

*Bożena Mikołajczyk, Agnieszka Kurczewska **

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw we Francji

Problematyka małych i średnich przedsiębiorstw jest złożona i wzbudza wiele kontrowersji. Z jednej strony wskazuje się wiele zalet tego sektora, takich jak: stosunkowo duża elastyczność pod względem dostosowań do zmieniających się warunków rynkowych, wysoki potencjał wzrostu czy stanowienie źródła wzmożonej aktywności, kreatywności i zatrudnienia. Z drugiej, nie można pominąć wielu jego istotnych niedogodności: trudności w uzyskaniu pożyczek, wysokie koszty kredytów, znaczący udział kapitałów własnych w finansowaniu działalności gospodarczej, zależność od klientów i dostawców. We Francji sytuacja małych i średnich przedsiębiorstw określana jest jako paradoksalna, bowiem zwraca uwagę zarówno żywotność tego sektora, jak i jego kruchość.

Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie francuskich małych i średnich przedsiębiorstw oraz przedstawienie ich najbliższego otoczenia finansowego i prawno-administracyjnego.

1. Charakterystyka sektora

1.1. Różnorodność i mnogość

Podstawową cechą małych i średnich przedsiębiorstw we Francji, określanych w języku francuskim jako *Petites et Moyennes Entreprises* (PME), jest duże zróżnicowanie. PME różnią się między sobą zarówno rozmiarem, rodzajem prowadzonej działalności, poziomem wytwarzanych produktów i usług, jak i uregulowaniami prawnymi. Ze względu na niejednorodność tej grupy przedsiębiorstw analizę sytuacji sektora często przeprowadza się osobno dla trzech grup: rzemiosła, handlu i usług. Spotkać można również podział ze względu na wybieraną formę prawną. I tak francuscy przedsiębiorcy najczęściej decydują się na przedsiębiorstwa jednoosobowe (*entreprise individuelle*), spółki z ograniczoną

* Prof. dr hab. **Bożena Mikołajczyk**, mgr **Agnieszka Kurczewska** – Katedra Finansów i Bankowości Uniwersytetu Łódzkiego.

odpowiedzialnością SARL (*société à responsabilité limitée*), jednoosobowe przedsiębiorstwa z ograniczoną odpowiedzialnością EURL (*entreprise unique à responsabilité limitée*), spółki akcyjne SA (*société anonyme, société par actions*) czy spółki akcyjne o akcjach uproszczonych SAS (*société par actions simplifiées*).

Drugą podstawową cechą sektora PME jest jego mnogość. Małe i średnie przedsiębiorstwa we Francji stanowią ponad 99% wszystkich przedsiębiorstw. Na początku roku 2002 ich liczbę rządowy Sekretariat ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Handlu, Rzemiosła, Zawodów Wolnych i Konsumpcji szacował na prawie 2 mln 400 tys. Najwięcej z nich działa w sektorze usług i handlu. W małych i średnich przedsiębiorstwach pracuje 64% zatrudnionych w całym kraju. Warto dodać, że w ciągu ostatnich 10 lat tempo powstawania nowych przedsiębiorstw było stałe i wynosiło od 40 do 50 tys. przedsiębiorstw kwartalnie.

Zróżnicowanie ekonomiczne i prawne PME oraz ich liczebność powodują trudności w formułowaniu jednolitej i pełnej definicji tego sektora.

1.2. Problemy z definicją

Statut Konfederacji Generalnej Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises - CGPME) z 1945 r. precyzuje w art. 2, że małymi i średnimi przedsiębiorstwami można nazywać takie przedsiębiorstwa, których szef osobiście i bezpośrednio bierze na siebie odpowiedzialność finansową, techniczną, społeczną i moralną za przedsiębiorstwo, a odpowiedzialność ta może przybierać formę prawną.¹

Obecnie powszechnie obowiązującą i najbardziej popularną definicją małych i średnich przedsiębiorstw we Francji, jak zresztą w całej Unii Europejskiej, jest ta przedstawiona przez Komisję Europejską w zaleceniu z 3 kwietnia 1996 r. (96/280/WE). Akceptuje i stosuje ją większość francuskich instytucji, banków i urzędów. I tak, zgodnie z art. 1 tego zalecenia, za PME uznaje się przedsiębiorstwo spełniające trzy kryteria: zatrudniające mniej niż 250 pracowników, o obrocie nie przekraczającym 40 mln euro lub o całkowitym rocznym bilansie nie wyższym niż 27 mln euro oraz spełniające kryterium niezależności, tzn. którego 25% lub więcej kapitału (czy prawa głosu) nie należy do jednego lub więcej innych przedsiębiorstw.

Dalsza część art. 1 zalecenia przedstawia dodatkowo definicję tylko małego przedsiębiorstwa. Paragraf 2 precyzuje, że za małe przedsiębiorstwo można uznać jednostkę spełniającą następujące kryteria: zatrudniającą mniej niż 50 pracowników, o obrocie rocznym nie przekraczającym 7 mln euro lub o aktywach nie wyższych niż 5 mln euro i spełniającą kryterium niezależności.

¹ A.Borderie, *Financer les PME autrement*, Maxima, Paris 1998, s.18-19.

Z powodu ogromnej liczby przedsiębiorstw we Francji, charakteryzujących się różną wielkością i odmienną specjalizacją, często spotyka się dodatkowy, jeszcze bardziej precyzyjny ich podział, uwzględniający jako kryterium liczbę zatrudnionych pracowników. Zgodnie z nim rozróżnia się cztery podstawowe grupy przedsiębiorstw.

Pierwszą grupę stanowią TPE (*Très petites entreprises*), zwane również *micro-entreprises*, czyli bardzo małe (mikro) przedsiębiorstwa. W blisko połowie z nich nie są zatrudnieni pracownicy najemni. W obrębie tej grupy czasami dodatkowo wyróżnia się przedsiębiorstwa zatrudniające do 5 pracowników i od 6 do 9 pracowników.

Druga grupa to PE (*Petites entreprises*), czyli małe przedsiębiorstwa, zatrudniające od 10 do 49 pracowników. W tej grupie spotykany jest podział na przedsiębiorstwa mające do 19 zatrudnionych i od 20 do 49 zatrudnionych. Łącznie bardzo małe przedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa stanowią ponad 98% wszystkich przedsiębiorstw we Francji.

Trzecią grupę tworzą ME (*Moyennes entreprises*), czyli średnie przedsiębiorstwa. Zgodnie z nomenklaturą Unii Europejskiej za średnie uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające 50-199 pracowników.

Ostatnią kategorię stanowią GE (*Grandes entreprises*), czyli duże przedsiębiorstwa, stanowiące tylko 0,3% wszystkich przedsiębiorstw.

Liczba zatrudnionych pracowników staje się jednak obecnie cechą drugorzędną i nie świadczy o sile ekonomicznej jednostki. Gdy przedsiębiorstwo rozwija się i rosą obroty, niekoniecznie liczba zatrudnionych w nim osób musi wzrastać. Spowodowane jest to przede wszystkim postępującym w szybkim tempie postępowaniem technicznym, usprawnieniami technologicznymi i skomputeryzowaniem. Dlatego przy klasyfikacji danego przedsiębiorstwa konieczne jest branie pod uwagę również jego wyników ekonomicznych, tak jak ujmuje to definicja unijna.

We francuskiej prasie i literaturze przedmiotu bardzo często można spotkać również określenie PMI (*Petites et Moyennes Industries*), co dosłownie tłumacząc oznacza „małe i średnie przemysły”, a rozumiane jest zazwyczaj jako przedsiębiorstwa przemysłowe zatrudniające od 20 do 500 pracowników.

Komisja Europejska w dniu 6 maja 2003 r. przedstawiła nową definicję sektora MSP (zalecenie 2003/361/WE). Potrzebę aktualizacji Komisja tłumaczy zwiększoną inflacją i wzrostem zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. Zmiany w definicji dotyczą kwot obrotów i wielkości bilansów, natomiast kryterium liczby zatrudnionych pracowników pozostaje bez zmian. I tak za średnie uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 250 pracowników, o obrocie nie przekraczającym 50 mln euro lub o aktywach bilansu nie wyższych niż 43 mln euro. Za małe uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 50 pracowników, o obrocie nie przekraczającym 10 mln euro lub aktywach bilansu

nie wyższych niż 10 milionów euro. Nowością jest także uwzględnienie w definicji mikroprzedsiębiorstw. Za takie uznaje się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 10 pracowników, o obrocie nie przekraczającym 2 mln euro lub o całkowitym rocznym bilansie nie wyższym niż 2 mln euro. Nowa definicja wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 2005 r., do tego czasu obowiązywać będzie nadal poprzednia definicja Komisji z 1996 r.

1.3. Profil przedsiębiorstw

Analizując profil zakładanych przedsiębiorstw należy wziąć pod uwagę fakt, że we francuskiej literaturze przedmiotu powstające przedsiębiorstwa dzieli się na trzy podstawowe grupy: przedsiębiorstwa nowo powstałe, przedsiębiorstwa powstałe w wyniku przejęcia i przedsiębiorstwa reaktywowane.

Przedsiębiorstwa nowo powstałe definiowane są jako przedsiębiorstwa wcześniej nie istniejące, zakładane od podstaw.²

Zagadnieniem, któremu poświęca się ostatnio szczególnie dużo uwagi są przedsiębiorstwa powstałe w wyniku przejęcia. Za przejmowane uznaje się przedsiębiorstwa posiadające wcześniej autonomiczność prawną, lecz które w wyniku wykupu, darowizny, spadku lub innych okoliczności zmieniają właściciela. Liczbę przejęć przedsiębiorstw prywatnych szacuje się na ponad 40 tysięcy rocznie. Dodatkowo należy uwzględnić przejęcia przez cesje i wykup udziałów w przypadku spółek (około 20 tys. rocznie). W latach 1994-2001 można było zaobserwować gwałtowny spadek liczby przejęć (o 16%), który dotyczył głównie przedsiębiorstw nie zatrudniających pracowników. Spadek ten tłumaczony jest zwiększeniem się liczby powstających spółek.

Przejęcia dotyczą głównie dwóch sektorów: handlu (31% przejęć rocznie) i branży hotelowo-restauracyjnej (35%). W tych sektorach przejęcia dotyczą odpowiednio 18% i 49% ogółu powstających przedsiębiorstw. Podobnie jest w branży rolno-spożywczej, w której przejęcia piekarni i cukierni stanowią 47% nowo powstałych przedsiębiorstw. W usługach dla przedsiębiorstw, nieruchomościach i finansach przejęcia nie są tak częste (około 5%), ponieważ kapitał przedsiębiorstw tych branż zależy w większym stopniu od *know-how* oraz pozycji przedsiębiorcy i sieci jego stosunków niż od zainwestowanych pieniędzy. W przypadku profesji wolnych (np. lekarze, adwokaci) przejęcia nie mają właściwie miejsca. Z osobami pracującymi w tych zawodach związana jest bowiem grupa klientów, którzy nie utożsamiają się z przedsiębiorstwem, ale z konkretną osobą.

Przedsiębiorstwa reaktywowane definiowane są jako przedsiębiorstwa nowo powstałe lub przejmowane, których przedsiębiorcy wcześniej byli już właścicielami

² Materiały informacyjne Banku Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Banque du Développement des PME - BDPME), ankieta semestralna, 2002, s.13.

innej firmy prywatnej i które są prowadzone pod tym samym numerem identyfikacyjnym SIRENE (system francuski przypisuje danej osobie numer, pod którym prowadzi ona działalność i który nie zmienia się wraz z zakończeniem jednej działalności i rozpoczęciem innej).

1.4. Sektory dominujące

We Francji małe i średnie przedsiębiorstwa dominują w następujących sektorach:³ przemyśle tekstylnym, usługach dla przedsiębiorstw (z wyjątkiem usług bankowych i ubezpieczeniowych), handlu hurtowym, sektorze dostawczym, przemyśle papierniczo-drukarskim, optyce.

Mikroprzedsiębiorstwa przeważają w: budownictwie, handlu detalicznym, transporcie lądowym, handlu nieruchomościami, branży hotelowo-restauracyjnej, usługach prywatnych.

1.5. Typowy francuski przedsiębiorca

Dla małych przedsiębiorstw charakterystyczna jest silna, dominująca pozycja szefa (przedsiębiorcy indywidualnego, głównych akcjonariuszy spółek czy dyrektora/kierownika). Według statystyk Narodowego Instytutu Statystyki i Badań Ekonomicznych (INSEE) w styczniu 1999 r. we Francji działało 2 mln 400 tys. szefów przedsiębiorstw. Wyłączając sektor rolny, reprezentują oni 11% aktywnej zawodowo populacji kraju. Masowym zjawiskiem jest pomaganie przedsiębiorcy przez osoby formalnie niezatrudnione w firmie. Są to najczęściej członkowie najbliższej rodziny (w 9 przypadkach na 10 małżonkowie szefa), którzy za swoją pracę nie otrzymują wynagrodzenia. Ich liczbę szacuje się na 300 tys. Najczęściej zjawisko to występuje w rolnictwie (39%), zakładach rzemieślniczych (32%) i handlu (23%).

Obecnie ponad 33% szefów przedsiębiorstw prywatnych ma powyżej 50 lat, a 7% z nich powyżej 60 lat. Najczęściej są to mężczyźni (69%) mający zawodowe wykształcenie w formie dyplomów: CAP (*Certificat d'Aptitude Professionnelle*), BEP (*Brevet d'Études Professionnelles*), BEPC (*Brevet d'Études du Première Cycle*).

2. Otoczenie prawno-administracyjne małych i średnich przedsiębiorstw we Francji

Polityka rządu dotycząca sektora PME stanowi integralną część polityki ekonomicznej Francji. Wszystkie działania państwa w ramach planów wielo-

³ Patrz: *Observatoire Européen des PME, Sixième rapport*, Office des publications officielles des communautés européennes, Luxembourg 2000, s.50-52. Por. także: A.Fourçans, *L'entreprise et l'Europe*, InterEditions, Paris 1993, s.194-195.

letnich uwzględniają w swych założeniach ten obszar działalności. Priorytetowymi celami tej polityki są promocja przedsiębiorczości oraz uproszczenie i zredukowanie niepotrzebnych procedur administracyjnych. Zgodnie z wnioskami zawartymi w raporcie z realizacji postanowień Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw z 2002 r., konieczne jest podejmowanie dalszych działań dotyczących optymalizacji czasu, kosztów i kapitału, które stanowią podstawowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości. Zaleca się więc uproszczenie procedur, wykorzystanie technologii informacyjnej oraz weryfikację wysokich wymagań kapitałowych. Istotne jest również polepszenie stosunków między sektorem prywatnym i administracją państwową, m.in. zgodnie z planem „Faciliter la vie des Petites et Moyennes Entreprises” z 1997 r., wprowadzonym przez wspomniany sekretariat ds. małych i średnich przedsiębiorstw. Oczekiwanym rezultatem jest stymulacja wzrostu ekonomicznego i zatrudnienia w małych i średnich przedsiębiorstwach. Podjęte kroki mają na celu przyspieszenie powstawania nowych przedsiębiorstw, uproszczenie procedur administracyjnych, rachunkowości i opodatkowania, rozwinięcie dostępu do Minitelu,⁴ EDI⁵ i Internetu tak, by umożliwić bardziej sprawne przesyłanie dokumentacji administracyjno-fiskalnej.

Ważnym zagadnieniem jest również promocja innowacyjności i technologii oraz otwarcie się francuskich PME na rynki zagraniczne. Podjęto też wiele działań w dziedzinie szkoleń i edukacji, organizowano liczne spotkania informacyjne i konferencje dotyczące przedsiębiorczości. Podkreśla się konieczność skupienia procesu edukacyjnego, zwiększenia pomocy rządu dla bazy przemysłowo-naukowej oraz zachęcenia do inwestycji w sektorze badawczo-rozwojowym. Popiera się stałe doksztalcanie, szczególnie w przypadku umiejętności z zakresu technologii informatycznej.

W ramach wspierania przedsiębiorczości dąży się do wprowadzenia wielu uproszczeń administracyjnych. W ciągu ostatnich pięciu lat za najważniejsze działania w tym kierunku można uznać: przyjęcie dwóch programów działań, podjętych przez wspomniany sekretariat ds. małych i średnich przedsiębiorstw, wdrożonych programem integracyjnym w 1998 r., utworzenie 11 kwietnia 2000 r. Narodowego Forum Kreacji Przedsiębiorstw (Forum National de Création d'Entreprises) oraz przyjęcie Ustawy o inicjatywie ekonomicznej (*Loi sur l'initiative économique*) w 2003 r. Każde z działań ma na celu stworzenie dogodniejszych warunków dla zakładania przedsiębiorstw we Francji poprzez uproszczenie procedur administracyjnych i obniżenie kosztów związanych z zakładaniem przedsiębiorstwa.

Nowe prawo dotyczące przedsiębiorczości – wspomniane *Loi sur l'initiative économique* – nie nazywa się, jak w większości krajów europejskich, prawem

⁴ Narzędzie elektronicznej wymiany danych, prostsza forma Internetu o zasięgu krajowym.

⁵ *Electronic Data Interchange* - system elektronicznej wewnętrznej wymiany danych.

o przedsiębiorczości, ale prawem o inicjatywie ekonomicznej. Tekst ustawy został opublikowany w „Dzienniku Ustaw” („Journal Officiel”) 5 sierpnia 2003 r., jednak część jej postanowień weszła w życie 1 stycznia 2004 r.⁶ Jest to bardzo ciekawa ustawa. Inicjator i główny twórca ustawy, dyrektor sekretariatu ds. małych i średnich przedsiębiorstw Renaud Dutreil twierdzi, że opiera się ona na czterech kluczowych formułach: chronić, finansować, wspomagać, ułatwiać. Jej celem jest uproszczenie procedur tworzenia i przejęcia przedsiębiorstwa, ułatwienie przejścia z pozycji pracownika do pozycji przedsiębiorcy oraz wzmocnienie bezpieczeństwa przedsiębiorców. Ustawa ma duże znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wiele przedstawionych w niej rozwiązań poprawi sytuację tego sektora i pozwoli na jego dalszy dynamiczny rozwój.

Ustawa o inicjatywie ekonomicznej stawia przed sobą ambitne zadania. Dzięki wprowadzonym udogodnieniom w ciągu najbliższych 5 lat ma powstać milion nowych przedsiębiorstw, a w ciągu 10 lat przewiduje się transmisję 500 tys. przedsiębiorstw. Warto prześledzić, co postanowił rząd Francji, by zrealizować ten plan. Proponowane w ustawie rozwiązania mają na celu uproszczenie i przyspieszenie procedur zakładania przedsiębiorstw. Składają się na nie cztery rodzaje przedsięwzięć.

Artykuł 1 ustawy przewiduje swobodne kształtowanie wielkości kapitału w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością SARL i EURL. Stwarza to alternatywną propozycję dla przedsiębiorców, którzy często z braku odpowiednich funduszy decydowali się na przybranie statutu przedsiębiorstwa jednoosobowego (*entreprise individuelle*). Wcześniej wielkość kapitału wynosiła minimum 7500 euro. Według nowych rozwiązań, kwota ta będzie dobrowolnie ustalana przez współdziałowców w zależności od rodzaju prowadzonej branży i indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa.

Artykuł 2 ustawy traktuje o tzw. odpisie złożenia wniosku o utworzenie przedsiębiorstwa: RDCE (*Récépissé de Dépôt de Création d'Entreprise*). W momencie złożenia potrzebnej do rozpoczęcia działalności gospodarczej dokumentacji w rejestrze handlowym, izbach rolniczych czy izbach zawodu przedsiębiorcy wydawany jest nieodpłatnie odpis RDCE. Istniejąca w dokumencie adnotacja „w oczekiwaniu na rejestrację” umożliwia przedsiębiorcy podjęcie kolejnych kroków (np. podpisanie umowy o najem czy założenie linii telefonicznej), tym samym ograniczając czas na utworzenie przedsiębiorstwa i upraszczając procedury administracyjne.

Kolejnym ułatwieniem jest akceptacja przesyłania deklaracji przedsiębiorstw przez Internet 24 godziny na dobę. Przedsiębiorca może więc wypełnić wszelkie

⁶ Ustawa została przegłosowana przez parlament i podpisana przez prezydenta 1 sierpnia 2003 r., zaś weszła w życie 7 sierpnia 2003 r.

niezbędne do rozpoczęcia działalności dokumenty w domu. Drogą elektroniczną może mu również zostać przysłany RDCE.

Ciekawym rozwiązaniem jest zezwolenie na prowadzenie przedsiębiorstwa pod adresem zamieszkania przedsiębiorcy przez pierwszych 5 lat. Pozwala to na znaczne obniżenie kosztów prowadzenia działalności i tym samym zwiększa szansę na przetrwanie.

W ramach uproszczeń funkcjonowania przedsiębiorstw wprowadzono we Francji dwa nowe systemy: „Mikro Social” i „Mikro Fiscal”. Mają one na celu uproszczenie opłat socjalnych oraz uproszczenie deklaracji socjalnych. Mikroprzedsiębiorstwa mogą ubiegać się o naliczanie składek na ubezpieczenie społeczne od dochodu realnego. Ustawa ma za zadanie umożliwić każdemu pracownikowi, który pragnie stać się niezależnym, założenie własnego przedsiębiorstwa i uelastyczyć proces przejścia z pozycji pracownika do pozycji właściciela. Pracownikowi, który staje się przedsiębiorcą przysługuje możliwość pracy w niepełnym wymiarze godzin w pierwszym miejscu pracy. Ustawa powołuje również agencję UBIFRANCE, której celem jest pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom eksportującym swoje produkty lub usługi.

Polityka Francji w zakresie polepszenia dostępu oraz wykorzystania technologii i innowacji sprowadza się do działań w trzech wymiarach: transferu technologii (promowanie tworzenia oferty technologicznej odpowiadającej potrzebom sektora małych i średnich przedsiębiorstw), rozproszenia ryzyka związanego z inwestycjami w nowe produkty i usługi, m.in. za pośrednictwem Krajowej Agencji Waloryzacji Badań (Agence nationale de valorisation de la recherche – ANVAR) oraz upowszechniania technologii (program ATOUT).

Przykładowymi programami w zakresie innowacji i technologii mogą być wylansowana w marcu 1999 r. przez rząd francuski akcja wsparcia rozwoju technologii i dostępu do handlu elektronicznego przez małe i średnie przedsiębiorstwa pod nazwą „Nadzieje handlu elektronicznego” (*„Espoirs du commerce électronique”*) oraz wprowadzony w październiku 1998 r. projekt wsparcia innowacji i konkurencyjności przedsiębiorstw rzemieślniczych pt. „Podtrzymywanie rozwoju przedsiębiorstw w dziedzinie innowacji” (*„Soutenir le développement des entreprises en matière d'innovation”*).

Efekty posługiwania się Internetem w działalności małych i średnich przedsiębiorstw są oczywiste i wielorakie. Według danych Narodowego Instytutu Statystyki i Badań Ekonomicznych, małe firmy korzystające z Internetu rozwijają się dwukrotnie szybciej od pozostałych – średnio w tempie 7,2% rocznie w porównaniu z 3,2% w roku 1997. Kreują one także więcej miejsc pracy – w badanym okresie (lata 1997-1998) powiększyły swe zatrudnienie o 4,6% przy przeciętnej dla innych sektorów nie przekraczającej 2,7%. W 1997 r. z sieci internetowej korzystało 11% francuskich przedsiębiorstw zatrudniających

do 20 pracowników. Angażując ok. 14% wszystkich zatrudnionych w tej grupie firm, wypracowały one ponad 8 miliardów euro.

Od początku 1999 r. francuskie Ministerstwo Zatrudnienia zaczęło stosować nowe środki pobudzania przedsiębiorczości dla określonych grup bezrobotnych, tj. osób poniżej 26 roku życia i osób pozostających bez pracy od dłuższego czasu. Obejmują one w szczególności preferencyjne pożyczki zwracane w ciągu 5 lat.

W celu pobudzenia inwestowania w młode, innowacyjne przedsiębiorstwa zastosowano różne środki zachęcające pracowników do subskrypcji kapitału zatrudniających ich przedsiębiorstw. Promuje się instytucje tzw. Business Angels (omawiane dalej), a także rozwój kapitału o podwyższonym ryzyku. W ramach Ustawy o innowacji (*Loi sur l'innovation*) od 1999 r. przedsiębiorstwa o wysokiej technologii są wspierane przez tworzenie tzw. inkubatorów i funduszy kapitałów początkowych (*Fonds de capital d'amorçage*). System gwarancji i kredytów preferencyjnych jest tak kształtowany, aby ułatwić dostęp do kredytów przedsiębiorstwom rzemieślniczym, np. za pośrednictwem programu „Łatwość dostępu do finansowania” (*„Facilité l'accès au financement”*) z 1998 r.

Rząd francuski wspiera działania zagraniczne swoich małych i średnich przedsiębiorstw. Inwestując w wybranych krajach przedsiębiorcy mogą liczyć na nowy system gwarancji wspierających inwestycje zagraniczne. Obejmuje on program „FASEP-Garantie” z 1999 r., kierowany przez Francuską Agencję Rozwoju (AFD) oraz instytucje COFACE&SOFARIS. Jednocześnie, biorąc pod uwagę nowe rynki, podejmowane są kroki mające na celu rozwój międzynarodowych umów o współpracy PME dzięki tzw. *Appel á projets/Partenariats pour gagner*, koordynowanemu przez sekretariat ds. małych i średnich przedsiębiorstw.

W lipcu 1998 r. wprowadzony został w życie dwuletni program promujący międzynarodowe działania małych i średnich przedsiębiorstw przez Internet: *„Exporteurs sur la toile”*, kierowany przez rządowy Sekretariat ds. Handlu Zagranicznego.

Jednocześnie wspiera się eksport przedsiębiorstw rzemieślniczych, w czym pomocny jest program „Wspomaganie przedsiębiorstw rzemieślniczych w otwieraniu się na handel zagraniczny” (*„Aider les entreprises artisanales á s'ouvrir au commerce extérieur”*) z listopada 1998 r.

3. Otoczenie finansowe małych i średnich przedsiębiorstw we Francji

We Francji, podobnie jak w Polsce, problemem wciąż pozostaje finansowanie zakładanych przedsiębiorstw. Francuskie małe i średnie przedsiębiorstwa postrzegają brak wsparcia finansowego jako jedno ze swych największych

ograniczeń. Ponad 13% przedsiębiorców wskazuje brak dostępu do finansowania jako główną barierę rozwoju działalności.⁷

Przedsiębiorca francuski ma do swojej dyspozycji wiele instrumentów, a instytucje rządowe dysponują niezbędną informacją i pomocą techniczną. Przeszkodą jest jednak brak zaufania do nowych sposobów finansowania i brak wiary we własne możliwości.

Francuscy przedsiębiorcy mogą korzystać z krajowej i unijnej oferty pomocowej. Mają do wyboru narzędzia kredytowe, gwarancyjne i narzędzia z wykorzystaniem środków własnych. I choć samofinansowanie wciąż dominuje, pozostałe formy finansowania również się rozwijają.

Sami przedsiębiorcy oceniają swoją sytuację finansową stosunkowo optymistycznie. W semestralnej ankiecie Banku Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw z drugiej połowy 2002 r. 76% właścicieli uznało swoje środki finansowe za normalne lub dostatnie, a 83% z nich określiło rentowność swojej działalności za wystarczająco satysfakcjonującą. Jednak przedsiębiorcy zauważają spadek inwestycji i 2/3 z nich główną jego przyczynę widzi w osłabieniu popytu. W rzeczywistości liczba inwestycji zmalała – w 2002 r. dokonanie inwestycji deklarowało 68% istniejących przedsiębiorstw, w porównaniu z 76% w 2001 r. czy 85% w roku 2000. Obniżenie wydatków na wyposażenie i sprzęt dotknęło wszystkie sektory, z wyjątkiem restauracyjno-hotelarskiego.⁸

3.1. Narzędzia kredytowe

We Francji został założony specjalny bank, którego działalność jest w pełni skupiona na małych i średnich przedsiębiorstwach: Bank Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Banque du Développement des PME – BDPME).⁹ Oferuje on pożyczki i zabezpieczenia specjalnie zaprojektowane dla potrzeb sektora. Jednym z jego najnowszych produktów operacyjnych jest pożyczka na otwarcie przedsiębiorstwa, zwana PCE (*prêt à la création d'entreprises*). Przeciętna kwota tego rodzaju pożyczki wynosi około 6 500 euro, a warunkiem jej otrzymania jest ubieganie się w tym czasie o średnio- lub długookresowe środki bankowe o wartości co najmniej równoważnej PCE i nie przekraczającej trzykrotności pożyczki. Istotny jest fakt, że pożyczki te udzielane są bez gwarancji czy zabezpieczeń osobistych przedsiębiorcy. O PCE najczęściej ubiegają się przedsiębiorstwa działające w sektorze handlu i usług.

⁷ *Observatoire Européen des PME, Sixième rapport*, op.cit., s.151.

⁸ Materiały informacyjne Banku Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw..., op.cit.

⁹ Szerzej patrz: B.Mikolajczyk, A.Kurczewska, *Misja i działalność Banku Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw we Francji (Banque du Développement des PME)*, „Bank i Kredyt”, nr 5/2004.

Coraz więcej przedsiębiorców mających pomysł na mikrodziałalność korzysta z funduszy specjalnego stowarzyszenia propagującego prawo do inicjatywy gospodarczej (Association pour le Droit à l'Initiative Économique - ADIE). Udziela ono pożyczek osobom nie mającym dostępu do tradycyjnych kredytów bankowych, często bezrobotnym lub korzystającym z zasiłków. Stowarzyszenie pożyczka pieniądze bezpośrednio z banku lub przez bank partnerski. Następnie „odpożycza” je przedsiębiorcom i oferuje im pełną informację o sektorze, w którym planowana jest działalność przedsiębiorstwa oraz pomoc w przygotowaniu dokumentów przez pierwsze dwa lata. Kwota udzielanych pożyczek waha się od 1 500 do 5 000 euro.¹⁰ Oprocentowanie wynosi 6,5%, a pożyczki spłacane są miesięcznie (spłaty o stałej kwocie), przez okres nie przekraczający dwóch lat.¹¹ Pomoc finansowa adresowana jest do pomysłodawców, dysponujących pewnym zespołem ludzkim, ale nie mających dostępu do tradycyjnych form finansowania. Projekty dotyczą najczęściej zakładania własnych przedsiębiorstw nie wymagających wielkich nakładów, gdzie wnoszona wiedza i umiejętności pracowników są podstawowym kapitałem.

We Francji istnieje system tzw. pożyczek honorowych (*prêt d'honneur*) odpowiadających potrzebom założycieli małych przedsiębiorstw, nie dysponujących wystarczającymi gwarancjami, aby ubiegać się o klasyczny kredyt bankowy. Przykładem może być działalność tzw. Platform Inicjatywy Lokalnej (Plates Formes d'Initiative Locale – PFIL), przekształconych w sieć inicjatywy „France Initiative Réseau” (FIR) lub sieć przedsiębiorczości „Réseau Entreprendre”. Wprowadzono kilka reguł określających zakres interwencji struktur lokalnych: wspierane przedsiębiorstwo musi mieć siedzibę na terytorium działania struktur, udział kapitału własnego przedsiębiorcy musi wynosić co najmniej 50%, a przedsiębiorstwo znajdować się w fazie powstawania. Środki Platform Inicjatyw Lokalnych pochodzą ze składek aktywnych członków, subwencji jednostek terytorialnych, składek przedsiębiorstw, środków państwa, funduszy Unii Europejskiej czy aportów wniesionych przez instytucje finansowe.

PFIL może udzielać pożyczek w dwojaki sposób. Jedną z możliwości jest „odpożyczanie” żądanych sum z funduszy własnych Platformy. Drugim rodzajem oferowanej pomocy finansowej jest udzielanie pożyczek przez instytucje bankowe, kasę emerytalną lub Radę Generalną regionu, z którymi PFIL ma podpisane umowy o współpracy. Warunki udzielania pożyczek zawarte są w umowie i precyzują obowiązki beneficjanta (przedsiębiorcy) w zakresie interwencji i zarządzania, określają kwotę pożyczki oraz sposób jej spłacania. Spłaty dokonywane są na konto PFIL lub banku.

¹⁰ *Financements de proximité*, ed. E.Bothorel, Editions Charles Léopold Mayer, Paris 1999, s.25.

¹¹ G.Fedele, *Le guide de la création d'entreprise*, L'Étudiant, Paris 1998, s.135.

PFIL może również ułatwić przedsiębiorcy dostęp do pomocy bankowej podpisując porozumienie z instytucjami udzielającymi gwarancji i zabezpieczeń, takimi jak SOFARIS (Société Française de Garantie des Financements des Petites et Moyennes Entreprises) czy „France Active”. Ma to miejsce głównie w przypadku, gdy projekty przedsiębiorstw składane są przez osoby długi czas bezrobotne lub pobierające zasiłek.¹² Środki stowarzyszenia na rzecz przedsiębiorczości „Associations Entreprendre” pochodzą ze składek członkowskich (osób fizycznych lub prawnych), dotacji osób prawnych, wkładów jednostek terytorialnych i innych instytucji, np. Kasy Depozytów i Konsygnacji. Udzielanie pożyczek dokonywane jest bezpośrednio przez stowarzyszenie po ocenie projektu przez specjalnie do tego powołany komitet. Preferowane są projekty składane przez bezrobotnych oraz dotyczące sektora przemysłowego, handlu i usług. Maksymalna kwota, dla jakiej można udzielić gwarancji to 30 tys. euro.¹³

We Francji funkcjonują również specjalne instytucje kredytowe, tzw. *banques solidaires*. Gromadzą one oszczędności osób fizycznych i prawnych, pragnących dokonać inwestycji ekonomicznie trwałych i użytecznych. Zgromadzone w ten sposób środki finansowe przeznaczane są dla osób, które nie mają dostępu lub mają utrudniony dostęp do tradycyjnych kredytów bankowych. Przykładem może być działalność Caisse Solidaire du Nord-Pas-de-Calais udzielającej pożyczek na okres od dwóch do pięciu lat, z odsetkami w wysokości 8%. Celem tych instytucji jest popieranie wartości społecznych tworzenia przedsiębiorstw. Największe szanse na finansowanie mają projekty generujące stałe miejsca pracy. Wspomniana kasa preferuje również wnioski złożone przez przedsiębiorstwa zatrudniające poniżej 20 pracowników i działające w obszarach wiejskich. Instytucje tego rodzaju są spółdzielczymi towarzystwami finansowymi z kapitałem zmiennym. Są one zrzeszone w Centralnej Kasie Spółdzielczych Kredytów (Caisse Centrale de Crédit Coopératif). Akcjonariat kas składa się z trzech kolegiów, wnoszących po jednej trzeciej kapitału: kolegium instytucjonalnego – Rady Regionalnej (Conseil Régional), kolegium finansowego - Kasy Depozytów i Konsygnacji (Caisse des Dépôts et Consignations) oraz trzeciego kolegium – Kredytu Spółdzielczego (Crédit Coopératif) i struktur partnerskich.

Nie można pominąć również działalności Lokalnych Komitetów Zatrudnienia Kobiet CLEFEs (Comités Locaux pour l'Emploi des Femmes), mających na celu promowanie zatrudnienia wśród kobiet. Komitety te uczestniczą w finansowaniu tworzonych przez kobiety przedsiębiorstw, klasyfikując to jako formę ich

¹² *Créer ou reprendre une entreprise*, Éditions APCE, Paris 1999, s.274-275.

¹³ Szerzej patrz: *Financements...*, op.cit., zwł. rozdział: *Réseaux à vocation nationale*.

samoatrudnienia. Przeciętna kwota udzielonych pożyczek wynosi 3 tys. euro. Fundusze CLEFEs pochodzą z dobrowolnych składek i dotacji.¹⁴

3.2. Narzędzia z wykorzystaniem środków własnych

Coraz popularniejsze wśród przedsiębiorców staje się korzystanie z pomocy klubów CIGALEs (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative Locale de l'Épargne), czyli klubów inwestorów dla lokalnego, alternatywnego zarządzania oszczędnościami. Kluby te grupują jednostki pragnące współdziałać w celu poprawy finansowania zakładanych lokalnie przedsiębiorstw. Członkowie najczęściej zobowiązani są do wpłaty kwoty od 10 do 500 euro miesięcznie. Stworzony w ten sposób fundusz przeznaczany jest na inwestycje w projekty tworzenia lub rozwijania działalności przedsiębiorstw. Inwestorzy z CIGALEs mogą w zamian korzystać z odpisu podatku dochodowego, wynoszącego 25% kwoty zainwestowanej w kapitał potrzebującego przedsiębiorstwa.¹⁵

Kluby CIGALEs mogą finansować wszystkie rodzaje otwieranych i rozwijanych przedsiębiorstw, odpowiadających kryteriom etycznym specjalnej, wspólnie wypracowanej Karty. Wymaga ona m.in., aby finansowane przedsiębiorstwa respektowały wartości społeczne i ekologię. Ponadto kluby te mogą ustalać własne kryteria selekcji przedsiębiorstw, w zależności od kompetencji ich członków czy strefy geograficznej.¹⁶

CIGALEs są jednostkami tworzonymi na okres pięciu lat, z możliwością jednorazowego przedłużenia funkcjonowania. Każdy klub składa się z 5 do 20 osób fizycznych. Pomoc ze strony CIGALEs przybiera formę udziałów w kapitale spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej. Inwestowana kwota nie może przekraczać 33% kapitału spółki. W rzeczywistości udziały rzadko przekraczają 20% kapitału wspieranego przedsiębiorstwa.

Przeciętna pomoc udzielona przez CIGALEs wynosi 3 tys. euro, przy czym kilka klubów CIGALEs może się połączyć i zainwestować większe kwoty. Selekcja finansowanych projektów dokonywana jest na podstawie rygorystycznej oceny trwałości i szans rozwoju przedsiębiorstwa oraz umiejętności i motywacji przedsiębiorcy. W ciągu kilku lat finansowane przedsiębiorstwa muszą wykupić udziały będące w posiadaniu klubu. Stosunki między nim a przedsiębiorstwem mogą zostać sformalizowane poprzez podpisanie specjalnej umowy określającej kwotę, przewidywaną datę wykupu przez przedsiębiorstwo udziałów CIGALEs oraz niekiedy zakres ich roli doradczej.

Francuski przedsiębiorca może również próbować pozyskać niezbędne do prowadzenia działalności środki przez sieci tzw. Aniołów Biznesu (Business

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ Por.: <http://www.cigale.asso.fr>

¹⁶ Patrz: *Financements...*, op.cit.

Angels). Tworzą je inwestorzy prywatni, którzy wnoszą swój kapitał lub technikę do przedsiębiorstwa powstającego lub będącego w fazie początkowego rozwoju. Genezy tego sposobu finansowania należy szukać w Stanach Zjednoczonych, ale od paru lat staje się on coraz popularniejszy również w krajach europejskich, w tym we Francji.¹⁷ I tak, francuski przedsiębiorca może starać się zainteresować swoją działalnością CLUB INVEST czy ogólnoeuropejski EBAN (European Business Angels Network). Sieci Aniołów Biznesu umożliwiają nawiązanie relacji między dwoma stronami: potencjalnymi inwestorami i przedsiębiorstwami szukającymi możliwości finansowania. Zapewniają obu stronom rzetelną informację, doradztwo i selekcję partnerów.

Rozpiętość udzielanej przedsiębiorcom pomocy waha się najczęściej między 15 a 75 tys. euro. Nie ma formalnie określonych warunków przyznawania pomocy przez Business Angels, ale musi ona spełniać kilka kryteriów. Finansowane jednostki muszą być koniecznie spółkami kapitałowymi, w których akceptowane są inwestycje zewnętrzne, a rozpatrywane projekty muszą dawać perspektywy wzrostu na tyle dynamicznego, by inwestor mógł się wycofać w okresie 3 do 5 lat. Badania opublikowane w 2000 r. wskazują, że Anioły Biznesu najchętniej inwestują w wysoką technologię, dobra konsumpcyjne i instytucje finansowe. Prawie 68% inwestorów finansuje fazę początkową istnienia przedsiębiorstwa.¹⁸

We Francji funkcjonują również stowarzyszenia związane z kapitałem spekulacyjnym. Kapitał o podwyższonym ryzyku (spekulacyjny) definiowany jest jako czasowa inwestycja kapitału własnego w przedsiębiorstwo będące w fazie powstawania.¹⁹ (Amerykańskie pojęcie *venture capital*, często pojawiające się przy zagadnieniach o kapitale spekulacyjnym, jest szersze i nie zawęża się do przedsiębiorstw będących w fazie powstawania.) Tradycyjnie towarzystwa tego typu przeznaczają na inwestowanie kwoty powyżej 75 tys. euro na przedsię-biorstwo.

Natomiast występujące we Francji towarzystwa zwane „*sociétés de capital-risque de proximité*” (co można tłumaczyć jako „stowarzyszenia z kapitałem o podwyższonym ryzyku działające w otoczeniu sąsiedzkim”), oferują mniejsze kwoty – od 8 tys. do 75 tys. euro.²⁰ Działalność tych instytucji adresowana jest do przedsiębiorstw potrzebujących środków finansowych do 75 tys. euro, posiadających status prawny spółek kapitałowych. Wybór finansowanych projektów zależy jest od spełnienia kilku kryteriów. Preferowane są projekty

¹⁷ G.Fedele, op.cit., s.148-150.

¹⁸ Por.: <http://www.businessangels.com>

¹⁹ *Créer ou reprendre une entreprise*, op.cit., s.314.

²⁰ M.Lartigue, *Comment créer votre entreprise*, Jeunes Editions, Levallois-Perret 1999, s.133-135.

o charakterze regionalnym, tworzące miejsca pracy, dotyczące sektorów specyficznych, takich jak ochrona środowiska naturalnego lub rozwój kultury.

Najczęściej fundusze *capital-risque de proximité* są mieszkanką środków publicznych, parapublicznych i prywatnych (banki, przedsiębiorstwa). Mają status spółki akcyjnej z kapitałem zmiennym (*la société anonyme à capital variable*), ewentualnie spółdzielni. Ryzyko może być częściowo pokryte przez fundusze gwarancyjne, takie jak wspomniane SOFARIS czy fundusz „France Active”.

3.3. Narzędzia gwarancyjne

We Francji istnieją dwa podstawowe typy organizacji finansowych wchodzących w skład systemów gwarancyjnych: fundusze gwarancyjne (*les fonds de garantie*) i towarzystwa poręczeń wzajemnych (*les sociétés de caution mutuelle*). Zarówno jedne, jak i drugie służą wspólnemu celowi – ułatwieniu małym i średnim przedsiębiorstwom dostępu do kredytów, głównie inwestycyjnych. Towarzystwa poręczeń wzajemnych powoływane są przez instytucje społeczno-ekonomiczne zajmujące się usługami finansowymi (np. przez izby handlu czy stowarzyszenia grup zawodowych).²¹ Fundusze gwarancyjne powstają z inicjatywy państwa lub regionów i są częścią polityki rządowej dotyczącej małych i średnich przedsiębiorstw, tak więc finansowane są ze środków publicznych.

We Francji głównymi uczestnikami systemu gwarancji i poręczeń dla PME są: wspomniany już Bank Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (BDPME), a w szczególności jego filia SOFARIS, jak również towarzystwa poręczeń wzajemnych, wśród których na szczególną uwagę zasługują Rzemieślnicze Towarzystwo Poręczeń Wzajemnych (Les Sociétés de Caution Mutuelle Artisanale – SOCAMA), Ogólnozawodowe Rzemieślnicze Towarzystwo Gwarancji Inwestycyjnych (Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements – SIAGI) oraz fundusz „France Active”.

Fundusz SOFARIS udziela gwarancji kredytom bankowym. Gwarancje mogą dotyczyć finansowania inwestycji lub zapotrzebowania na kapitał obrotowy przedsiębiorstwa istniejącego maksymalnie 3 lata. Najczęściej SOFARIS zobowiązuje się do udzielenia od 30 do 50% gwarancji koniecznych do otrzymania pożyczek lub kredytów bankowych. W przypadku przedsiębiorstw tworzonych od podstaw (tzw. *ex-nihilo*) stopa gwarancji może wzrosnąć nawet do 70%.²² Jeśli objęty gwarancją program ma duże znaczenie w dziedzinie rozwoju i postępu technologicznego, stopa ta może wynosić 60%, a w sytuacji,

²¹ Szerzej patrz: B.Mikołajczyk, P.Podgórski, *Fundusze poręczeń wzajemnych - alternatywne źródło zabezpieczeń kredytowych*, „Bank i Kredyt”, nr 3/2003.

²² Ibidem, s.166-167.

gdy projekt inwestycyjny związany jest z tworzeniem znacznej liczby nowych miejsc pracy, do 70%.²³

Fundusz „France Active” ma za zadanie pomagać w tworzeniu lokalnych funduszy gwarancyjnych, mających na celu polepszenie dostępu do kredytu osobom pragnącym założyć przedsiębiorstwo.²⁴ Za pośrednictwem funduszy terytorialnych „France Active” udziela gwarancji pożyczkom bankowym. Sięgają one najczęściej 50% kwoty pożyczki, jednakże przedsiębiorstwa dopiero powstające lub mające mniej niż 3 lata, mogą starać się o gwarancje w wysokości 65% pożyczki.²⁵ Fundusz ten może także oferować współgwarancje lub gwarancje uzupełniające wraz z innym funduszem gwarancyjnym, np. z SOFARIS. Fundusze gwarancyjne „France Active” przeznaczone są w głównej mierze dla osób nie mających dostępu do tradycyjnego obrotu bankowego, a w szczególności na projekty zgłaszane przez bezrobotnych lub przebywających na zasiłku, jak również dla przedsiębiorstw tworzących nowe miejsca pracy.

Francuscy przedsiębiorcy są coraz lepiej poinformowani o stojących przed nimi możliwościach, zarówno w zakresie finansowania, jak i ekspertyz technicznych czy zarządzania. Jest to w głównej mierze zasługą sprawnie działających instytucji zajmujących się problematyką sektora PME, takich jak Agencja ds. Tworzenia Przedsiębiorstw (Agence pour la Création d'Entreprises – APCE), ośrodki pomagające w załatwianiu formalności związanych z tworzeniem przedsiębiorstw (Centres de Formalités des Entreprises – CFE) czy Izby Handlu i Przemysłu (Chambres de Commerce et Industrie – CCI).

4. Podsumowanie

Analizując dostępne dane statystyczne, jak również specyfikę sektora PME we Francji oraz jego osiągnięcia i perspektywy można stwierdzić, że sektor ten zajmuje kluczową pozycję w rozwoju gospodarki tego kraju. Dlatego więc polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw od dawna zajmuje priorytetowe miejsce wśród głównych obszarów działań władz francuskich. Uzyskanie sukcesów w polityce dotyczącej PME jest bowiem warunkiem koniecznym dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju, który jest z kolei najistotniejszym celem wszystkich krajów Wspólnoty Europejskiej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa dominują w gospodarce francuskiej. Przybierają one przy tym różne formy prawne i osiągają zróżnicowane wyniki ekonomiczne. Najczęściej tworzone są prywatne przedsiębiorstwa powstające od

²³ *La banque et l'entreprise. Techniques actuelles de financement*, eds. G.Rouyer, A.Chainel, Collection Institut Technique de Banque, Paris 2000, s.193.

²⁴ G.Fedele, op.cit., s.135-136.

²⁵ M.Lartigue, op.cit., s.167.

podstaw (rzadziej spółki), nie zatrudniające pracowników najemnych, działające w handlu, usługach lub budownictwie. W ciągu ostatnich 10 lat tempo powstawania nowych przedsiębiorstw we Francji kształtuje się na poziomie około 160-200 tys. rocznie. Francuscy przedsiębiorcy optymistycznie oceniają wyniki swojej działalności i wierzą w jeszcze lepsze rezultaty w przyszłości. Rząd francuski od wielu lat stara się wprowadzić w życie jak najbardziej przyjazny i zarazem skuteczny system działań, upraszczając procedury administracyjne oraz promując innowacyjność, zaawansowane technologie i dostęp do Internetu, a także zachęcając do otwierania się przedsiębiorstw krajowych na rynki zagraniczne. W efekcie zakładanych jest coraz więcej przedsiębiorstw, które są w stanie dłużej istnieć na rynku i systematycznie się rozwijać.

Francja, jak i cała Unia Europejska, stoi przed koniecznością istotnych przemian, koniecznych ze względu na proces globalizacji i rozwój gospodarki opartej na wiedzy. Rada Europejska na posiedzeniu w marcu 2000 r. w Lizbonie uznała, że głównym celem krajów Wspólnoty jest stanie się najbardziej dynamiczną i konkurencyjną gospodarką na świecie. Aby było to realne, konieczny jest trwały i zrównoważony wzrost gospodarczy, wystarczająca liczba miejsc pracy, rozwój innowacyjności i nowych technologii oraz spójność socjalna. Większość z tych czynników jest bezpośrednio zależna od stanu sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika stąd potrzeba promocji przedsiębiorczości. Należy zachęcać do podejmowania ryzyka, propagować przedsiębiorczą edukację, lansować zakładanie nowych przedsiębiorstw (ze szczególnym uwzględnieniem osób młodych, kobiet i bezrobotnych), systematycznie ulepszać dostęp do finansowania działalności oraz popierać rozwój najnowszych technologii.

Biorąc pod uwagę specyfikę sektora PME – z jednej strony jego witalność, a z drugiej, pewną kruchość – za priorytetowe uznaje się obecnie przedsięwzięcia służące poprawie sytuacji w zakresie: wykształcenia przedsiębiorców, sposobów i dostępności do środków finansowych, wspomagania przedsiębiorcy na każdym etapie jego działalności oraz uproszczenia wszelkich formalności związanych z zakładaniem i prowadzeniem przedsiębiorstwa.

Rząd francuski podejmuje wszelkie starania w celu realizacji powyższych postulatów tak, by sektor małych i średnich przedsiębiorstw mógł swobodnie się rozwijać. Od lat podejmuje się wiele działań i realizuje wiele programów, tak więc sektor PME już teraz osiąga i najprawdopodobniej w przyszłości będzie osiągał jeszcze lepsze rezultaty ekonomiczne, co potwierdza większość prognoz gospodarczych.