FR 2022

07

Rapport spécial

Instruments en faveur de l'internationalisation des PME:

Il existe de nombreuses actions de soutien, mais elles ne sont pas pleinement cohérentes et coordonnées

CURIA RATIONUM

COUR DES COMPTES EUROPÉENNE

Table des matières

	Points
Synthèse	I - IX
Introduction	01 - 19
Obstacles à l'internationalisation des PME	04
Stratégie de l'UE pour l'internationalisation des PME	05 - 10
Principaux instruments, rôles et responsabilités de l'UE pour soutenir l'internationalisation des PME	11 - 13
Le réseau Entreprise Europe	14 - 17
L'initiative Startup Europe	18 - 19
Étendue et approche de l'audit	20 - 23
Observations	24 - 77
La Commission n'a pas intégralement mis en œuvre la stratégie pour l'internationalisation des PME	24 - 44
Il n'existe aucune vue d'ensemble complète de l'aide à l'internationalisation des PME, et la coordination fait défaut	26 - 30
Les informations sur les aides à l'internationalisation des PME sont plus accessibles, mais les avantages offerts par les accords de libre-échange restent peu connus	31 - 36
Les projets ne parviennent pas tous à avoir une continuité à long terme et à être viables	37 - 41
La stratégie pour l'internationalisation des PME n'a pas fait l'objet d'une évaluation systématique	42 - 44

Le réseau Entreprise Europe parvient à atteindre ses objectifs principaux, mais sa visibilité et sa couverture dans les pays tiers ne sont pas optimales 45 - 63

Le réseau Entreprise Europe a atteint ses objectifs globaux, mais il n'a pas encore suffisamment de visibilité 45 - 49

La coordination entre le réseau Entreprise Europe et les instruments nationaux n'est pas pleinement mise à profit 50 - 53

Les parties prenantes ont recensé des lacunes dans la couverture des pays tiers et les membres du réseau Entreprise Europe font état de services d'une qualité variable 54 - 57

Les membres du réseau Entreprise Europe souhaiteraient un accroissement du nombre ou de la portée des formations sur l'accès au financement et sur les accords de libre-échange 58 - 63

L'initiative Startup Europe a répondu à des besoins importants, mais la viabilité, le suivi et la coordination sont variables 64 - 77

Les projets relevant de l'initiative Startup Europe manquent de continuité 67 - 70

Le suivi de l'initiative Startup Europe prise dans son ensemble est inadéquat 71

La coordination dans le cadre de l'initiative Startup Europe et au delà est limitée 72 - 73

La contribution de l'initiative à la stratégie globale en faveur des PME n'a pas été évaluée 74 - 77

Conclusions 78 - 90

Recommandations

Annexes

Annexe I – Documents stratégiques ayant une incidence sur l'internationalisation des PME

Annexe II – Principaux instruments de l'UE pour soutenir l'internationalisation des PME

Annexe III – Méthodologie utilisée pour l'enquête

Annexe IV – Objectifs des projets relevant de l'initiative Startup Europe

Abréviations, sigles et acronymes

Glossaire

Réponses de la Commission

Calendrier

Équipe d'audit

Synthèse

I Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie de l'Union. Elles représentent environ 99 % des entreprises et 65 % des emplois du secteur non financier.

II Le commerce international est un moteur essentiel de l'économie de l'UE. Ainsi, plus de 90 millions d'emplois dépendent des exportations. Malgré leur importance pour l'économie, les PME ne contribuent pas au commerce international dans la même mesure que les grandes entreprises. Les PME ne sont responsables que de 30 % (de la valeur) du total des exportations vers des pays tiers.

III Au cours de la période 2014-2020, la contribution apportée par l'UE aux instruments visant spécifiquement l'internationalisation des PME s'est élevée à environ 850 millions d'euros, dont quelque 450 millions d'euros de financements pour le réseau Entreprise Europe et 30 millions d'euros pour Startup Europe. Ces instruments sont complétés par des actions de l'UE qui couvrent l'internationalisation des PME parmi bon nombre d'autres domaines. Ces actions relèvent, par exemple, des Fonds structurels et d'investissement européens, du Fonds européen pour les investissements stratégiques, d'Horizon 2020 ou des instruments de politique étrangère.

IV Le présent rapport spécial est le dernier d'une série de publications de la Cour des comptes européenne sur le soutien aux PME. Il est axé sur les deux principaux instruments de l'Union en faveur de l'internationalisation des PME, tant sur le marché unique de l'UE que dans des pays tiers, au cours de la période de programmation 2014-2020, à savoir le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe. L'internationalisation des PME présente un intérêt élevé pour le Parlement européen et d'autres parties prenantes concernées, en raison de son importance lorsqu'il s'agit d'exploiter au mieux le potentiel de croissance de l'UE, notamment grâce aux exportations. L'audit devrait contribuer à améliorer la cohérence et la coordination des programmes de l'Union dans ce domaine d'action crucial et à renforcer les systèmes de suivi de la Commission relatifs à la mise en œuvre globale de sa stratégie pour l'internationalisation des PME dès le début de la période de programmation.

V Nous avons audité la stratégie de l'UE pour l'internationalisation des PME et les deux initiatives essentielles gérées directement par la Commission dans ce domaine que sont le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe. La principale question d'audit visait à déterminer si le soutien apporté par l'UE en faveur de l'internationalisation des PME était cohérent et coordonné et s'il a contribué avec succès à celle-ci.

VI Nous avons constaté que les principaux obstacles à l'internationalisation des PME étaient correctement recensés dans la stratégie de l'UE et que celle-ci et ses États membres ont mis en place de nombreuses actions pour soutenir cette internationalisation. Toutefois, d'importantes actions figurant dans la stratégie n'ont pas été menées à bien. Il n'existe notamment aucun inventaire actualisé de toutes les actions pertinentes dans le domaine, qui permettrait de recenser les lacunes, les chevauchements et les éventuelles synergies entre les actions actuelles. En outre, la viabilité financière des actions de l'Union n'a pas toujours été suffisamment prise en considération, ce qui a conduit à l'interruption de certaines actions, malgré des résultats positifs.

VII Le réseau Entreprise Europe a atteint ses objectifs, mais il est encore difficile de savoir dans quelle mesure il a encouragé l'internationalisation des PME. De plus, les performances de ce réseau varient d'un pays et d'un consortium à l'autre, et les membres du réseau pourraient bénéficier de davantage de soutien dans certains domaines, comme l'accès au financement. La coopération entre le réseau Entreprise Europe et d'autres instruments fonctionne bien au niveau de l'UE, mais c'est moins le cas entre les instruments nationaux et ceux de l'Union.

VIII Startup Europe répond aux besoins des jeunes entreprises, mais seulement à court terme, car tous les projets financés au titre de cette initiative ont pris fin lorsque la subvention a cessé d'être versée et, en règle générale, les activités ont connu des problèmes de viabilité. La Commission ne dispose d'aucune structure globale pour coordonner l'initiative, ce qui se traduit par une coopération limitée entre les différents projets, ainsi qu'entre Startup Europe et d'autres instruments créés au niveau national et à celui de l'UE. Le suivi des résultats n'est efficace qu'au niveau des différents projets. C'est pourquoi les informations sur les résultats globaux de Startup Europe sont limitées. Dans certains cas, l'initiative a par ailleurs conduit à l'acquisition de jeunes entreprises par des entités situées hors de l'UE.

IX Nous recommandons à la Commission:

- d'accroître la connaissance, la cohérence, la coordination et la viabilité de l'aide à l'internationalisation des PME;
- de renforcer la visibilité du réseau Entreprise Europe, sa coopération avec d'autres programmes similaires, la portée de ses activités de formation et sa couverture géographique des principaux pays tiers qui sont des partenaires commerciaux de l'UE;
- d'améliorer le suivi et l'efficacité à long terme de Startup Europe.

Introduction

01 Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie de l'Union. Environ 99 % des entreprises de l'UE, qui sont responsables d'un peu plus de la moitié de sa production économique dans le secteur non financier, sont des PME. Ces 21 millions d'entreprises emploient quelque 100 millions de personnes, à savoir 65 % des emplois dans le secteur non financier[1].

02 L'internationalisation est un moteur important de croissance dans l'Union. La croissance des entreprises grâce au commerce international a aussi des effets bénéfiques sur l'emploi. Dans l'UE, 56 millions d'emplois dépendent des échanges intra-UE[2], et plus de 38 millions, des exportations vers des pays tiers[3]. Malgré l'absence de chiffres précis sur la part que représentent les PME dans les emplois du commerce international (tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Union), les PME exportatrices ne sont responsables, selon les estimations, que de 30 % de la valeur du total des exportations vers des pays tiers[4].

03 Les marchés européens et mondiaux sont donc importants pour la croissance des PME. La taille modeste de celles-ci ne signifie pas, ou ne devrait pas signifier, qu'elles ne peuvent pas tenter de tirer les mêmes avantages du commerce transfrontière que les grandes entreprises. En outre, compte tenu du volume du secteur des PME, les mesures qui visent à en soutenir la croissance peuvent avoir des retombées considérables sur l'emploi et la croissance dans l'UE.

---

1 *Annual Report on European SMEs 2020/2021*, établi dans le cadre de l'examen des performances des PME 2020/2021, Commission européenne, juillet 2021.

2 Højbjerre Brauer Schultz, sur la base de tableaux entrées-sorties mondiaux (TESM) et d'Eurostat, étude de 2018 intitulée *25 years of the European Single Market*.

3 Édition 2021 d'une étude de la DG Commerce intitulée *EU Exports to the World: Effects on Employment.*

4 *DG Trade Statistical Guide*, Commission européenne, août 2021.

Obstacles à l'internationalisation des PME

04 L'«internationalisation» désigne le processus par lequel les entreprises font leur entrée sur les marchés internationaux (au sein et en dehors de l'UE), principalement grâce aux exportations, mais également au moyen des importations et de la coopération technique. Une série de facteurs internes et externes peuvent empêcher les PME de se lancer dans l'internationalisation aussi aisément que les grandes entreprises. Parmi ceux-ci figurent un manque général de connaissances concernant le commerce international ou les possibilités de faire des affaires dans d'autres pays, la complexité des lois étrangères, les régimes douaniers, d'autres obstacles administratifs, la limitation des ressources et des capacités (y compris de l'accès au financement), l'aversion au risque et une mauvaise connaissance des programmes d'aide publique. Aider les PME à surmonter ces obstacles constitue une priorité pour l'Union, qui a lancé plusieurs initiatives pour répondre à leurs besoins.

Stratégie de l'UE pour l'internationalisation des PME

05 La politique globale de l'UE en matière d'internationalisation des PME, au sein du marché unique et en dehors de l'Union, résulte du «Small Business Act» (ci-après le SBA)[5]. Ce dernier constitue la pierre angulaire de l'aide aux PME et vise à assurer la cohérence entre les nombreux instruments et actions conçus par l'UE pour encourager la croissance internationale des PME européennes. Le SBA définit également les principes qui régissent les initiatives de l'Union dans ce domaine (voir ***encadré 1***) et encourage les États membres à suivre des principes et priorités similaires dans le cadre de leurs propres politiques de soutien à l'internationalisation des PME.

[5] Communication de la Commission – «Think Small First»: Priorité aux PME – Un «Small Business Act» pour l'Europe, COM(2008) 394 final, qui a fait l'objet d'un réexamen dans la communication COM(2011) 78.

Encadré 1

Small Business Act – Principes pour l'internationalisation des PME

Dix principes sous-tendent les objectifs principaux du SBA. Ils visent à stimuler la croissance des PME en aidant les petites entreprises à surmonter les obstacles qui entravent leur développement. Deux de ces dix principes incitent l'UE et les États membres à aider les PME à tirer parti de l'internationalisation:

- aider les PME à profiter davantage des potentialités du marché unique (principe VII);
- soutenir les PME et les encourager à tirer profit de la croissance des marchés (principe X).

06 Les principes énoncés dans le SBA ont été suivis en 2011 d'une communication de la Commission intitulée «Small Business, Big World», qui établissait une **stratégie de l'UE pour l'internationalisation des PME**. Cette stratégie visait à surmonter les difficultés rencontrées (voir ***figure 1***), à apporter de la cohérence à l'éventail d'actions en place pour soutenir la croissance internationale des PME européennes et à exposer les principes qui devaient régir toute initiative de l'Union dans ce domaine à partir de 2014.

Figure 1 – Difficultés en matière d'aide à l'internationalisation des PME

Source: COM(2011) 702 final, «Small Business, Big World – un nouveau partenariat pour aider les PME à exploiter les possibilités du marché mondial».

07 Pour faire face aux difficultés recensées, la stratégie de l'UE pour l'internationalisation des PME définit les objectifs suivants:

- offrir aux PME européennes des informations pertinentes et aisément accessibles quant à la manière de développer leurs activités sur les marchés internationaux;
- améliorer la cohérence des activités de soutien existantes;
- améliorer la coordination et le rapport coût-efficacité des programmes de l'UE, de ceux établis par l'UE et par les États membres, ainsi que des initiatives publiques et privées en place, de même que la collaboration en la matière;
- combler les lacunes existantes dans le domaine de l'aide aux entreprises;
- établir des conditions équitables et assurer un soutien égal aux PME de l'ensemble des États membres de l'UE.

08 En outre, la stratégie a énoncé les principes directeurs essentiels ci-après, qui devraient régir toute initiative au niveau de l'UE dans ce domaine.

- Complémentarité et additivité: toute mesure prise à l'échelle de l'UE doit compléter les actions d'aide aux entreprises mises en œuvre par les États membres et/ou les organisations privées et ne pas faire double emploi avec elles.
- Subsidiarité et répartition adéquate du travail: toute action de l'UE doit combler les lacunes ou renforcer les services d'aide existants, lorsque les besoins ne sont pas (ou pas suffisamment) satisfaits par d'autres organisations publiques ou privées.
- Viabilité: les services d'aide de l'UE aux entreprises doivent être fondés sur l'existence d'une demande réelle sur le marché. Ils peuvent être financés à court terme par des fonds publics, sous réserve des dispositions du règlement financier, mais devraient, à long terme, s'autofinancer le plus possible, afin d'éviter toute concurrence avec des prestataires de services privés.
- Efficacité de l'utilisation des fonds publics: conformément au principe de bonne gestion financière, il convient de fixer pour chaque activité des objectifs spécifiques, mesurables, acceptables, réalistes et situés dans le temps (SMART) et de prévoir une évaluation appropriée.
- Conditions équitables dans tous les États membres: un soutien égal devrait être accordé aux PME de toute l'Europe.

09 La Commission s'est engagée à entreprendre un certain nombre d'actions pour mettre en œuvre la stratégie et atteindre les objectifs susmentionnés. Ces actions incluaient le lancement d'un inventaire détaillé et une analyse approfondie des services d'aide existants au sein de l'UE et au niveau national, le renforcement du réseau Entreprise Europe (EEN) en tant que principal instrument utilisé par l'Union pour octroyer une aide directe en faveur de l'internationalisation des PME, ainsi que la promotion des clusters et des réseaux visant à l'internationalisation des PME.

10 De 2015 à 2021, le SBA et la stratégie pour l'internationalisation ont été complétés par plusieurs communications sur le commerce international, le marché unique, les jeunes entreprises et les entreprises en expansion, l'accès au financement et d'autres sujets ayant une incidence sur l'internationalisation des PME (voir ***annexe I***). Ces communications et le SBA constituent le cadre stratégique global de la Commission dans ce domaine.

Principaux instruments, rôles et responsabilités de l'UE pour soutenir l'internationalisation des PME

11 L'Union a mis en place différents instruments pour soutenir l'internationalisation des PME, lesquels varient considérablement quant à leur approche et leurs objectifs. Ils comportent entre autres des réseaux de soutien qui donnent des renseignements et conseils d'ordre général, mais aussi des aides financières et des outils informatiques, ainsi que des portails et des bureaux d'assistance chargés de fournir des informations sur les exigences réglementaires en matière de commerce international. Certains instruments ciblent exclusivement les PME (voire leur internationalisation). Pour d'autres, en revanche, les PME ne sont que l'un des domaines soutenus. Au cours de la période 2014-2020, la contribution apportée par l'UE aux instruments spécifiquement axés sur l'internationalisation des PME (le réseau Entreprise Europe, l'initiative Startup Europe, le réseau européen des clusters, le centre de coopération industrielle UE-Japon, le centre pour les PME de l'UE en Chine, le réseau ELAN pour l'Amérique latine, le réseau Enrich, la passerelle de l'UE, le programme Eurostars et les bureaux d'assistance Droits de la propriété intellectuelle) s'est élevée à environ 850 millions d'euros.

12 La multiplicité des instruments et des actions dans le domaine va de pair avec le grand nombre d'organisations et de services chargés de leur gestion. Le ***tableau 1*** donne une vue d'ensemble des principaux instruments et des services responsables de l'UE. L'***annexe II*** présente une description plus détaillée des différents instruments. Les instruments de l'Union sont complétés par des programmes de soutien dans les États membres, dont la plupart sont mis en œuvre par des associations de PME et des organismes de promotion du commerce (ci-après les «OPC») nationaux et régionaux.

Tableau 1 – Principaux instruments de l'UE et DG/organes responsables

Type d'instrument	Instrument	DG/organes
Aide globale à l'internationalisation des PME	Réseau Entreprise Europe	DG GROW et Eismea
	Startup Europe	DG CNECT
Programmes de financement	Instrument dédié aux PME/Conseil européen de l'innovation (CEI)	DG RTD et Eismea
	Fonds structurels et d'investissement européens	DG REGIO
	Programme Eurostars (Eureka)	DG RTD
Instruments financiers	Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI)/COSME/InnovFin	BEI, FEI, DG GROW, DG RTD et DG ECFIN
Instruments géographiques et projets	Centre de coopération industrielle UE-Japon	DG GROW
	Centre pour les PME de l'UE (Chine)	DG INTPA
	Réseau ELAN (Amérique latine)	DG INTPA
	Réseau Enrich (Brésil, Chine et États-Unis)	DG RTD
	IPI+ en Asie du Sud-Est	DG INTPA
	Passerelle de l'UE/Possibilités de missions commerciales en Asie du Sud-Est	Service des instruments de politique étrangère
Outils informatiques, bases de données et bureaux d'assistance	Access2Markets (anciennement «base de données sur l'accès au marché»)	DG TRADE
	Plateforme européenne de collaboration des clusters	DG GROW
	Bureaux d'assistance aux PME en matière de droits de la propriété intellectuelle	DG GROW DG TRADE DG INTPA

Source: Cour des comptes européenne, sur la base du document de la Commission intitulé *Overview of EU instruments contributing to the internationalisation of European businesses*.

13 Parmi les nombreux instruments de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME, le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe sont particulièrement pertinents. Ils constituent un premier point de contact pour les PME et les jeunes entreprises à la recherche de conseils et de réseaux pour leur internationalisation. Par conséquent, une attention spécifique a été accordée à ces deux instruments dans le cadre de notre audit.

Le réseau Entreprise Europe

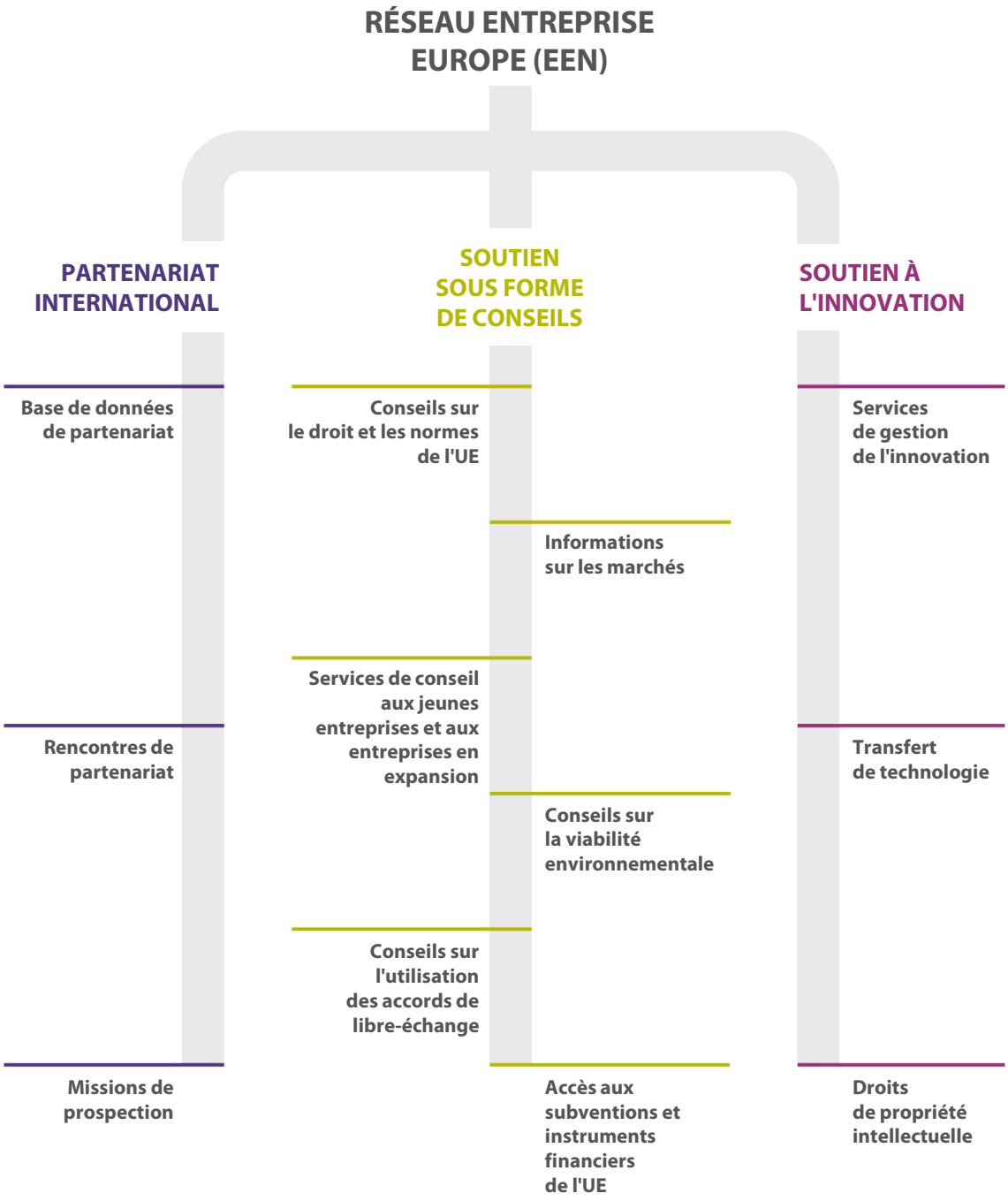
14 Le réseau Entreprise Europe constitue le principal outil de la Commission pour l'internationalisation des PME et le plus grand réseau de soutien au monde pour les PME ayant des ambitions internationales. Son objectif premier est de fournir des services à valeur ajoutée, qui aident les PME européennes à renforcer leur compétitivité, leur viabilité et leurs capacités d'innovation afin de se développer et d'exercer leurs activités en Europe et dans des pays tiers.

15 Le réseau a été lancé en 2008. Dans le cadre de COSME, le réseau Entreprise Europe s'est vu allouer 385 millions d'euros pendant toute la durée de la période 2015-2021, soit environ 55 millions d'euros par an. Au cours de la même période, quelque 11 millions d'euros par an ont été fournis dans le cadre d'Horizon 2020 pour des services en matière d'innovation en faveur des PME. Ils s'ajoutent aux financements apportés par les organisations hôtes du réseau Entreprise Europe (l'UE cofinançant jusqu'à 60 % du budget de celui-ci).

16 Pendant la période 2015-2021, le réseau Entreprise Europe comptait plus de 600 organisations membres, réparties dans plus de 60 pays. Il s'agit entre autres d'agences de développement régional, de pôles technologiques, d'organisations de soutien à l'innovation, d'universités, d'institut de recherche et de chambres de commerce et d'industrie. Ces organisations sont regroupées en consortiums régionaux qui sont sélectionnés dans le cadre d'appels à propositions ouverts. Tous les consortiums doivent être en mesure de fournir des services de soutien de qualité élevée aux entreprises et les membres doivent justifier d'une expérience de travail avec des PME.

17 Les services de soutien du réseau Entreprise Europe englobent un large éventail d'activités destinées à aider les PME de l'UE à innover, à croître et à se développer, au sein et en dehors de l'Union. Ces services comprennent la mise à disposition d'une expertise et de contacts, ainsi que l'organisation d'événements destinés à encourager les partenariats internationaux, de même que la fourniture de conseils sur les marchés internationaux et sur l'innovation (voir ***figure 2***).

Figure 2 – Services offerts par le réseau Entreprise Europe



Source: Cour des comptes européenne.

L'initiative Startup Europe

18 La Commission a lancé l'initiative Startup Europe en 2012 afin d'aider les jeunes entreprises de haute technologie à se développer sur les marchés européens et internationaux. Les besoins des jeunes entreprises sont différents de ceux des PME bien établies. En outre, elles sont davantage exposées au risque d'être rachetées avant d'avoir pu devenir véritablement internationales.

19 Pour aider les jeunes entreprises à connaître le succès sur les marchés au sein et en dehors de l'Union, Startup Europe octroie des fonds aux constructeurs d'écosystèmes, à savoir aux organisations qui mettent les jeunes entreprises de l'UE en relation avec des investisseurs et d'autres parties prenantes et leur fournissent les informations et le soutien nécessaires pour croître et s'internationaliser. Au cours de la période de programmation 2014-2020, Startup Europe a consacré 30 millions d'euros à la promotion de 22 projets et a ainsi touché plus de 1 000 entreprises dans une soixantaine d'écosystèmes de jeunes entreprises dans toute l'Union.

Étendue et approche de l'audit

20 Le présent rapport spécial s'appuie sur une série de publications de la Cour des comptes européenne concernant le soutien apporté aux PME[6]. Il est axé sur l'internationalisation des PME, tant sur le marché unique de l'UE que dans des pays tiers, ainsi que sur les actions mises en œuvre à cette fin au cours de la période de programmation 2014-2020. Cet audit a été réalisé en coordination avec celui que nous avons mené concernant le soutien apporté au titre du FEDER en faveur de la compétitivité des PME.

21 Le Parlement européen et le Conseil ont tous les deux souligné l'importance de soutenir les PME et jeunes entreprises innovantes afin d'exploiter au mieux le potentiel de croissance de l'UE. Au sein du Parlement, la commission du commerce international et celle de l'industrie, de la recherche et de l'énergie ont manifesté un intérêt particulier pour l'impact significatif de l'internationalisation des PME sur la croissance et l'emploi. Nous prévoyons que les observations et recommandations formulées lors de cet audit contribueront à améliorer la cohérence et la coordination entre les nombreux instruments de l'UE dans ce domaine, en particulier le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe. L'audit devrait en outre conduire à un renforcement des systèmes de suivi de la Commission relatifs à la mise en œuvre globale de sa stratégie pour l'internationalisation des PME dès le début de la période de programmation.

22 Les auditeurs ont évalué si le soutien fourni par l'UE était cohérent et coordonné et s'il a contribué avec succès à l'internationalisation des PME. Il visait notamment à répondre aux questions ci-après.

- L'aide apportée par l'UE en faveur de l'internationalisation des PME est-elle cohérente et coordonnée?
- Le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe, qui sont deux des principales actions directement gérées par la Commission, contribuent-ils avec succès à l'internationalisation des PME?

---

[6] Rapports spéciaux de la Cour des comptes européenne 20/2017 sur la facilité de garantie pour les PME, 17/2019 sur le capital-risque, 02/2020 sur l'instrument PME, ainsi que 25/2020 sur l'union des marchés des capitaux.

23 Lors de cet audit, nous avons recueilli des éléments probants auprès de diverses sources:

- des réunions avec des experts et des représentants des parties prenantes, y compris les principales associations d'aide aux PME de l'UE;
- un examen documentaire; des questionnaires écrits et des entretiens structurés avec les services de la Commission (les DG GROW, TRADE, RTD, CNECT, REGIO et INTPA, le Service européen pour l'action extérieure, le service des instruments de politique étrangère), l'Agence exécutive pour le Conseil européen de l'innovation et les PME (Eismea), la BEI, le FEI, les organismes de promotion du commerce (OPC) et les associations de PME; une enquête auprès des membres du réseau Entreprise Europe sur la contribution du réseau à l'internationalisation des PME et sa coordination/coopération avec les principaux instruments de l'UE dans ce domaine (voir annexe II pour des détails sur la méthodologie utilisée lors de l'enquête);
- une enquête auprès des OPC sur les principaux instruments de l'UE destinés à l'internationalisation des PME et leur complémentarité avec les instruments nationaux dans ce domaine (voir annexe II pour des détails sur la méthodologie utilisée lors de l'enquête);
- une analyse de la viabilité financière et de la continuité d'une sélection d'instruments géographiques de l'UE présentés au tableau 2 et des projets relevant de l'initiative Startup Europe; ainsi qu'une analyse de leur coordination et de leur coopération avec le réseau Entreprise Europe.

Observations

La Commission n'a pas intégralement mis en œuvre la stratégie pour l'internationalisation des PME

24 La stratégie pour l'internationalisation des PME a recensé plusieurs difficultés liées à celle-ci (voir point 4). Pour les surmonter, la stratégie définit, entre autres, les objectifs suivants:

- offrir aux PME des informations pertinentes et aisément accessibles quant à la manière de développer leurs activités;
- améliorer la cohérence des activités de soutien;
- combler les lacunes existantes dans le domaine de l'aide aux entreprises.

25 Pour atteindre ces objectifs, la Commission s'est engagée, dans la stratégie pour l'internationalisation des PME, à mener plusieurs actions, entre autres:

- inventorier l'offre actuelle de services d'aide aux entreprises, afin de permettre l'adoption d'une approche plus rationnelle et plus cohérente à l'avenir;
- créer un portail d'information virtuel unique destiné aux PME désireuses de mener des activités économiques au delà des frontières de l'UE;
- renforcer la cohérence des programmes d'aide au niveau de l'UE dans le but d'accroître leur impact;
- promouvoir les clusters et les réseaux visant à l'internationalisation des PME.

Il n'existe aucune vue d'ensemble complète de l'aide à l'internationalisation des PME, et la coordination fait défaut

26 Lorsque la Commission a adopté en 2011 la stratégie pour l'internationalisation des PME, elle a recensé plus de 300 programmes de soutien dotés d'un budget supérieur à 2 millions d'euros destinés à soutenir l'internationalisation des entreprises dans l'UE et ses États membres[7]. Ce chiffre n'a cessé de croître depuis lors, ce qui suscite des craintes quant au risque de prolifération de programmes de soutien mal coordonnés dans ce domaine[8].

27 Afin d'améliorer la cohérence entre les nombreux instruments et de détecter les éventuels doubles emplois, cas de fragmentation, lacunes et synergies, la Commission s'est engagée à réaliser un inventaire détaillé des activités existantes de soutien aux PME au niveau national et à celui de l'UE, tant publiques que privées, ainsi qu'une analyse ultérieure destinée à déceler les éléments faisant double emploi, les effets de fragmentation ainsi que les lacunes et les synergies potentielles dans les activités existantes d'aide aux PME. L'étude[9] a porté sur les 27 États membres de l'UE et 25 autres pays sélectionnés. Elle a permis de dresser un inventaire de 1 156 services d'aide (734 dans l'Union et 422 dans des pays tiers). Malgré sa vaste portée, l'étude a indiqué, dans sa conclusion, qu'il existait encore des centaines de services d'aide qui ne pouvaient être inclus dans l'inventaire.

28 En 2015, la Commission a publié un document présentant une vue d'ensemble plus limitée des instruments de l'UE contribuant à l'internationalisation des entreprises européennes, actualisée ensuite en 2017, en 2019 et en 2020[10]. Cette vue d'ensemble est certes utile, mais elle n'inclut pas les instruments nationaux, ce qui en limite la pertinence lorsqu'il s'agit d'améliorer la cohérence du vaste paysage des activités de soutien encouragées par l'UE comme par ses États membres.

---

7 *Opportunities for the internationalisation of European SMEs*, rapport commandé par la Commission européenne, 2010.

8 Étude du Parlement européen intitulée *How to support the internationalisation of SMEs and microenterprises*, 2017.

9 *Study on Support Services for SMEs in International Business*, Commission européenne, 2013.

10 *Overview of EU instruments contributing to internationalisation*, Commission européenne.

29 Les activités soutenues par le Fonds européen de développement régional (FEDER) dans les États membres sont particulièrement importantes pour la cohérence et la coordination avec d'autres actions de l'UE dans ce domaine. Nous avons constaté que la Commission n'a pas établi de code spécifique au domaine d'intervention pour les actions en faveur de l'internationalisation des PME au titre du FEDER pour la période de programmation 2014-2020, bien que ce dernier représente la plus grande part du budget consacré par l'UE à la compétitivité des PME, y compris à leur internationalisation[11]. Dès lors, les informations sur les projets spécifiques dans ce domaine n'étaient pas systématiquement accessibles ni utilisées à des fins d'analyse et de coordination. Pour la période de programmation 2021-2027, le règlement (UE) 2021/1060[12] comporte un code spécifique pour les types d'intervention intitulé «Développement commercial et internationalisation des PME», qui est susceptible d'accroître la transparence des actions cofinancées par l'UE dans ce domaine.

30 Malgré le grand nombre d'actions annoncées dans la stratégie et le caractère transversal de la politique en faveur de l'internationalisation des PME, aucun service spécifique de la Commission n'a été désigné pour centraliser et coordonner la mise en œuvre de la stratégie. Dès lors, la coordination entre les services de la Commission s'est très bien déroulée dans certains domaines (par exemple, les chapitres consacrés aux PME dans les accords de libre-échange), mais ce fut moins le cas pour les différents réseaux cofinancés par l'UE, tels que le réseau Entreprise Europe, l'initiative Startup Europe ou le réseau ELAN (voir les sections ultérieures du présent rapport).

---

[11] Article 5, paragraphe 3, point d), du règlement (UE) n° 1301/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 relatif au Fonds européen de développement régional.

[12] Règlement (UE) 2021/1060 du Parlement européen et du Conseil du 24 juin 2021 portant dispositions communes relatives au Fonds européen de développement régional, au Fonds social européen plus, au Fonds de cohésion, au Fonds pour une transition juste et au Fonds européen pour les affaires maritimes, la pêche et l'aquaculture, et établissant les règles financières applicables à ces Fonds et au Fonds «Asile, migration et intégration», au Fonds pour la sécurité intérieure et à l'instrument de soutien financier à la gestion des frontières et à la politique des visas.

Les informations sur les aides à l'internationalisation des PME sont plus accessibles, mais les avantages offerts par les accords de libre-échange restent peu connus

31 La Commission s'est engagée à adopter plusieurs mesures pour améliorer l'accès des PME aux informations nécessaires à leur entrée sur de nouveaux marchés.
En 2014, la Commission a créé le portail consacré à l'internationalisation des PME, afin de fournir à celles-ci des informations utiles et accessibles sur tous les services qui leur sont proposés dans ce domaine. Elle a toutefois jugé qu'il était très difficile de tenir à jour les informations relatives aux services de soutien publics et privés au sein et en dehors de l'UE. En outre, la fourniture de données issues de services de soutien privés par l'intermédiaire d'un portail public et pour lesquelles la Commission ne pouvait être responsable soulevait des problèmes juridiques supplémentaires. Ces difficultés ont entraîné la fermeture du portail en 2017.

32 En 2020, la Commission a lancé Access2Markets, un portail qui regroupe dans un seul outil l'ancienne base de données sur l'accès au marché et le bureau d'assistance de l'UE sur le commerce, et qui comporte aussi la base de données sur les «règles d'origine» et l'outil d'autoévaluation des «règles d'origine» (ROSA)[13] (voir ***encadré 2***). Ces deux outils ont été évalués de manière très positive par les participants à notre enquête menée auprès des membres du réseau Entreprise Europe et des OPC nationaux.

[13] «Règles d'origine dans Access2Markets», DG TRADE, Commission européenne.

Encadré 2

Le portail Access2Markets et l'outil d'autoévaluation des «règles d'origine» jouent un rôle essentiel pour permettre aux PME de tirer davantage profit des accords de libre-échange

Lancé en octobre 2020, le **portail** multilingue **Access2Markets** de l'UE témoigne de l'engagement de la Commission à fournir des informations appropriées et aisément accessibles sur les exigences réglementaires figurant dans les accords de libre-échange conclus par l'Union, ainsi que des orientations sur la façon de mener des activités dans le cadre de ces accords. Il inclut, pour chaque produit, des informations concernant tous les États membres de l'UE et plus de 135 marchés d'exportation sur:

- les droits de douane et les taxes;
- les procédures douanières;
- les règles d'origine;
- les obstacles au commerce;
- les exigences applicables aux produits;
- les statistiques.

Source: Commission européenne, DG TRADE.

Selon les parties prenantes et les associations de PME[14], deux des principaux obstacles qui empêchent les PME de mieux tirer profit des avantages offerts par les accords de libre-échange sont la méconnaissance et la complexité des procédures relatives aux «règles d'origine», lesquelles déterminent l'origine d'un produit et, par suite, l'application ou non des tarifs préférentiels prévus par l'accord de libre-échange. Dans le portail Access2Markets, la Commission a mis en place l'**outil d'autoévaluation des «règles d'origine» (ROSA)**, afin d'aider les entreprises, notamment les PME, à déterminer si elles sont couvertes par ces procédures.

[14] *SMEunited Statement on the World Trade Organisation's MSMEs Workstream: How to Make International Trade Fit for MSMEs*, 19 février 2020.

33 L'introduction de chapitres spécifiques sur les PME dans les accords de libre-échange entre l'UE et des pays tiers[15] a constitué une avancée majeure pour l'internationalisation des PME au cours de la période 2014-2020. Comme le souligne la stratégie pour l'internationalisation des PME, ces chapitres sont conçus pour aider les PME à profiter des avantages des accords de libre-échange grâce à la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires et à la mise en place d'un cadre réglementaire exhaustif et de mécanismes institutionnels qui permettent de détecter les problèmes lors de la mise en œuvre des règles.

34 Afin de tirer profit des accords de libre-échange signés par l'UE, il faut sensibiliser les PME à la fois à leurs avantages potentiels et à la manière de respecter les exigences complexes comme celles relatives aux règles d'origine. La sensibilisation et la communication relèvent de la responsabilité collective de la Commission, des États membres, des associations d'entreprises et des OPC.

35 Lors d'une enquête menée en 2019 auprès de représentants des parties prenantes régionales et locales ainsi que des chambres de commerce nationales et régionales de l'UE[16], le Comité des régions et l'Association des chambres de commerce et d'industrie européennes (Eurochambres) ont constaté que les PME demeuraient peu informées sur les accords de libre-échange. Ainsi, plus de 70 % des personnes qui ont répondu ont déclaré qu'il n'existait pas suffisamment d'informations pratiques sur la manière de tirer parti de l'accord[17].

36 Il ressort également de nos entretiens avec la Commission et de ses réponses à nos questionnaires écrits que les connaissances relatives aux avantages offerts aux PME par les accords de libre-échange sont encore lacunaires. Plus spécifiquement, la promotion des accords de libre-échange n'est pas encore suffisante et le portail Access2Markets n'est pas relié à d'autres portails d'information sur le commerce, comme les sites internet des OPC nationaux. En outre, dans le cadre de notre enquête auprès des OPC nationaux, près de 80 % des personnes qui ont répondu ont indiqué souhaiter une harmonisation accrue entre l'UE et les États membres en matière de

---

[15] Rapport de la Commission sur la mise en œuvre des accords commerciaux de l'UE, COM(2020) 705 final.

[16] *Implementation of Free Trade Agreements*, Comité des régions et Eurochambres, 2019.

[17] *ECON and Eurochambers Survey Results Note on the Implementation of Free Trade Agreements*.

promotion des accords de libre-échange grâce à un organe de consultation chargé de cette question particulière.

Les projets ne parviennent pas tous à avoir une continuité à long terme et à être viables

37 Les réseaux financés par l'UE dans le cadre de l'internationalisation des PME ont besoin de temps pour établir les connexions nécessaires et d'une plus grande notoriété pour être en mesure d'apporter un soutien précieux aux PME. Cette continuité peut en principe être assurée de deux manières différentes: soit les services de soutien perçoivent un financement public à long terme, soit ils parviennent à générer des recettes et deviennent ainsi financièrement viables.

38 La stratégie pour l'internationalisation des PME privilégie de manière explicite la seconde solution, étant donné que la viabilité en constitue l'un des principes clés. Ce principe requiert que les services d'aide aux entreprises fournis par l'UE soient fondés sur l'existence d'une demande réelle sur le marché. Ils peuvent être financés à court terme par des fonds publics, sous réserve des dispositions du règlement financier, mais devraient s'autofinancer le plus possible à long terme. Cela n'empêche pas la poursuite du financement à long terme d'autres instruments de la Commission destinés à soutenir l'internalisation des PME, par exemple le réseau Entreprise Europe.

39 Le centre de coopération industrielle UE-Japon et la passerelle de l'UE/les missions commerciales au Japon, qui existent tous deux depuis plus de 30 ans, constituent un exemple de services d'aide qui ont bénéficié d'un financement public à long terme dès leur création (voir ***encadré 3***).

Encadré 3

Le centre de coopération industrielle UE-Japon: niveau de satisfaction élevé en matière d'additivité et de coopération avec le réseau Entreprise Europe

Depuis plus de 30 ans, le centre mis en place par l'UE au Japon œuvre pour faciliter l'accès aux marchés japonais pour les entreprises européennes en général et les PME en particulier. Nos enquêtes auprès des membres du réseau Entreprise Europe et des OPC nationaux ont toutes deux révélé un degré élevé de satisfaction à l'égard des services fournis par le centre, y compris la coopération avec le réseau Entreprise Europe, ce qui en fait l'un des centres de coopération des entreprises les mieux notés dans un pays tiers.

Les raisons probables de ces niveaux élevés de satisfaction sont la continuité (qui repose sur un partenariat long et fructueux avec les autorités japonaises), le rôle du centre en tant que membre du réseau Entreprise Europe et point de contact national pour les programmes de recherche et d'innovation, ainsi que son interaction étroite avec les principales parties prenantes, entre autres les OPC (qui ont attribué au centre un taux de satisfaction de plus de 90 %) et les associations d'entreprises.

Source: Cour des comptes européenne, sur la base d'enquêtes menées auprès des OPC nationaux et des membres du réseau Entreprise Europe, ainsi que de données de la Commission.

40 Nous avons en revanche constaté que la continuité posait généralement problème pour les projets cofinancés au titre du réseau ELAN, de l'instrument IPI+ en Asie du Sud-Est et de l'initiative Startup Europe au cours de la période 2014-2020. Tous ces projets ont éprouvé des difficultés à générer des recettes suffisantes et, par suite, à devenir financièrement viables comme l'exigeait la convention de subvention. Ils ont par conséquent été interrompus, même si certains avaient fait l'objet d'une évaluation plutôt positive dans les rapports de suivi (voir ***encadré 4*** pour les cas du réseau ELAN et de l'instrument IPI+ en Asie du Sud-Est, et points ***67*** à ***70*** pour la clôture des projets relevant de l'initiative Startup Europe).

Encadré 4

Plusieurs projets cofinancés par l'UE lancés au cours de la période 2014-2020 ne sont pas parvenus à devenir viables

Réseau européen et latino-américain de services aux entreprises et d'innovation (ELAN)

Le réseau européen et latino-américain de services aux entreprises et d'innovation (ELAN) a été créé en 2015 avec un cofinancement total de plus de 10 millions d'euros octroyé par l'UE. L'appel à propositions pour les deux volets du réseau ELAN, à savoir les services aux entreprises (ELANbiz) et le réseau d'entreprises à base technologique (réseau ELAN), leur imposait de devenir viables sur le plan financier pour le terme de la convention de subvention. Malgré cette obligation, les rapports positifs sur leurs actions et le soutien des parties prenantes, ces deux volets ont finalement été clôturés, étant donné qu'ils n'étaient pas devenus financièrement viables et que la Commission n'avait pas inscrit de ressources au budget pour financer une prolongation des projets.

Projets relevant de l'instrument IPI+ en Asie du Sud-Est

L'instrument IPI+ visait globalement à accroître et à diversifier le commerce et les investissements des entreprises européennes, en particulier des PME, au Cambodge, en Indonésie, au Laos, en Malaisie, au Myanmar/en Birmanie, aux Philippines et au Viêt Nam. Lors de la conception des projets relevant de l'instrument IPI+ dans la région, la Commission n'a réalisé aucune analyse d'impact spécifique des différentes options stratégiques destinée à optimiser les dépenses et à garantir la viabilité au terme des conventions de subvention. Malgré les évaluations positives des projets et l'obligation contractuelle de les rendre viables, les recettes générées sont restées limitées et les projets ont été clôturés lorsque les subventions correspondantes ont été épuisées.

41 Le taux de satisfaction exprimé par les principales parties prenantes, comme les membres du réseau Entreprise Europe, à l'égard des instruments et actions à court terme était inférieur à 45 %, soit un niveau nettement moins élevé que pour les instruments et actions dont la continuité à long terme a été assurée (voir ***tableau 2***).

Tableau 2 – Analyse d'une sélection d'instruments de l'UE en ce qui concerne la continuité à long terme et la satisfaction à l'égard de la coopération avec le réseau Entreprise Europe

Instrument de l'UE	Continuité à long terme	Taux de satisfaction des membres du réseau Entreprise Europe en matière de coopération
Centre de coopération industrielle UE-Japon	Oui	69 %
Bureaux d'assistance aux PME en matière de droits de la propriété intellectuelle	Oui	80 %
Plateforme européenne de collaboration des clusters	Oui	49 %
Programme Eurostars (Eureka)	Oui	67 %
Instrument dédié aux PME/Conseil européen de l'innovation (CEI)	Oui	72 %
Centre pour les PME de l'UE (Chine)	Partiellement	44 %
Passerelle de l'UE/Possibilités de missions commerciales en Asie du Sud-Est	Partiellement	35 %
Startup Europe	Non	35 %
Réseau Enrich (Brésil, Chine et États-Unis)	Partiellement	18 %
Réseau ELAN (Amérique latine)	Non	15 %
IPI+ dans les pays d'Asie du Sud-Est	Non	n.d.

Source: enquête menée par la Cour des comptes européenne auprès de membres du réseau Entreprise Europe, examen de la documentation de la Commission et entretiens avec les services concernés de celle-ci.

La stratégie pour l'internationalisation des PME n'a pas fait l'objet d'une évaluation systématique

42 Afin de piloter la mise en œuvre de toutes les actions annoncées dans la stratégie pour l'internationalisation des PME, la Commission s'est engagée à suivre les progrès accomplis et à évaluer périodiquement l'efficacité de la stratégie, en impliquant l'ensemble des principales parties prenantes.

43 Malgré l'organisation régulière de réunions et de forums avec des représentants des PME et d'autres parties prenantes (par exemple la Semaine européenne des PME, l'assemblée des PME et les réunions habituelles avec les OPC nationaux), la mise en œuvre de la stratégie n'a pas fait l'objet d'une évaluation spécifique ou exhaustive comme cela est décrit ci-dessus. Il n'existe donc aucun rapport complet sur la mise en œuvre de la stratégie.

44 En mai 2021, la Commission a établi un document de travail de ses services intitulé *Annual Single Market Report*. Il s'agit d'un rapport sur les progrès accomplis dans la mise en œuvre des stratégies 2020 de l'UE sur l'industrie et les PME. Toutefois, les informations communiquées sur les actions encourageant spécifiquement l'internationalisation des PME sont très générales et insuffisantes pour réaliser un suivi et une évaluation.

Le réseau Entreprise Europe parvient à atteindre ses objectifs principaux, mais sa visibilité et sa couverture dans les pays tiers ne sont pas optimales

Le réseau Entreprise Europe a atteint ses objectifs globaux, mais il n'a pas encore suffisamment de visibilité

45 Pour la période 2015-2021, deux séries d'objectifs et d'indicateurs clés de performance ont été établies pour le réseau Entreprise Europe:

- les indicateurs du règlement COSME[18] avec des objectifs de haut niveau pour le réseau Entreprise Europe dans son ensemble (voir ***tableau 3***);
- les objectifs visés par le «système d'amélioration des performances» convenus à un niveau inférieur entre l'Eismea et chaque consortium.

[18] Règlement (UE) n° 1287/2013 établissant le programme COSME.

46 Dans le rapport final d'activités 2020 du réseau Entreprise Europe, la Commission a noté que les objectifs agrégés de haut niveau avaient été atteints, mais elle n'a communiqué aucune information sur les progrès accomplis en matière de notoriété du réseau Entreprise Europe parmi les PME.

Tableau 3 – Indicateurs relevant du programme COSME pour le réseau Entreprise Europe: réalisation des objectifs

Objectif spécifique	Valeur cible à long terme (2020)	Situation en 2020
E.1. Nombre d'accords de partenariat signés (par année)	2 500	2 503
E.2. Notoriété du réseau Entreprise Europe parmi les PME	Augmentation (à partir de 8 % en 2015)	Pas encore indiqué
E.3. Taux de satisfaction des clients (en % des PME se déclarant satisfaites, faisant état d'une valeur ajoutée des services spécifiques fournis par le réseau Entreprise Europe)	82 %	92 %[19]
E.4. Nombre de PME bénéficiant de services de soutien (par année)	500 000	232 348 (résultats inférieurs à la valeur cible en raison d'une modification de la méthode de calcul pendant la période 2017-2018)
E.5. Nombre de PME utilisant des services numériques (y compris des services d'information électronique) fournis par le réseau Entreprise Europe (en millions)	2,3	14,1

Source: rapport final d'activités 2020 du réseau Entreprise Europe.

[19] Données recueillies lors de l'enquête sur la satisfaction des clients menée en 2021 par le réseau Entreprise Europe.

47 Au niveau des consortiums du réseau Entreprise Europe, il ressort du rapport final d'activités 2020 que, collectivement, le réseau a dépassé les objectifs pour les indicateurs assortis de valeurs cibles. Les chiffres relatifs au nombre d'accords de partenariat signés et de services de conseil fournis par les consortiums montrent toutefois que les performances varient considérablement d'un pays à l'autre: 24 réalisations par membre du personnel (équivalent temps plein) en Irlande et 20 en Lituanie, contre deux, trois ou quatre dans bon nombre d'autres pays. Ces écarts en matière de performance sont imputés à des problèmes de gestion des consortiums, à des changements qui ont des répercussions sur les organisations de coordination et au départ de membres essentiels du personnel.

48 Bien que le réseau Entreprise Europe ait, en général, atteint ses objectifs globaux, il est impossible de déterminer pleinement dans quelle mesure cela s'est traduit par des améliorations concrètes en matière de croissance des PME dans le marché unique et au delà. Dans une évaluation intermédiaire du programme COSME réalisée en 2017[20], il était indiqué, en conclusion, que le réseau Entreprise Europe était certes efficace, mais qu'il était impossible à l'époque d'en mesurer l'incidence globale. En d'autres termes, bien que les services fournis par le réseau Entreprise Europe puissent donner lieu à de nombreux résultats positifs, tels que l'expansion, l'innovation accrue et le renforcement des capacités, il est difficile d'établir une relation directe entre chacun de ces résultats et les services offerts par le réseau, étant donné que ces derniers ne jouent qu'un rôle de soutien et qu'il incombe aux PME d'obtenir elles-mêmes les résultats concrets.

49 La Commission vise encore à faire connaître davantage le réseau Entreprise Europe auprès des parties prenantes. À cette fin, les organisations hôtes sont tenues de veiller à ce que les activités de ce réseau bénéficient d'une grande visibilité. En 2015, seuls 8 % des PME interrogées dans le cadre de l'enquête Eurobaromètre de cette année-là connaissaient le réseau Entreprise Europe, et ce chiffre variait considérablement d'un État membre à l'autre. Un audit sur la communication réalisé par l'EASME en 2017 et 2018 a fait apparaître que les exigences en matière de visibilité des sites internet de nombreux membres du réseau n'étaient pas toujours respectées. Notre audit a confirmé cette constatation: seuls dix des 30 sites internet examinés par nos soins affichaient le logo du réseau Entreprise Europe et un lien vers les services offerts par le réseau sur leur page d'accueil. La Commission n'a pas publié de chiffre

[20] *Interim Evaluation of the COSME Programme*, annexe B au projet de rapport final sur le domaine thématique «Capacité de gestion commerciale» (réseau Entreprise Europe), établi par Technopolis Group pour la Commission européenne, décembre 2017.

actualisé concernant le critère de référence sur les activités consistant à faire connaître le réseau.

La coordination entre le réseau Entreprise Europe et les instruments nationaux n'est pas pleinement mise à profit

50 La coordination entre le réseau Entreprise Europe et les autres instruments mis en place aux niveaux nationaux et régionaux et à celui de l'UE est importante pour garantir la cohérence, l'exhaustivité et la complémentarité de l'ensemble d'aides en faveur de l'internationalisation des PME. Bien qu'ils n'y soient pas tenus officiellement, les consortiums du réseau Entreprise Europe sont encouragés à inclure les organisations de soutien aux PME de leur région, afin d'élargir leur portée dans le monde des entreprises. En outre, les candidats désireux d'intégrer le réseau Entreprise Europe doivent s'assurer que leurs activités ne font pas double emploi avec les services déjà proposés par d'autres organisations dans la même zone géographique. Ils sont aussi encouragés à collaborer étroitement avec les représentants d'autres réseaux de l'UE dans leur région, comme les points de contact nationaux du programme-cadre pour la recherche, ainsi que les organismes intermédiaires et autorités de gestion relevant du FEDER, ainsi qu'à communiquer régulièrement avec eux. Le guide du réseau Entreprise Europe à l'intention des candidats[21] souligne qu'être membre comporte une participation forte et régulière aux activités du réseau à tous les niveaux (local, régional et national) et un dialogue constant avec les autres fournisseurs de services de soutien.

51 Près de 70 % des personnes qui ont répondu à notre enquête auprès des OPC nationaux et régionaux considéraient que le réseau Entreprise Europe apporte aux PME européennes davantage que la capacité des structures nationales de soutien à l'internationalisation. Toutefois, elles ont aussi fait part de leur souhait d'une intégration accrue du réseau Entreprise Europe au sein des organisations nationales et régionales des États membres de l'UE. Les niveaux de satisfaction concernant la coopération avec de nombreux instruments de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME étaient élevés (voir ***tableau 2***), mais d'aucuns estimaient que la coopération avec ceux-ci, notamment avec Startup Europe et les réseaux ELAN et Enrich, pourrait être renforcée.

[21] *Guide for Applicants, Call for proposals: COS-WP2014-2-1*, COSME, réseau Entreprise Europe 2015-2020.

52 Dans le cadre du réseau Entreprise Europe, afin de soutenir les activités de celui-ci et de favoriser la coopération au niveau de l'UE entre les organisations actives dans le domaine de l'internationalisation des PME et la Commission, cette dernière a passé pendant la période 2015-2021 des accords bilatéraux distincts avec ces organisations, qui sont devenues des membres associés fournisseurs de services au réseau. De plus, la Commission pouvait conclure des protocoles d'accord spécifiques avec les organisations internationales compétentes.

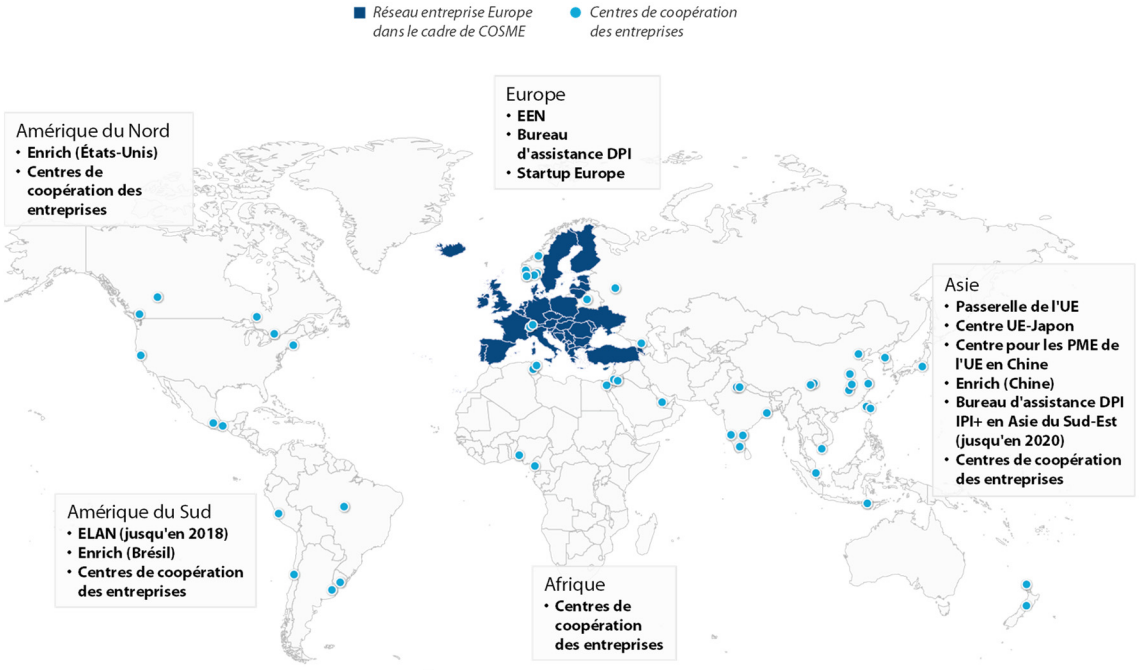
53 À la fin de 2020, le réseau Entreprise Europe avait établi des accords bilatéraux ou spécifiques avec sept membres associés européens, deux agences européennes, les bureaux d'assistance Droits de la propriété intellectuelle et divers membres associés nationaux. Le réseau avait également signé une déclaration d'intention en vue d'une coopération avec les pôles européens d'innovation numérique. À la fin de 2021, aucun accord n'avait cependant encore été officialisé avec un grand nombre d'instruments et de réseaux, y compris le réseau de points de contact nationaux, Startup Europe, le réseau Enrich, la BEI et le FEI (afin de promouvoir les instruments financiers de l'UE par l'intermédiaire du réseau Entreprise Europe), ainsi que les OPC nationaux et régionaux des États membres.

Les parties prenantes ont recensé des lacunes dans la couverture des pays tiers et les membres du réseau Entreprise Europe font état de services d'une qualité variable

54 Il est fondamental que le réseau Entreprise Europe soit présent dans le monde entier pour être en mesure d'aider les PME à y accéder aux marchés. Les travaux du réseau sont étendus aux pays qui ne participent pas au programme COSME, grâce à la mise en place de centres de coopération des entreprises. Ceux-ci perçoivent une aide non financière de la Commission pour les activités du réseau Entreprise Europe, notamment une assistance et un soutien techniques, ainsi qu'un accès aux outils informatiques, à l'intranet et aux bases de données du réseau et à d'autres services en ligne. Le réseau Entreprise Europe ne dispose ni des moyens ni du mandat pour fournir une aide financière aux centres de coopération des entreprises dans les pays tiers. Ces centres dépendent donc en partie de tout éventuel appui financier provenant des autorités nationales et d'autres sources.

55 À la fin de 2020, le réseau Entreprise Europe était représenté dans 65 pays (principalement des États avec lesquels l'UE a intérêt à coopérer sur le plan économique et qui ont habituellement conclu un accord commercial avec elle) par l'intermédiaire de 625 organisations partenaires. Parmi celles-ci, 427 organisations se trouvaient dans l'UE, 92 dans des pays tiers qui participent au programme COSME, 23 au Royaume-Uni et 73 (sous la forme de centres de coopération des entreprises) dans 29 autres pays (voir ***figure 3***).

Figure 3 – Soutien apporté dans le monde entier aux PME européennes grâce au réseau Entreprise Europe et à d'autres instruments de l'UE



Source: Cour des comptes européenne, sur la base de données communiquées par la Commission européenne.

56 Bien qu'il n'existe aucune valeur cible spécifique concernant le nombre de centres de coopération des entreprises, les participants à notre enquête auprès des membres du réseau Entreprise Europe et à nos entretiens avec des parties prenantes ont fréquemment évoqué plusieurs pays où ils souhaiteraient un renforcement de la présence de ces centres. Ces pays sont l'Afrique du Sud (avec laquelle l'UE a signé un accord de libre-échange), l'Australie (qui mène actuellement des négociations commerciales avec l'Union), ainsi que la Chine et les Émirats arabes unis. L'Association européenne des organismes de promotion du commerce a en outre défini l'Afrique comme une région idéale pour que les PME de l'UE mettent en place de nouvelles

formes de collaboration et accèdent à des marchés[22], étant donné que les OPC des États membres sont sous-représentés sur ce continent.

57 L'enquête a aussi montré que les membres du réseau Entreprise Europe sont très satisfaits de la qualité des services de certains centres de coopération des entreprises. La réactivité, la qualité et la pertinence des services fournis par d'autres instances ont en revanche été considérées comme variables, avec détection de cas de coopération ou d'intégration insuffisante avec les OPC européens et d'intérêt trop faible pour les exportateurs européens. Dans son nouvel appel à manifestations d'intérêt à l'intention de «partenaires de réseaux internationaux» (le nouveau nom des centres de coopération des entreprises)[23], la Commission a explicitement inclus les OPC nationaux et régionaux dans la section relative au type d'organisations recherchées, ce qui augmente les avantages futurs éventuels du réseau.

Les membres du réseau Entreprise Europe souhaiteraient un accroissement du nombre ou de la portée des formations sur l'accès au financement et sur les accords de libre-échange

58 L'accès fiable aux financements constitue l'une des principales priorités des PME, qu'elles soient ou non concernées par l'internationalisation[24]. La Commission a donc déployé des efforts considérables pour offrir aux PME un large éventail d'instruments financiers, mis en œuvre différemment par la Commission elle-même, la BEI, le FEI ou des intermédiaires financiers.

59 Le réseau Entreprise Europe vise à fournir des informations et des conseils sur les instruments financiers de l'UE et ses divers portails comportant des renseignements sur l'accès au financement, en particulier celui offert par la Commission et la plateforme européenne de conseil en investissement. Toutefois, l'accessibilité et la visibilité en ligne de ces informations varient considérablement d'un membre à l'autre du réseau. En outre, la plateforme européenne de conseil en investissement et le

---

[22] *Towards a joint EU-Member States agenda for the internationalisation of SMEs*, document de synthèse de l'Association européenne des organismes de promotion du commerce, novembre 2020.

[23] Programme pour le marché unique, *Call for expressions of interest for International Network Partners of the Enterprise Europe Network*, SMP-COSME-2021-EEN-INTERNATIONAL.

[24] Commission européenne, rapport de l'enquête Eurobaromètre Flash 421: internationalisation des PME, octobre 2015.

portail «Accès au financement» de la Commission ne contiennent pas suffisamment d'informations ni d'indications relatives au réseau Entreprise Europe.

60 Les réponses à nos deux enquêtes confirment la nécessité d'encourager la connaissance et la création de liens plus aisés concernant les informations sur l'accès au financement pour les PME, notamment grâce au renforcement du rôle du réseau Entreprise Europe dans la coordination avec les programmes de l'UE, tels que le portail «Accès au financement» de la Commission et la plateforme européenne de conseil en investissement.

61 En 2019, la Commission a publié un guide contenant plusieurs recommandations spécifiques[25]. Toutefois, certaines des recommandations principales doivent encore être mises en œuvre, notamment la désignation de points de contact permanents pour les accords de libre-échange et l'organisation de sessions de formation sur l'application de ces accords spécifiquement destinées aux membres du réseau Entreprise Europe (qui constituent des sources d'informations et de conseils essentielles pour les PME).

62 Les outils informatiques et le renforcement des capacités gagnent sans cesse en importance lorsqu'il s'agit de rendre les services du réseau Entreprise Europe davantage centrés sur les clients et adaptés aux besoins spécifiques des PME. Notre enquête a montré que le réseau Entreprise Europe doit améliorer et continuer à développer ses outils informatiques à cet effet, étant donné qu'un participant sur cinq a fait part de son mécontentement en la matière (un niveau d'insatisfaction plus élevé que pour d'autres domaines d'aide).

63 Au cours de notre enquête et de nos entretiens avec les services de la Commission et de la BEI/du FEI, leurs agents ont indiqué que davantage de formations avec la participation d'experts de la BEI et du FEI étaient nécessaires. En outre, il n'existe guère de possibilités d'enseignement interactif, qui permettraient de renforcer la capacité des PME à gérer certains domaines plus techniques, comme les accords de libre-échange et l'accès au financement.

---

[25] Guide de la Commission sur le réseau Entreprise Europe, *Enhancing services to improve the export & import performance of European companies under EU Free Trade Agreements (FTAs)*, novembre 2019.

L'initiative Startup Europe a répondu à des besoins importants, mais la viabilité, le suivi et la coordination sont variables

64 L'objectif général de Startup Europe est d'accroître les possibilités de mise en réseau des entreprises de haute technologie en expansion et des constructeurs d'écosystèmes, afin d'accélérer la croissance de l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial dans l'UE. Cela contribue à soutenir les communautés locales de jeunes entreprises, moyennant la mise en relation entre celles-ci, les entreprises en expansion, les investisseurs, les accélérateurs, les réseaux d'entreprises et les universités.

65 Au cours de la période de programmation 2014-2020, l'initiative Startup Europe a été mise en œuvre au moyen de trois appels à propositions (en 2014, en 2017 et en 2019). Chaque appel disposait d'un budget limité d'environ 10 millions d'euros. Alors que l'appel de 2014 visait à encourager les entrepreneurs de l'internet à lancer leur activité dans l'UE et à se développer à l'échelle internationale, les appels de 2017 et de 2019 ont étendu la portée de Startup Europe à l'ensemble des jeunes entreprises de haute technologie et aux PME innovantes et, par suite, ont encouragé la croissance et l'expansion dans toute l'UE et au delà.

66 La Commission a sélectionné 22 projets relevant de ces trois appels. Les projets durent généralement deux ans. Chacun d'entre eux est mis en œuvre par un consortium qui associe des partenaires issus de différents écosystèmes de jeunes entreprises dans toute l'UE et offre des possibilités de mise en réseau aux jeunes entreprises et aux entreprises en expansion. Le nombre de partenaires dans les consortiums oscille entre trois et quinze. L'***encadré 5*** présente des exemples d'objectifs poursuivis par les projets et d'activités mises en œuvre grâce à Startup Europe. Les projets relevant de l'initiative Startup Europe financés au cours de la période de programmation 2014-2020 sont tous présentés à l'***annexe IV***, avec une courte description fournie par chacun d'entre eux.

Encadré 5

Exemples de projets relevant de l'initiative Startup Europe

Access2Europe visait à aider à traverser le dédale d'informations disponibles en ligne et à réunir les acteurs adéquats afin de multiplier les chances des jeunes entreprises de l'UE de se développer, d'accroître leur chiffre d'affaires et de garder des employés qualifiés grâce à la mise en relation d'écosystèmes de jeunes entreprises de Berlin, de Paris, de Barcelone et de Tallinn.

Pour atteindre ces objectifs, Access2Europe a sélectionné de jeunes entreprises pour participer à des circuits de découverte de trois jours, durant lesquels elles ont pu tirer profit de connexions et rencontrer des parties prenantes. Ainsi, 99 jeunes entreprises, soit 121 participants, ont pu profiter des circuits de découverte dans les quatre villes partenaires.

Une autre initiative, constituée d'activités de soutien et de mise en relation (*support & match*), a permis à 41 jeunes entreprises de se déployer sur les marchés internationaux. Le volet «soutien» consistait à proposer des espaces de bureau gratuits, des ateliers animés par des experts et des rencontres individuelles pour une entrée sur le marché couronnée de succès, ainsi qu'un accès gratuit à des événements technologiques majeurs et une visibilité par l'intermédiaire des canaux de communication des partenaires. Le volet «mise en relation» comportait des présentations à des acteurs compétents du monde des affaires et de la finance.

My-Gateway visait à renforcer les capacités des jeunes entreprises de haute technologie et des PME innovantes en Europe centrale et orientale, grâce à la mise en relation d'écosystèmes de jeunes entreprises de Budapest, de Lisbonne, de Tel-Aviv, de Salamanque, de Bruxelles, de Londres, de Cluj, de Maribor, de Prague et de Madrid, afin de perfectionner leurs connexions et leur visibilité sur le marché ainsi que d'améliorer et de simplifier leur accès aux possibilités de financement et aux talents.

Le projet a contribué à l'expansion de la communauté relevant de Startup Europe en ouvrant la porte aux jeunes entreprises des Balkans. Un modèle d'acquisition de talents a été élaboré pour aider les universités d'Europe centrale et orientale à établir des liens entre les étudiants en entrepreneuriat et les jeunes entreprises à la recherche de main-d'œuvre qualifiée. Un modèle de transfert de technologie a été axé sur une coopération plus étroite entre la recherche et développement, d'une part, et les jeunes entreprises, d'autre part, grâce à l'apport d'une aide pour permettre aux technologies de passer du stade de la recherche à celui du développement industriel. Des ateliers *Access to finance* ont été organisés afin d'améliorer la compréhension par les jeunes entreprises de la conjoncture en matière de financement et de mettre ces dernières en relation avec des investisseurs et d'autres acteurs clés de l'écosystème.

Les projets relevant de l'initiative Startup Europe manquent de continuité

67 Tous les projets sélectionnés visaient à lever un ou plusieurs obstacles qui entravent la croissance et empêchent les entreprises de se développer ou d'étendre leurs activités à l'échelle paneuropéenne ou mondiale. Ces obstacles étaient clairement liés aux difficultés typiques rencontrées par les jeunes entreprises et les entreprises en expansion, à savoir l'accès au financement et à de nouveaux marchés, le recrutement d'employés qualifiés ainsi que la recherche de partenaires.

68 Ces contributions à la poursuite des objectifs de Startup Europe n'ont toutefois été que de courte durée. Une grande partie des activités et actions menées dans le cadre des projets ont cessé au terme de la période d'attribution des subventions correspondantes, alors qu'en vertu des dispositions des appels de 2017 et de 2019, les projets devaient démontrer la viabilité des actions au delà de la durée de vie du projet.

69 Il ressort de nos entretiens avec les coordonnateurs de projets et les agents de la Commission que cette situation peut s'expliquer par la présence:

- de jeunes entreprises qui ne veulent ou ne peuvent pas payer les services;
- de services qui sont disponibles ailleurs gratuitement;
- de jeunes entreprises réticentes à accepter des conseils venant de l'extérieur.

70 En outre, chaque convention de subvention comportait une règle «de non-profit», qui imposait de déduire de la subvention tout profit réalisé. La contribution financière moyenne de l'UE aux projets était très élevée: elle représentait 88 % des coûts totaux, voire 100 % dans certains cas. Dès lors, toute recette générée pouvait automatiquement entraîner une réduction de la contribution de l'Union. Bien qu'elle soit justifiée, la règle «de non-profit» risque de décourager les consortiums de générer des recettes, ce qui réduit les chances d'obtenir la viabilité financière et, en définitive, d'assurer la continuité des projets.

Le suivi de l'initiative Startup Europe prise dans son ensemble est inadéquat

71 Chaque proposition de projet relevant de Startup Europe doit inclure une liste d'éléments livrables, de jalons et d'indicateurs de performance clés spécifiques au projet, afin de mesurer les progrès et les résultats. Un rapport sur les progrès de chaque projet doit être rédigé sur une base régulière. La Commission y répond par des constatations et recommandations sous la forme d'examens individuels des projets. L'évaluation, par la Commission, des réalisations obtenues grâce aux projets est généralement positive. Cependant, nous n'avons pas pu apprécier dans quelle mesure Startup Europe a atteint ses objectifs globaux, étant donné que les projets individuels présentent des indicateurs de performance clés complètement différents, qui ne peuvent être agrégés.

La coordination dans le cadre de l'initiative Startup Europe et au delà est limitée

72 La Commission publie sur son site internet des informations sur les projets relevant de Startup Europe et les événements organisés dans le cadre de ceux-ci. Cependant, nous avons constaté qu'il n'existait aucun mécanisme, outil ou organisme de coordination centralisée pour piloter l'initiative vers la réalisation de ses objectifs globaux. Chaque projet a été mis en œuvre séparément. Des actions de coopération ont toutefois pu être observées dans quelques cas, par exemple lorsque certains membres de consortiums étaient partenaires dans plusieurs projets.

73 Les agents de la Commission chargés de la mise en œuvre de Startup Europe ont rencontré des collègues d'autres DG occasionnellement (par exemple, lors d'événements liés aux projets). Les activités des différentes DG en faveur des jeunes entreprises et des entreprises en expansion ne faisaient toutefois pas l'objet d'une coordination régulière et structurée. La Commission n'a pas non plus coordonné les activités de Startup Europe avec les programmes nationaux de soutien aux jeunes entreprises et aux entreprises en expansion. Dans sa communication de 2016 à ce sujet, la Commission soulignait la nécessité de renforcer la coopération entre le réseau Entreprise Europe et les projets relevant de Startup Europe. Or cela n'a pas non plus été fait de manière structurée et les contacts entre les deux réseaux sont plutôt rares. Seuls 35 % des participants à notre enquête auprès des membres du réseau Entreprise Europe se sont déclarés satisfaits du degré de coopération entre celui-ci et l'initiative Startup Europe.

La contribution de l'initiative à la stratégie globale en faveur des PME n'a pas été évaluée

74 Les politiques et stratégies de l'UE dans ce domaine visent entre autres à aider les jeunes entreprises et les entreprises en expansion à rester en Europe, où elles peuvent se développer, devenir des acteurs de premier plan au niveau mondial et créer des emplois au sein l'Union[26].

75 Dans plusieurs documents[27], la Commission a toutefois souligné que des jeunes entreprises et entreprises en expansion prometteuses de l'UE ne parviennent pas à devenir des acteurs de premier plan au niveau mondial tout en restant en Europe, car elles sont acquises à un stade précoce par des entreprises non européennes. Ce sont les entreprises des États-Unis qui sont les plus actives à cet égard, étant donné qu'entre 2010 et 2018, elles ont acquis 12 780 jeunes entreprises de l'UE (ce qui représente 27 % de l'ensemble des acquisitions de jeunes entreprises de l'Union). En ce qui concerne le capital investi, les entreprises des États-Unis représentaient 55 % de la valeur totale des transactions[28].

76 Nous avons recensé deux partenaires qui participaient à 10 des 22 projets relevant de Startup Europe et menaient des actions de prospection pour des entreprises clientes, y compris établies en dehors de l'UE. Leur rôle consistait entre autres à sonder les écosystèmes de jeunes entreprises à la recherche de sociétés de haute technologie innovantes présentant un intérêt éventuel compte tenu des besoins de leurs clients en matière d'innovation. La coopération qui en résulte entre les sociétés et les jeunes entreprises ou les entreprises en expansion prend de nombreuses formes, de la concession de licences aux partenariats, en passant par l'acquisition totale. Les activités de mise en relation de l'un de ces projets relevant de Startup Europe ont conduit à 27 fusions et acquisitions, dont 12 seulement au sein de l'UE (y compris des acquisitions par sept sociétés du Royaume-Uni, qui faisait encore partie de l'Union à l'époque).

---

[26] Page consacrée à la primauté industrielle sur le site de la Commission européenne.

[27] Site internet de la Commission européenne sur les possibilités de financement et d'appels d'offres.

[28] MTB & Crunchbase, *Tech Startup M&As – 2018 Report*, p. 11 et 13.

77 La coopération peut s'avérer bénéfique pour les deux parties, mais les acquisitions de jeunes entreprises et d'entreprises en expansion de l'UE par des sociétés non européennes sont contraires à l'objectif politique et stratégique de l'Union, qui vise à aider les entreprises à se développer au niveau international sans qu'elles quittent l'Union.

Conclusions

78 Notre audit a fait apparaître que l'UE et les États membres ont mis en place un grand nombre d'actions de soutien pour répondre aux besoins des PME en matière d'internationalisation, mais que ces actions ne sont pas totalement cohérentes et coordonnées. Le réseau Entreprise Europe parvient à atteindre ses objectifs principaux, mais sa visibilité et sa couverture dans les pays tiers ne sont pas optimales. À plus petite échelle, l'initiative Startup Europe a abouti à des résultats positifs au niveau des projets, mais elle manque de continuité et de résultats globaux mesurables.

79 Nous estimons, en conclusion, que la mise en œuvre de la stratégie de l'UE de 2011 pour l'internationalisation des PME reste incomplète. Des actions clés ont été mises en œuvre au moins partiellement, comme le renforcement du réseau Entreprise Europe et la mise en place du portail Access2Markets, mais d'autres actions essentielles pour améliorer la cohérence dans le vaste paysage des initiatives de l'UE et des États membres n'ont pas été menées à bien (voir points ***24*** à ***29***).

80 La coordination des nombreuses actions de l'UE et des États membres visant à répondre aux besoins des PME en matière d'internationalisation fait défaut à plusieurs niveaux. La coordination interservices est très efficace dans certains domaines de travail clés de la Commission (par exemple, la coopération sur les chapitres consacrés aux PME dans les accords de libre-échange), mais ce n'est pas le cas dans d'autres domaines, notamment en ce qui concerne les réseaux d'internationalisation et les instruments de l'UE qui fournissent un accès au financement (voir points ***30*** à ***36***).

81 La viabilité financière de certaines actions de l'UE lancées au cours de la période de programmation 2014-2020 n'a pas été suffisamment prise en considération, de sorte que plusieurs d'entre elles ont été interrompues malgré des résultats positifs. En outre, la mise en œuvre de la stratégie pour l'internationalisation des PME n'a jamais fait l'objet de rapports et de suivis réguliers et spécifiques, ni d'une évaluation exhaustive (voir points ***37*** à ***44***).

82 Le réseau Entreprise Europe a atteint ses objectifs principaux, mais des efforts supplémentaires sont nécessaires en matière de visibilité, de coordination, de couverture des pays tiers et de renforcement des capacités (voir point ***45***).

83 Le réseau Entreprise Europe a atteint la plupart de ses objectifs agrégés de haut niveau, mais les taux de réussite sont variables à des niveaux moins élevés. De plus, il n'est pas toujours facile de déterminer dans quelle mesure ces réalisations sont liées aux actions du réseau. Malgré des améliorations en matière de mesure des performances, bon nombre de membres du réseau Entreprise Europe ne respectent pas encore systématiquement les exigences relatives à la visibilité et à la communication destinées à mieux le faire connaître et à en améliorer l'accessibilité (voir points ***45*** à ***49***).

84 La coordination entre le réseau Entreprise Europe et les autres instruments en faveur de l'internationalisation aux niveaux national et régional et à celui de l'UE fonde la cohérence, l'exhaustivité et la complémentarité des différents services de soutien. Bien que la coopération entre le réseau Entreprise Europe et les autres instruments de l'UE soit positive dans certains cas, des accords de coopération officiels n'ont pas toujours été mis en place (voir points ***50*** à ***53***).

85 En dehors de l'UE, ce sont principalement des centres de coopération des entreprises qui assurent le fonctionnement du réseau Entreprise Europe. Les travaux de certains d'entre eux étaient très appréciés, mais d'autres ont fait l'objet de critiques, en raison de la mauvaise qualité de leurs services et de leur manque de réactivité. Les membres du réseau Entreprise Europe ont aussi déploré la présence qu'ils jugeaient insuffisante de ces centres chez certains partenaires commerciaux majeurs tels que l'Australie, la Chine, l'Afrique du Sud et les Émirats arabes unis (voir points ***54*** à ***57***).

86 Les membres du réseau Entreprise Europe considèrent que le soutien apporté par la Commission (et par l'Eismea en particulier) est utile. Dans les domaines spécifiques de l'accès au financement et des accords de libre-échange, il faut organiser des formations supplémentaires et intensifier la coopération avec la Commission et la BEI/le FEI, afin de stimuler le renforcement des capacités et l'expertise technique. Les membres du réseau souhaiteraient aussi une amélioration des outils informatiques (voir points ***58*** à ***63***).

87 L'initiative Startup Europe était axée sur les véritables besoins des jeunes entreprises, mais sa contribution à l'internationalisation des PME dans son ensemble n'apparaît pas clairement et présente des problèmes en matière de viabilité et de gouvernance (voir points ***64*** à ***70***).

88 La Commission ne dispose d'aucune structure globale pour coordonner l'initiative et ses liens avec d'autres programmes. Dès lors, il n'existe guère de coopération entre les projets relevant de l'initiative Startup Europe, ainsi qu'entre celle-ci et d'autres instruments au niveau national et à celui de l'UE (voir points ***72*** et ***73***).

89 Malgré l'existence d'informations sur les progrès et les réalisations de chaque projet, il s'avère difficile d'évaluer l'efficacité de Startup Europe, en raison du nombre limité de valeurs cibles, de jalons et d'indicateurs au niveau de l'initiative prise dans son ensemble (voir point ***71***).

90 Dans certains cas, les partenaires et les projets des consortiums relevant de Startup Europe ont contribué à des travaux de prospection et de recherche d'entreprises innovantes à fort potentiel pour d'autres sociétés, ce qui a entraîné l'acquisition de jeunes entreprises de l'UE par des sociétés de pays tiers (voir points ***74*** à ***77***).

Recommandations

Recommandation n° 1 – Accroître la connaissance, la cohérence et la viabilité de l'aide à l'internationalisation des PME

La Commission devrait:

a) fournir des informations sur les instruments et projets existants qui bénéficient d'un cofinancement de l'UE dans le domaine de l'internationalisation, y compris au titre des Fonds structurels et d'investissement européens;

b) sur la base de la recommandation sous a), analyser la gamme d'instruments et de projets cofinancés, afin de repérer les lacunes et chevauchements éventuels et de favoriser les synergies;

c) inclure systématiquement la viabilité financière, l'existence d'une demande réelle sur le marché et la coordination avec les actions et services existants de l'UE et des États membres dans les analyses d'impact ou les évaluations ex ante des nouveaux instruments en faveur de l'internationalisation des PME;

d) procéder à une évaluation externe afin d'apprécier l'efficacité de la stratégie pour l'internationalisation des PME.

Quand? D'ici la fin de 2023 pour les recommandations sous a) et c); d'ici la fin de 2024 pour la recommandation sous b) et d'ici la fin de 2025 pour la recommandation sous d).

Recommandation n° 2 – Renforcer la visibilité du réseau Entreprise Europe, sa coopération avec d'autres programmes similaires, ses activités de formation et sa couverture géographique

La Commission devrait:

a) améliorer la visibilité du réseau Entreprise Europe, en vérifiant si ses membres signalent de manière claire et bien visible tous les services pertinents sur leurs sites internet et en veillant à ce que la plateforme européenne de conseil en investissement et le portail de la Commission sur l'accès au financement présentent également des liens clairs et bien visibles vers le réseau Entreprise Europe;

b) chaque fois que cela est possible, conclure des accords ou d'autres modalités de coopération entre le réseau Entreprise Europe et d'autres programmes aux niveaux national et régional et à celui de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME européennes;

c) accroître la portée des formations données dans le cadre du réseau Entreprise Europe sur l'accès au financement et sur les accords de libre-échange;

d) encourager les parties fiables éligibles à demander de devenir des partenaires de réseaux internationaux dans des pays tiers lorsque cela est conforme aux priorités commerciales de l'UE.

Quand? D'ici la fin du deuxième trimestre de 2022 pour les recommandations sous a), b) et c) et d'ici la fin du deuxième trimestre de 2025 pour la recommandation sous d).

Recommandation n° 3 – Améliorer le suivi et l'efficacité à long terme de l'initiative Startup Europe

La Commission devrait améliorer la gestion de l'initiative Startup Europe. Pour ce faire, elle devrait:

a) définir des indicateurs et des valeurs cibles spécifiques pour mesurer l'efficacité globale de l'initiative, y compris la viabilité des activités menées dans le cadre des projets;

b) assurer une coordination et une coopération avec d'autres instruments au niveau national et à celui de l'UE qui encouragent la croissance et l'internationalisation des jeunes entreprises;

c) définir des critères de sélection afin d'accorder la priorité à des projets qui aident les jeunes entreprises à exploiter pleinement leur potentiel et leur compétitivité et qui contribuent ainsi à la croissance et à l'emploi dans l'UE.

Quand? D'ici la fin du quatrième trimestre de 2022 pour les recommandations sous a) et c) et d'ici la fin du premier trimestre de 2023 pour la recommandation sous b).

Le présent rapport a été adopté par la Chambre IV, présidée par Mihails Kozlovs, Membre de la Cour des comptes européenne, à Luxembourg le 5 avril 2022.

Par la Cour des comptes

Klaus-Heiner Lehne
Président

Annexes

Annexe I – Documents stratégiques ayant une incidence sur l'internationalisation des PME

Document de la Commission	Thème
«Think Small First»: Priorité aux PME – Un «Small Business Act» pour l'Europe – 2008, réexaminé en 2011 Stratégie pour l'internationalisation des PME – «Small Business, Big World», COM(2011) 702 final	Politique globale de l'UE concernant les PME Stratégie pour l'internationalisation des PME
«Le commerce pour tous – Vers une politique de commerce et d'investissement plus responsable», COM(2015) 497 final	Principes de l'UE pour le commerce avec les pays tiers
«Les grands acteurs européens de demain: l'initiative en faveur des start-up et des scale-up», COM(2016) 733 final «Une stratégie axée sur les PME pour une Europe durable et numérique», COM(2020) 103 final	Amélioration de l'écosystème en faveur de la croissance et de l'internationalisation des jeunes entreprises Augmentation du recours, par les PME, à des pratiques commerciales durables et aux technologies numériques
«Recenser et identifier les obstacles au marché unique», COM(2020) 93 final	Supprimer les obstacles au marché unique
«Réexamen de la politique commerciale – Une politique commerciale ouverte, durable et ferme», COM(2021) 66 final	Réexamen de la politique commerciale pour tenir compte des évolutions récentes, des accords de libre-échange et des effets de la pandémie de COVID-19

Source: Cour des comptes européenne.

Annexe II – Principaux instruments de l'UE pour soutenir l'internationalisation des PME

Catégorie	Instrument de l'UE	Description	Contribution indicative de l'UE pendant la période 2014-2020 (en millions d'euros)	DG/Organe de l'UE responsable
Aide globale à l'internationalisation des PME	**Réseau Entreprise Europe**	Le réseau Entreprise Europe constitue la principale action de l'UE qui apporte un soutien direct et global à l'internationalisation des PME. Il joue un rôle fondamental dans la centralisation des informations relatives à l'ensemble des autres actions de soutien.	450	DG GROW Eismea
	Startup Europe	Startup Europe constitue une action clé de l'UE, qui aide les jeunes PME à se développer sur les marchés européen et international. Il est l'un des principaux éléments de l'initiative en faveur des start-up et des scale-up.	30	DG CNECT
Programmes de financement	**Instrument dédié aux PME/Conseil européen de l'innovation (CEI)**	L'instrument dédié aux PME est centré sur les PME très innovantes avec un fort potentiel de croissance et une stratégie européenne ou mondiale axée sur la croissance. Il a fait l'objet du rapport spécial 02/2020 de la Cour des comptes européenne. Les services d'accélération de l'activité relevant de ce programme devraient être coordonnés avec d'autres actions en faveur de l'internationalisation des PME.	3 000	DG RTD Eismea
	Fonds structurels et d'investissement européens (Fonds ESI-FEDER)	Le FEDER appuie un large éventail d'actions relatives à la compétitivité des PME. Le budget consacré par l'UE au FEDER pour la période 2014-2020 s'élevait à 223 milliards d'euros. Parmi ceux-ci, les 40 milliards d'euros alloués à l'objectif thématique n° 3, à savoir la coordination des actions cofinancées au titre du FEDER avec d'autres actions de soutien, représentent la partie du budget la plus pertinente pour l'internationalisation des PME.	Objectif thématique n° 3: 40 000	DG REGIO

Catégorie	Instrument de l'UE	Description	Contribution indicative de l'UE pendant la période 2014-2020 (en millions d'euros)	DG/Organe de l'UE responsable
	Programme Eurostars (Eureka)	Eurostars est un programme géré conjointement avec les membres du réseau Eureka pour soutenir les PME innovantes spécialisées en recherche et développement qui cherchent à tirer parti des avantages de la collaboration internationale. La cohérence et la coordination avec d'autres actions de soutien, ainsi que le ciblage approprié des PME sont pertinents dans le contexte plus large de l'aide de l'UE à l'internationalisation des PME.	287	DG RTD
Instruments financiers	**Fonds européen pour les investissements stratégiques (EFSI), COSME et InnovFin**	L'accès au financement constitue un problème majeur pour les PME qui aspirent à l'internationalisation. L'UE et le groupe BEI ont mis en place, au titre de l'EFSI et de COSME, une vaste gamme d'instruments financiers pour soutenir financièrement les activités des PME, y compris leur internationalisation. Les liens avec les autres instruments de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME sont essentiels pour le domaine pris dans son ensemble. Le réseau Entreprise Europe en particulier devrait fournir des conseils aux PME sur l'accès aux financements octroyés par l'UE.	Volet «PME» de l'EFSI: 5 500 PME relevant de COSME: 1 400 Innovfin: 2 600	BEI et FEI DG GROW DG RTD DG ECFIN

Type d'action	Action de l'UE	Justification de l'analyse sur la cohérence et la coordination	Budget indicatif (période 2014-2020)	DG/Organe de l'UE responsable
Instruments géographiques	**Centre de coopération industrielle UE-Japon**	Le centre UE-Japon constitue une initiative unique visant à permettre aux entreprises européennes, en particulier aux PME, d'accéder plus facilement au marché japonais. Il joue un rôle déterminant pour ce marché important, en combinaison avec d'autres initiatives de soutien.	19,6	DG GROW
	Centre pour les PME de l'UE (Chine)	Il s'agit d'un consortium de structures européennes multilatérales et bilatérales implantées en Chine de soutien aux entreprises (dirigé par l'Association britannico-chinoise d'entreprises). Le centre offre un large éventail de services aux PME européennes qui souhaitent exercer des activités en Chine. La cohérence et la viabilité, de même que la coordination avec d'autres actions de l'Union, sont pertinentes dans le contexte plus large de l'aide de l'UE à l'internationalisation des PME.	7	DG INTPA
	Réseau ELAN et volet ELAN BIZ (Amérique latine)	L'initiative du réseau européen et latino-américain de services aux entreprises et d'innovation (ELAN) comprenait deux projets cofinancés par l'UE, à savoir deux volets ELAN: les services aux entreprises (ELANbiz) et le réseau d'entreprises à base technologique (réseau ELAN proprement dit). Les deux projets fournissaient aux PME européennes des informations sur l'exercice d'activités commerciales sur certains marchés spécifiques d'Amérique latine (Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Mexique et Pérou). La plateforme était reliée à d'autres structures européennes et latino-américaines de soutien aux entreprises, qu'elles soient situées en Amérique latine ou dans l'UE (par exemple, le réseau Entreprise Europe, les associations d'entreprises ou les OPC). La cohérence et la viabilité, de même que la coordination avec d'autres actions de l'Union, sont pertinentes dans le contexte plus large de l'aide de l'UE à l'internationalisation des PME.	10	DG INTPA

Type d'action	Action de l'UE	Justification de l'analyse sur la cohérence et la coordination	Budget indicatif (période 2014-2020)	DG/Organe de l'UE responsable
	Réseau Enrich (Brésil, Chine et États-Unis)	Soutenu par la Commission européenne dans le cadre d'Horizon 2020, le réseau Enrich offre actuellement des services visant à mettre les organismes de recherche et de technologie et les organisations professionnelles d'Europe (y compris des PME) en relation avec trois marchés pionniers en matière d'innovation au niveau mondial: le Brésil, la Chine et les États-Unis. Cette initiative de l'UE a pour but d'encourager le développement commercial de projets de recherche et d'innovation de l'UE sur ces trois marchés. La cohérence et la viabilité, de même que la coordination avec d'autres actions de l'Union, sont pertinentes dans le contexte plus large de l'aide de l'UE à l'internationalisation des PME.	9	DG RTD
	IPI+ en Asie du Sud-Est	La Commission a assuré la promotion de l'instrument IPI+ en Asie du Sud-Est afin d'encourager la coopération extérieure avec des pays industrialisés. Il est centré sur la stimulation d'initiatives des acteurs économiques et sociaux et des organismes privés et publics, ainsi que sur l'interaction entre ceux-ci, au Cambodge, en Indonésie, au Laos, en Malaise, au Myanmar/en Birmanie, aux Philippines et au Viêt Nam.	15	DG INTPA
	Passerelle de l'UE/Possibilités de missions commerciales	Initiative mise en place dans le cadre de l'instrument de partenariat afin de stimuler la coopération et les échanges commerciaux avec les pays d'Asie du Sud-Est, grâce à la création de relations commerciales entre des PME de l'UE et les marchés émergents de la région. Elle encourage les missions commerciales et les événements de mise en relation au Japon, en Corée du Sud, à Singapour, en Malaisie, au Viêt Nam, en Thaïlande, en Indonésie, aux Philippines et en Chine, dans le but d'intensifier les activités des PME de l'UE dans ces pays. La cohérence et la coordination avec d'autres actions de l'Union dans la région sont pertinentes dans le contexte plus large de l'aide de l'UE à l'internationalisation des PME.	60	Service des instruments de politique étrangère

Type d'action	Action de l'UE	Justification de l'analyse sur la cohérence et la coordination	Budget indicatif (période 2014-2020)	DG/Organe de l'UE responsable
Outils informatiques, bases de données et bureaux d'assistance	**Access2Markets (anciennement «base de données sur l'accès au marché»)**	Le portail Access2Markets constitue l'outil principal développé par la Commission pour fournir des informations essentielles sur les procédures d'importation aux entreprises qui exportent de l'UE vers des pays tiers. L'utilité, l'adoption par les PME et la coordination avec d'autres programmes sont toutes pertinentes dans le contexte plus large de l'aide à l'internationalisation des PME.	n.d.	DG TRADE
	Plateforme européenne de collaboration des clusters	Il s'agit d'une plateforme en ligne mise en place par la Commission afin d'encourager la coopération internationale entre les clusters de PME de l'UE. La cohérence et la coordination avec d'autres programmes, notamment le réseau Entreprise Europe et Startup Europe, sont pertinentes dans le contexte plus large de l'aide à l'internationalisation des PME.	n.d.	DG GROW
	Bureaux d'assistance aux PME en matière de droits de la propriété intellectuelle	Les bureaux d'assistance Droits de la propriété intellectuelle fournissent aux PME de l'UE des informations et des conseils sur les droits de propriété intellectuelle, y compris en matière d'internationalisation et de transfert de technologie. La Commission a encouragé la mise en place de bureaux d'assistance spécifiquement consacrés aux droits de la propriété intellectuelle pour l'Europe, la Chine, l'Asie du Sud-Est, l'Amérique latine, l'Inde et, à compter de 2021, également pour l'Afrique. La coordination avec d'autres actions de soutien, notamment celles destinées aux PME innovantes à vocation internationale, est essentielle dans le contexte plus large de l'aide à l'internationalisation des PME.	7	DG GROW DG TRADE DG INTPA

Source: Cour des comptes européenne, sur la base du document de la Commission intitulé *Overview of EU instruments contributing to the internationalisation of European businesses*, publié en novembre 2020, et d'autres sources de la Commission.

Annexe III – Méthodologie utilisée pour l'enquête

L'audit a comporté la réalisation de deux enquêtes: l'une auprès des membres du réseau Entreprise Europe et l'autre auprès des organismes de promotion du commerce (OPC).

Enquête auprès des membres du réseau Entreprise Europe

L'enquête auprès des membres du réseau Entreprise Europe était axée sur la contribution de celui-ci à l'internationalisation des PME et sur sa coordination/coopération avec les principaux instruments de l'UE dans ce domaine. Des questions ont été soumises à 94 coordonnateurs du réseau Entreprise Europe et à 436 partenaires de ce dernier, avec des taux de réponse respectifs de 83 % et de 31 %.

Questions principales posées lors de l'enquête
1. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard:
a. du soutien qui vous a été apporté par l'Agence exécutive pour les petites et moyennes entreprises?
b. de la notoriété et de la visibilité du réseau auprès des PME?
c. de l'échange d'informations relatives à l'internationalisation des PME au sein des groupes sectoriels et thématiques du réseau Entreprise Europe?
2. Estimez-vous que certains pays ne sont pas suffisamment couverts par les centres de coopération des entreprises, et si oui, lesquels?
3. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard des services fournis par les centres de coopération des entreprises?
4. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard des indicateurs de performance utilisés par la Commission pour apprécier le succès du réseau Entreprise Europe?
5. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard de la suffisance de la coopération entre, d'une part, le réseau Entreprise Europe et, d'autre part, les instruments et programmes de l'UE suivants (une liste détaillée était incluse dans le questionnaire)?
6. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard de la coopération nationale et régionale avec le réseau Entreprise Europe?
7. Selon vous, quelles activités devraient, le cas échéant, être exclues du mandat de votre consortium du réseau Entreprise Europe ou y être ajoutées? Pourquoi?

Pour chaque question, les réponses possibles étaient les suivantes: «Très satisfait(e)», «Satisfait(e)», «Insatisfait(e)», «Très insatisfait(e)», «Pas d'avis/Sans objet». Outre ces réponses types, les participants pouvaient formuler des suggestions ou des remarques d'ordre général.

Enquête auprès des organismes de promotion du commerce

Ces questions ont été envoyées à 32 organismes européens de promotion du commerce (OPC). Treize (41 %) y ont répondu. L'enquête était axée sur les principaux instruments de l'UE pour l'internationalisation des PME et sur leur complémentarité avec les instruments nationaux dans ce domaine.

Questions principales posées lors de l'enquête
1. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard:
a. du portail Access2Markets (anciennement «base de données sur l'accès au marché»)?
b. de l'outil «ROSA», développé par la Commission européenne pour aider les PME à déterminer les règles d'origine applicables à leurs produits conformément aux accords commerciaux passés par l'UE?
c. des autres actions suivantes, entreprises par la Commission européenne pour promouvoir les avantages offerts aux PME par les accords commerciaux, à savoir: • la mise à disposition de sites internet, de guides et d'autres ressources de la Commission; • les formations dispensées aux parties prenantes concernées; • les événements, conférences et séminaires, y compris en ligne; • le soutien direct aux organismes nationaux de promotion du commerce, notamment l'assistance technique aux programmes nationaux?
2. Quel soutien supplémentaire la Commission devrait-elle apporter, le cas échéant, pour que les PME exploitent davantage les accords de libre-échange et les accords commerciaux préférentiels?
3. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard de la valeur ajoutée des instruments de l'UE suivants (liste détaillée incluse dans le questionnaire), en sus de vos structures nationales d'aide à l'internationalisation?

Questions principales posées lors de l'enquête
4. Parmi les services du réseau Entreprise Europe en faveur de l'internationalisation des PME énumérés ci-après, quels sont ceux qui apportent une valeur ajoutée supplémentaire par rapport aux services offerts par les structures nationales? • Activités d'information, de conseil et de soutien sur des questions liées aux politiques, à la législation et aux programmes de l'UE; • activités de partenariat transfrontières en vue de la coopération commerciale, du transfert de technologies et des partenariats en matière de recherche et d'innovation; • soutien spécifique pour aider les PME à tirer profit du marché unique; • soutien spécifique pour aider les PME sur les marchés tiers, par l'intermédiaire du réseau Entreprise Europe et des organisations membres de celui-ci présentes dans des pays tiers; • informations spécifiques sur la mise en œuvre des accords commerciaux au profit des PME; • informations sur les subventions de l'UE à disposition des PME, y compris pour leur internationalisation; • informations sur les instruments financiers de l'UE destinés à soutenir les PME, y compris leur internationalisation.
5. Quel est votre degré de satisfaction à l'égard de l'intégration du réseau Entreprise Europe dans les structures de soutien nationales et régionales compétentes dans votre pays?
6. Quel est votre degré de satisfaction lorsqu'il s'agit de déterminer si les instruments actuels de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME sont: • suffisamment connus par les OPC nationaux et régionaux? • suffisamment connus par les PME européennes qui s'engagent sur la voie de l'internationalisation? • promus de façon adéquate dans les États membres?
7. Globalement, quel est votre degré de satisfaction à l'égard de la coordination entre la Commission européenne et les autorités des États membres en vue d'accroître la complémentarité et d'éviter les chevauchements entre les instruments nationaux et ceux de l'UE destinés à l'internationalisation des PME?

Annexe IV – Objectifs des projets relevant de l'initiative Startup Europe

Intitulé du projet	Description succincte des objectifs
MediaMotorEurope	Orienter des solutions technologiques innovantes, y compris l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique, pour les industries des médias et de la création vers le marché et les clients éventuels.
Scale-up Champions	Assurer le développement d'entreprises innovantes dans l'UE et aider les jeunes entreprises à connaître des succès commerciaux grâce une connectivité accrue entre les écosystèmes et leurs entreprises, à un meilleur accès aux clients et aux employés, ainsi qu'à une stimulation des investissements européens dans les secteurs numériques à fort contenu technologique.
B-HUB FOR EUROPE	Découvrir de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel dans le secteur des chaînes de blocs à fort contenu technologique et les aider à se développer en leur donnant accès à de nouveaux circuits de commercialisation.
STARTUP3	Soutenir les innovateurs tout au long de leur parcours, du stade de la mise en adéquation du produit avec le marché à celui de l'entreprise saine et viable, en leur offrant une assistance commerciale et technique sur mesure et un accès aux capitaux et aux marchés, grâce à un programme novateur d'ordre commercial et de croissance. Ainsi, le projet aidera directement les innovateurs à fort contenu technologique et à haut potentiel à connaître le succès sur les marchés à l'échelle paneuropéenne et internationale.
ScaleUp4Europe	Mettre en place une structure pour permettre la croissance transfrontière grâce à la collaboration avec des entreprises clients, des investisseurs et des institutions publiques.
XEUROPE	Encourager la croissance et le renforcement des relations entre les écosystèmes de jeunes entreprises en développement dans la région de la Baltique et les pays du groupe de Visegrad, grâce au renforcement des parties prenantes à fort contenu technologique et à la fourniture de compétences, de perspectives, de travaux de promotion et de capitaux.
MY-GATEWAY	Traiter les questions majeures suivantes: accès aux réseaux, au financement et aux talents, ainsi que renforcement des capacités.
Scale-EU2p	Scale-EUp2 est une action orientée sur le marché qui vise à constituer un portefeuille d'au moins 200 jeunes entreprises à fort potentiel par l'intermédiaire des quatre pôles connectés et à aider ces entreprises à se développer et à devenir des chefs de file dans le domaine émergent de l'internet des objets.
Access2Europe	Aider à traverser le dédale d'informations disponibles en ligne et à réunir les acteurs adéquats afin de multiplier les chances des jeunes entreprises européennes de se développer, d'accroître leur chiffre d'affaires et de garder des employés qualifiés.
Start-up Lighthouse	Renforcer les écosystèmes du domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC) pour les jeunes entreprises technologiques à forte croissance grâce à l'interconnexion et à la création de nouvelles synergies entre quatre pôles de jeunes entreprises en Europe, à la facilitation de l'accès au financement et à une meilleure liquidité pour les investissements européens dans les jeunes entreprises et les entreprises en expansion à croissance rapide du secteur des TIC, ce qui augmente leurs chances d'opérer une transformation réussie.
Nordic Angel Investment Program (NordicAIP)	Stimuler les investissements européens dans les secteurs numériques et améliorer la compréhension mutuelle entre les investisseurs et les jeunes entreprises et entreprises en expansion dans le domaine des technologies de l'information et de la communication.
SEP 2.0	Encourager les offres publiques initiales, favoriser les partenariats commerciaux et stratégiques et améliorer la visibilité des entreprises européennes en expansion sur le plan international.

Intitulé du projet	Description succincte des objectifs
Soft-Landing	Mettre les écosystèmes plus petits de jeunes entreprises en relation avec les écosystèmes plus importants, grâce à la diffusion de connaissances et au renforcement des capacités de développement moyennant l'organisation de missions de découverte des écosystèmes de jeunes entreprises.
EDFx	Encourager la croissance à long terme et la création d'emplois en Europe grâce à une amélioration significative des conditions favorisant l'entrepreneuriat axé sur l'innovation et fondé sur l'internet.
ePlus Ecosystem	Mettre en place un véritable écosystème paneuropéen d'entrepreneuriat de l'internet, en tirant profit de la quantité unique de chercheurs en Europe (plus de 50 000). Orienter les entrepreneurs de l'internet vers l'adoption de concepts commerciaux mondiaux grâce à un programme européen d'encadrement. Garantir l'accès aux capitaux à un stade précoce ou sous la forme d'un financement participatif.
LIFE	Le projet LIFE porte sur l'apprentissage en collaboration à partir des erreurs commises par des entrepreneurs et sur des actions collaboratives visant à faire progresser l'entrepreneuriat.
STARTUP-SCALEUP	Bâtir un écosystème européen sur la base de quatre écosystèmes entrepreneuriaux consolidés, afin d'offrir des services aux entrepreneurs qui souhaitent lancer ou développer des sociétés axées sur l'internet des objets et des services.
SEP	Étendre la communauté des entrepreneurs de l'internet en aidant davantage de jeunes entreprises numériques à se développer et à croître, en leur faisant connaître des possibilités d'investissements, d'acquisition et de passation de marchés publics offertes par de grandes entreprises européennes.
MY-WAY	Soutenir la participation active des réseaux d'étudiants, de leurs anciens membres et des centres pour l'entrepreneuriat étudiant, ainsi que les mettre en relation avec des réseaux d'entreprises au sein de l'écosystème de l'entrepreneuriat de l'internet et ses activités, entre autres par la mise en place de services de soutien (formation, encadrement, accès au financement, réglementation, stratégie, etc.).
DIGISTART	Rapprocher les accélérateurs d'entreprises des étudiants des universités et concevoir un modèle optimal de partage des ressources par les accélérateurs d'entreprises, notamment en ce qui concerne les programmes relatifs aux accélérateurs, les mentors, les investisseurs, les infrastructures de soutien et les services.
TWIST DIGITAL	Mettre en relation les quatre pôles et écosystèmes locaux existants de jeunes entreprises de l'internet et offrir de nouveaux services aux entrepreneurs de l'internet qui souhaitent développer leur activité et être compétitifs sur le marché mondial.
WELCOME	Rassembler les meilleurs acteurs de chaque écosystème local au sein d'un écosystème paneuropéen en leur proposant un soutien et des services optimaux afin de les aider à lancer et à développer de façon efficiente leurs activités dans l'ensemble de l'UE, en leur présentant de nouvelles possibilités de financement et en mettant les entrepreneurs de l'internet en relation avec des investisseurs clés.

Abréviations, sigles et acronymes

ALE	Accord de libre-échange
BEI	Banque européenne d'investissement
CEI	Conseil européen de l'innovation
COSME	Programme de l'UE pour la compétitivité des entreprises et pour les petites et moyennes entreprises
DG CNECT	Direction générale des réseaux de communication, du contenu et des technologies de la Commission
DG GROW	Direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME de la Commission
DG INTPA	Direction générale des partenariats internationaux de la Commission
DG REGIO	Direction générale de la politique régionale et urbaine de la Commission
DG RTD	Direction générale de la recherche et de l'innovation de la Commission
DG TRADE	Direction générale du commerce de la Commission
DPI	Droits de la propriété intellectuelle
EEN	Réseau Entreprise Europe (*Enterprise Europe Network*)
EFSI	Fonds européen pour les investissements stratégiques (*European Fund for Strategic Investments*)
EIAH	Plateforme européenne de conseil en investissement (*European Investment Advisory Hub*)
Eismea	Agence exécutive pour le Conseil européen de l'innovation et les PME
ELAN	Réseau européen et latino-américain d'entreprises à base technologique (*European and Latin American Technology-based Business Network*)
Enrich	Réseau européen de centres et de pôles de recherche et d'innovation
FEDER	Fonds européen de développement régional
FEI	Fonds européen d'investissement
Fonds ESI	Fonds structurels et d'investissement européens

IPC	Indicateur de performance clé
OPC	Organisme de promotion du commerce
PME	Petites et moyennes entreprises
ROSA	Outil d'autoévaluation des «règles d'origine» (*«Rules of origin» self-assessment tool*)
SBA	Small Business Act, à savoir le document COM(2008) 394 final

Glossaire

Accords de libre-échange: accords commerciaux passés par l'UE avec des pays tiers, qui permettent l'ouverture réciproque des marchés avec des pays développés et des économies émergentes en accordant un accès préférentiel aux marchés.

Association européenne des organismes de promotion du commerce: association européenne des organismes nationaux et régionaux de promotion du commerce.

Écosystème de jeunes entreprises: réserve commune de ressources, généralement située dans un rayon de 100 kilomètres autour d'un point central, qui profite aux jeunes entreprises locales et comprend des décideurs politiques, des accélérateurs, des incubateurs, des espaces de travail partagés, des établissements d'enseignement et des fournisseurs de capitaux.

Entreprise en expansion: petite entreprise qui est passée de la phase où elle est une jeune entreprise à la phase de croissance, à savoir une conversion caractérisée par une croissance annuelle moyenne de plus de 20 % sur une période de trois ans.

Horizon 2020: programme de recherche et d'innovation de l'UE pour la période 2014-2020.

Instrument dédié aux PME: instrument financier, géré par l'Agence exécutive pour les petites et moyennes entreprises (EASME) dans le cadre d'Horizon 2020, qui permet aux PME d'obtenir aisément des financements pour des projets de recherche et d'innovation.

Jeune entreprise: nouvelle entreprise commerciale, en particulier une PME ou une microentreprise nécessitant l'investissement de capitaux.

Lignes directrices de la Commission européenne pour une meilleure réglementation: ensemble d'instructions internes à l'intention du personnel de la Commission, qui visent à améliorer la réglementation, y compris au moyen d'évaluations et d'analyses d'impact exhaustives destinées à garantir que la législation et les programmes de dépenses sont efficients, efficaces, pertinents et cohérents, et que l'intervention au niveau de l'UE apporte une véritable valeur ajoutée.

PME: qualification attribuée à des entreprises et à d'autres organisations en raison de leur taille, sur la base du nombre d'employés et de certains critères financiers. Sont considérées comme «petites», les entreprises qui occupent moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros. Sont considérées comme «moyennes», les entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel ne dépasse pas 43 millions d'euros.

Portail Access2Markets: base de données de l'UE pour les entreprises exportatrices, qui contient des informations sur les droits, les taxes, les règles relatives aux produits et les autres exigences réglementaires pour tous les pays de l'Union et pour plus de 135 autres marchés dans le monde.

Règles d'origine: critères utilisés pour déterminer de quel pays provient un produit. L'application de tarifs préférentiels dans le cadre d'un accord de libre-échange passé avec un pays tiers est liée au certificat d'origine des marchandises concernées.

Réponses de la Commission

https://www.eca.europa.eu/fr/Pages/DocItem.aspx?did=61072

Calendrier

https://www.eca.europa.eu/fr/Pages/DocItem.aspx?did=61072

Équipe d'audit

Les rapports spéciaux de la Cour présentent les résultats de ses audits relatifs aux politiques et programmes de l'UE ou à des questions de gestion concernant des domaines budgétaires spécifiques. La Cour sélectionne et conçoit ces activités d'audit de manière à maximiser leur impact en tenant compte des risques pour la performance ou la conformité, du niveau des recettes ou des dépenses concernées, des évolutions escomptées ainsi que de l'importance politique et de l'intérêt du public.

L'audit de la performance objet du présent rapport a été réalisé par la Chambre IV (Réglementation des marchés et économie concurrentielle), présidée par Mihails Kozlovs, Membre de la Cour. L'audit a été effectué sous la responsabilité d'Ivana Maletić, Membre de la Cour, assistée de: Sandra Diering, cheffe de cabinet; Tea Japunčić, attachée de cabinet, et John Sweeney, manager principal.

Le chef de mission était Alvaro Garrido-Lestache Angulo et l'équipe d'audit était composée de Wayne Codd, Christian Detry, Satu Levelä-Ylinen, Juan Antonio Vazquez et Wolfgang Schwender, auditeurs. L'assistance linguistique a été fournie par Thomas Everett.

De gauche à droite: Tea Japunčić, Satu Levelä-Ylinen, Christian Detry, Sandra Diering, Alvaro Garrido-Lestache Angulo, Wayne Codd, Ivana Maletić, Thomas Everett, Wolfgang Schwender, Juan Antonio Vazquez et John Sweeney.

DROITS D'AUTEUR

© Union européenne, 2022

La politique de réutilisation de la Cour des comptes européenne est définie dans la décision n° 6-2019 de la Cour des comptes européenne sur la politique d'ouverture des données et la réutilisation des documents.

Sauf indication contraire (par exemple dans une déclaration distincte concernant les droits d'auteur), le contenu des documents de la Cour, qui appartient à l'UE, fait l'objet d'une licence Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). Ainsi, en règle générale, vous pouvez en réutiliser le contenu à condition de mentionner la source et d'indiquer les éventuelles modifications que vous avez apportées. Si vous réutilisez du contenu de la Cour des comptes européenne, vous avez l'obligation de ne pas altérer le sens ou le message initial des documents. La Cour des comptes européenne ne répond pas des conséquences de la réutilisation.

Vous êtes tenu(e) d'obtenir une autorisation supplémentaire si un contenu spécifique représente des personnes physiques identifiables, comme par exemple sur des photos des agents de la Cour, ou contient des travaux de tiers.

Lorsqu'une telle autorisation a été obtenue, elle annule et remplace l'autorisation générale susmentionnée et doit clairement indiquer toute restriction d'utilisation.

Pour utiliser ou reproduire des contenus qui n'appartiennent pas à l'UE, il peut être nécessaire de demander l'autorisation directement aux titulaires des droits d'auteur.

Les logiciels ou documents couverts par les droits de propriété industrielle tels que les brevets, les marques, les modèles déposés, les logos et les noms, sont exclus de la politique de réutilisation de la Cour des comptes européenne.

La famille de sites internet institutionnels de l'Union européenne relevant du domaine europa.eu fournit des liens vers des sites tiers. Étant donné que la Cour n'a aucun contrôle sur leur contenu, vous êtes invité(e) à prendre connaissance de leurs politiques respectives en matière de droits d'auteur et de protection des données.

Utilisation du logo de la Cour des comptes européenne

Le logo de la Cour des comptes européenne ne peut être utilisé sans l'accord préalable de celle-ci.

PDF	ISBN 978-92-847-7727-3	ISSN 1977-5695	doi:10.2865/551541	QJ-AB-22-005-FR-N
HTML	ISBN 978-92-847-7698-6	ISSN 1977-5695	doi:10.2865/46176	QJ-AB-22-005-FR-Q

Nous avons évalué si la politique de l'UE en faveur de l'internationalisation des PME est soutenue par une stratégie cohérente et coordonnée et si le réseau Entreprise Europe et l'initiative Startup Europe ont contribué avec succès à cette internationalisation.

Pour soutenir celle-ci, la Commission a mis en place de nombreuses actions, qui ne sont toutefois pas suffisamment cohérentes et coordonnées. Le réseau Entreprise Europe a atteint ses objectifs, mais il faut renforcer sa visibilité et étendre sa couverture dans les pays tiers. Startup Europe ne répond aux besoins des jeunes entreprises qu'à court terme. De plus, le suivi et la coordination de cette initiative sont insuffisants.

Nous avons recommandé à la Commission d'accroître la connaissance, la cohérence et la viabilité des actions, de renforcer la visibilité du réseau Entreprise Europe, sa coopération avec des programmes similaires et sa couverture géographique, ainsi que d'améliorer le suivi et l'efficacité à long terme de Startup Europe.

Rapport spécial de la Cour des comptes européenne présenté en vertu de l'article 287, paragraphe 4, deuxième alinéa, du TFUE.

CURIA RATIONUM
COUR DES COMPTES EUROPÉENNE

Office des publications de l'Union européenne

COUR DES COMPTES EUROPÉENNE
12, rue Alcide De Gasperi
1615 Luxembourg
LUXEMBOURG

Tél. +352 4398-1

Contact: eca.europa.eu/fr/Pages/ContactForm.aspx
Site web: eca.europa.eu
Twitter: @EUAuditors