production à vocation industrielle pourvoyeurs d'emplois qualifiés et de performance sur les territoires.
- > **Exonérer** totalement l'Entrepreneur PME de la plus-value sur le foncier ou le bâti en cas de réinvestissement total du produit de la vente du foncier bâti sur le territoire national afin de favoriser les agrandissements et le maintien sur le territoire des entreprises.
- > **Simplifier** les formalités pour le crédit impôt recherche et le limiter à 5 millions d'euros/an/entreprise.

## PROPOSITIONS POUR LA FILIÈRE AGROALIMENTAIRE

### PROPOSITION 04

## FAVORISER L'ENSEIGNEMENT

## PROFESSIONNEL

**La filière agroalimentaire française est confrontée à un paradoxe : face au chômage de masse structurel français, elle connaît de son côté des difficultés de recrutement** avec 21 000 postes non pourvus en 2018, en particulier les fonctions de cadres de production et de commerciaux ainsi que dans le domaine de la maintenance et du conditionnement. Plusieurs raisons expliquent cette faible attractivité du secteur agroalimentaire : fortes contraintes d'hygiène et de sécurité, salaires peu attractifs, manque de notoriété des entreprises et implantation des sites industriels en zone rurale.

- > **Développer** l'apprentissage par la mise en place de partenariats entre les entreprises et des écoles spécialisées, en particulier les écoles d'ingénieurs.
- > **Alléger** le coût de l'apprentissage et de l'alternance par un crédit d'impôt sous condition de conversion en CDI afin de faciliter l'accueil d'apprentis dans les PME et d'en amortir le coût. L'accueil d'apprentis nécessite, en effet, un investissement financier en matière de formation et des moyens humains pour les encadrer, plus difficile à supporter pour une petite structure.
- > **Accroître** la rentabilité de la filière agroalimentaire pour permettre l'augmentation des salaires et rendre le secteur plus attractif. Cette hausse de la rentabilité n'est possible que par le retour d'un niveau de marge suffisant dans les entreprises. Cela suppose donc de mettre fin au dogme de la « négociabilité tarifaire » et de rendre à l'industriel la liberté de son tarif (Cf. ci-dessous).

## PROPOSITION 05

# RENDRE À L'INDUSTRIEL LA LIBERTÉ DE SON TARIF

Les PME représentent 98% des fournisseurs de la distribution et assurent la croissance des ventes [1] des distributeurs en leur apportant de la valorisation et des produits différenciants. Néanmoins, **l'augmentation du déséquilibre dans les relations commerciales entre un amont atomisé et un aval concentré [2] aggrave la pression sur les fournisseurs PME qui ont progressivement perdu [3] la maîtrise de leur tarif, expression du positionnement stratégique de l'entreprise.** Cette spirale déflationniste détruit inutilement de la valeur et conduit à l'érosion des marges des entreprises, au détriment de l'investissement, de l'innovation, de l'emploi sur les territoires et des revenus de l'amont agricole. Pour inverser cette tendance et favoriser la création d'emploi, il est donc déterminant de rendre à l'industriel la maîtrise de son tarif.

> **Rendre** d'application immédiate la date du tarif fournisseur : en amont de la négociation commerciale, le fournisseur adresse le même tarif à l'ensemble de ses clients-distributeurs qui l'appliquent immédiatement (dans les deux mois après son envoi par Lettre Recommandée avec Accusé de Réception). Fournisseur et distributeur sont libres de négocier ensemble les conditions de ventes (promotions, ristournes,...) qui assurent le développement du courant d'affaires avec l'enseigne.

## PROPOSITION 06

# TENIR COMPTE DE LA SAISONNALITÉ DES EMPLOIS DE LA FILIÈRE

**Le recours important aux contrats courts et emplois saisonniers est une composante structurelle de la filière agroalimentaire** qui doit s'adapter aux moments de récolte et à la saisonnalité des produits. Maintenir cette mesure constituerait un risque économique important pour l'ensemble des industries agroalimentaires qui transforment 70% de la production agricole et de la pêche, selon plusieurs observateurs de la filière.

> **Renoncer** à l'instauration d'un bonus-malus sur les contrats saisonniers pour la filière agroalimentaire dans le cadre de la réforme de l'assurance-chômage.

1 Depuis 5 ans, 80% de la croissance des ventes de la grande distribution s'explique par les marques PME (Baromètre Nielsen, PME-GD, 2018).

2 L'amont atomisé comprend 470 000 agriculteurs et 18 000 PME. Par aval concentré, il faut comprendre les 4 alliances aux achats qui représentent 90% du CA de la grande distribution.

3 On constate ce basculement à partir de 2008 avec la mise en place de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME).

## PROPOSITION 07

# RECONNAÎTRE LE PRINCIPE DE DIFFÉRENCIATION PME

Les PME fournisseurs de la distribution se caractérisent par des spécificités pouvant les rendre fragiles : **marques substituables, structure commerciale courte, faibles contreparties et souvent en état de dépendance avec leurs clients**, contrairement aux multinationales qui par leur poids (grandes marques incontournables) ont une relation plutôt équilibrée avec la distribution.

> **Aménager** un cadre commercial, économique, fiscal et social aux PME pour les traiter avec discernement et ainsi mettre fin aux distorsions de concurrence qui déséquilibrent les relations commerciales.

# FEEF

## LES PME DES TERRITOIRES



**20 000**

ENTREPRISES



**250 000**

EMPLOIS



**100 MDS €**

CHIFFRE D'AFFAIRES

La **FEEF (Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France)** représente les Entrepreneurs PME des territoires, fournisseurs de la distribution alimentaire et non-alimentaire. Cela correspond à 20 000 entreprises françaises, 100 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 250 000 emplois répartis sur l'ensemble du territoire. Véritable vivier d'entreprises stratégiques pour notre croissance et notre compétitivité, il s'agit d'entreprises implantées industriellement en France, à capitalisation patrimoniale ou familiale, qui ne délocalisent pas, innovent, vitalisent les territoires et assurent la diversité du tissu économique, source de création de valeur.



8, rue d'Athènes - 75009 Paris  
01 47 42 38 67 - feef@feef.org

[www.feef.org](http://www.feef.org)

