



L'euro en action :

des artisans pionniers de l'euro témoignent

**Actes du séminaire national organisé
par l'Institut Supérieur des Métiers
le 30 janvier 2001
Groupe des Banques Populaires - Paris**

| | |
|---|-----------|
| par Mme Catherine Elie, Chargée de mission à l'Institut Supérieur des Métiers et M. Didier Tcherkachine, Cabinet SILOE-Conseil | 8 |
| Adapter son fonctionnement administratif et comptable | 16 |
| Table ronde | 21 |
| Créer son entreprise en euro | 38 |
| Table ronde | 41 |
| Préparer son environnement commercial à l'euro | 53 |
| Table ronde | 60 |
| Conclusion du séminaire : comment mobiliser et accompagner les entreprises artisanales dans le passage à l'euro | 72 |

Govciyan, Directeur de l'ISM, pour rappeler les objectifs
Tuloup, Chargé de mission auprès du Directeur des Entreprises
Artisanales, Commerciales et de Services, indiquera ensuite la politique et les mesures mises en
œuvre par le Gouvernement pour faciliter le passage des petites entreprises à l'euro.

Introduction

Allocution de M. Alexis Govciyan, Directeur de l'Institut Supérieur des Métiers

Mesdames et Messieurs les Présidents, Mesdames et Messieurs les Directeurs, Chers Amis.
Au nom de Madame Anne de Blignières, Présidente de l'Institut Supérieur des Métiers, je vous souhaite la bienvenue à ce premier séminaire national consacré à l'euro et les entreprises artisanales.

Comme vous le savez, tout au long de l'année 2001, la préparation des entreprises artisanales au passage à l'euro sera au cœur des préoccupations des Chambres de métiers et des Organisations professionnelles, et plus généralement de tous les organismes en charge de ce dossier.

► ***L'objectif :***
***Amener les entreprises artisanales à
anticiper le passage à l'euro***

C'est le cas de l'ISM. Notre institut travaille déjà
séminaires de formation sont programmés depuis 1998
et la question s'est posée, au début de l'année 2000, d'une meilleure évaluation de l'impact de l'euro sur les entreprises artisanales.

A cette époque, l'euro ne faisait plus recette, différentes explications pouvant être avancées pour justifier ce désintérêt des entreprises. La principale était que personne ou presque dans l'environnement économique des entreprises artisanales n'utilisait l'euro. On constatait également une large sous-estimation par les artisans des incidences de l'euro. Nombre d'entre eux réduisaient le passage à la monnaie unique à une simple opération arithmétique, voire au basculement comptable. Pour ces chefs d'entreprise, il était urgent d'attendre, et le fait était souvent entendu : l'euro serait un non-événement.

Pour confronter cette idée reçue à la réalité du terrain, les services de l'ISM, sous la direction de Catherine Elie, ont mis en place un groupe de travail réunissant une douzaine d'experts de chambres de métiers et d'organisations professionnelles.

► ***La méthode :***
***Valoriser les expériences d'artisans
pionniers de l'euro***

complémentaire, a posteriori, de l'impact de l'euro et
cela à mi-parcours de la période transitoire, en prenant
appui sur l'expérience et le parcours d'entreprises
artisanales pionnières de l'euro. L'enquête réalisée auprès d'entreprises artisanales déjà engagées
dans le passage à la monnaie unique s'est ainsi attachée à mesurer a posteriori un certain nombre
d'indicateurs qualitatifs. Pour quelles raisons ces entreprises ont-elles franchi le pas ? Comment
s'y sont-elles préparées ? Avec quel échéancier ? Quels ont été les effets négatifs et positifs de ce
passage ? Quel en a été le coût ? Quelles ont été les principales difficultés rencontrées ? Quels
sont enfin les enseignements à tirer de ces expériences ?

Tout le monde s'y est mis, car il s'agit d'un rendez-vous à ne manquer à aucun prix. C'est donc tous ensemble, administrations, chambres de métiers, organisations professionnelles et in fine, entreprises artisanales, qu'il faudra réussir le passage à l'euro. Il y va de l'intérêt de tous car, comme le disait M. Yannick Letranchant, il n'y aura pas de retour en arrière possible.

Enfin, avant de passer la parole à M. Alain Tuloup, qui introduira les débats au nom de M. Patrice Vermeulen, Directeur des Entreprises Commerciales, Artisanales et de Services, je tiens à remercier tout particulièrement le Groupe des Banques Populaires, M. Gérard Bourguilleau, Mme Michèle Hanquet, et le Directeur Général qui sera ici cet après-midi, pour l'excellent accueil qui

Mesdames, Messieurs, je vous remercie et je vous souhaite une bonne journée de travail.

► *L'euro c'est plus facile ensemble*

donc nécessaire.

. La mobilisation de tous est

Introduction

▶ ***La charte de mobilisation des petites entreprises***

C'est pourquoi nous avons proposé à l'ensemble des réseaux de proximité de s'associer à un projet de charte de mobilisation des petites entreprises du commerce, de l'artisanat et des services. Quel est l'objectif de cette charte ? Il y a tout d'abord le souhait de coordonner l'action des différents réseaux en faveur de l'euro, et d'éviter, par exemple, que chacun mette en place, en ordre dispersé, un centre d'appel téléphonique. Autre exemple, il est préconisé que les différents sites internet se renvoient l'un à l'autre. Enfin, les différents réseaux vont travailler à un projet commun de guide du passage à l'euro des petites entreprises.

Chaque réseau amène aussi des outils spécifiques qui sont intéressants à signaler. Je voudrais mettre en évidence ici les engagements du Groupe des Banques Populaires, qui sont particulièrement exemplaires, et qui mettent beaucoup l'accent sur la formation. Autre exemple, parmi les engagements de l'Ordre des Experts Comptables, je souhaite citer l'observatoire des logiciels "euro" qui est un outil particulièrement précieux.

Nous avons invité toutes les grandes fédérations professionnelles du commerce et de l'artisanat à s'associer à cette démarche. Aussi bien l'UPA, que la CGAD, la CAPEB, la CNAMS, ont confirmé leur engagement à coordonner leurs actions. Les réseaux consulaires ont adhéré également à cette charte, de même que les organisations professionnelles du commerce, les principaux groupes bancaires, la Banque de France, les prestataires de services comme les experts comptables et les centres de gestion.

Les centres de gestion s'engagent par exemple à ce que toute question posée par téléphone reçoive sa réponse dans les deux heures. Voilà un dispositif extrêmement simple et approprié pour les petites entreprises qui n'ont pas toutes accès à Internet ou à l'utilisation des CD-ROM. La Banque de France propose, quant à elle, sur son site une rubrique "questions-réponses" particulièrement complète et adaptée à un public non-initié sur l'euro.

Signalons à ce sujet que l'on n'a pas encore les réponses à toutes les interrogations concernant l'euro, et que toutes les questions n'ont pas encore été posées. Effectivement, l'arrivée de l'euro paraît encore très lointaine aux très petites entreprises. Pour la plupart, elles n'ont pas encore posé les vrais problèmes, même si certains sont analysés dans les travaux de l'ISM. Il est donc très important que les questions remontent du terrain et qu'on leur trouve les réponses appropriées. C'est notamment le cas pour les aspects relatifs à la gestion de la monnaie fiduciaire. Je suis persuadé que les chefs d'entreprises trouveront des solutions pratiques, seuls ou avec l'appui des unions de commerçants, voire des collectivités locales. Je suis convaincu, c'est l'un des intérêts de la charte, que les bonnes pratiques vont remonter du terrain et qu'elles pourront ainsi être mutualisées au profit de tous. Tous les réseaux se mobilisent donc à travers cette charte qui sera signée prochainement, au cours du mois de février. L'objectif commun est que toute petite entreprise puisse bénéficier en temps voulu des informations, conseils, outils et soutiens disponibles, pour surmonter ses propres difficultés, mais aussi pour faciliter l'accès à l'euro de ses clients.

Mesdames, Messieurs, je vous souhaite une bonne journée de travail.

Mme Catherine Elie.

Vous venez de visionner le film préparé par les Banques Populaires pour sensibiliser et pour convaincre les entreprises d'anticiper le passage à l'euro. Ce film s'appuie notamment sur des témoignages d'entreprises. C'est exactement la démarche qui a été suivie par l'Institut Supérieur des Métiers, en partenariat avec douze organisations. Nous avons interrogé, entre avril et juillet

- relater leur expérience, analyser les démarches suivies face à l'euro
- mais aussi et surtout, en tirer des enseignements pour les autres entreprises, la majorité d'entreprises "attentistes" qui encore aujourd'hui ne sont pas préparées à l'euro.

► ***Des résultats à caractère
exemplaire à défaut d'être
représentatifs***

Nous allons vous présenter les principaux résultats de cette étude, en rappelant tout d'abord les caractéristiques du travail conduit. Les 84 entreprises artisanales interrogées ne sont pas représentatives de l'artisanat. Nous nous sommes intéressés uniquement aux entreprises qui avaient suffisamment avancé dans le passage à l'euro. Elles ont été sélectionnées en fonction de trois critères principaux : ces entreprises devaient accepter le double-affichage de leurs prix et avoir clairement décidé de la date de basculement de leur comptabilité à l'euro. Les quatre grands secteurs d'activité de l'artisanat sont représentés dans notre enquête : le bâtiment, l'alimentaire, les entreprises de services et les entreprises de production. La taille moyenne est de six à sept salariés.

***Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro***

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

M. Didier Tcherkachine.

La variété des métiers représentés à travers cette enquête (une quarantaine) illustre bien la diversité du monde artisanal. Ce qui n'est pas représentatif, c'est l'état d'avancement des entreprises par rapport à l'euro puisque l'enquête s'intéresse aux rares entreprises qui ont anticipé le passage à l'euro. Il a d'ailleurs été relativement difficile de les repérer. Notre population d'entreprises se distingue également par une taille moyenne un peu plus élevée qu'à l'habitude, et

Mme Catherine Elie.

Nous nous sommes tout d'abord intéressés aux motivations du passage à l'euro : pourquoi ces entreprises ont-elles anticipé, alors que le contexte économique était plutôt euro-pessimiste ? Les réponses données nous permettent de regrouper les entreprises en trois grandes catégories. La principale catégorie et le principal profil de dirigeant, que nous avons qualifié d'"europrécurseur", a anticipé le passage à l'euro pour être parmi les premiers et en tirer une image dynamique pour l'entreprise.

Une autre catégorie est celle des "euro-utilisateurs". Moins nombreuses, ces entreprises évoluaient déjà avant leur passage à l'euro dans un environnement favorable à l'euro. Ce sont par exemple des entreprises sous-traitantes ou des entreprises développant une activité à l'export.

Enfin, une troisième catégorie d'entreprises a été qualifiée d'"europragmatique". Ces entreprises ont anticipé le passage à l'euro parce qu'elles y avaient intérêt (elles ont par exemple profité d'une modification de statut juridique ou de capital pour se préparer à l'euro), ou tout simplement pour se donner le temps.

M. Didier Tcherkachine.

Les euro-précurseurs sont largement majoritaires puisqu'ils représentent 60 % des entreprises interrogées. Les euro-utilisateurs représentent à peu près 20 % des entreprises interrogées, de même que les euro-pragmatiques.

La quatrième catégorie d'entreprises qu'il faudrait peut-être citer sont les euro-attentistes. Ceux là ne font pas partie de l'échantillon. Ils sont bien sûr à ce jour très largement majoritaires dans la population artisanale.

Mme Catherine Elie.

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

Venons-en à présent sur la façon dont ces entreprises ont abordé l'euro et avant d'entrer dans le détail, il me paraît important de souligner deux caractéristiques majeures qui vont à l'encontre de deux idées reçues largement répandues au sein des entreprises concernant le passage à l'euro.

► *Les entreprises ne basculent pas à l'euro : le passage est un processus échelonné dans le temps.*

entreprises ne basculeront pas la nuit du 31 décembre au 1er janvier 2002 à l'euro. Le passage à l'euro est un processus d'adaptation

étalé dans le temps : telle est clairement l'expérience de nos 84 processus demande du temps. Il ne s'agit absolument pas d'un basculement. Ce terme largement employé induit souvent une confusion au sein des entreprises.

Deuxième caractéristique importante, deuxième idée reçue, le passage à l'euro ne se réduit pas à un problème de compatibilité du matériel informatique. En ce sens, il se distinguera du « bug » de l'an 2000, même si beaucoup d'artisans assimilent les deux événements. L'euro aura beaucoup plus d'incidences, l'ensemble des fonctions de l'entreprise étant concernées, le système commercial, la comptabilité, etc.

M. Didier Tcherkachine.

On a identifié au cours de cette étude une quinzaine d'actions concrètes qui justement témoignent du passage à l'euro. L'une de ces actions, c'est bien évidemment le basculement comptable, mais c'est loin d'être la seule. Nous avons donc essayé d'analyser l'état d'avancement des entreprises interrogées par rapport à ces différentes étapes. La moyenne que nous avons pu relever est de six actions sur quinze. Cela veut dire que la plupart des entreprises interrogées étaient à mi-parcours de leur état d'avancement par rapport à l'euro (mais l'enquête a été conduite en juin-juillet 2000).

Il n'y a pas forcément un secteur d'activité plus en avance qu'un autre. Par contre, on a pu relever que les entreprises de taille plus importante ou les sociétés, avaient un niveau d'avancement un peu plus élevé par rapport à l'ensemble des entreprises interrogées.

Mme Catherine Elie.

Pour ce qui concerne les principales étapes du passage à l'euro, beaucoup d'entreprises ont abordé l'euro avec le passage à l'an 2000. La raison est que la quasi-totalité des entreprises interrogées sont informatisées ; elles ont adapté leur matériel informatique dans le cadre du passage à l'an 2000 et se sont posées en même temps la question de l'euro. Cela a été le point

Seconde remarque, l'ensemble de petites démarches qui constituent le passage à l'euro se regroupent en deux grands systèmes : le bloc commercial d'une part, le bloc administratif et comptable d'autre part. En général, les entreprises que nous avons rencontrées ont commencé

***Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro***

par adapter leur environnement commercial et elles ont ensuite pris en compte le système administratif et comptable.

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

► *Des incidences variables selon
les entreprises*

Cela dit, il faut se garder de généralisation abusive sur le passage à l'euro. Les processus diffèrent en fonction des entreprises, du secteur d'activité bien sûr, mais aussi des caractéristiques de l'entreprise : la taille bien évidemment ; le niveau d'informatisation (s'agit-il de logiciels génériques, ou sont-ils développés en interne ?) ; les modes de gestion ; les modes de calcul des prix ; la typologie de la clientèle. D'une entreprise à l'autre, les incidences du passage à

M. Didier Tcherkachine.

Si on prend l'exemple d'une entreprise qui est une société, a une clientèle de particuliers, compte des salariés, qui en plus est informatisée et tient sa comptabilité seule, il est bien évident que ce type d'entreprise sera particulièrement touchée par l'euro.

Mme Catherine Elie.

Comment ces entreprises se sont-elles préparées et avec quels moyens ? Une bonne moitié l'ont fait seules, sans le concours ni des réseaux d'experts comptables, ni des organisations de l'artisanat.

Autre constat assez inquiétant, moins d'une entreprise sur deux a recouru ou compte recourir à la formation.

M. Didier Tcherkachine.

Certes, les partenaires des entreprises artisanales ne sont pas complètement inopérants puisqu'une entreprise sur deux a travaillé avec son expert comptable, avec son centre de gestion ou avec sa chambre de métiers pour basculer à l'euro. Rappelons en outre que l'enquête a été réalisée en juin 2000, auprès de dirigeants d'entreprise relativement précurseurs.

En ce qui concerne la formation, le constat est cependant doublement inquiétant dans la mesure où la plupart des formations suivies ou qui comptent être suivies concernent essentiellement les formations de type technique (par exemple l'adaptation des logiciels). Il y a très peu de formations prévues pour le personnel de vente. Or, nous savons que l'activité de vente sera complexe à gérer début 2002, notamment pour les entreprises qui ont une clientèle de particuliers.

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

► *Un processus d'adaptation
"mécanique" et non pas
stratégique*

Mme Catherine Elie.

Un autre constat est que les entreprises pionnières interrogées ont abordé le passage à l'euro d'une façon plus technique que stratégique. Elles ont peu exploité ce processus d'adaptation au service de leur développement commercial. Ainsi, l'euro a rarement été utilisé comme un argument commercial. 80 % des entreprises enquêtées se sont contentées de convertir et de pratiquer un double-affichage de leurs tarifs sans réévaluer leur politique de prix ; peu de renégociations, peu de diversifications de fournisseurs sont signalées. Nous sommes bien dans un processus d'adaptation technique et non

Cela dit, la plupart des chefs d'entreprise sont dans une situation d'attente. Il leur était difficile d'anticiper, dans la mesure où tout leur environnement commercial continuait à fonctionner en franc. On constate de fait que beaucoup de chefs d'entreprise surveillent l'évolution vers l'euro de leurs partenaires commerciaux, de leurs fournisseurs, pour pouvoir adapter leur politique de prix.

M. Didier Tcherkachine.

L'euro n'a donc pas été utilisé comme argument commercial, à l'exception toutefois des "euro-utilisateurs" –ceux qui ont été incités par leur environnement à basculer à l'euro. L'utilisation de l'euro comme argument commercial pouvait être en effet à double tranchant, dans la mesure où certains clients et fournisseurs réagissaient négativement à l'euro. C'est notamment le cas de certaines entreprises de l'alimentaire de proximité qui ont dû stopper le double-affichage de leurs prix face à des réactions hostiles d'une partie de la clientèle.

► *60% des entreprises interrogées
indiquent avoir eu des difficultés
dans le passage à l'euro*

Mme Catherine Elie.

Quelles sont les difficultés signalées ? Le message général de ces entreprises est plutôt rassurant : le passage à l'euro n'est pas une catastrophe ; il représente simplement une série de petites démarches à prendre en compte les unes après les autres. A la question « Quelles sont les difficultés rencontrées ? », 60 % des entreprises en ont citées, et principalement celles-ci :

- La première difficulté du passage à l'euro est le temps mobilisé, notamment pour le double affichage et l'adaptation des prix.
- Le deuxième type de problèmes rencontrés est la résistance de certains clients et fournisseurs. Il apparaît ainsi qu'une difficulté essentielle a été de se faire payer ou de payer en euros.
- Sont également citées les difficultés d'adaptation du matériel ou d'achats de fournitures notamment les étiquettes pour les métiers de l'alimentaire par exemple.

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

- Le test et le contrôle des logiciels informatiques n'ont pas été sans incidences, il ne suffit pas d'avoir un matériel euro-compatible. Il faut le tester et effectuer des opérations de contrôle après basculement. Certains problèmes ont été soulignés par certains artisans.

- Enfin, quelques dérapages de tarifs bancaires ont été signalés. Il ne faut pas généraliser, mais cela induit quand même une vigilance de la part des chefs d'entreprise.

M. Didier Tcherkachine.

Le podium des trois principales difficultés est le suivant :

- la principale difficulté citée est la sensibilisation des clients et des fournisseurs ;
- vient ensuite le coût généré par le passage à l'euro qui peut représenter des sommes non ;
- la troisième difficulté signalée est la détermination des prix en euros, notamment pour les entreprises comptant un nombre important de références.

Mme Catherine Elie.

Peut-on chiffrer aujourd'hui un peu plus spécifiquement le coût du passage à l'euro question qui est souvent posée et qui trouve finalement très peu de réponses. Tous les cas d'entreprise sont des cas particuliers. Par ailleurs, une partie importante des coûts engagés relèvent des frais habituels. Par exemple, l'adaptation du matériel commercial à l'euro doit être réalisée dans le cadre du renouvellement habituel. Il en va de même du matériel informatique, dans la mesure où une partie de l'adaptation a été réalisée pour le passage à l'an 2000. Les coûts engagés ne sont donc pas toujours des coûts spécifiques à l'euro.

► *Le coût de l'euro : essentiellement
l'adaptation du matériel et le temps*

Les principales charges liées à l'euro sont l'adaptation du matériel informatique, du matériel de pesage et de paiement : le terminal de paiement électronique, les caisses, les balances. Pour ces derniers, les entreprises

avec point de vente sont principalement concernées.

Enfin, le budget "temps" est également conséquent : pour une très petite entreprise, son estimation minimum est de cinq à dix jours. Cela est possible si ce temps est étalé sur une durée de trois mois. Cela sera impossible entre le 15 décembre et le 31 décembre 2001. Il s'agit là d'un

M. Didier Tcherkachine.

**Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro**

Le passage à l'euro ne peut pas être en effet envisagé la dernière semaine de 2001. Concernant le temps mobilisé, on observe de grosses variations d'une entreprise à l'autre. Une entreprise informatisée, avec point de vente, qui tient sa comptabilité en interne, sera beaucoup plus concernée et aura des coûts de passage à l'euro plus élevés.

► *L'impact du passage anticipé à l'euro est neutre pour une majorité d'entreprises interrogées*

Mme Catherine Elie.

Le passage à l'euro n'entraîne pas de difficulté insurmontable. On constate de fait que les incidences

de l'euro sont globalement neutres.

Il n'y a pas eu non plus de "retour sur investissement" notable pour les entreprises ayant anticipé l'euro. On peut certes supposer que ce retour sur investissement sera différé dans le temps pour ces entreprises. Elles auront probablement un avantage comparatif par rapport aux autres en 2002. Il faut interpréter ce résultat comme cela. Si l'entreprise anticipe, le passage à l'euro est neutre. Si elle ne se prépare pas, elle prend probablement des risques pour le début de l'année 2002.

Un tiers des entreprises a néanmoins enregistré des réactions positives de la part des clients contre 10 % de réactions négatives. Ce dernier chiffre montre bien que la sensibilisation et l'information des clients sera une donnée essentielle pour la réussite du passage à l'euro et pour les entreprises.

Enfin, concernant les bénéfices attendus à moyen et long terme, les entreprises artisanales interrogées sont extrêmement partagées. Un quart pense que l'euro aura à terme une incidence

M. Didier Tcherkachine.

Les avis divergent selon les profils d'entreprises, les "euro-utilisateurs" considèrent, pour les deux tiers d'entre eux, que l'euro est une opportunité. C'est le cas également des entreprises qui sont le plus avancées dans le processus de préparation. Il est évident que les entreprises artisanales qui ont une activité à l'export tirent des bénéfices immédiats du passage à l'euro. C'est moins le cas des entreprises qui ont une clientèle de proximité.

► *Le principal conseil dispensé par les pionniers de l'euro est d'anticiper*

Mme Catherine Elie.

Les conseils donnés par ces entreprises pionnières vont nous permettre de lancer les débats pour la suite de la journée. Le conseil global de l'ensemble des 84 entreprises, qu'elles aient eu des difficultés ou non, est ? Trois principales raisons sont données. Tout d'abord pour préparer son entreprise, réaliser l'ensemble des démarches nécessaires. S'y prendre à temps, c'est

S'y prendre au dernier moment - témoigne M. Mathieu Gass, menuisier, *c'est s'exposer à des problèmes informatiques, à des erreurs, à un manque de disponibilité des personnes qui pourraient vous conseiller* ». C'est une bonne raison d'anticiper.

La troisième raison est qu'il ne suffit pas de préparer l'entreprise, il faut également préparer sa clientèle. La clientèle est ce qui fait vivre l'entreprise. Je citerai pour conclure le témoignage et les *se préparer au moins trois mois avant l'échéance afin de*

Voilà quels sont les principaux résultats de l'étude conduite. Vous pouvez en trouver les détails

Mesdames, Messieurs, nous vous remercions de votre attention.

M. Yannick Letranchant.

Cet exposé a le mérite d'être très clair. Il faut donc anticiper. Nous allons voir à présent comment procéder dans le détail, en commençant par les aspects administratifs et comptables. J'invite à présent les prochains intervenants à me rejoindre :

- *Agnès Thibault, de la CAPEB et Francis Breuiller, de la Chambre de métiers de l'Yonne, qui résumeront les principaux points d'impact et listeront différentes*

Nos témoins à la table-ronde :

- *M. Jean-Luc Encinas, menuisier ; Mme Colette Garnerone, de l'entreprise GP Etudes et Réalisations ; M. Jean-Claude Bachelot, Directeur général de la FFGEA ; M. Pierre Marcenac, Président de la Commission Euro de l'Ordre des Experts Comptables ; Mme Marie-Christine Lucas, Chargée de l'euro auprès de l'URSSAF ; Mme Dany Bourdeaux, conjointe d'artisan et Vice-présidente de la CAPEB. M. Gérard Bourguilleau, du Groupe des Banques Populaires, est également présent dans la salle.*

***Les incidences du passage à l'euro :
l'expérience de 84 entreprises artisanales pionnières de l'euro***

Adapter son fonctionnement administratif et comptable : préconisations opérationnelles

M. Francis Breuiller.

Adapter son fonctionnement administratif et comptable, c'est tout d'abord remplir trois missions :

- basculer sa comptabilité et son suivi de gestion ;
- pour les sociétés, convertir son capital social ;
- enfin préparer l'environnement social et les salariés.

C'est aussi atteindre deux objectifs qui sont : respecter les obligations légales d'une part et limiter les surcoûts et la surcharge de travail liés au passage à l'euro d'autre part.

► **Objectif : se préparer à fonctionner en "tout euro" le 1^{er} janvier 2002**

Qu'est-ce qui attend en effet les entreprises artisanales, comme les autres d'ailleurs ? Au 1er janvier 2002, l'ensemble des opérations comptables, fiscales, sociales, juridiques et financières vont devoir être effectuées en euros. Les documents –contrats, bulletins de salaire, déclarations fiscales– devront être établis et réglés en euros, même s'ils se rapportent à la période franc. Enfin, l'entreprise devra être en mesure de répondre techniquement à ses obligations, disposer des moyens informatiques, des outils comptables, etc.

A partir du 1er janvier 2002, tous les impôts devront être déclarés et payés en euros et ce, même s'ils se rapportent à une période franc. Cela concernera d'ailleurs aussi bien les impôts des entreprises que ceux des particuliers. Il en ira de même pour toutes les déclarations sociales.

Il faudra donc fonctionner en "tout euro" le 1er janvier 2002. Aussi, il est recommandé dans la mesure du possible d'anticiper. Basculer sa comptabilité et son suivi de gestion en euros permettra de déclarer et de payer dès 2001 les impôts en euros. De même, si la paie est faite de façon anticipée en euros, les déclarations sociales seront elles aussi établies en euros.

► **Les risques d'une préparation tardive**

M. Francis Breuiller.

Quels sont les risques d'une préparation tardive ? Ils sont nombreux. S'y prendre au dernier moment, c'est risquer de ne pas trouver l'assistance requise et la disponibilité des prestataires juridiques, comptables et informaticiens, et de payer plus cher leurs interventions. L'entreprise risque d'avoir des outils informatiques non adaptés et de devoir gérer les opérations manuellement. Enfin, elle risque de manquer de temps, d'être en retard, de se tromper, de s'exposer à des pénalités, d'ordre fiscal par exemple, et à des problèmes de

Mme Agnès Thibault.

Adapter son fonctionnement administratif et comptable : préconisations opérationnelles

Le principal risque, c'est le coût, le coût supplémentaire qui serait à la charge de l'entreprise. Le premier est celui de l'adaptation des logiciels informatiques. D'ores et déjà, il faut recommander le plus possible aux entreprises de contacter leur éditeur. Au moment du « on leur avait déjà conseillé d'adapter leurs logiciels et de souscrire des contrats de maintenance, parce que dans ces cas-là, le renouvellement des logiciels est compris dans le contrat de maintenance ; en cas contraire, il est facturé. Or, dans les résultats détaillés de l'enquête qui a été faite, il apparaît que les coûts peuvent monter assez vite dès qu'il s'agit de remplacer le matériel informatique et les logiciels.

Une autre recommandation est de réaliser un double affichage des totaux à payer sur les devis, factures, etc. Il s'agit de préparer les encaissements en euros, mais aussi d'éviter des discussions avec les clients. Par exemple, les entreprises du bâtiment qui feraient des devis en 2001 pour une réalisation en 2002, risquent de s'exposer à quelques problèmes si elles n'ont pas réalisé un double affichage.

► *Basculer si possible dès 2001
sa comptabilité à l'euro*

Quand basculer sa comptabilité à l'euro ? C'est la question aujourd'hui que tous les artisans doivent se poser. Il y a deux cas principaux. Soit les entreprises ont une clôture des comptes en cours d'année civile, il leur est alors recommandé

de basculer si possible à l'ouverture du nouvel exercice 2001/2002 ; soit la clôture des comptes est au 31 décembre, dans ce cas-là, les entreprises basculeront en général au 1er janvier 2002.

M. Francis Breuiller.

En effet, la meilleure solution est de démarrer l'exercice comptable en euros. Toutefois, un basculement en cours d'exercice est techniquement possible. Ainsi, les entreprises ayant un exercice décalé pourront réaliser au 31/12/2001 un exercice intercalaire simplifié, afin de redémarrer dès le 1er janvier 2002 l'enregistrement des écritures en euros.

Comment procéder ? Il existe deux principales situations d'entreprises. Si la comptabilité est confiée à un prestataire extérieur, un expert comptable ou un centre de gestion agréé, le conseil est de se rapprocher très rapidement du prestataire et de s'informer du surcoût éventuel occasionné. Par exemple, si les entreprises font un arrêté intermédiaire qui n'est pas une opération habituelle, il y aura un surcoût. Il ne faut pas hésiter à demander un devis à son expert

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
préconisations opérationnelles**

M. Francis Breuiller.

Dans ce cas-là effectivement, il faut définir avec son comptable, en fonction de la date, le passage qui sera l'optimum pour l'entreprise. Ensuite il va falloir prévoir le coût du basculement comptable. Cette opération va nécessiter des enregistrements d'écritures supplémentaires, voire une clôture ou un avis de clôture supplémentaire qui vont générer des heures supplémentaires qui

Deuxième cas de figure, l'entreprise effectue la saisie comptable en interne. C'est alors à elle d'anticiper. Trois recommandations principales sont faites : adapter et tester leurs logiciels, renforcer le contrôle après le basculement, et conserver les historiques en prévision des contrôles.

► Adapter son outil
informatique

M. Francis Breuiller.

Dans ce cas encore, la première chose à faire est déjà d'arrêter la date et la méthode qu'on va utiliser pour basculer sa comptabilité à l'euro. La seconde démarche est de diagnostiquer ses logiciels pour savoir s'ils sont euro-compatibles, et s'ils peuvent gérer ce passage avec peu de manipulations manuelles. Dans certains cas, il faudra faire évoluer les logiciels, les mettre à jour, voire les remplacer. Il faudra tester ces logiciels, ainsi que former les utilisateurs afin d'éviter tout dérapage ou mauvaise manipulation qui pourrait provoquer une perte de temps.

Enfin, il est bien sûr nécessaire de conserver les historiques, pour des raisons techniques, au cas où il faudrait tout reprendre notamment en cas de problème informatique, mais aussi pour des raisons fiscales (le fisc peut contrôler pendant trois ans plus l'année en cours).

Les artisans doivent être vigilants sur la gestion comptable des écarts de conversion. A titre indicatif, je vous rappelle que les comptes dédiés aux enregistrements des écarts de conversion sont les comptes 6688 (pour les charges) et 7688 (pour les produits).

Mme Agnès Thibault.

Concernant l'adaptation du matériel informatique, plusieurs recommandations sont également données. Il existe depuis plus d'un an une norme française qui garantit la compatibilité des logiciels à l'euro et permet de faciliter la reconnaissance des logiciels respectant les règles officielles de conversion euro/franc. Une banque de données est également disponible sur le site internet de l'ordre des experts comptables. Une autre démarche est d'équiper ses claviers et ses logiciels de traitement de texte du caractère euro. Et puis, il n'est pas inutile de vérifier qu'aucune donnée non monétaire (effectif, temps de travail, etc.) n'a été convertie par erreur en euros.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
préconisations opérationnelles**

M. Francis Breuiller.

Il faut insister sur le fait que l'adaptation informatique constitue le point critique du basculement comptable à l'euro. Il importe d'anticiper au maximum, si ce n'est déjà fait, pour en assurer la réussite. Le passage à l'euro devrait voir la fin définitive des applications fonctionnant en environnement MS DOS. Les nouvelles versions de logiciels seront facturées aux entreprises qui n'ont pas souscrit de contrat d'assistance ; ces coûts sont à prévoir et à budgétiser. Pour les logiciels développés en interne, il faut contacter dès que possible les prestataires informatiques pour s'assurer de leur indisponibilité et éviter les risques de surfacturation des horaires.

► **Analyser l'opportunité de convertir
le capital social en euros**

La conversion reste à ce jour facultative. La première solution est donc de ne rien faire dans l'immédiat. Au 1er janvier 2002, les statuts non modifiés devront être convertis directement par les lecteurs. L'euro se substituera automatiquement au franc et un capital de 50.000 francs devra être lu 7.622,45 euros.

Mme Agnès Thibault.

Sur ce point, des précisions complémentaires sont attendues de l'Etat. Un texte devrait notamment faciliter l'opération d'arrondissement pour les entreprises qui n'auront pas converti leur capital social en euros au 1er janvier 2002.

M. Francis Breuiller.

Les entreprises qui souhaitent anticiper ont deux possibilités :

- La première est de convertir leur capital en arrondissant à l'euro près. Dans ce cas-là, les statuts sont modifiés dans le cadre d'une assemblée générale extraordinaire, comme d'habitude. Le capital ou le titre sont arrondis à l'euro près. A titre d'exemple, un capital de 50.000 francs est arrondi à 7.622 euros. Les frais sont dans ce cas limités : des dispositions ont été prises pour exonérer cette opération des droits d'enregistrement et de timbres (des droits qui s'élèvent à peu près à 2.000 francs). Il reste néanmoins des frais liés aux formalités de publicité légale qui peuvent s'élever à 1.000 francs environ.
- La seconde possibilité est de profiter du passage à l'euro pour augmenter ou diminuer le capital social de l'entreprise. Dans ce cas, les statuts sont modifiés dans le cadre d'une assemblée générale extraordinaire et les frais restent ceux d'une modification classique du capital.

Mme Agnès Thibault.

Cela peut être intéressant pour des entreprises qui avaient pour projet soit de modifier le montant et la composition de leur capital. Mais cela concernera sans doute une minorité d'entreprises.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
préconisations opérationnelles**

M. Francis Breuiller.

Comment procéder techniquement pour convertir son capital social ? La première possibilité est de convertir le montant global du capital (par exemple 50.000 francs deviennent 7.622 euros). La seconde est de convertir la valeur de la part ou de l'action (une part de 500 francs sera arrondie à 76 euros).

Mme Agnès Thibault.

Dans le premier cas, si on convertit le montant global du capital, on le divise par le nombre de parts ou d'actions ; dans le second, on multiplie le nombre et la valeur arrondie de la part et de l'action pour trouver le nouveau montant du capital social. Dans tous les cas, pour ces démarches éminemment techniques, il est conseillé de s'entourer d'un conseiller juridique.

M. Francis Breuiller.

La dernière mission qui incombe à l'entreprise est de préparer ses salariés et son environnement social. Les entreprises peuvent établir et payer leurs salaires en euros dès à présent si elles le souhaitent. Ce sera obligatoire en tout cas au 1er janvier 2002. Il est nécessaire dans cette perspective de s'équiper de logiciels et d'imprimés adaptés. Enfin, il faut pour cela bien informer les salariés, certains seront méfiants au départ vis-à-vis de l'euro.

Il est recommandé deux choses. Dans le cas où les bulletins de salaire sont établis en francs, il est bon d'indiquer l'équivalence en euros de la rémunération nette et du net à déclarer, de façon à habituer progressivement les salariés. En sens inverse, si les bulletins de salaires sont établis en euros, les composantes de cette rémunération et le net à payer doivent faire l'objet d'un double affichage en francs.

Il faut savoir également que le paiement peut être réalisé en francs ou en euros indépendamment de la monnaie retenue dans le bulletin de paie. Il faut bien préciser aux salariés qu'ils ne pourront pas disposer d'espèces en euros avant 2002, mais que leur compte sera crédité dans la monnaie de leur choix. Même si l'entreprise leur verse un salaire en euros et fait un chèque en euros, la banque convertit sans frais, gratuitement, l'équivalent en francs sur leur compte. Généralement cela se passe bien, les salariés le vivent sans problème, mais il y peut y avoir des réactions de

Voilà les principales préconisations concernant l'adaptation de l'environnement administratif et comptable des entreprises artisanales.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

Je souhaite que la table ronde que je vais vous présenter maintenant soit la plus interactive possible. Vos questions, vos interrogations, vos remarques, votre propre expérience seront donc bienvenues. N'hésitez pas à prendre la parole. Tous les intervenants sont prêts à vous répondre. Je vous les présente rapidement.

- *Mme Colette Garnerone de l'entreprise GPS Etudes et Réalisations travaille dans la menuiserie industrielle.*
- *Mme Dany Bourdeaux, Vice-Présidente de la CAPEB, est conjointe d'artisan. On évoquera le rôle très important des conjointes d'artisans dans le passage à l'euro. C'est un rôle primordial, et il est important qu'on en parle aujourd'hui, dans la mesure où ce sera un maillon très important de la préparation des entreprises à*
- *Mme Marie-Christine Lucas, de l'URSSAF, nous a également rejoints.*
- *M. Jean-Claude Bachelot est Directeur Général de la Fédération Française des Centres de Gestion des Entreprises Artisanales.*
- *M. Pierre Marcenac est le « M. Euro » du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables.*
- *M. Jean-Luc Encinas, menuisier, nous fera partager son expérience.*
- *M. Gérard Bourguilleau, du Groupe des Banques Populaires, est par ailleurs présent dans la salle pour répondre à vos questions.*

Je propose que nous allions directement à l'essentiel. J'adresse ma première question à Mme Colette Garnerone. Vous représentez une petite société de dix personnes. Vous êtes passés à l'euro d'une manière très anticipée, ce qui est courageux. Vous faites donc partie des "euro-précurseurs". Vous m'avez dit que c'était vraiment difficile d'être les premiers. Expliquez-nous cela.

► *L'expérience de l'entreprise de menuiserie industrielle GPSA*

Mme Colette Garnerone. - En effet, cela a été difficile car nos interlocuteurs et partenaires disaient face à nos *On a bien le temps, etc.* ». Nous avons notre exercice comptable qui se terminait le 30 juin et la première chose que l'on a faite dès juin 1999 a été de prolonger l'exercice comptable pour le faire terminer avec l'année civile.

%. Or, on s'est aperçu qu'une augmentation de 2 % sur des petites sommes était rendue nulle par les règles de conversion en euros. On retombait sur les mêmes sommes qu'au départ. Par exemple, une augmentation de 2% faisait passer un prix de 1,50 F à 1,53 F : deux prix dont la conversion aboutit du fait des règles d'arrondi à un même tarif en euros, soit 0,23 €. Il nous a donc fallu ajuster l'ensemble de notre tarification, de façon à ne pas perdre notre marge.

M. Yannick Letranchant.

Vous dites être passés seuls à l'euro. Était-ce un choix volontaire de votre part ? Vous n'avez pas voulu ou osé solliciter différentes instances d'appui ou de conseil ?

Mme Colette Garnerone.

Cela a effectivement été un choix. Nous avons changé de logiciels deux ans auparavant, et nous avons vu le temps mobilisé pour un simple changement de logiciel. Dans la mesure où il n'était pas question d'employer une personne pour passer à l'euro, nous avons décidé de faire les

M. Yannick Letranchant.

Le bug aussi vous faisait un peu peur ?

Mme Colette Garnerone.

Concernant le passage à l'an 2000, notre informaticien nous avait garanti que nous n'avions rien à craindre. Or, notre fax a été immobilisé pendant huit jours parce qu'il ne sortait pas la date. Cela n'a fait que conforter notre position pour l'euro, nous avons décidé de prendre nos précautions.

► *Le rôle des experts
comptables*

il y a eu

M. Yannick Letranchant.

Pensez-vous - c'est ce qui remonte parfois du terrain - que l'on est en retard ? Est-ce que vous sentez qu'il est urgent d'accélérer ?

► *Les quatre étapes du basculement comptable : diagnostic, opérations de basculement, test et contrôle*

M. Pierre Marcenac.

Il est urgent de mettre tout en œuvre pour être prêt au 1er janvier 2002, parce que la préparation à l'euro s'apparente à une multitude de petites tâches à réaliser dans différents domaines. C'est là sa difficulté, sachant que la préparation à l'euro n'est pas seulement technique, elle doit être également stratégique, comme le soulignait précédemment Mme Colette Garnerone.

Or, un individu normalement constitué ne peut pas identifier la masse des tâches à accomplir s'il ne planifie pas cela dans le temps. Il est évident que les entreprises qui n'auront pas programmé ces tâches ou qui s'en seront préoccupées trop tardivement, ne trouveront pas les compétences nécessaires, et n'auront pas le temps de les mener à bien.

La préparation à l'euro comprend en réalité quatre étapes indispensables : établir un diagnostic, réaliser les opérations de basculement, faire les tests, contrôler. Ces quatre étapes demandent à être programmées aujourd'hui en tant que telles. Les entreprises qui sont passées à l'euro s'aperçoivent qu'elles passent beaucoup plus de temps dans les tests qu'elles ne l'avaient prévu.

Pour illustrer ce propos, on peut citer l'exemple d'une entreprise ayant basculé toute sa chaîne de facturation en euros. Dans cette chaîne de facturation, un logiciel permettait de calculer et d'ajouter les frais de port sur la facture. On avait omis de le modifier. Mais l'erreur n'a été

Un autre exemple dans le domaine de la paie. Une entreprise avait décidé de basculer la paie à l'euro. Le versement des salaires s'opérait par ordres de virement. Tout était préparé avec le banquier, mais il n'existait pas de code de la monnaie sur les ordres de virement. Quand la banque a reçu le virement pour les salariés, l'ensemble des virements a été fait en francs alors que les bulletins de paie étaient préparés en euros. Un salarié s'est vu interdit de chéquier à la Banque de France.

On voit bien tous les effets de chaîne induits par le changement de monnaie. Or, on ne peut identifier les éventuels problèmes que si l'on fait des tests et des contrôles.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

Si l'euro n'est pas le marasme que certains avaient pu craindre, on prend néanmoins la mesure de cette succession de petites démarches techniques, administratives à réaliser. Certes, elles sont surmontables. Mme Dany Bourdeaux, est-ce que cela vous fait peur aussi ?

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

Mme Dany Bourdeaux.

Effectivement, tout ce que j'entends depuis ce matin ne me rassure pas. C'est vrai que l'artisan est pratiquement le dernier maillon de la chaîne. Après, il n'y a que le client qui, lui, va avoir le choix. Pendant toute cette année, il va avoir la possibilité de nous régler les factures soit en francs, soit en euros. Pour ma part, je n'ai pas encore vu de chèque en euros dans l'entreprise. Pourtant, dans une entreprise de plomberie chauffage comme la nôtre, nous faisons énormément de petites factures. Les clients restent donc encore pour le moment en retrait par rapport à l'euro.

► **Mme Dany Bourdeaux :**

Tant que l'environnement de l'entreprise est en francs, il est complexe pour l'entreprise artisanale de fonctionner en euros

facturent encore en francs, avec simplement un double affichage du total TTC en euros. Nous avons une information générale de ce qui va se passer avec les administrations. Sur le plan social, nous avons bien compris la nécessité de bien informer nos salariés.

Mais l'apprentissage de l'euro semble long. Il y a encore des administrations qui retournent les chèques en euros, alors imaginez un peu ce qui va se passer dans les entreprises.

Concernant les entreprises du bâtiment, elles travaillent pratiquement toutes avec des logiciels de devis/facturation. Pour passer à l'euro, on ne peut pas simplement basculer la comptabilité. Il faut aussi basculer la chaîne de facturation, et donc tout ce qui est commercial ou alors on multiplie les difficultés. Pour passer mon entreprise à l'euro, je vais donc devoir convertir toutes mes factures d'achats en euros, avec toutes les erreurs possibles. Comment faire avec mes logiciels ? J'ai une bibliothèque de prix. Je pensais qu'avec l'euro, les informaticiens auraient tout prévu, qu'il n'y aurait qu'à appuyer sur un bouton. Je me suis trompée, et je me demande comment nous allons faire.

Alors, même si j'ai envie de passer à l'euro, les contraintes font que je ne peux pas basculer pour le moment sans me créer des difficultés. Tant que mes fournisseurs ne passeront pas à l'euro, il me sera difficile de fonctionner en euros. J'appréhende pourtant beaucoup le 1^{er} janvier 2002. Tout arrive : le passage aux 35 heures, l'euro. On sait que tout le monde va être surchargé de travail.

M. Yannick Letranchant.

M. Encinas, votre entreprise est passée à l'euro. Pour vous, cela a-t-il été facile ou difficile ? Est-ce que vous ressentez les mêmes appréhensions pour la date du 1er janvier 2002 ?

M. Jean-Luc Encinas.

Avant tout, je voudrais expliquer la motivation de mon passage à l'euro. Auparavant, j'exerçais mon activité en nom propre et en 1997, j'ai décidé de passer en société. Avec mon expert comptable, nous en avons parlé et convenu qu'il valait mieux attendre le 1^{er} janvier 1999 pour

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

démarrer une SARL avec un capital en euros. Ma première démarche de préparation à l'euro a donc été de créer ma société le 1er janvier 1999 avec un capital de 10.000 euros.

► *L'expérience de M. Jean-Luc Encinas : il ne faut pas hésiter à bousculer ses fournisseurs*

A partir de là, le premier souci a été de s'équiper avec un logiciel qui puisse répondre en euros à l'ensemble des besoins. Après s'être documenté pour savoir avec qui et comment on allait s'engager, on a fait appel à une société informatique artisanale qui a conçu un logiciel adapté à nos besoins avec lequel nous venons de basculer notre comptabilité à l'euro.

Nous sommes ainsi passés à une comptabilité euros au 1^{er} janvier 2001. Nous fonctionnons maintenant en tout euro, les tarifs sont en euros, les salaires établis et réglés en euros. On a mis six ou huit mois pour trouver des solutions aux différents problèmes et pour trouver des prix de vente plus psychologiques. En fin de compte, le passage à l'euro est une question d'attitude, il faut

M. Yannick Letranchant.

Avez-vous l'impression d'avoir été à un moment le seul maillon de la chaîne en euros. Avec des fournisseurs et des clients en francs, était-ce économiquement rentable d'anticiper le passage à l'euro ?

M. Jean-Luc Encinas.

Les fournisseurs doivent être un peu bousculés. S'ils ne veulent pas faire d'effort, je ne vois pas pourquoi je ferai un effort pour travailler avec eux. On marche dans le sens de l'avenir. On ne marche pas en reculant. Notre position était donc claire et nette. Et de fait, toutes les sociétés à qui nous avons envoyé un mailing pour annoncer notre passage à l'euro au 1er janvier 2001 ont suivi. A la fin du mois, nous allons recevoir nos premières traites en euros. Il ne faut pas hésiter à bousculer les partenaires avec le message suivant « *Vous ne voulez pas faire un effort ? Pas de problème, d'autres vont le faire* ». Je pense que cela les a motivés pour se préparer eux aussi à l'euro.

M. Yannick Letranchant.

M. Jean-Claude Bachelot, je suppose que vous aussi, comme les experts comptables notamment, vous avez un rôle d'information, d'accompagnement. Est-ce que vous sentez ? Avez-vous ou non une démarche volontariste concernant l'euro ?

M. Jean-Claude Bachelot.

Notre fédération n'a pas attendu. Elle a posé le problème du passage à l'euro il y a deux ans. Cela conditionnait notre fonctionnement dans l'avenir. Nous l'avons fait avec beaucoup d'anticipation, de pragmatisme et de partenariat. Nous avons d'abord commencé par réfléchir sur

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

notre organisation interne vis-à-vis de nos centres de gestion et des salariés. Nous avons programmé des formations pour nos salariés et préparé nos outils informatiques. C'était la phase

► **La politique de la FFCGEA :
anticipation et pragmatisme**

Vis-à-vis des entreprises, nous avons également commencé à proposer des programmes de formation. Nous avons ainsi élaboré un kit de formation destiné à nos centres de gestion pour la formation des entreprises. C'était toute la phase préalable. Aujourd'hui, nous arrivons dans une phase beaucoup plus active et dans une année de transition. Nous nous sommes effectivement posé la question d'inciter ou non les entreprises adhérentes de nos centres à passer à l'euro au fur et à mesure de l'ouverture des exercices, ou bien d'attendre le 31 décembre, ce qui est techniquement possible.

Toujours dans notre souci d'anticipation et de pragmatisme, nous avons décidé de sélectionner les entreprises les mieux à même d'opérer leur basculement comptable, de façon à mesurer graduellement les difficultés rencontrées, et à ne pas avoir tout à gérer au début de l'année 2002. Il s'agit avant tout d'un problème d'organisation pour les centres de gestion, l'objectif étant qu'ils puissent servir au mieux les entreprises l'année prochaine.

Certains centres de gestion sont plus audacieux que d'autres : un centre de gestion a pris la décision d'inciter toutes les entreprises à basculer au fur et à mesure de l'ouverture des exercices. Une autre catégorie de centres sélectionne chaque trimestre des entreprises et mesure les incidences. Enfin, d'autres, plus prudents préfèrent attendre. Je crois que cela reflète bien ce qui

M. Yannick Letranchant.

Au niveau national, votre intérêt n'est-il pas quand même de tenir un discours volontariste et de ne pas tenir compte des avis locaux ? Cela me fait un peu peur, car on a l'impression que tout repose sur les convictions des responsables de centres de gestion. Est-ce qu'il n'y a pas une volonté nationale qui peut s'imposer ?

M. Jean-Claude Bachelot.

Il ne s'agit pas d'une loterie, mais de pragmatisme. Forcer la main aux entreprises, et les passer à l'euro au 1er janvier 2001 par exemple, provoquerait une forme de rejet. Mme Dany Bourdeaux l'a bien exprimé, une entreprise qui n'a jamais reçu de paiement en euros va avoir des réticences très fortes pour passer à l'euro. Pour celles-ci, il nous semble préférable de commencer à aborder de façon pragmatique un certain nombre de fonctions en euros, les paies par exemple.

Une anecdote, à la Fédération, la décision a été prise de passer la comptabilité à l'euro. Nous sommes une fédération de petites entreprises ; les problèmes que l'on peut rencontrer risquent

Bourguilleau.

Pour répondre à M. Jean-Claude Bachelot, la Banque Populaire n'avait pas à vous donner un nouveau relevé d'identité bancaire puisqu'une règle de la place veut qu'il y ait continuité du relevé d'identité bancaire. Même si le compte de l'entreprise bascule en euros, le relevé d'identité

M. Yannick Letranchant.

Merci. Je suppose, Mme Marie-Christine Lucas, que l'URSSAF, l'une des grosses administrations qui a beaucoup à faire avec les artisans se prépare activement à l'euro. Est-ce que vous avez aussi les mêmes problèmes que les artisans ? Est-ce que vous avez ?

Mme Marie-Christine Lucas.

Tout d'abord, je m'étonne que les collègues de l'URSSAF ou des ASSEDIC refusent de l'argent. Moi la première chose que je fais est d'encaisser tout de suite, quelle que soit la monnaie

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

► *Le basculement des URSSAF à l'euro en 2001 est une opération neutre pour les*

Je suis directrice de la trésorerie et de la comptabilité à l'URSSAF de Paris et à ce titre, j'ai été choisie en tant que chef de projet euro puisque nous devons basculer l'ensemble de nos comptes cotisants à l'URSSAF de

Paris au 1er juin de cette année. Une bonne partie de l'URSSAF a commencé à se préparer. Certaines sont déjà passées à l'euro et la plupart des entreprises ne s'en sont quasiment pas rendues compte puisqu'il n'y a pas eu d'échos dans la presse. Il y a 25 % des URSSAF qui aujourd'hui sont passées à l'euro et sans difficulté, toutes utilisant les mêmes programmes informatiques. Nous pensons donc qu'il ne devrait pas y avoir de problème de continuité du service public vis-à-vis de nos interlocuteurs.

Nous avons environ un million de comptes cotisant actuellement. C'est un gros travail de passer à l'euro, ne serait-ce que de passer le message à l'ensemble de nos 3000 salariés. Vous pouvez éventuellement vous trouver face à un salarié qui n'est pas encore au point par rapport à l'euro, malgré toutes les formations organisées, malgré tous les messages délivrés personne qui rentre de congés-maladie pour réaliser une fausse manoeuvre. Passer un message à 3.000 personnes, ce n'est pas évident. Il faut être indulgent.

M. Yannick Letranchant.

Aurez-vous la même indulgence après le 1er janvier 2002 s'il y a quelques ratés ?

Mme Marie-Christine Lucas.

Nous sommes soumis, pour les paiements, aux règles que les banques donnent et aux règles de la comptabilité publique. Aujourd'hui, nous encaissons et nous acceptons les déclarations en francs ou en euros selon ce que les cotisants souhaitent. Quand nous serons passés à l'euro, en principe les cotisants pourront continuer à payer en francs s'ils le souhaitent. C'est une question qui nous

Si l'URSSAF passe à l'euro, les cotisants peuvent-ils continuer à payer en francs ? ». La réponse est oui. L'URSSAF de Paris passe à l'euro le 1er juin, mais les entreprises pourront continuer à payer en francs jusqu'au 31 décembre 2001 si elles le souhaitent. Par contre, à partir du 1er janvier 2002, les paiements ne pourront plus être effectués qu'en euros.

Il y a eu des petites contestations dans les URSSAF qui sont passées à l'euro par rapport à certains cotisants sur des questions de centimes et d'arrondis. Nous utilisons les taux de conversion officiels, et il peut y avoir un, deux, voire trois centimes d'écart. Mais c'est la règle du passage à l'euro. La difficulté que tout le monde rencontre, ce sont ces centimes d'écart quand on passe du franc à l'euro et à nouveau de l'euro vers le franc.

Beaucoup de gens ont été choqués quand ils ont reçu leur facture d'EDF en euros au 1er janvier. La recommandation que l'on peut donner, c'est de faire désormais attention à la monnaie dans laquelle les documents reçus sont libellés. Durant l'année 2001, nous allons en effet passer à

M. Yannick Letranchant.

Dans votre administration, avez-vous l'impression d'être plutôt à l'heure concernant l'euro, plutôt en avance, ou en retard comme tout le monde eue en joignant la plupart des intervenants pour préparer cette journée. C'est peut-être un réflexe français ou latin, il semble que l'on attende toujours d'être au pied du mur pour avancer. On se dit tour à tour C'est dans un an et demi... C'est dans un an... C'est dans six mois... Il nous reste encore trois mois... ». Avez-vous vous-même senti une certaine réticence ou une certaine lourdeur à se préparer ?

► *La priorité et le plus difficile est de faire passer le message à nos*

Mme Marie-Christine LUCAS.

Cela fait plusieurs années déjà que j'étais dans l'équipe de travail qui réfléchissait au passage des systèmes informatiques à l'euro, donc plusieurs années que nous en parlons. Par contre, nous avons l'impression d'être en avance, dans la mesure où nous avons beaucoup de mal à passer le message, ne serait-ce qu'intéresser nos salariés à la question. Les messages que nous leur transmettons concernant l'euro : « *Attention, au mois de juin, nous allons passer à l'euro. Voilà les conséquences que cela va avoir dans votre travail quotidien* » sont perçus comme très lointains. Il faut essayer de mobiliser tout le monde.

M. Yannick Letranchant.

Mme Danny Bourdeaux souhaite réagir.

Mme Danny Bourdeaux.

Ce que vous venez de dire m'interpelle particulièrement. Vous avez parlé de "passer le message". Nous-mêmes contribuons à faire passer ce message. Nous avons beaucoup travaillé, nous les femmes d'artisan, à sensibiliser les entreprises à l'euro il y a deux ans. J'ai l'impression qu'on l'a

► *Quelques pistes pour passer le message aux artisans*

de se préparer ? Elles ont une mission d'information à conduire. Comment expliquer plus concrètement l'euro aux entreprises ? Comment leur faire toucher du doigt la réalité ? Quels moyens enfin auront-elles à leur disposition pour ce faire ?

M. Yannick Letranchant.

Mme Colette Garnerone souhaite également réagir. Nous donnerons ensuite la parole à la salle.

Mme Colette Garnerone.

Il faut commencer par faire passer le message aux fournisseurs. Vous avez tout à fait la possibilité de payer en euros. Commencez déjà vous-même à payer en euros et l'amalgame prendra. Il faut que vous commenciez parce que si vous ne commencez pas maintenant, vous commencerez en même temps que tout le monde et ce sera trop tard. Nous avons mis cinq mois avant de pouvoir fonctionner en tout euro. Du 1er janvier 2000 au 1er mai 2000 nous avons traversé cinq mois de galère. Notre comptabilité n'a été mise à jour que fin novembre 2000, alors que nous avions

Rien n'a été simple. Pour vous donner un exemple, nous n'avons passé nos paies qu'hier à l'euro. L'opération nous semblait simple. Or, en vérifiant notre logiciel paie "euro", nous nous sommes aperçus qu'il n'assurait pas la conversion en francs. Nous avons donc dû ajouter manuellement sur chaque bulletin le double affichage en francs du salaire net, du brut et du total des retenues. Nous avons testé tous les logiciels, mais cela nous avait échappé.

M. Yannick Letranchant.

Votre propos confirme l'importance du test évoquée précédemment. En effet, le but du jeu n'est pas de changer de logiciel toutes les trois semaines. M. Pierre Marcenac souhaite ajouter un mot très rapide à ce débat.

M. Pierre Marcenac.

► *Le basculement des comptes bancaires à l'euro va bousculer les*

Durant 2001, l'environnement va basculer progressivement à l'euro, et jouer un rôle incitatif auprès des entreprises artisanales. C'est notamment le cas des banques. A partir du 1er juillet 2001, les banques vont imposer "l'euro" à l'ensemble des entreprises, pour que l'ensemble des comptes bancaires soient basculés en euros pour le mois d'octobre. L'entreprise va donc par ce biais être sollicitée.

► *M. Jean-Claude Condou : Il faut aussi prévoir des mesures pour les entreprises qui ne seront pas prêtes au 1^{er} janv. 2002*

er janvier 2002, peut-être même davantage. Je pense en particulier, sans vouloir être négatif, aux entreprises qui ont leur comptabilité non pas dans leur logiciel, mais dans leur boîte à chaussures. Il faudra aussi penser à ces entreprises qui sont relativement nombreuses.

Par rapport à cela, la valeur de l'exemple est intéressante pour expliquer aux autres comment faire et témoigner des difficultés. Mais au 1er janvier 2002, nos organisations vont voir affluer des vagues d'entreprises qui vont nous demander ce qu'il faut faire, qui seront paniquées ou inquiètes. Il faut être réaliste, et en prendre conscience. On le sait pour les 35 heures, ce sera pareil pour le

Une question va dès lors se poser, pendant un délai d'adaptation de six mois minimum, c'est-à-dire jusqu'à la fin juin 2002, peut-être davantage. Quel va être le degré d'indulgence, de compréhension des administrations et de l'environnement réglementaire, administratif et financier, pour que nous puissions aider ces entreprises-là ? Comment peut-on espérer avoir un bon degré de compréhension et d'indulgence pour les accompagner durant cette période ? Nous allons faire le maximum en 2001, mais je pense qu'il faut aussi penser à cette période-là qui me paraît très importante.

M. Yannick Letranchant.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

Réponse de Mme Marie-Christine Lucas de l'URSSAF ?

Mme Marie-Christine Lucas.

On a bien réfléchi à cette question et on est justement très inquiet par rapport à cette situation. C'est pour cela que l'on essaie dès maintenant de commencer à passer le message et que l'on va tout au long de l'année 2001 répéter, marteler le message du passage à l'euro. On compte beaucoup sur les campagnes nationales du Ministère des Finances, mais aussi sur les banques également, qui vont convertir les comptes bancaires en fin d'année. Notre objectif est de réduire le nombre d'entreprises qui ne seront pas prêtes, car si on a 300.000 cotisants qui n'ont pas su passer à l'euro, nous nous trouverons aussi en difficulté. On a intérêt par conséquent à les accompagner préalablement. C'est vrai qu'aujourd'hui on enregistre à peu près 2.000 paiements par mois en euros, ce qui est très faible par rapport à l'ensemble des paiements reçus, et ce sont essentiellement de grandes entreprises. Très peu de petites entreprises paient en euros.

M. Yannick Letranchant.

Une réaction de Mme Colette Garnerone ?

Mme Colette Garnerone

L'URSSAF pourrait aider les petites sociétés en acceptant le paiement en euros même si l'entreprise n'a pas de bordereau informatisé. La petite société qui fait son bordereau à la main ne

Mme Marie-Christine Lucas.

L'URSSAF accepte les paiements même si les bordereaux sont faits à la main. La question se pose en fait par rapport à la DADS, puisque l'on applique dans ce cas une réglementation imposée par les différents ministères. A l'intérieur de notre URSSAF, nous essayons de donner satisfaction aux demandes des entreprises, dans les limites cependant du cadre réglementaire. Nous encaissons les montants en francs et en euros sans difficulté.

M. Yannick Letranchant.

Une réaction rapide de M Pierre Marcenac par rapport à l'intervention de M. Jean Claude Condou ?

M. Pierre Marcenac.

► *La démarche la plus urgente est de s'assurer de la compatibilité du matériel*

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

Ce qu'il faut surtout, c'est que les entreprises qui ne basculent pas en 2001 soit prêtes au 1er janvier 2002. Elles devraient, au moins techniquement, se préoccuper de leurs logiciels. Elles peuvent pour ce faire consulter l'observatoire des logiciels mis en place par nos services pour vérifier la compatibilité de leur matériel. Cela leur permettra de faire la paie en janvier et de procéder à la facturation en euros en janvier 2002. C'est à cela qu'il faut qu'elles se préparent.

M. Yannick Letranchant.

Avant de poursuivre ces débats, je voudrais adresser une question aux personnes de la salle. Les problèmes soulevés concernant le test de logiciels me font un peu peur : apparemment, il y a des surprises. Y a-t-il un moyen d'éviter cela ou bien les entreprises doivent-elles s'en remettre totalement à leurs prestataires informatiques ?

M. Pierre Marcenac.

Je vais répondre au niveau de l'Ordre des Experts Comptables. Il existe en réalité aujourd'hui une multitude de diagnostics qui permettent d'identifier les éventuels problèmes. Vous citez notamment le problème des logiciels. Des listes de questions spécifiques permettent de savoir si le logiciel présente les fonctions nécessaires par rapport au passage à l'euro.

En ce qui nous concerne l'Ordre des Experts Comptables, nous avons créé un observatoire des logiciels. On a demandé notamment à toutes les SSII de faire ce qu'on appelle du déclaratif, c'est-à-dire de préciser la compatibilité du matériel par rapport à un questionnaire donné, aussi bien au niveau de la comptabilité, de la paie, et de la facturation. Cet observatoire peut être : www.euro-expert.com. Plus de 110 logiciels sont à ce jour

M. Yannick Letranchant.

Merci. M. Jean-Claude Bachelot, sur le même thème ?

M. Jean-Claude Bachelot

Beaucoup d'artisans ne sont pas informatisés. La moitié des entreprises artisanales n'ont pas de salariés. Il y en a aussi la moitié, et ce ne sont pas forcément les mêmes, qui ne bénéficient d'aucun accompagnement. Nous avons donc intérêt à mobiliser l'ensemble des partenaires, les organisations professionnelles, les chambres de métiers, les banquiers pour qu'effectivement il y ait une prise de conscience aussi large que possible et éviter que trop d'entreprises n'aient rien entrepris au 1^{er} janvier 2002.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

D'autres questions dans la salle, s'il vous plaît, rapidement ?

Mme Christine Bossenmeyer (C.M. Vaucluse).

**► Conversion du capital social
et nouveaux seuils légaux**

J'aurais besoin d'une précision par rapport aux informations données tout à l'heure. M. Pierre Marcenac pourra certainement me donner cette précision-là. Cela concerne le capital social. Il a été dit tout à l'heure qu'un capital social de 50.000 francs sera lu automatiquement 7.622,45 euros au 1^{er} janvier 2002. Or, jusqu'à présent, toutes les informations que j'ai eues concernant la modification des seuils précisait que le nouveau seuil d'un capital de

M. Pierre Marcenac.

Tous les seuils, en effet, ont fait l'objet d'une ordonnance. Plus de 600 seuils ont été réajustés en euros. En ce qui concerne notamment le capital des SARL, le nouveau seuil sera de 7.500 euros à partir du 1er janvier 2002. Mais ce seuil ne s'applique pas aux SARL qui ont été constituées avant le 1er janvier 2002, qui ont donc un capital minimum de 50.000 francs. En l'absence d'une modification, un capital de 50 000F devra effectivement être lu pour 7.622,45 euros au 1^{er} janvier 2002.

M. Yannick Letranchant.

Une autre question dans la salle ?

Mme Christine Bossenmeyer (C.M. Vaucluse).

Qu'en est-il pour les entreprises qui ont un capital différent de 50 000 F (par exemple, 60 000 F ou 80 000 F) ? Seront-elles obligées de modifier leur statut ?

M. Pierre Marcenac.

L'exposé a pris l'exemple d'un capital de 50.000 francs, ce qui est le cas le plus fréquent. Mais la même règle s'applique aux autres montants : la conversion du capital reste facultative. Toute société qui n'aura pas modifié son capital social au 1er janvier 2002 verra son capital

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

automatiquement lu en euros. Autrement dit, le lecteur devra diviser le montant en francs par 6.55957 pour trouver le nouveau montant en euros.

M. Yannick Letranchant.

Je voudrais revenir, avec Mme Bourdeaux, sur le rôle des femmes. Vous me racontiez la semaine dernière que les questions administratives et comptables incombent souvent à la conjointe dans l'entreprise. C'est donc elle qui va être en première ligne pour l'euro. Est-ce que les femmes d'artisans ont été formées pour ce faire ?

Mme Dany Bourdeaux.

Nous avons fait énormément de réunions d'information pour les femmes il y a deux ans, pour les préparer à l'arrivée de l'euro. Maintenant, on a l'impression que plus rien ne se fait sur le terrain. Nous sommes donc reparties en campagne pour relancer ces formations. Les Banques Populaires ont mis à disposition des commissions de femmes d'artisans ces fameuses valises où l'on avait énormément d'informations sur l'euro. Il faut passer maintenant à la vitesse supérieure. Déjà ce matin, beaucoup d'informations nouvelles nous ont été données. Il faut encore aller au-delà et répondre aux questions que se posent les conjointes d'artisans de façon à ce que la majorité d'entre elles soit capable d'amener l'euro correctement dans l'entreprise.

► *Le retard des fournisseurs handicape les entreprises artisanales*

Le principal problème, pour les femmes d'artisans qui réalisent en interne leur comptabilité est certainement celui des bibliothèques de prix, et la réactualisation quotidienne des factures de fournisseurs. Je peux certes payer en euros mes fournisseurs, mais je ne peux pas les obliger à basculer leurs tarifs et leur facturation en euros. Au mieux, ils m'indiquent le total TTC en euros. Par contre, tout le détail des fournitures reste en francs. Pour le moment, ces fournisseurs dont deux grossistes en plomberie-chauffage ont un message vague concernant l'euro : « *On va y passer dans quelques temps* ». Si je souhaite facturer en euros, je dois donc procéder moi-même à la conversion de toutes les fournitures.

M. Yannick Letranchant.

M Jean-Luc Encinas, vous qui avez un peu brusqué vos fournisseurs, ont-ils joué le jeu de l'euro ou sont-ils restés en franc ?

M. Jean-Luc Encinas.

Déjà, je pense que Mme Dany Bourdeaux a un mauvais logiciel. Le logiciel que j'ai acheté est conçu pour mon type d'activité. Concernant ma bibliothèque de prix et mon déboursé, tout était

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

Les fournisseurs, c'est comme les banquiers, il faut les « bousculer » un petit peu. Quand j'ai commencé à dire à mon banquier : « *Le 1er janvier 2001, je me mets à l'euro* », il m'a regardé avec un air de panique, mais il s'est adapté très rapidement. Les fournisseurs ont été prévenus en amont dès septembre par un mailing, qui leur indiquait clairement le passage de notre comptabilité en euros à partir du 1er janvier 2001. Tous n'ont pas voulu faire l'effort ou la motivation. Le marché est fait de façon à ce qu'il y ait de la concurrence. S'il y a des gens qui ne font pas l'effort, il suffit de taper aux bonnes portes. Mais lorsque vous avez un fournisseur qui ne veut pas perdre de clients, qui veut les fidéliser, il fait l'effort.

M. Yannick Letranchant.

Vous avez une entreprise de quelle taille ?

M. Jean-Luc Encinas.

C'est une petite PME qui a six salariés dans la menuiserie aluminium pour la fermeture extérieure.

**Adapter son fonctionnement administratif et comptable :
table-ronde**

M. Yannick Letranchant

Une question pour M. Gérard Bourguilleau. Quand un artisan vous dit : « Moi je passe à l'euro. C'est comme ça, ce n'est pas autrement », cela vous fait peur ou vous suivez ?

M. Gérard Bourguilleau.

Non seulement cela ne nous fait pas peur, mais cela nous réjouit. Les banques sont déjà organisées pour la bascule des comptes à l'euro puisque, depuis le 1er janvier 1999, toute la banque de gros a déjà basculé, tous les marchés financiers fonctionnent en euros. En conséquence, tous les logiciels, les dispositifs de traitement des francs et des euros sont à disposition dans les banques et la bascule d'un compte en euros ne doit pas poser de problème. Peut-être qu'avec certains interlocuteurs la chose n'est pas évidente, mais il va de soi que si vous demandez aujourd'hui à votre banquier de vous délivrer un chéquier en euros, vous l'aurez

► *La multiplication des chèques en euros va rendre l'euro plus concret*

Au demeurant, c'est la pédagogie que les banquiers vont mettre en place à partir du mois de juillet, ainsi que le soulignait tout à Marcenac. Progressivement, les banques vont délivrer, à partir du mois de juillet et tout au long de l'été, des chèquiers en euros à leur clientèle, la clientèle des entreprises mais aussi celle des particuliers. De ce fait, les entreprises recevront des paiements en euros et seront bien dans l'obligation d'intégrer l'euro aussi bien dans leur système comptable que dans leur gestion.

Dès lors que l'euro aura une véritable apparence au travers des chèques, il deviendra plus concret pour les entreprises et l'appropriation se fera de façon progressive. Cela ne veut pas dire pour autant que les entreprises seront nécessairement toutes prêtes, parce qu'il y aura d'autres

M. Yannick Letranchant.

Je vous propose de faire une pause d'un quart d'heure, comme prévu dans le programme, avant de poursuivre sur le thème suivant, qui concerne la création d'entreprise.

Créer une entreprise en euros : les points de vigilance

M. Yannick Letranchant.

Après avoir démarré ce matin sur l'adaptation du fonctionnement administratif et comptable, nous continuons cette journée avec comme thème « euros ». C'est Hervé Fabregoule de la Chambre de métiers de Moselle qui va nous parler notamment des points de vigilance à surveiller pour passer le cap de l'euro avec sérénité.

Fabregoule.

Nous sommes seulement à onze mois de la mise en place de l'euro et de son caractère obligatoire pour l'ensemble des agents de l'économie. Onze mois dans une entreprise, c'est très court. Ce délai est d'autant plus court quand il s'agit de création d'entreprise. En effet, c'est dans la première année de vie de l'entreprise que le nouveau chef d'entreprise va prendre ses marques et trouver ses repères, notamment financiers. Cette population de chefs d'entreprise risque d'être encore plus perturbée que les autres. C'est pourquoi nous incitons les entreprises en création à

► *L'euro sera un élément de fragilisation des entreprises nouvelles.*

Plusieurs objectifs sont visés. Il s'agit d'abord de passer sans douleur le cap de 2002. Le second objectif est de réaliser des économies, à la fois sur les investissements (on peut citer les caisses enregistreuses, les logiciels), sur les charges de fonctionnement (le papier à en-tête qu'il faudra modifier, la publicité), et sur le temps passé à se préparer : si tout cela est intégré dès le départ, il n'y aura normalement pas de nouvelles

Ensuite, les créateurs bénéficieront d'une crédibilité supérieure vis-à-vis de leurs partenaires, notamment les partenaires financiers que sont les banques, mais aussi les partenaires publics. Enfin, ces entreprises auront acquis une avance sur leurs concurrents, concurrents déjà installés ou créateurs n'ayant pas encore intégré l'euro. Il est à noter qu'aucun frais supplémentaire ne sera supporté par les entreprises qui se créent directement en euros par rapport à une entreprise qui se

Une qualité essentielle du chef d'une entreprise est sa capacité à anticiper. Pour ce qui concerne l'euro, une anticipation à onze mois lui évitera bien des tracas.

► *Préparer les documents juridiques et financiers en euros et investir dans un matériel compatible euro*

Que faut-il faire ? Le créateur d'entreprise doit intégrer au minimum trois démarches dans le processus de démarrage de son entreprise.

La première est d'établir son dossier financier en euros. Cela va permettre au chef d'entreprise de se familiariser avec les montants financiers, les nouveaux ordres de grandeur en euros. Cela lui permettra aussi d'assurer un bon suivi de gestion en 2002.

Créer une entreprise en euros : les points de vigilance

La deuxième chose est de libeller les contrats en euros. Effectivement, les contrats se poursuivront pour beaucoup au-delà du 1^{er} janv 38 Il faut donc le prévoir, ce n'est pas un effort insurmontable. Par souci de simplification il est vivement conseillé de libeller l'ensemble des contrats en euros et c'est notamment le cas des statuts de société. Cela évitera d'avoir à réunir une assemblée générale extraordinaire pour les changer en euros, notamment parce que des chiffres ronds sont plutôt conseillés. L'ensemble des documents commerciaux doit en effet faire figurer le capital : en 2002 le capital sera marqué sur les papiers à en-tête, sur les publicités, etc., et un chiffre rond est plus indiqué. Un capital par exemple de 8.000 euros pour une entreprise correspond à peu près à 52.476,56 francs, ce qui n'est pas une augmentation insupportable pour

La troisième chose est de s'équiper en matériel informatique compatible euro. Il faut adapter à l'euro dès le départ l'ensemble des systèmes informatiques et même électroniques si on parle des terminaux de paiement et prévoir ainsi la disparition du franc. La logistique de facturation et de la comptabilisation doit être bien huilée avant de passer en 2002.

Ce sont trois éléments principaux pour un chef d'entreprise. Mais on peut aller plus loin et

► *Fonctionner en tout-euro*

Comment s'y prendre quand on veut fonctionner en tout euro ? Concernant l'activité commerciale, le minimum pour une entreprise qui décide d'aller plus loin est de pouvoir encaisser et payer en euros. Parallèlement à cela, il est aussi conseillé de faire un double affichage sur l'ensemble des prix (devis, facturation, etc...). On peut aller encore plus loin en pensant les prix directement en euros. Nous verrons cette après-midi que les incidences de la conversion en euro sur les prix sont nombreuses. Penser ses prix directement en euros évite bien des tracas. Par ailleurs, le créateur doit anticiper le comportement de ses futurs clients et fournisseurs. La communication avec eux paraît essentielle.

Concernant le système administratif et comptable de l'entreprise, le créateur a le choix, soit de (1^{er} janvier), soit de démarrer directement en euros. Pour des questions d'économies de frais comptables, pour faciliter la comparaison des chiffres sur un exercice qui déborderait sur 2002, et enfin pour tester les logiciels et les procédures de comptabilisation, il est largement préférable de démarrer la saisie directement en euros. En parallèle d'ailleurs à une comptabilité en euros, il est aussi nécessaire pour le chef d'entreprise, d'ouvrir un compte en euros et de se procurer les chéquiers en euros.

Concernant les choix fiscaux et sociaux, il faut aussi rappeler que les déclarations sociales et fiscales peuvent se faire directement en euros quand le chef d'entreprise démarre sa comptabilité en euros, ce qui évite bien des tracas par la suite, mais aussi les erreurs.

Concernant les salariés, enfin, il faut les informer du projet de création d'entreprise en euros et des répercussions sur le salaire et veiller surtout à ce qu'ils adhèrent au projet et n'émettent pas

Créer une entreprise en euros : les points de vigilance

Fonctionner en tout euro est finalement simple, seuls quelques points de vigilance étant

► **Respecter le
cadre réglementaire**

L'entreprise doit tout d'abord intégrer et respecter l'ensemble des règles qui régissent l'euro. Il existe une règle de "ni obligation ni interdiction d'utiliser l'euro". Ainsi, le chef d'entreprise ne peut pas imposer à ses partenaires l'utilisation de l'euro. Les prix doivent obligatoirement figurer en francs jusqu'au 1er janvier 2002, au côté de l'affichage en euros. Ensuite, les règles de conversion et

Il est bien évidemment très important de ne pas se tromper dans les conversions (les erreurs

Enfin, les chefs d'entreprises doivent aussi intégrer les nouveaux seuils légaux, fiscaux, sociaux applicables à partir de 2002. Ainsi, par exemple, le capital minimum pour les SARL pourra être de 7.500 euros à partir du 1er janvier 2002. Autre chiffre à retenir sur le plan fiscal, le chiffre micro-entreprise sera au maximum de 27.000 euros. Il existe un cadre réglementaire concernant l'euro : le chef d'entreprise doit s'informer de ce qu'il

► **Attention : encore trop
d'entreprises en création
ignorent complètement l'euro**

En conclusion, cette intervention sur la création d'entreprise en euros est aussi un petit cri d'alarme. Aujourd'hui encore, une très grande majorité d'entreprises démarre avec une comptabilité en franc. Encore plus grave, un certain nombre de créations enregistrées ne répondent même pas aux trois principaux conseils donnés concernant la création (rédiger ses documents financiers et juridiques en euros, et s'équiper en matériel compatible).

Or, plus on se rapproche de 2002, plus il paraît aberrant de ne pas intégrer le maximum d'éléments en euros dans son projet. Il faut aller le plus loin possible. Pour beaucoup d'entreprises, la priorité de la phase de création est la pérennité de leur structure, ce que l'on comprend aisément. L'euro est dans bien des cas considéré comme un souci mineur, qu'il sera bien temps de prendre en compte le jour où les autres entreprises passeront. Ceci est une erreur, la table ronde qui va suivre devrait le démontrer aisément.

**Créer une entreprise en euros :
Table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

Nous rejoignent à cette table différents intervenants : Hervé Fabregoule, Patrick Bonnet de la Chambre de métiers du Val-de-Marne, M. Frédéric Monbel qui est chef d'entreprise, patron de Delta Maintenance, François Hurel qui est Délégué général de l'Agence pour la création d'entreprise et Mustapha Fassouli de la Chambre de métiers du Gard.

Pour rebondir, concernant la création d'entreprise en euros, une question tout de suite à Hurel. Vous aidez les entreprises à se créer, à se monter. Est-ce que vous leur recommandez de le faire en euros ?

M. François Hurel.

On a un sentiment de paradoxe quand on parle de l'euro parce que le mot est entré dans les mœurs, tout le monde en parle, et pourtant cela paraît aujourd'hui encore une fiction. Je crois vraiment que chacun d'entre nous prendra vraiment conscience de l'euro le jour où il n'aura qu'un peu plus d'un mois et demi pour convertir ses derniers francs en euros. On se rendra compte que l'Europe économique est une réalité et ce sera un coup brutal.

► *Face à l'euro, la situation du créateur d'entreprise devrait être finalement la plus simple parce que lui démarre*

Concernant la création d'entreprise, les chiffres 2000 nous montrent une progression d'un peu plus de 4,2 %. On est passé en France de 170.000 nouvelles entreprises à la fin de l'année 1999 à 177.000 à la fin de l'année 2000 et 2001 en apportera encore plus. Face à l'euro, la situation du créateur d'entreprise devrait être finalement la plus simple parce que lui démarre. Il n'a rien, pas de passé, il ne sait pas comment ça marche. Donc, a priori, il devrait s'investir complètement dans l'euro, démarrer une comptabilité en euros, avec un capital social en euros, et tout raisonner en euros y compris dans ses moyens de paiement.

Ce n'est pas encore vraiment le cas. Tous les porteurs de projet reçus sur le site Internet de l'APCE sont alertés sur l'euro, puisqu'un chapitre entier est consacré à la fois aux implications stratégiques et techniques, mais peu de gens s'y précipitent. Finalement, l'euro ne mobilise pas le créateur, comme c'est encore le cas dans de nombreuses situations. J'en veux pour preuve la discussion récente du projet de loi de régulation économique. Une disposition a été prise, proposée par le Premier Ministre lors des Etats Généraux de la Création d'Entreprise, qui vise à échelonner la libération du capital social des toutes petites SARL, celles à 50.000 francs. Finalement on parle toujours d'échelonner sur cinq ans à raison de 10.000 francs par an, on ne parle pas d'échelonner 7.622,45 euros sur cinq ans. On n'arrive pas encore à penser en euros, et des réunions comme celles-là apportent à la fois la preuve qu'il faut sensibiliser tous nos entrepreneurs et tout l'environnement. Mais il est clair que du travail reste à faire, un travail d'autant plus difficile à faire qu'il devra être réalisé dans un délai extrêmement court.

► *L'euro ne mobilise pas, parce qu'on a le sentiment qu'il y a toujours un choix.*

► *Au cours du mois de janvier, 80 % des sociétés créées sur le Val-de-Marne dans le domaine de l'artisanat l'ont été avec un capital en francs.*

Créer une entreprise en euros
Table ronde

Je voudrais apporter un témoignage chiffré. Sur notre département, j'ai fait un petit recensement hier matin. Au cours du mois de janvier, 80 % des sociétés créées sur le Val-de-Marne dans le domaine de l'artisanat l'ont été avec un capital en francs. Si on regarde de plus près, on s'aperçoit qu'en fait la plupart des créations de société en francs le sont par des entreprises qui ont recours à des cabinets juridiques qui n'ont pas forcément encore le réflexe du passage à l'euro. Au contraire, lorsque les chambres de métiers peuvent toucher les artisans directement lors de la création, le message est beaucoup plus fort et significatif, puisqu'on enregistre quasiment 100 % de créations en euros, concernant les SARL.

M. Yannick Letranchant.

Pourriez-vous nous expliquer quel est votre travail quotidien pour cela ?

M. Patrick Bonnet.

► *Le travail de terrain des Chambres de métiers peut prendre l'aspect de formations, de stages obligatoires, ou d'actions d'information*

Le travail de terrain des Chambres de métiers peut prendre l'aspect de formations, de stages obligatoires, ou d'actions d'information. On parlait tout à l'heure des collectivités locales. Dans notre département, on a mené beaucoup de réunions soit en soirée, soit des petits-déjeuners, pour sensibiliser les entreprises. Le message est bien passé, même si par exemple le double affichage n'est pas encore très répandu. On sent quand même que les gens ont pris conscience de l'échéance. Il s'agit désormais de profiter de l'environnement et de bousculer les entreprises pour qu'elles soient

M. Yannick Letranchant.

M. Mustapha Fassouli, vous êtes à la Chambre de métiers du Gard. Avez-vous développé ?

M. Mustapha Fassouli.

A la Chambre de métiers du Gard, nous sommes partis un peu plus tard. En 1998, on a lancé beaucoup d'actions de sensibilisation, beaucoup de réunions à destination des chefs d'entreprise, et finalement peu à destination des créateurs d'entreprise. Depuis maintenant septembre 2000, on est passé à la vitesse supérieure. Nous développons la préparation à l'euro auprès des créateurs à travers des stages de courte ou longue durée que l'on trouve dans tout le réseau des chambres de métiers. Concernant les conjoints du chef d'entreprise, l'euro est traité dans les formations spécifiques que l'on trouve aussi dans toutes les chambres de métiers (le BCCEA : brevet de conjoint de chef d'entreprise artisanale) ; les organisations professionnelles proposent aussi bien

Créer une entreprise en euros
Table ronde

entendu des modules de sensibilisation et de préparation à l'euro. Maintenant, dans beaucoup de chambres de métiers, le nécessaire est fait.

Pour autant, les entreprises sont encore rares à passer à l'euro. Ainsi, pour réaliser l'enquête présentée ce matin, il a été très difficile de repérer des entreprises pionnières. Je vous cite quelques chiffres : sur 110 entreprises qui avaient été sensibilisées, seules 8 avaient entrepris des démarches significatives pour se préparer à l'euro. Cela veut dire qu'il y a encore beaucoup de travail.

Pour donner quelques informations chiffrées concernant les créations d'entreprise, je crois que nous avons dans le Gard le même ordre de grandeur : 80 % des sociétés créées ont été déclarées en francs. Pour renforcer le message, chaque agent de la Chambre de métiers a reçu une formation. L'euro passe par nous et par tous nos collaborateurs : il est important que le message puisse être globalement diffusé.

M. Yannick Letranchant.

C'est le même message en Moselle, j'imagine ?

M. Hervé Fabregoule.

► *Le rôle des chambres de métiers va être aussi de contribuer à resserrer l'étau autour des entreprises*

C'est effectivement le même message. M. François Hurel disait effectivement qu'au moins de juin il y aurait un étau qui contraindrait un peu plus les entreprises. Le rôle des chambres de métiers va être de mettre aussi en place cette sorte d'étau afin d'inciter les entreprises à fonctionner avec l'euro et à aller le plus loin possible dans les

M. Yannick Letranchant.

On a l'impression depuis ce matin que chacun attend que ce soit l'autre qui dégainé. Cela peut durer longtemps.

M. Hervé Fabregoule.

C'est vrai : les entreprises attendent que les consommateurs paient en euros. C'est donc peut-être aux services publics, aux chambres de métiers entre autres, de forcer un petit peu la main, même

M. Yannick Letranchant.

J'imagine, M. François Hurel, que quand on aura les billets en poche, ce sera beaucoup plus facile.

Créer une entreprise en euros
Table ronde

M. François Hurel.

Ce sera sûrement plus facile. Ce sera une prise de conscience brutale pour chacun d'entre nous. Il n'empêche que si les entreprises n'y sont pas préparées, cela va être d'autant plus difficile pour elles. C'est le rôle de chacun d'entre nous, chambres de métiers, APCE ou d'autres, que d'essayer de sensibiliser un maximum de chefs d'entreprises dès à présent.

J'observais il y a quelques jours quelqu'un à la caisse d'un supermarché qui payait avec un chéquier en euros. C'était la bête curieuse, il était tout seul, la caissière ne comprenait rien, alors qu'il n'a fait qu'anticiper les onze derniers mois.

M. Yannick Letranchant.

M. Frédéric Monbel, vous êtes chef d'entreprise, vous êtes seul dans votre entreprise, Delta Maintenance, et exercez une activité dans le domaine de la maintenance industrielle. Vous avez créé votre entreprise en avril 1999 en franc. C'était votre choix ?

M. Frédéric Monbel.

A l'époque, j'avais suivi un stage obligatoire par l'intermédiaire de la Chambre de métiers et je

M. Yannick Letranchant

On n'est pas venu suffisamment vers vous ou c'est vous-même qui n'êtes pas allé chercher les renseignements ?

► **M. Frédéric Monbel, artisan** Quand j'ai créé mon entreprise en 1999, j'étais en avance dans ma demande par rapport à l'euro. C'est encore le cas aujourd'hui

M. Frédéric Monbel.

Apparemment, nous étions un petit peu en avance dans notre demande vis-à-vis de l'euro, mais autour de nous, ce n'était pas la peine d'en parler. Alors, nous n'avons pas insisté.

M. Yannick Letranchant.

Vous vous êtes donc retrouvé un peu seul avec votre entreprise à monter, et la facilité a été de créer en franc. C'est ensuite que vous avez entrepris certaines démarches pour vous préparer à l'euro, notamment sur le plan commercial. Est-ce que l'on vous a aidé ou est-ce que cela s'est fait dans l'indifférence générale ?

M. Frédéric Monbel.

Créer une entreprise en euros
Table ronde

Nous avons fait cela seuls. Actuellement, je procède au double-affichage des tarifs et le matériel informatique a été adapté. J'ai seulement informé mon entourage que nous souhaitions passer à l'euro. Le problème, c'est que cet entourage est apparemment en retard. Je ne vais pas critiquer mon banquier, parce que j'ai de bonnes relations avec lui et il m'a facilité le démarrage. Sinon, j'ai le regret de constater que la plupart des gens avec qui je travaille ne sont pas prêts.

Je ne peux pas dire que je regrette, parce que mes partenaires n'étaient pas prêts. Même aujourd'hui, si j'avais souhaité basculer ma comptabilité lors du nouvel exercice, mon expert comptable m'en aurait dissuadé. Aucun de ceux avec qui je travaille n'a fait de démarches.

M. Yannick Letranchant.

Il faut changer d'expert comptable !

Une réaction de M. Hurel ? C'est assez surprenant. Monbel nous affiche une volonté de passer à l'euro dans un environnement hostile. C'est la faute à qui, à quoi ?

M. François Hurel.

C'est la faute à un environnement global. On ne peut pas dire que ce soit la faute de tel ou tel. C'est le fait que chacun d'entre nous en tant que particulier continue à raisonner en franc, et pas en euros. L'euro, on a le sentiment que cela reste une fiction pour un nombre considérable de

Ça viendra, c'est sûr, on y passera, mais il nous reste encore un peu de temps

Est-ce qu'on est parti trop loin en 1998 ? Cela paraissait un délai extraordinairement long. Finalement, on y est. Mais tant que l'environnement, le particulier, le salarié, le fournisseur, le client ne raisonnent pas dans l'ensemble de la chaîne de l'activité économique en euros, les pionniers ont le sentiment d'être des bêtes curieuses.

Rechercher la complexité dans un environnement qui cherche la simplicité suscite la curiosité. Mais plus on ira vite, moins l'onde de choc, il y en aura une, notamment au plan comptable, moins cette onde de choc sera forte. Anticiper est notre rôle à tous. Une entreprise ne vit pas seule, elle vit dans un environnement et il faut que tout cet environnement prenne une position qui soit beaucoup plus européenne.

M. Yannick Letranchant.

Le retard pris par cet environnement est quand même un petit peu inquiétant. Par Monbel s'installe en 1999, pourquoi ses partenaires ne lui conseillent pas de se préparer à l'euro à ce moment-là ?

M. Mustapha Fassouli.

► *L'environnement a contribué fortement à tiédir les vellétés des chefs d'entreprises concernant l'euro*

► *L'argument de ceux qui temporisent est qu'un passage anticipé entraîne un certain nombre de difficultés immédiates sans retour sur investissement*

Si vous faites ce budget en francs, il faudra le refaire dans onze mois. »

M. Yannick Letranchant.

M. François Hurel, vous souhaitez réagir.

M. François Hurel.

Bussac (« Le Monde des Artisans »).

► *L'exemple doit venir des
« prescripteurs »*

On a beaucoup parlé de la responsabilité de l'environnement sans se demander ce qu'est l'environnement de l'entreprise. Est-ce qu'il n'y a pas une responsabilité toute particulière de ce qu'on pourrait prescripteurs » ? Pour être un petit peu plus précis, est-il normal qu'aujourd'hui une Chambre de métiers émette en direction d'un artisan une facture quelconque sans que soit n expert comptable libelle ses factures d'honoraires sans que l'euro figure lui aussi en pied de facture d'exemple qui fait qu'un jour les cas comme celui de M. Frédéric Monbel ne se revoient plus.

M. Yannick Letranchant.

Vous avez certainement raison. M. Patrick Bonnet ?

M. Patrick Bonnet.

Je vais prendre notre exemple, dans le département du Val-de-Marne. Nous avons initié le double affichage des prestations de la chambre de métiers durant l'année 2000. L'euro est clairement affiché dans tous les lieux où le public peut être amené à effectuer une dépense. Mais je vais être très honnête avec vous : durant cette même année, nous avons enregistré seulement 3 propositions de règlement en euros et encore, nous les avons un peu recherchées.

M. Yannick Letranchant.

Nous retombons là dans le débat de ce matin : qui commence ?

M. Patrick Bonnet.

Effectivement, la conversion des comptes bancaires devrait un peu bousculer les choses cet été. Mais on peut s'interroger sur la durée de la période transitoire. Quels en sont finalement les

► *Selon la règle du "ni...ni..." on ne peut contraindre quiconque à accepter l'euro jusqu'au 31 décembre 2001*

► *L'environnement sera plus favorable à l'euro durant le second semestre 2001*

constructeurs automobiles qui travaillent avec des sous-traitants et demandent d'établir les documents en euros. C'est toute cette pression qui va monter durant le deuxième semestre 2001 ; la situation sera alors beaucoup favorable à l'euro car une partie plus importante du monde

M. Yannick Letranchant.

Partagez-vous cette analyse, M. Bourguilleau ?

M. Gérard Bourguilleau.

► *Toutes les grosses sociétés
ne sont pas encore prêtes pour
l'euro .*

Concernant les messages prioritaires à faire passer, de nombreuses personnes ignorent encore que le banquier accepte les chèques en euros même si leur compte est en francs, et inversement.

M. Yannick Letranchant.

Merci, Mme Colette Garnerone. Une autre intervention ?

M. Jean-Luc Encinas.

Créer une entreprise en euros
Table ronde

Ceux qui vont passer à l'euro cette année seront les gens déterminés et motivés. Ils passeront à l'euro et ils emmèneront les autres dans le mouvement. J'ai reçu une traite en francs alors que mon fournisseur était déjà prévenu qu'on passait à l'euro quatre mois en amont. Cette traite a été rejetée, on lui a envoyé un chèque en euros. Comme l'URSSAF, ce fournisseur trouvera un moyen d'encaisser ce chèque. Il suffit d'être déterminé.

Mme Catherine Elie.

Les entreprises récemment créées qui ont été interrogées rencontrent de fait des problèmes similaires aux autres entreprises installées concernant l'euro. Tel aurait été le message de l'entreprise ALUFORM, créée en 2000, qui devait être présente ce matin et qui a dû annuler sa participation pour des raisons professionnelles. Pourquoi souhaitait-on aborder le thème de la ? Parce que les chiffres cités sont consternants : 80 % des sociétés se créent encore aujourd'hui en francs. Cela doit interpeller l'ensemble des chambres de métiers et des organisations professionnelles. On sait par expérience que la première année de vie d'une entreprise est une année difficile. Dans onze mois, ces entreprises vont être fragilisées par le passage à l'euro. Il y a donc nécessité de motiver très fortement l'ensemble des créateurs à

Un autre intervenant dans la salle.

► *L'entreprise qui se crée est en position de faiblesse pour imposer l'euro à ses partenaires.*

Quand on crée une entreprise justement, je ne suis pas persuadé que l'on soit en position de force pour imposer l'euro à ses partenaires, fournisseurs ou clients. L'entreprise de M. Jean-Luc Encinas fonctionnait, ses fournisseurs la connaissent, elle peut se permettre d'imposer un message. Par contre, le créateur doit être un peu plus modeste. On est bien content si on a un banquier qui nous suit.

M. Yannick Letranchant.

C'est vrai. M. Frédéric Monbel ?

M. Frédéric Monbel.

C'est vrai que le créateur marche sur des œufs. Certains de mes fournisseurs sont des gros groupes, et ils ne passeront qu'au mois de juin leurs tarifs. Moi qui travaille plutôt avec les milieux industriels, je ne me vois pas imposer mes conditions aux dirigeants. Il faut faire très attention.

Beaucoup de mes collègues et concurrents sont en outre malheureusement très peu outillés pour faire face à l'euro. Certains fonctionnent avec la boîte à chaussures, beaucoup de devis sont

Mme Muriel Billouard (DB Consult).

Je travaille dans une société qui organise de l'événementiel. On parle beaucoup de contraintes concernant l'euro. Il faudrait essayer de faire passer l'euro d'une autre manière, plus ludique, que l'on fasse travailler les commerçants avec leur public. Il faut dédramatiser un petit peu l'euro, sensibiliser le public en même temps que les commerçants sur des événements communs.

M. Yannick Letranchant.

M. François Hurel, je vous laisse le soin de conclure

M. François Hurel.

Il reste exactement 8.040 heures avant l'introduction des pièces et billets en euros.

Table ronde

M. Yannick Letranchant.

Je vous remercie pour la qualité de ces interventions et vous invite à rejoindre le déjeuner offert par le Groupe des Banques Populaires.

les paiements en euro.

L'euro sera-t-il comme le bug de l'an 2000 ?

M. Olivier Salat.

► *L'euro ne sera pas
comme le bug de l'an 2000.*

Absolument pas. Contrairement au bug de l'an 2000, il ne s'agit pas d'une adaptation technique mais essentiellement d'une réflexion stratégique du chef d'entreprise. Les missions concernent principalement la mise en place d'un référentiel prix, ce qui peut relever dans certains cas d'un véritable casse-tête. L'information des clients par le double affichage est sans doute indispensable pour conserver la confiance des clients. Enfin, pour la gestion des moyens de paiement en euros,

Adapter son environnement commercial : préconisations opérationnelles

il faut anticiper et préparer les chefs d'entreprises, dans la mesure où la période de cohabitation entre l'euro et le franc risque d'être difficile du 1^{er} janvier 2002 jusqu'au 17 février 2002.

De ce fait, le chef d'entreprise doit se fixer trois objectifs à atteindre :

- d'abord bien évidemment conserver ses marges et ne pas perdre d'argent dans le processus
- éviter les erreurs et les coûts supplémentaires ;
- enfin, conserver la confiance de sa clientèle et éventuellement créer un avantage concurrentiel.

M. Nicolas Lebon.

► *L'impact de l'euro sur l'aspect financier et l'aspect commercial doit être mesuré.*

Effectivement, on l'a vu à travers l'enquête sur les entreprises pionnières de l'euro, le passage à l'euro peut ne pas être neutre. Il est donc important que les chefs d'entreprise se préparent dès aujourd'hui et mesurent l'impact qu'aura ce passage

concernant un certain nombre de choses très importantes, l'aspect financier et l'aspect commercial.

Un des points importants est d'établir son référentiel prix. Pour cela, nous proposons un certain nombre de points de vigilance. La conversion en euros aura trois incidences possibles : une baisse ou une augmentation des marges ; une modification des prix ronds et psychologiques ; et un phénomène d'écrasement des écarts de prix.

M. Olivier Salat.

En effet, il y a trois facteurs de risque à mesurer. Le premier concerne la conversion des prix actuels en euros. Il faut regarder s'il n'y a pas d'influence sur les marges de l'entreprise. En second, la conversion des prix ronds (par exemple 150 francs ou 1.500 francs), les forfaits horaires ou les prix psychologiques (99 francs, 199 francs) doivent être analysés : une fois convertis en euros, ces prix perdent en général leur caractère attractif. Enfin, le phénomène optique d'écrasement des prix peut perturber les gammes de produits.

► *Les modifications des marges peuvent être significatives pour les entreprises qui vendent de fortes quantités de produits à bas prix.*

Les modifications des marges peuvent être significatives pour les entreprises qui vendent de fortes quantités de produits à bas prix. Pour un artisan boulanger, dont le prix de la baguette est fixé à 3,90 francs, la vente annuelle de 300.000 baguettes lui assure un chiffre d'affaires de 1.170.000 francs TTC. Une fois converti en euros, le prix de la baguette donne 0,59 cents ou centimes d'euros. A raison de 300.000 baguettes à l'année, nous obtenons un total de chiffre d'affaires TTC de 177.000 euros, soit 1.161.044 francs. L'écart de recette, non négligeable, s'élève dans ce cas à quasiment 9.000 francs. Dans ce cas-là, la rentabilité de l'entreprise est moindre.

***Adapter son environnement commercial :
préconisations opérationnelles***

Adapter son environnement commercial : préconisations opérationnelles

M. Nicolas Lebon.

Effectivement. On peut dire en général que l'effet de l'arrondi est d'autant plus fort que la valeur unitaire du produit vendu est faible. L'exemple donné pour la boulangerie est frappant, mais c'est également le cas dans d'autres métiers. Parfois, l'effet sur les marges peut également se faire au plan des achats. Il est donc essentiel que le chef d'entreprise procède à des simulations et soit également très vigilant sur les prix qui seront pratiqués par les fournisseurs.

Dans le cas cité précédemment, celui de la baguette à 3.90 F, la conversion a des incidences très fortes. Elle peut bien sûr être plus neutre pour d'autres entreprises. Prenons l'exemple d'un forfait horaire de plombier de 150 francs. A raison de 1.500 heures facturées par an, on obtient un chiffre d'affaires de 225.000 francs. La conversion en euros, sur la base d'un taux horaire de 22,87 € donne un total de 34.305 euros. L'écart de chiffre d'affaires n'est dans ce cas que de 26 francs. Certaines entreprises sont donc plus exposées que d'autres.

M. Olivier Salat.

Concernant le passage à l'euro et l'incidence sur les marges, toutes les entreprises sont concernées, mais l'incidence sera d'autant plus importante que les prix unitaires de vente ou d'achats seront faibles. Dans les entreprises qui facturent en règle générale avec un forfait, l'écart

► **La conversion des prix en euros réintroduit les centimes.**

Revenons aux prix ronds et psychologiques. La conversion des prix en euros réintroduira les centimes. Effectivement, culturellement, il va falloir réapprendre à parler en centimes. Les centimes d'euros ont une valeur six fois et demi plus importante que nos centimes de francs actuels. Cela va induire également une perte des prix dits de commodité ou commercialement attractifs, et sans doute une augmentation de la manipulation accrue des espèces, les pièces et les billets. Prenons le cas d'un forfait vidange, un prix psychologique à 299 francs converti en euros donne 45,58 €. La conversion mécanique, en respectant les règles juridiques d'arrondi, annule l'effet commercial du prix. Que doit-on conseiller à nos chefs d'entreprise ?

M. Nicolas Lebon.

C'est un petit peu une révolution. Les artisans utilisent des prix attractifs, des prix intéressants pour la clientèle, mais également pour eux car ils limitent la manipulation des espèces. La conversion en euros annule ce caractère attractif des prix. Les solutions pour les chefs d'entreprise sont soit d'opter pour une réintroduction des centimes dans leurs prix, soit d'ajuster leurs prix à la hausse ou à la baisse. La question est alors de savoir comment établir ces nouveaux prix attractifs en euros. Doivent-ils se terminer par une valeur de 0, de 5 ou de 9 ? En tout état de cause, cela mérite de procéder à des simulations.

► *En raison du phénomène d'écrasement des écarts de prix, il y aura une phase d'adaptation, des références à*

€(dans ce cas, il y a une perte due aux arrondis par défaut, un écart de recette de 8,10 F pour 1 500 heures travaillées à l'année). Si notre chef d'entreprise opte pour ajuster € l'écart de recette affichera un solde positif de 582,25 F. Par contre, s'il opte pour une diminution de son prix horaire, par exemple en ajustant le prix à hauteur de 27 € la perte de chiffre d'affaires sera de 4.337,42 F.

A travers cet exemple, le chef d'entreprise a plusieurs choix. Qu'est-ce qui peut guider ces choix ?

M. Nicolas Lebon.

► *La première étape est de réaliser des simulations sur les prix, l'objectif étant de maintenir les marges.*

Le premier outil d'aide pour guider ces choix est de faire un tableau synthétique comme celui-ci, et des simulations de façon à mesurer les écarts aussi bien sur les prix d'achat que sur les prix de vente. Ces simulations ont pour objectif le maintien des marges. Il convient aussi d'observer ce que font les concurrents parce qu'il ne s'agit pas, en modifiant soit ses prix d'achat, soit ses prix de vente, de perdre le pas par rapport à la concurrence.

On a choisi un petit peu arbitrairement de scinder les choix stratégiques en deux. Le premier scénario concerne les entreprises pour lesquelles la conversion des prix en euros aura peu ou pas

Adapter son environnement commercial : préconisations opérationnelles

d'incidence. Dans ce cas-là, le référentiel prix euro sera la simple conversion des prix actuels divisés par le taux de 6,55957. Le deuxième scénario concerne les entreprises pour lesquelles la conversion des prix a une incidence significative, comme le boulanger à la baguette de 3,90 F. Dans ce cas-là, la politique de prix est entièrement à revoir.

M. Olivier Salat.

Deux familles d'entreprises semblent en effet se distinguer. Premier cas, la conversion en euros n'a pas d'incidence significative. Dans un environnement concurrentiel stable, le référentiel prix "euro" se limitera à une conversion mécanique des prix en francs. On peut positionner ici en

A contrario, s'il y a une incidence sur les marges et/ou une concurrence accrue, la politique de prix est à revoir. Dans ce cas, l'artisan aura plusieurs alternatives : soit ajuster les prix de vente à la hausse ou à la baisse ; soit modifier l'offre (ses prestations - le packaging de ses produits...) ; soit enfin revoir sa politique d'achat : savoir vendre c'est aussi savoir acheter.

M. Nicolas Lebon.

► *Pour rester compétitif, il faut penser à revoir sa politique d'achat.*

Que peut-on finalement conseiller aux chefs d'entreprise ? On peut leur conseiller de réfléchir à leurs prix tout en gardant bien présent à l'esprit qu'il faut conserver leur compétitivité commerciale. On peut également leur suggérer de modifier, pour certains, leurs conditionnements ; ceux notamment qui vendaient des petites unités à faible prix, peuvent envisager de faire des lots, cela peut être une solution intéressante. Troisièmement, il ne faut pas hésiter à revoir sa politique d'achat. M.

particulièrement important, dans le contexte de l'Europe telle qu'elle se dessine demain, d'envisager ce que pourrait être un environnement fournisseurs beaucoup plus élargi que celui

Une autre démarche importante pour l'adaptation de l'environnement commercial est l'information des clients par le double-affichage. Pourquoi ? Le double-affichage, même s'il n'est pas obligatoire, reste le principal vecteur d'information de la clientèle. Il faut cependant respecter un

- tout d'abord, il est impératif d'utiliser le taux et les règles de conversion officiels ;
- sur les tickets de caisse et les factures, il est vivement recommandé de convertir et de double afficher les totaux plutôt que ligne à ligne.

M. Olivier Salat.

► *Pour préparer la clientèle, le Conseil National de la Consommation préconise de procéder au double-affichage*

Le double affichage est en effet utile. Avec la conversion des prix en euros, le consommateur va perdre ses repères. Pour éviter toute méfiance, le Conseil National de la Consommation

double-affichage suppose de fait de se préparer matériellement, d'y consacrer du temps (une semaine pour une boulangerie moyenne selon les témoignages), de former le personnel de vente pour passer un message clair à la clientèle. L'euro-logo mis à disposition par le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie peut être utilement utilisé. Si le pas est franchi, le double-affichage en euro-majeur présente l'avantage de pouvoir perdurer au-delà du 31 décembre 2001 et donc d'économiser les manipulations.

M. Olivier Salat.

D'un point de vue technique, les principaux supports dans les entreprises avec point de vente sont les étiquettes. L'utilisation du logo de confiance implique l'acceptation des paiements en euros et donc l'adaptation "euro" du terminal de paiement électronique.

L'entreprise sans point de vente doit quant à elle profiter du renouvellement habituel des documents commerciaux pour présenter les tarifs en euros, et s'équiper pour facturer en euros (à défaut faire figurer les montants totaux TTC en euros). L'envoi des premières factures "tout euro" doit être accompagné d'un courrier explicatif, comme l'a fait par exemple l'entreprise ENCINAS, pour maintenir le climat de confiance avec les différents partenaires de l'entreprise.

***Adapter son environnement commercial :
préconisations opérationnelles***

**Adapter son environnement commercial :
préconisations opérationnelles**

M. Nicolas Lebon.

Pour ces entreprises sans point de vente, cela semble moins difficile et il suffit finalement d'adapter au préalable les logiciels qui gèrent la chaîne devis-facturation et refaire ses documents commerciaux, si possible dans le cadre d'un renouvellement habituel pour éviter des surcoûts. On voit bien que pour ces entreprises, le passage direct en « euro majeur » est plus facile.

► *Le rendu de monnaie en euros du 1^{er} janvier au 17 février 2002 va générer une augmentation du fonds de caisse nécessaire et du temps de passage en caisse*

S'agissant de la préparation, quel est le calendrier ? Le retrait du franc va s'effectuer du 1er janvier au 17 février 2002. Six semaines, c'est long et court à la fois. Durant cette période il est recommandé de rendre la monnaie en euros sur les paiements en francs. Les conséquences seront importantes. Cela va générer une augmentation du fonds de caisse nécessaire, mais

aussi l'augmentation du temps de passage en caisse pour le rendu de monnaie et du temps d'échange avec la clientèle puisque le personnel de vente va être l'interface vis-à-vis du grand

M. Olivier Salat.

Par rapport à cet échéancier, quand et comment se procurer des euros ?

Les entreprises et les particuliers seront préalablement en pièces euros dès le mois de décembre 2001. Les entrepreneurs seront préalablement en fonds de caisse standard dès le 1er décembre 2001. Les particuliers, à compter du 15 décembre 2001, pourront se procurer des sachets de pièces en euros équivalent à 100 F. Par contre, les achats en euros pourront s'effectuer uniquement à compter du 1er janvier 2002. De plus, les pièces et les billets en francs seront rapidement retirés pour définitivement perdre leur cours légal au 17 février 2002, c'est un

L'entrepreneur doit être vigilant concernant son matériel de paiement, la qualité de son terminal de paiement électronique, de sa caisse, sa balance. Il ne doit pas refuser les paiements en euros s'ils se présentent. Il n'y a pas de frais supplémentaires. Il doit être vigilant à ne pas utiliser les chèques en francs pour des montants en euros et inversement, (attention aux chèques « recommandé de vérifier l'évolution de la tarification des services bancaires, et de réserver si nécessaire un fonds de caisse euros auprès de son établissement bancaire. Enfin, il est fondamental de bien former son personnel de vente.

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

Merci, Messieurs, pour cette présentation dynamique. L'euro est exposé de manière pratique et à travers votre évocation, on commence à sentir les billets et les pièces "euro" au fond de nos poches. Je convie à cette troisième table-ronde Mme Danielle Herbet qui est boulangère et qui a des responsabilités nationales puisqu'elle représente les boulangères au plan national. J'accueille également M. Michel Vérité de la Banque de France ; M. Pierre Lévy, directeur de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes à Paris. Sont aussi présents trois chefs d'entreprise, M. Richard Boulesteix ; M. Bruno Maillart de l'entreprise ALEXANDRE, et M. Roger Vincent de l'entreprise VINCENT TRAITEUR.

J'ai envie de rebondir tout de suite sur l'exposé de MM. Nicolas Lebon et Olivier Salat. Mme Danielle Herbet, le prix de la baguette, cela fera combien ?

Mme Danielle Herbet.

Les prix sont libres en boulangerie en ce qui concerne la baguette. Chez moi, la baguette fait 4,40 francs, c'est-à-dire 0,67 euros.

M. Yannick Letranchant.

La conversion est avantageuse ?

Mme Danielle Herbet.

► *La simple conversion des prix peut conduire à une perte de recettes assez importante sur l'année*

C'est compliqué. On va être confronté du fait de la conversion à une perte de chiffre assez importante sur l'année. Je l'ai évaluée. Chez nous, nous avons fait une estimation sur cinq produits principaux (baguette, croissants, pains au chocolat et autres). Cela nous fait une perte de recettes de 13.000 francs à l'année, ce qui est considérable. Compte-tenu des règles de conversion, et avec une augmentation annuelle de 10 centimes environ, il faudra attendre presque deux ans pour pouvoir retrouver notre prévisionnel de recettes en francs.

M. Yannick Letranchant.

Pour être bien clair, ce manque à gagner de 13.000 francs est dû à la simple conversion ?

***Préparer son environnement commercial :
Table-ronde***

Table-ronde

Mme Danielle Herbet.

Tout à fait, parce que nous vendons des articles à petit prix. La première difficulté pour nous entreprise, la mienne comme les autres, c'est ce problème de coût sur lequel il va falloir agir rapidement, c'est-à-dire prévoir une augmentation dès à présent, avant janvier 2002, de l'ordre de 2 % à 3 %. Quand le pain augmente de 10 centimes, il y a déjà des problèmes, nous ne pouvons pas aller au-delà. Nous aurons également le problème du rendu de monnaie qui sera aussi très

M. Yannick Letranchant.

En fait, il vaut mieux augmenter un petit peu dans l'année 2001 pour arriver à un « euro rond » en 2002 ?

Mme Danielle Herbet.

Pas forcément un euro rond, mais il faut prévoir dans notre cas une augmentation plus importante dans l'année qui vient, pour ne pas perdre en marge.

M. Yannick Letranchant.

Est-ce que la tentation sera souvent effectivement d'arrondir plutôt vers le supérieur ?

Mme Danielle Herbet.

Je pense qu'il va falloir calculer de façon à trouver un juste milieu. Le pain est un symbole. On ne peut pas faire ce que l'on veut avec le pain. L'achat est journalier. Déjà, une augmentation annuelle de 10 centimes a toujours des difficultés à passer. On ne pourra pas se permettre d'arrondir.

► ***Les artisans-commerçants de proximité vont être le premier bureau de change des francs.***

Le pain est symbolique. Pour ce qui concerne l'euro, nous allons être en première ligne pour l'échange de monnaie. On vient tous les jours chez son boulanger. Le 1er janvier 2002, quand tout le monde aura fait la fête et ira acheter ses croissants, nous serons le premier "bureau de change" des francs. Cela va nous créer de sérieux problèmes. Très peu de boulangeries sont informatisées. En plus des problèmes de comptabilité, notre premier souci est cette histoire de monnaie.

Nous avons eu à ce sujet très peu de propositions de formations durant ces deux dernières années. Les banques, les chambres de métiers, et les chambres de commerce nous proposent des stages, mais nous n'avons rien eu de réellement pratique. Nous avons notamment une demande au niveau de la Banque de France. Nous aurions aimé avoir, pour pouvoir former nos jeunes dans les CFA, et

Table-ronde

pour former nos vendeuses, de la monnaie fictive, des fac-similés, afin de pouvoir nous préparer. Ce n'est pas au 1er janvier qu'il va falloir commencer à calculer comment on rend de la monnaie, comment expliquer au client. Il va falloir effectuer des simulations et je trouve qu'il y a une lacune très importante à ce sujet, dans la boulangerie et les autres commerces alimentaires. C'est nous qui allons manipuler le plus de monnaie et je trouve qu'il n'y a pas eu suffisamment de formation. On nous a donné la valeur de l'euro, on nous a expliqué qu'on aurait des fonds de caisse en décembre, mais rien n'a vraiment été mis en place pour nous préparer à la vente en euro.

M. Yannick Letranchant.

Une réponse de M. Michel Vérité de la Banque de France. Est-ce possible de procurer des ?

M. Michel Vérité.

Il y a plusieurs aspects. Effectivement la communication sur la future monnaie fiduciaire n'est pas très facile, parce qu'elle est assortie de certaines règles de prudence. Ainsi, les signes de sécurité des billets ne seront communiqués qu'à partir de septembre 2001. Si on commence à communiquer trop tôt, le premier risque est que les messages soient perdus ; le second risque est de donner du temps aux faussaires et de se retrouver avec des coupures non valides début 2002.

► ***Le besoin de préparation à la manipulation de la monnaie fiduciaire est très important***

S'agissant des actions pédagogiques par rapport à la monnaie, des initiatives locales ont déjà été menées. Notre direction de la communication a des projets en préparation à ce sujet, parce que le besoin de manipulation est très important concernant la monnaie fiduciaire. La monnaie fiduciaire est plus concrète que la monnaie scripturale. Les opérateurs ont besoin de toucher les futurs billets et pièces. C'est d'ailleurs bien l'idée qui préside à la diffusion à partir du 15 pièces en euros, et donc de permettre au public d'avoir ces pièces en main et de s'y accoutumer.

M. Yannick Letranchant.

Est-ce que le 15 décembre ne sera pas trop tard ?

M. Michel Vérité.

Le sachet de pièces en euros sera vendu 100 francs, un équivalent de 15,25 euros. On ne peut pas demander au public de faire cette avance de fonds pour des valeurs qu'il ne pourra pas utiliser avant le 1er janvier 2002. C'est une immobilisation d'argent et procéder plus tôt aboutirait à créer assez rapidement un clivage dans la population. On risquerait d'avoir un euro à deux vitesses, la population moins favorisée ne commençant son apprentissage qu'au 1er janvier 2002, ce qui n'est

***Préparer son environnement commercial :
Table-ronde***

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

M. Pierre Lévy, vous souhaitez réagir.

Je suis un peu surpris par les propos de Mme Herbet, dont le message laisse croire que le bon réflexe face à l'euro sera d'augmenter les prix. Ce serait tout à fait contre-productif et c'est exactement ce qu'il ne faut pas faire. Les pouvoirs publics d'une part, les organisations de consommateurs d'autre part, seront très vigilants sur ce point : le passage à l'euro ne peut pas être un prétexte pour augmenter les prix sans raison. S'il y a des raisons économiques, c'est différent. Mais la simple conversion du franc à l'euro ne doit pas aboutir à une hausse des prix.

Il faut distinguer le double affichage, dans lequel le prix affiché en euros doit être l'exacte conversion du prix en francs (et inversement), de l'établissement d'un tarif euro. A partir du 1er janvier, les prix seront en euros.

► *Les ajustements de prix doivent s'équilibrer, sinon le consommateur va développer un comportement de méfiance.*

Etablir les prix en euros ne doit pas se traduire par une augmentation des prix. Certes, des problèmes peuvent se poser, notamment dans les professions où il y a un grand nombre de produits et de prestations à des prix différents. En cas de problèmes pour l'entreprise, ainsi que l'ont très bien dit les intervenants précédents, il faut tout d'abord recalculer les prix, peut-être en arrondissant certains à la hausse, et d'autres à la baisse. Ces ajustements doivent s'équilibrer et rester neutres vis-à-vis du consommateur, sinon ce dernier développera un comportement de méfiance vis-à-vis de l'euro. Par contre, si la conversion des prix à l'euro n'entraîne pas d'incidences pour l'entreprise, si l'état de la concurrence ne le justifie pas, il n'y

Ainsi, à titre individuel, les entreprises anticipant des problèmes peuvent réajuster leurs tarifs, ce qui est leur droit le plus strict. Ce qu'il ne faudrait absolument pas, c'est que les organisations professionnelles donnent des consignes pour que tous les prix soient augmentés en même temps du même taux, ce qui constituerait une entente, poursuivie bien sûr devant le Conseil de la Concurrence.

Il ne faut pas dramatiser. Je ne pense pas pour ma part qu'il faille conserver après le 1^{er} janvier des tarifs euros issus de la stricte conversion des tarifs en francs. On peut très bien, quand on a beaucoup de références, procéder à certains arrondis, mais à condition que les arrondissements à la hausse et à la baisse s'équilibrent. C'est sur ce point que je voulais intervenir. Je crois qu'il faut réfléchir aux tarifs, mais cela ne veut pas dire augmenter tous les prix.

Préparer son environnement commercial :
Table-ronde

Mme Danielle Herbet.

Je pense être très réaliste. L'augmentation des prix que j'envisage ne sera pas réalisée pour profiter de l'euro. Une perte de chiffre d'affaires de 13.000 francs dans l'année est un coût important, d'autant plus qu'il va y avoir les 35 heures à organiser. Nous avons également d'autres coûts directs induits par l'euro. On parlait tout à l'heure de l'étiquetage. A l'heure actuelle, rien n'est en place, le marché ne nous proposant que des étiquettes franc/euro. Or, dans six mois ou sept mois, il faudra de nouveau changer cet étiquetage pour passer en euro majeur.

Le coût du passage à l'euro est pour nous très important, sans compter les problèmes occasionnés par la mise en circulation de la monnaie. La Confédération de la Boulangerie a passé un accord à ce sujet avec la Banque de France. A l'heure actuelle, une boulangerie moyenne tourne avec un fonds de caisse de trois à quatre mille francs. Pendant les quinze premiers jours du mois de janvier, ce n'est pas trois ou quatre mille francs qui seront nécessaires, mais au moins cinq fois plus. En réalisant le transfert de monnaie du particulier vers les banques, nous allons faire le travail de l'Etat. Ainsi, si nous augmentons le prix du pain, ce n'est pas pour gagner plus d'argent, c'est pour ne pas perdre d'argent du fait de l'euro.

M. Pierre Lévy.

Vous pouvez effectivement augmenter le prix du pain, dans la mesure où il n'y a aucune raison pour que le passage à l'euro se traduise par une perte supplémentaire. Mais je ne pense pas que vous ayez intérêt à ce qu'il y ait un mouvement général d'augmentation des prix dans la boulangerie, ce qui serait très mauvais pour l'image de l'artisanat, et ce que ne manqueraient pas d'exploiter probablement des concurrents. D'autres formes de commerces insisteront en effet sur la stabilité de leurs prix.

M. Yannick Letranchant.

M. Richard Boulesteix, vous avez une entreprise spécialisée dans la fabrique du décor en étain adhésif. Vous êtes passé à l'euro il y a un an et demi. Pour vous, le passage à l'euro n'a pas posé de problème. Votre démarche a été suscitée pour des raisons de communication et d'image. Expliquez-nous cela.

M. Richard Boulesteix.

Les questions techniques du passage à l'euro ont été réglées par un comptable. Si j'ai décidé de passer à l'euro il y a un an et demi, c'était le résultat d'une réflexion stratégique. Au cours de la matinée, beaucoup de freins concernant le passage à l'euro ont été évoqués, qui font que beaucoup

► *Le passage à l'euro a été l'occasion de valoriser l'image de mon entreprise.*

Une fois passée à l'euro, l'entreprise n'aura plus ce problème à régler, alors que d'autres s'y

Mais je reviens à l'image. Nous sommes arrivés très tôt sur Internet. Nous voulions donner l'image d'une entreprise qui maîtrisait son environnement, et qui pouvait même aussi avoir un rôle pédagogique vis-à-vis des clients. On a accompagné le passage à l'euro d'une action de sensibilisation auprès de nos clients. On leur a demandé à quelle date ils voulaient qu'on bascule leur facturation (notre facturation est tenue en euros, mais nous avons proposé aux clients de choisir la date du basculement de leurs factures). Bien sûr nos tarifs, nos devis, etc., font apparaître un double affichage euro et franc avec des arrondis en euros.

M. Yannick Letranchant.

On a bien compris les avantages de votre passage à l'euro. Avez-vous également, à certains moments, rencontré des difficultés ?

Préparer son environnement commercial :
Table-ronde

M. Richard Boulesteix.

L'euro nous a fait perdre une commande. Un client qui avait reçu un devis avec un double affichage euro et franc a pris les euros pour des francs et a annulé sa commande. Mais cette erreur est un

Il est certain que l'on a obligé les clients à se poser des questions. J'avais d'ailleurs essayé de peser le pour et le contre avant d'arrêter ma décision de passer à l'euro. Le fait de bousculer les clients n'allait-il pas peser plus lourd que les aspects positifs attendus de l'euro ? J'ai pensé que non, et avec un peu de recul, je ne regrette pas ce choix. Aujourd'hui, nous faisons plus de 50 % de nos factures françaises en euros, ce qui prouve quand même que nos clients nous ont relativement bien suivis, même si quelques-uns continuent à nous payer en francs. En ce qui concerne les clients de la zone euro, 85 % de nos factures sont libellées en euros ; la proportion est de 75 % pour le reste du monde.

L'intérêt de passer à l'euro est évident pour les Européens (je crois d'ailleurs qu'on ne sera véritablement Européens qu'avec une monnaie commune). Quand je discute avec les Américains ou avec les Canadiens, ils n'ont aucune idée du prix du franc, pas plus que de la lire ou de l'escudo. Par contre, ils savent très bien ce que c'est que l'euro. Je crois donc que c'est un gros avantage pour l'export que d'avoir l'euro qui est une référence connue mondialement.

M. Yannick Letranchant.

Il est clair que l'euro est plus facile pour les entreprises qui jouent à l'export. Il y a un effet

M. Richard Boulesteix.

Mais il y a beaucoup d'entreprises artisanales à l'export.

M. Yannick Letranchant.

M. Roger Vincent, vous êtes traiteur. Vous êtes euro-optimiste. Vous pratiquez le double-étiquetage depuis plus d'un an. Quelle est la réaction de vos clients ?

M. Roger Vincent.

► Depuis quelques semaines, les clients commencent à faire attention au double-affichage sur les étiquettes.

Au début, ils ne faisaient pas le rapprochement. Je pense que depuis quelques semaines, ils commencent à faire attention au double-affichage sur les étiquettes, ainsi que sur le ticket de caisse. Ils s'amuse à faire le calcul en allant chez d'autres collègues pour

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

voir ce que cela donne.

M. Yannick Letranchant.

Pourquoi avoir procédé au double-affichage ? Vous n'étiez pas obligé de le faire.

M. Roger Vincent.

C'était suite à des informations venant de la chambre de métiers et des banques. On a voulu prendre le train en marche, c'était début 1999. Il y a beaucoup d'étrangers qui viennent dans notre région. La période estivale approchant, on a voulu sensibiliser les touristes à l'euro à Marennes en Charente-Maritime, et disposer d'un terminal de paiement compatible pour les paiements en euros. On a voulu être dans le vent. On y a passé beaucoup de temps, c'est tout.

M. Yannick Letranchant.

Est-ce que l'euro a changé ou changera vos prix ?

M. Roger Vincent.

Non, parce qu'on a un achalandage de produits très vaste. Il y a des prix moyens qui vont augmenter, d'autres qui vont baisser, ce qui fait que cela va s'équilibrer.

M. Yannick Letranchant.

Donc vous ne prévoyez pas de perte de chiffre d'affaires ?

M. Roger Vincent.

Je ne pense pas.

M. Yannick Letranchant.

M. Bruno Maillart, de l'entreprise ALEXANDRE, films pour vitrage, où en êtes-vous du

M. Bruno Maillart.

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

On a fait une partie du travail : en dehors de la comptabilité, tout le reste est fait. La documentation commerciale est en euros, nous procédons au double affichage depuis un petit moment, l'euro logo est affiché... Nous sommes situés dans le Val-d'Oise. Certains clients nous demandent de les facturer en euros parce qu'ils sont déjà passés à l'euro et qu'ils souhaitent avoir les factures en euros. Comme M. Richard Boulesteix, on a profité du soi-disant « bug de l'an 2000 l'informatique. On a remplacé le logiciel comptable qui était obsolète par une nouvelle version qui pouvait passer l'an 2000 et l'euro. Pour nous, il n'y a aucun problème. Concernant la comptabilité, on va attendre janvier 2002.

M. Yannick Letranchant.

M. Pierre Lévy, est-ce que vous resterez à partir de janvier 2002 le gendarme des dérapages de prix ? Est-ce que cette affaire est définitivement tranchée ?

M. Pierre Lévy.

► *Ce sera la concurrence qui sera le gendarme des prix*

Le terme "gendarme" ne me paraît pas adéquat puisque nous sommes dans un régime de concurrence qui remplace largement la réglementation des prix. Ce sera la concurrence qui sera le gendarme des prix.

M. Yannick Letranchant

Mais vous allez quand même être vigilant, avoir un droit de regard.

► *Dans chaque observatoire départemental de l'euro, une instance amiable pour le règlement des litiges a été mise en place.*

Au niveau de notre département, comme chacun de mes collègues, nous sommes présidents d'un organisme qui s'appelle l'observatoire départemental de l'euro, qui réunit à la fois des organisations de consommateurs et des professionnels, les chambres de métiers, les chambres de commerce et d'autres comme les experts comptables. Ces observatoires sont chargés à la fois d'informer les consommateurs et d'observer la mise en place de l'euro, l'évolution des tarifs, du d Leur activité va croître au fur et à mesure que nous entrerons dans la phase active du passage à l'euro. Les consommateurs ont déjà prévu de faire des comparatifs, d'observer l'évolution des tarifs, d'observer les problèmes d'affichage. Il y aura sans doute quelques petits litiges sur la monnaie, sur les tarifs. C'est la raison pour laquelle, dans chaque observatoire, une instance amiable pour le

Le président de cet organisme paritaire à Paris est un directeur de la Banque de France qui va prendre sa retraite et qui connaît bien les problèmes monétaires. Il y aura un représentant de la

Préparer son environnement commercial :
Table-ronde

chambre de métiers et un représentant des consommateurs. Dans un premier temps, il faut savoir que cet organisme pourra aider à la fois les consommateurs mais aussi les artisans et commerçants à régler les petits problèmes. Cet organisme aura son siège au niveau de chaque direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes où se trouve

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

M. Yannick Letranchant.

Vous pensez qu'il y aura dans les deux ou trois premiers mois des litiges ?

M. Pierre Lévy.

Il y a déjà actuellement des petits problèmes : des erreurs dues par exemple à une mauvaise manipulation des terminaux de paiement électronique (on tape sur la touche euro au lieu de taper sur la touche franc et au lieu de compter 350 francs, on compte au client 350 euros). Si on s'aperçoit tout de suite de son erreur, ce n'est pas grave ; si le client s'en aperçoit un ou deux mois après en recevant son relevé de compte, cela pose un vrai problème. Cela peut se régler à l'amiable, ou être porté auprès de notre organisme de conciliation. Il n'y a aucune raison qu'on ne vienne pas à bout des petits litiges qui apparaîtront, mais il faudra que chacun y mette de la bonne volonté.

M. Yannick Letranchant.

Une question à M. Michel Vérité de la Banque de France. On l'a bien compris, cela ne va pas être facile de rendre la monnaie, notamment sur des petites sommes. Cependant, est-ce que le fait d'utiliser moins d'espèces en France ne va pas finalement constituer un atout comparativement à d'autres pays de la zone euro ?

M. Michel Vérité.

Il faut être très prudent sur ces questions-là. La circulation fiduciaire en Allemagne est plus de deux fois supérieure à la nôtre. Cela vient du fait qu'en Allemagne l'Allemagne l'a développée. Le paiement par carte et par chèque étant beaucoup moins développés, il y a un report sur la monnaie fiduciaire. Cela étant, le fait que la circulation fiduciaire en France soit plus faible ne

Cela se traduit en effet par deux éléments : tout d'abord une moindre accoutumance du public à la monnaie fiduciaire, et deuxièmement l'insuffisance d'un certain nombre de circuits logistiques. Cela nous contraint pour le passage à l'euro à concevoir ex nihilo des circuits logistiques pour le transport du fiduciaire, circuits qu'il faudra bien sûr désactiver après.

Par ailleurs, l'existence de moyens de paiement alternatifs ne sert qu'une frange du commerce. Dans la boulangerie, l'essentiel des transactions dans la boulangerie se fait en espèces. A partir du 1er janvier 2002, toute une frange du commerce (essentiellement le commerce de proximité, les boulangeries, les marchands de journaux, les débitants de tabac...) va être affectée directement par le changement de monnaie, sans pouvoir recourir à d'autres moyens de paiement. Si les grosses structures peuvent inciter le public à payer par carte, en ajustant les seuils de paiement, ce sera

**Préparer son environnement commercial :
Table-ronde**

► *La préalimentation devrait permettre de renouveler la capacité des consommateurs à faire l'appoint dès le 1^{er} janvier 2002.*

On a peu parlé de la préalimentation du public en pièces, qui interviendra au mois de décembre. Or, c'est un dispositif important du processus de passage à l'euro. Actuellement, les pièces circulent principalement entre les consommateurs et le commerce, et très peu de pièces descendent ou remontent dans le circuit bancaire. Pour que l'euro se mette en place, il faut reconstituer totalement ce circuit. En moyenne, les particuliers ont deux milliards de pièces dans leurs poches. Avec ces sachets de premiers euros, si la diffusion est à la hauteur de nos espérances, on sera à huit milliards au 31 décembre 2001. Ce qui veut dire qu'on aura renouvelé la capacité du

De fait, selon ces estimations, les consommateurs seront plus en mesure de faire l'appoint qu'aujourd'hui, ce qui réduira de facto les problèmes de rendu de monnaie. Les études montrent que si 10 % des particuliers paient en euros le premier jour, le fonds de caisse devra être multiplié par trois ; si 30 % des clients paient en euros, toujours ce premier jour, le coefficient multiplicateur sera de 2 (je précise que ces coefficients sont des moyennes). Par ailleurs, ces mêmes études montrent que le commerce va basculer très vite à l'euro et que, vraisemblablement, beaucoup de d'artisans et de commerçants auront basculé avant mi-janvier. C'est un élément qu'il faut garder à l'esprit.

Je signale enfin un dernier élément, qui concerne la relation entre les banquiers et les commerçants. D'une manière générale, les commerçants qui se seront procurés en décembre des fonds de caisse ne seront débités des valeurs confiées qu'à partir de janvier 2002. Il n'y aura pas un effort

Mme Danielle Herbet.

La demande des boulangères est de disposer des fonds de caisse nécessaires au bon fonctionnement des entreprises (l'euro apparaîtra au moment des fêtes). Nous souhaitons également être formées aux signes de reconnaissance des billets (on va peut-être voir resurgir de la fausse monnaie). Dans notre département, les banques signalent déjà des difficultés pour se réapprovisionner en monnaie. Cela a entraîné chez certains commerçants le blocage de la monnaie : tout le monde a peur de se retrouver sans monnaie d'ici un an, ce qui nous laisse imaginer la suite.

Il y a ce que l'on appelle des ajustements géographiques. Il faut savoir que la monnaie fiduciaire circule en permanence. Les billets sortent plutôt au nord et descendent vers le sud ; après, il faut donc les remonter vers le nord. Les pièces sont de fait très sensibles aux politiques tarifaires de certains opérateurs, comme les sociétés d'autoroutes. A titre d'exemple, il y a quelque temps, dans le couloir rhodanien, une grande société d'autoroute a ajusté le tarif de ses péages ; cet ajustement a provoqué une rupture dans l'approvisionnement des pièces de deux francs. Dans ce cas-là, la solution est de réaménager les stocks, en organisant des convois pour répartir à nouveau la monnaie fiduciaire.

Préparer son environnement commercial :
Table-ronde

Cela dit, il existe des stocks importants de monnaie, comme l'a montré la récente grève des transporteurs de fonds. On a en effet constaté que les circuits fiduciaires marchaient assez bien en dépit de cette grève. Les stocks existants ont permis de dépanner. Après la grève, on a constaté une demande exceptionnellement importante de pièces de la part de certains opérateurs, ce qui montre qu'ils ont constitué des stocks de sécurité beaucoup plus importants qu'à l'accoutumée.

M. Yannick Letranchant.

Merci à tous pour votre participation à cette table ronde. Nous avons touché du doigt les problèmes pratiques qui se poseront dès le 1er janvier avec notamment le rendu de monnaie. Si vous le voulez bien, nous allons passer à la conclusion de ce séminaire.

Certes, il ne faut pas dramatiser. Nous ne sommes qu'au mois de janvier, et il est encore temps de dérouler tout le processus de préparation normalement.

► *Si l'euro des spécialistes est arrivé en douceur, il faut soigneusement préparer l'euro "grand public"*

Voilà les trois priorités qui vont nous conduire jusqu'au point d'orgue, le passage à l'euro en début d'année 2002. Il ne faut pas oublier que l'euro qui a été introduit en 1999 était l'euro des spécialistes. Cet euro est apparu sans trop de difficulté, ce qui fait que tout le monde a pris cette évolution à la légère. C'est un profond handicap : tout le monde a cru que l'euro était facile parce qu'il ne s'est rien passé en 1999, un petit peu comme l'an 2000. Maintenant va arriver l'euro "grand public", et il ne faut pas s'imaginer que cela va se passer tout seul. Il y aura des difficultés individuelles majeures, qu'on a pu mesurer quand nous sommes passés des anciens francs aux nouveaux francs. Certains vont même passer directement des centimes ou des anciens francs à l'euro, ce qui constituera un choc.

Pour conclure, dans la mesure où nous allons sortir de la période des ~~vux~~, je voudrais vous
janvier 2002 qui se passe aussi bien que possible avec
l'euro.

Je vous remercie de votre attention. Nous sommes très heureux de vous avoir accueillis dans notre grande maison.

Mme Danielle Rouganne.

► *C'est sur le terrain et dans les transactions quotidiennes que se joueront la crédibilité et la réussite de l'euro.*

Merci beaucoup et bonjour à tous. En préambule, je renouvelle les excuses du Président Alain Griset qui à la dernière minute n'a pu être présent. Je remercie l'ISM et tous ceux qui ont organisé cette manifestation parce qu'elle est extrêmement importante. Elle permet de mettre un coup de projecteur sur des artisans, ceux du passage à l'euro. Trois chiffres sont importants à signaler. Il y aura 14,5 milliards de billets en circulation, 80 milliards de pièces, et pour illustrer les propos de Mme Danielle Herbet, la boulangère, il y a 14 millions de transactions qui se font chaque jour dans les boulangeries. Si l'on rapproche ces chiffres, on voit l'importance du secteur artisanal dans le passage à l'euro. Aujourd'hui il ne faut pas s'y tromper, c'est bien sur le terrain et dans les transactions quotidiennes que se joueront la crédibilité et la réussite de l'euro.

L'APCM et le réseau des Chambres de métiers avaient commencé il y a déjà trois ans, en 1998, à mettre en route un certain nombre de dispositifs avec ses partenaires dont la Banque Populaire afin de sensibiliser les artisans à l'importance de ce changement. On va dire que nous sommes dans le calme qui précède une tempête. Je ne l'espère pas parce qu'il vaudrait mieux qu'elle n'arrive pas.

Aujourd'hui, ce que l'on peut faire comme constat, c'est qu'effectivement, après avoir senti un engouement pour l'euro, on a constaté ensuite un fléchissement et, c'est vrai, un certain désintérêt de tous pour ce passage à l'euro. Je préfère dire passage que basculement. Je crois qu'il faut que ce soit un passage vers l'euro plutôt qu'un basculement, ce qui signifie une préparation et quelque chose qui se fait plus en douceur. Vous l'avez signalé, M. le Président, on a eu l'impression que cet euro arrivait tranquillement. On ne s'aperçoit pas que finalement il est là, et qu'aujourd'hui il faut que l'on passe d'une phase de sensibilisation à une phase plus active et plus pratique avec les entreprises artisanales.

J'en viens à ce que nous avons fait, ce que nous faisons, ce que nous ferons. Nous menons une triple action d'information, de formation et de communication. L'information est diffusée au travers d'un intranet du réseau des chambres de métiers, et il y aura des publications périodiques qui seront adressées à chaque chambre ressortissante. Ensuite, le guide de l'euro pour les commerçants

► *L'euro est déjà dans l'action
quotidienne des chambres
consulaires et des
organisations professionnelles
de l'artisanat.*

à cet égard particulièrement judicieux. L'euro en action, ou si l'on
veut aller plus loin, l'euro dans l'action, l'action quotidienne qui est

le fil conducteur que nous devons avoir vis-à-vis de nos professionnels, c'est-à-dire partir des problèmes pratiques, quotidiens que nous rencontrerons, et essayer de trouver ensemble des solutions appropriées afin justement de leur faciliter ce passage à l'euro. Il sera délicat, nous le savons, c'est pourquoi il faut en faciliter les modalités.

Je tiens tout de même à signaler que nous sommes un peu déconcertés par le discours officiel souvent mis en avant, qui semble focaliser exclusivement les problèmes sur le basculement des comptabilités et sur le retard qu'auraient pris les petites entreprises en ce domaine. Or, notre principale préoccupation n'est pas seulement là et cela a été dit et démontré tout à l'heure lors de la dernière table ronde, notamment avec notre collègue boulangère.

► *Les entreprises artisanales vont être les premiers metteurs en marché de l'euro*

Le passage à l'euro ne se limite pas, en effet, à des basculements de comptabilité ou à des règles d'arrondi. La réussite de cette opération dépend aussi de la façon dont nous saurons répondre au client qui viendra acheter un éclair au chocolat à l'heure de pointe avec un billet de 200 francs. Les entreprises artisanales, et plus particulièrement les entreprises de l'alimentation, mais aussi les fleuristes, les coiffeurs, avec un certain nombre d'autres commerçants comme les maisons de la presse, vont être, de l'avis même des banques, les premiers metteurs en marché de la nouvelle monnaie fiduciaire. Cette période de double circulation de monnaie ou de retrait du franc, comme veut l'appeler maintenant le Ministère des Finances, va être extrêmement difficile pour la plupart de nos entreprises où, je le rappelle, dans l'alimentaire, 80 à 85 % des achats se font en espèces.

Les consommateurs réaliseront de petits achats en espèces avec des billets de 100 ou 200 francs et demanderont qu'on leur rende la monnaie en euros. Les professionnels devront d'une part faire la conversion franc/euro et d'autre part rendre la monnaie sur la somme en euros. Il y aura nécessairement des difficultés dues à la conversion, « *est-ce le bon taux ?* », « *a-t-il bien converti ?* », « *en êtes-vous sûr ?* », mais des difficultés aussi sur le prix fixé par le professionnel avec le sous-entendu : « *En a-t-il profité pour augmenter ses prix ?* ». C'est ce qui a été mis en avant tout à l'heure, alors qu'effectivement le coût du passage à l'euro, même lissé, sera significatif parce qu'il y a derrière tout cela des investissements en matériel et en étiquetage.

Conclusion

De très nombreux problèmes vont donc se poser, gestion pratique du double fonds de caisse, durée des transactions, risque de perte de clientèle, date de valeur, sécurité, crédibilité des professionnels vis-à-vis de leurs clients, et bien évidemment d'autres choses qui vont apparaître au dernier moment.

Or, à ce jour, ces questions-là n'ont pas été vraiment abordées et l'absence de représentation des Euro n'a évidemment pas facilité les choses. Néanmoins nous souhaitons que l'entrée de la France dans la monnaie unique soit une réussite pour nos entreprises, entreprises qui peuvent d'ailleurs très largement y contribuer.

C'est donc dans cet esprit que les organisations professionnelles membres de l'UPA ont présenté un programme d'action lors de la première réunion qui s'est tenue voilà quinze jours sur ce thème à la DECAS sous la présidence de son directeur Patrice que je connais mieux, il a donc été décidé d'orienter nos actions prioritaires sur la fixation des prix et le rendu de monnaie. Concernant le point de la fixation des prix il est nécessaire de sensibiliser les professionnels au plus tôt sur cette question afin qu'ils étudient leurs produits en parallèle avec la fixation des prix. Le rendu de monnaie sera également tout particulièrement important pour l'entreprise car il conditionnera l'adhésion ou non de la clientèle à l'euro.

Cette opération doit donc être préparée afin de ne pas voir la clientèle se reporter vers d'autres L'euro, c'est plus facile ensemble », telle doit être notre ligne de conduite, notre fil conducteur pour cette année 2001, dernière ligne droite avant le passage à l'euro. Les professionnels ne doivent plus attendre, ils n'en ont plus le temps, ni le droit. Nous faisons tout notre possible, en ce qui nous concerne, pour apporter la sensibilité utile à cette réalité.

Merci de votre attention.

M. Yannick Letranchant.

Merci, M. Pierre Perrin. Je pense que les artisans ont bien reçu le message. M. Jean-Yves Economie, des Finances et de l'Industrie, je vous invite à vous rendre au pupitre.

M. Jean-Yves Nicolas.

Je vous remercie, M. le Président, de me faire intervenir à ce point des débats parce que je craignais, s'il y avait eu d'autres intervenants successifs, de ne plus avoir rien à dire. On a même cité et commenté, je vous en remercie, la signature de la communication des Pouvoirs publics sur l'euro.

► ***L'euro est un défi technique et social.***

Je vais en quelques mots vous dire quelles sont les actions que prévoient les Pouvoirs publics sur l'euro. Vous le savez, vous en avez débattu aujourd'hui, le passage à l'euro constitue un défi à la fois technique et social. Un défi technique parce que l'ensemble des structures, des entreprises artisanales, des petites et moyennes entreprises, des commerçants, des collectivités locales, toutes les structures doivent

simple parce que le pouvoir d'achat n'est pas modifié, mais on casse le thermomètre, on casse le référentiel. Il faut reconstituer le repère et la mémoire des prix, qui permettent à chacun de comparer, de savoir si on peut acheter tel et tel bien, si tel produit est plus cher qu'un autre. Le jour où on peut dire dans une monnaie quel produit est cher et quel produit n'est pas cher, c'est gagné. C'est ce travail de reconstruction d'un repère de prix en euros que nous aurons à faire collectivement.

? On a dit souvent : « Mais que fait l'Etat ? Il ne communique plus ». D'abord il a communiqué fortement. Certains nous reprochent d'avoir trop communiqué aux alentours du 1er janvier 1999. Je crois que le travail de communication qui a été fait à ce moment-là pour installer l'euro comme monnaie est un travail qui n'a pas été perdu. Nous avons aujourd'hui un socle de connaissance sur l'euro qui est très important. Aujourd'hui, 55 % sont en mesure de citer la parité de l'euro entre 6,55 et 6,56, et 10 % sont en mesure de citer la parité exacte avec les six chiffres significatifs.

Je pense qu'il y a eu un travail, pas seulement des Pouvoirs publics, mais aussi des médias, des établissements bancaires, des organismes professionnels, pour que nous puissions arriver à ce

Conclusion

résultat. Nous avons un socle. Il faut simplement repartir. Je crois que c'est le bon moment. Le Ministre, vous l'avez dit tout à l'heure, a lancé une campagne de communication. Les pouvoirs publics vont reprendre la parole sur l'euro et ne la lâcheront plus tout au long de l'année 2001. Nous allons communiquer fortement en direction de tous les publics, à la fois les artisans et commerçants, le grand public, les petites et moyennes entreprises, les collectivités locales, les associations, pour faire en sorte que chacun au bon moment puisse disposer de l'information nécessaire pour adapter sa structure et son comportement à l'arrivée de l'euro.

Un mot simplement, pour vous situer les quelques repères de communication. La première phase, nous sommes dedans, est une campagne qui a pour objectif de planter le décor, d'installer le calendrier autour de trois dates importantes. Nous avons retenu la date du 1er juillet pour dire qu'il se passe quelque chose en milieu d'année. C'est un élément très important. Je crois qu'il y a eu consensus de l'ensemble des partenaires professionnels, notamment les établissements bancaires, pour dire qu'il faut basculer le scriptural avant le 1^{er} janvier 2002. Je dirais en termes un peu triviaux qu'il faut dégager la piste pour le fiduciaire.

Tout l'effort doit consister à faire en sorte qu'au cours du dernier semestre tout le scriptural soit basculé à l'euro. Cela veut dire que les comptes bancaires, des professionnels et des particuliers vont commencer à basculer. Les établissements bancaires ont fait ce choix. Le renouvellement des chéquiers en euros se fera à partir de juillet. Les fonctionnaires, 2,2 millions de personnes malgré tout, seront payés à partir de juillet en euros. On voit bien qu'avant l'été, il va se passer quelque chose sur l'euro. C'est une date importante que nous souhaitons installer. Les deux autres dates sont plus connues, ce sont celles du 31 décembre 2001, l'arrivée des pièces et des billets en euros, et du 18 février au matin ou le 17 février à minuit, date de fin du cours légal du franc.

Le premier objectif de notre communication est donc de planter le décor. Le second est de mobiliser les entreprises, pour celles qui n'ont pas engagé leur préparation à l'euro, et notamment les petites et moyennes entreprises. Cela prend du temps. Cela concerne toutes les fonctions de l'entreprise. Il faut, en fonction des risques de goulot d'étranglement en fin d'année et du surcoût généré par une préparation tardive, que les entreprises moyennes qui n'ont pas commencé leur préparation puissent engager ces préparatifs. Le Ministre nous a demandé d'avancer la date de communication en direction des entreprises, elle démarrera à la mi-février.

La deuxième phase de notre communication, de mars à septembre, portera sur le travail d'apprentissage de nouveaux repères de prix en euros. La communication en direction des entreprises artisanales et des commerçants visera à installer ou réinstaller l' Préparation des entreprises artisanales et des commerçants à l'euro. Ensuite, de septembre 2001 à mars 2002, la phase la plus difficile, on aura une progression croissante de la communication pour accompagner l'introduction des pièces et des billets en euros et le retrait des francs, avec notamment l'opération premiers euros : 45 millions de sachets euros d'une valeur de 100 francs seront disponibles dans les établissements bancaires et à la poste. Cette opération est doublement importante. Elle permettra d'abord la connaissance des pièces par les particuliers ; d'autre part, elle permettra la fluidification des échanges et des paiements en euros dès les premiers jours de 2002. Enfin, entre mars et septembre 2002, une phase de consolidation visera à accompagner les publics qui auront eu le plus de difficultés à passer à l'euro.

e titre veut dire deux choses. Cela veut dire que les pouvoirs publics reconnaissent que le passage à l'euro entraîne des difficultés, que ce n'est pas quelque chose de simple, mais que c'est plus facile s'il y a des gestes de solidarité, d'accompagnement, d'écoute, de modération en ce qui concerne les coûts autour du 1er janvier 2002, si l'on rassure le consommateur, si on l'informe et si on l'accompagne dans ce mouvement.

Je dirais pour terminer que j'ai vu sur le texte du séminaire national *Des artisans pionniers de l'euro* ». Le message que nous souhaitons faire passer aux PME, c'est de dire qu'il y a un moment où on est pionnier, et puis il y a un moment où on est montré du doigt parce qu'on n'est plus le premier. Aujourd'hui les entreprises qui passent à l'euro ne sont plus pionnières. Celles qui n'ont pas engagé leur réflexion, et il y en a, sur le passage à l'euro sont en retard. Bien entendu, il faut nuancer ce propos en tenant compte de la complexité et de la taille de l'entreprise. Mais l'entreprise de taille moyenne qui aujourd'hui n'aurait pas engagé de réflexion, de diagnostic sur l'euro, ferait courir des

En conclusion je voulais simplement reprendre une des phrases que j'ai lues dans votre dossier et qui me paraît bien résumer le travail que vous avez fait aujourd'hui, et qui est aussi le nôtre « Il vaut mieux être un acteur du changement que de le subir ». Cette conclusion me va tout à fait.

Je vous remercie.

M. Yannick Letranchant.

Conclusion

Merci, M. Jean-Yves Nicolas, Emmanuel Berck qui nous arrive de la Direction Générale Entreprises » de la Commission Européenne me disait qu'il avait des chiffres très eurobaromètre qui était sorti hier et qui donnait des indications peu encourageantes sur la préparation des Français au passage à l'euro.

M. Emmanuel Berck.

Mesdames, Messieurs, nous avons beaucoup parlé des préparatifs des entreprises et je crois d'ailleurs qu'on l'a fait de façon très complète. On a en revanche beaucoup moins parlé, malheureusement, des opportunités. C'est peut-être le moment de rappeler que l'euro, c'est tout d'abord un projet politique, qui va lier les Européens de façon très concrète, très réelle, qui va donner un élément de citoyenneté européenne supplémentaire pour nous tous. C'est également un projet économique, l'achèvement du marché unique avec les frontières monétaires qui disparaissent, et c'est là où j'aimerais parler d'opportunité. Opportunité pour les entreprises qui exportent, qui vont réaliser des économies. Opportunité également pour les entreprises qui aimeraient exporter, qui pour l'instant ne le font pas mais qui pourront le faire plus facilement, et d'ailleurs on a eu un témoignage

mon chiffre d'affaires d'une certaine façon : « *J'exporte et j'ai augmenté*
forcément isolé dans l'artisanat. » Ce genre de situation n'est pas

D'autres entreprises ne sont pas concernées par l'exportation, de par la nature même de leur activité. Mais l'euro peut être l'occasion de remettre à plat l'ensemble du fonctionnement de l'entreprise, regarder ce qui marche, regarder ce qui ne marche pas, essayer d'être plus productif. Cela peut être un objectif, pour toutes les entreprises.

Vous allez demander : « *Que fait la Commission Européenne ?* ». Notre rôle est plutôt un rôle d'impulsion, un rôle de coordination et un rôle de suivi. Nous nous réunissons très fréquemment avec différents Etats membres. Nous sommes concernés par la situation des entreprises dans chaque pays, nous essayons d'identifier les bonnes pratiques et d'assurer un échange d'expérience. Sur le plan financier, on coopère avec les Etats membres pour la mise en place des campagnes d'information. On coopère également directement ou indirectement avec les organisations professionnelles, avec l'UEAPME, qui ont des projets en direction des entreprises. Nous avons également toute une série de matériels d'information qui peuvent servir de support à des activités de sensibilisation, de formation, d'information sur l'euro. Nous soutenons enfin le réseau des Euro Info Centres. L'APCM est tête de réseau Euro Info Centres pour l'artisanat ; vous savez que les Euro Info Centres sont présents également dans les régions. Certains ont réalisé des produits comme

Tous prêts pour l'euro

J'ai reçu les chiffres de notre dernière enquête "eurobaromètre" sur la préparation des PME à l'euro, qui se fonde sur un sondage près de 3.000 PME de la zone euro. Les résultats ne sont pas très bons pour la France. Quand on interroge les entreprises sur l'existence d'un plan d'action pour passer à % en France à avoir réalisé un tel plan d'action. C'est très nettement en

%. Là aussi, la France arrive en queue de peloton des Etats membres de la zone euro. Donc un travail reste à poursuivre, un travail de tous les acteurs à tous les niveaux.

Est-ce que la situation est vraiment meilleure ailleurs ? Est-ce qu'il y a des solutions miracles ? Il n'y en a pas. On fait énormément d'efforts en France et les réseaux se mobilisent. Ils étaient mobilisés en 1999 et le sont toujours. Il faut peut-être essayer d'être encore plus présent sur le terrain, c'est-à-dire d'apporter une information de proximité qui réponde aux questions pratiques que se posent les chefs d'entreprise. Comme certaines chambres de métiers l'ont fait, il est peut-être intéressant d'envisager des actions pro-actives, des mailings auprès des ressortissants des chambres, des visites en entreprise, comme cela se fait beaucoup par exemple en Espagne, des stands mobiles qui vont de village en village à la rencontre des petits commerces et aussi d'autres publics isolés. Ce sont des idées sur lesquelles il faut réfléchir. Je crois qu'en tout cas l'exercice d'aujourd'hui, à savoir les études de cas, les témoignages de chefs d'entreprise, constitue une excellente chose. C'est effectivement très parlant pour les entreprises. Je crois qu'avec un accompagnement supplémentaire, des exercices de simulation pour l'introduction des pièces et des billets qui préoccupe beaucoup les commerçants, nous aurons un dispositif assez solide pour réussir le passage à l'euro.

Je remercie les participants, les organisateurs, l'Union Professionnelle Artisanale, l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et l'Institut Supérieur des Métiers pour cette étude qui m'a beaucoup appris. Merci beaucoup.

M. Yannick Letranchant.

Conclusion

Merci, M. Emmanuel Berck. Je vous propose de donner la parole, pour terminer cette conclusion, à Claudio Cappellini qui est membre du groupe euro à l'UEAPME.

vont changer, et il faut réfléchir à une nouvelle approche.

Je voudrais pour conclure évoquer un souvenir personnel. Quand je me suis déplacé à Bruxelles pour les premières réunions sur l'euro, un jeune ami chef d'entreprise, assez eurosceptique, me disait : « *Mais pourquoi aller à Bruxelles parler de l'euro ? Ce n'est pas pour demain* ». J'ai tenté de lui expliquer les bénéfices attendus du marché intérieur, sans parvenir à le convaincre. Je l'ai rencontré il y a quelques semaines pendant les vacances de Noël, et c'est lui qui m'a demandé *Est-ce que tu t'occupes encore de l'euro ? Je suis un peu préoccupé là-dessus. Tu peux m'en parler ?* alors vraiment mesuré le résultat de notre travail. Je crois que nous avons contribué à convaincre nos entreprises qu'avec l'euro, l'économie sera plus performante, qu'elle sera plus profitable y compris pour les petites entreprises. C'est l'esprit du message que je voudrais vous transmettre. Je vous remercie encore pour la courtoisie et l'hospitalité.

M. Yannick Letranchant.

Merci, Claudio Cappellini. Merci de votre attention à tous, et merci à l'ensemble des participants pour la qualité des différentes interventions depuis ce matin. Rassembler un tel plateau n'est pas chose facile. C'est chose réussie. On retiendra des différentes interventions depuis ce matin la nécessité d'anticiper, de se préparer. Pour cela, les artisans doivent se sentir soutenus et encouragés par les différents acteurs, chambres de métiers, banques, experts-comptables, pouvoirs publics. L'euro arrive dans onze mois, dans quelques milliers d'heures comme le disait M. François Hurel ce matin. Cela viendra très vite. Ce matin, je vous parlais de la campagne du Gouvernement et de la jeune Lise qui nous prend par la main depuis samedi pour le passage à l'euro. Dans un spot, elle nous

Conclusion

annonce que le 31 décembre 2001 à minuit, ce sera la fête. Je souhaite que les artisans se préparent à l'euro que ce soit plutôt une fête pour tout le monde.

Je remercie de nouveau les Banques Populaires pour leur accueil, et notamment M. Gérard Bourguilleau et Madame Michèle Hanquet. Merci surtout à Alexis Govciyan, à Catherine Elie et à toute l'équipe de l'ISM pour l'immense travail réalisé pour préparer cette journée.