

Un principe de proportionnalité pour en finir avec des normes de durabilité hors normes

Par Alexandre MONTAY

Délégué général du METI

Depuis la création de la catégorie ETI en 2008, la France calibre davantage la politique économique à son tissu d'entreprises dans ses différentes composantes (TPE, PME, ETI, GE). La progression du nombre d'ETI depuis seize ans en atteste. La prise en compte de l'entièreté du tissu productif n'a pas encore pénétré les institutions européennes. Le puissant flux normatif européen lié au "Green Deal", faute de détourner la catégorie ETI ou *mid-caps*, risque de dégrader leur compétitivité et par effet d'éviction de les mettre sur le bord du chemin de financements et de marchés porteurs. L'impératif de proportionnalité doit s'imposer aux normes de durabilité.

Les ETI, une innovation française qui permet de mieux calibrer la politique économique

En créant la catégorie statistique ETI en 2008¹, la France a été le premier pays européen à donner corps à une réalité du tissu économique qui échappait jusqu'ici à la conception de la politique économique.

Depuis seize ans, la puissance publique, et les dirigeants politiques ont progressivement pris conscience qu'entre les PME et les grandes entreprises, la France était dotée d'un actif stratégique qu'elle avait jusqu'ici, non seulement copieusement ignoré, mais qu'à force de mesures économiques inadaptées, elle avait contribué à fragiliser, accentuant la désindustrialisation et ses nombreuses conséquences : sur la balance commerciale (déclassement de nos parts de marchés à l'international), perte de chaînes économiques et de valeurs entières, mais aussi et surtout sur la cohésion sociale et territoriale de nos villes moyennes et de nos zones rurales, dont les ETI « grandes entreprises du coin » sont les premières parties prenantes et alliées.

Concomitamment à la création de la catégorie ETI débute le lent réveil de l'industrie dans le débat public économique. Ce réveil tardif mais engagé depuis seize ans s'est fait à coup de crises successives, crise financière, « gilets jaunes », pandémie de la Covid-19, crise de l'énergie ; il a contribué à remettre dans le radar les ETI, « nos champions cachés » et leur puissante contribution à l'économie du pays : 3,5 millions d'emplois, près de 40 % de l'industrie

manufacturière, 125 000 sites sur le territoire national, (34 % des exportations).

Des politiques publiques mieux calibrées et prenant davantage en compte leurs spécificités (dans les domaines fiscaux et sociaux) ont par ailleurs contribué à densifier le nombre d'ETI françaises, passé de 4 700 ETI en 2008 à 6 200 aujourd'hui. Beaucoup reste à faire cependant, notamment dans le champ normatif. Pour les seules ETI françaises, le coût total des normes a été évalué à 28 Mds€ par an², soit l'équivalent de 2,6 % du chiffre d'affaires total de la catégorie.

La proportionnalité de la norme aux ETI, la grande absente du "Green Deal" et du flot normatif lié aux enjeux de durabilité

Ce bon réflexe, encore à parfaire dans notre pays, n'a pas encore pénétré les institutions européennes. Une entreprise de 51 M€ de chiffre d'affaires est aujourd'hui considérée par l'Union européenne comme une grande entreprise, l'équivalent de Total, de CMA-CGM, de Volkswagen ou encore Thyssen, alors même que leurs ressources financières et humaines sont sans commune mesure.

Sans commune mesure pour absorber les chocs normatifs, conçus sans proportionnalité puisque ni la Commission européenne, ni le Parlement ne distinguent ni n'identifient, à ce stade, les ETI ou *mid-caps*, qu'ils considèrent *de facto* comme appartenant à la catégorie des grandes entreprises.

¹ <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2034#>

² Cascade normative des ETI, METI / Mawenzi, juin 2023.

CSRD, un exemple emblématique

Dans le cadre des très nombreux textes associés au Green Deal et aux enjeux de durabilité, la directive sur le *reporting* extra-financier CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) constitue un exemple emblématique.

Alors qu'elle entre en vigueur cette année pour les ETI auparavant concernées par la NFRD et l'année prochaine pour toutes les autres ETI, elle promet d'alourdir significativement le coût des normes pour cette catégorie d'entreprises et, plus largement, d'accroître l'impact de la complexité sur leur développement.

S'agissant du coût

L'étude d'impact publiée par la Commission européenne l'évaluait à 3,6 Mds€, auxquels s'ajouteraient 1,2 Md€ de surcoûts ponctuels. Impact, engagé avant les travaux sur les jeux d'indicateurs ESRS menés par l'EFRAG, qui a été très largement sous-estimé. Le METI (Mouvement des entreprises de taille intermédiaire) a interrogé un panel d'ETI des secteurs de l'industrie, de la distribution et de la logistique. Le coût initial par ETI représente une enveloppe moyenne de 800 000 € sur deux ans. Pondéré suivant la répartition sectorielle des ETI, il atteint 4 Mds€ pour les 6 200 ETI françaises sur les deux premières années de mise en œuvre. Nous parlons ici de 12,5 % du volume d'investissements de la catégorie en 2023 et près de 13 % du volume d'investissement annuel moyen sur les cinq dernières années. Ce coût initial comprend : les coûts de prestations externes (notamment : réalisation de la matrice de double matérialité) ; les ETP mobilisés en interne ; les coûts d'adaptation / d'acquisition IT (par exemple : nouveau logiciel EPM - Enterprise Performance Management).

S'agissant de la complexité

Les ETI interrogées soulignent la difficulté à définir précisément les indicateurs et les procédures de collecte des données associées, aussi en raison d'incertitudes, voire de lacunes quant à la fiabilité des technologies disponibles.

L'adaptation des systèmes d'information et l'acquisition de nouveaux logiciels sont jugées particulièrement problématiques

L'investissement est important, or le retour sur investissement (ROI) est d'autant plus incertain que les nouveaux outils peuvent rapidement s'avérer caducs.

S'ajoute enfin le flou persistant du cadre normatif

À titre d'exemple, pour la phase de contrôle, les normes d'assurance limitée seront, dans un premier temps, définies par les États-membres, avant que la Commission européenne n'en adopte avant le 1^{er} octobre 2026, lesquelles devraient ensuite devenir des normes d'assurance raisonnable avant le 1^{er} octobre 2028. Ce flottement ne manquera pas de

générer coûts et complexité supplémentaires pour les entreprises, sans compter le risque juridique associé.

Au regard du choc de complexité que laisse entrevoir l'arsenal législatif et réglementaire lié au Green Deal, le METI, comme d'autres organisations à l'échelle européenne, appelle la nouvelle Commission européenne à revoir sa copie en se fondant sur un principe maître : la proportionnalité à la taille des entreprises.

Cette position commence à être progressivement entendue puisque la Commission travaille, dans le cadre de son "*relief package*", et, à l'initiative de la France et de l'Allemagne, à la création d'une catégorie "*small mid-caps*" (250 à 500 salariés). Une première étape encourageante vers la proportionnalité.

Conclusion

La décarbonation de 11 000 ETI et PME de croissance françaises, largement engagée, nécessitera 25 Mds€ de Capex additionnels par an jusqu'à 2030 selon la deuxième édition de l'Observatoire INBONIS-METI publiée en avril 2023.

Face à ce colossal mur d'investissements, il importe de ne pas diverter les Capex et Opex des ETI dans des exercices de conformité disproportionnés, aussi fastidieux que coûteux.

Il importe également de bien mesurer les effets de bord d'une réglementation qui viendrait à exclure des marchés publics et privés européens ou internationaux des circuits de financement ou assurantiels, des entreprises saines, dynamiques et en croissance, qui ne parviendraient pas à cocher, sur un plan strictement formel, les innombrables cases et indicateurs de durabilité qui n'ont pas été conçus pour et avec elles.