

COMMISSARIAT GENERAL

DU PLAN

*Les jeunes entreprises
innovantes*

Une priorité pour la croissance

Président

Jean Jacquin

Rapporteurs

Christine Gavini

Jean Guellec

Sandrine Haas

Mars 2003

Préface

par

Jean Jacquin

Président du groupe de travail

Pour les Français de plus en plus nombreux qui voyagent et travaillent avec l'étranger, la comparaison de notre économie avec celles de nos principaux partenaires réserve des sujets d'étonnement. De façon tout à fait objective, la France possède un enseignement supérieur de qualité, autant dans les domaines scientifiques et techniques que dans l'art du management. Nous avons aussi de brillants chercheurs, de grands ingénieurs et une main-d'œuvre sérieuse et bien formée. Enfin, sans chercher à dresser un panorama complet de nos motifs de satisfaction, il faut rappeler que plusieurs de nos grandes entreprises sont parmi les toutes premières au monde dans des secteurs divers de l'industrie ou des services.

Et pourtant notre vocabulaire technique, voire général, devient de plus en plus anglais. Comment cela peut-il s'expliquer, sinon par le fait que de plus en plus de nouveaux produits sont d'abord développés hors de nos frontières et en particulier aux États-Unis ? Comment ne pas remarquer la prépondérance des produits étrangers dans les domaines qui semblent les plus dynamiques, comme l'informatique, les télécommunications, le son et l'image... ?

Bien entendu la taille de notre pays et notamment celle de son marché est une partie de l'explication : il y a plus de recherche en dehors de France que chez nous, donc a priori plus de produits nouveaux. Il est aussi plus facile de diffuser ces produits nouveaux quand on dispose d'un vaste marché homogène comme celui des États-Unis ou du Japon, ce dernier étant de plus très friand de nouveautés. Mais un certain nombre d'indices permet de penser que ce n'est pas là toute l'explication à notre relatif retard.

Ces indices se trouvent, par exemple, mais pas uniquement, dans certaines exceptions pour lesquelles notre pays a su récemment conquérir des positions dominantes dans des secteurs très innovants. Citons simplement certains logiciels ou la carte à puce. Mais ne pourrait-il pas y avoir plus de ces « exceptions » ?

- Préface -

L'enjeu est de taille. Dans notre époque dominée par la mondialisation et où nous sommes attaqués sur nos produits traditionnels par des pays à main-d'œuvre encore peu onéreuse, qui disposent souvent de parcs de machines récents et qui sont poussés par le besoin et l'ambition de réussir, il est indispensable que nous conservions, tant que nous le pouvons, une avance dans les domaines nouveaux, ceux qui font le plus appel à la science et à la technologie. Ceux aussi qui, par bonheur, conditionnent pour une part très importante l'économie du futur.

L'objectif de ce rapport est double :

Tout d'abord montrer qu'il y a urgence. Urgence à mettre en place les moyens de développer nos industries nouvelles, car les pays moins développés que le nôtre travaillent d'arrache-pied à combler leur retard, dans ces domaines également. Et, bien entendu, urgence à mettre en place les moyens de maintenir, voire d'accroître, notre niveau scientifique et technologique.

Ensuite, tenter d'identifier les raisons pour lesquelles il n'y a pas plus d'exceptions heureuses, et faire des recommandations pour aider à éliminer les principaux obstacles qui freinent la création de richesses nouvelles en France.

Le sentiment du groupe qui a travaillé sur ce rapport est qu'il n'y a aucune fatalité d'échec. Les exemples sont nombreux, tant en France qu'à l'étranger, qui montrent que des situations peuvent se retourner rapidement, même à l'échelle de tout un pays, quand il y a la volonté. Par ailleurs, nous disposons aujourd'hui d'atouts nouveaux, par exemple l'existence d'un vaste marché européen en voie d'unification, qui se traduit tant par des avantages commerciaux que par une saine émulation et un changement dans nos comportements.

Sur un sujet aussi vaste, il était nécessaire de faire des choix. Nous avons choisi de concentrer notre réflexion sur la jeune entreprise. D'abord parce que l'innovation technologique est active et bien maîtrisée dans les grands groupes industriels, ensuite parce que, dans d'autres pays, l'expérience a montré que les nouvelles entreprises, moins prisonnières des traditions, jouaient un rôle considérable pour imaginer de nouveaux produits ou services et les mettre sur le marché, et aussi pour servir d'aiguillon aux plus grandes. C'est là, nous a-t-il semblé, que le principal effort devait être fait en France, afin que les entreprises innovantes, encore insuffisamment développées, puissent jouer ce rôle de création de richesses et d'emplois, que ce soit directement ou indirectement.

Par ailleurs il est apparu que, si le nombre de créations d'entreprises innovantes en France pouvait être considéré comme acceptable, le principal souci venait de la faible proportion de celles qui se développaient assez pour contribuer significativement à l'économie, pour pouvoir espérer une certaine pérennité, et aussi pour devenir des exemples stimulant la volonté d'entreprendre. Notre étude s'est donc plus particulièrement attachée à expliciter les principaux obstacles à la croissance rapide et durable des entreprises innovantes.

Notre groupe s'est ainsi intéressé aussi bien aux questions de formation des futurs dirigeants qu'au statut social de l'entrepreneur, aussi bien aux modes de financement qu'aux réglementations et à la fiscalité. Il a tenté de préciser ce qui lui paraissait le plus prioritaire et de proposer des pistes de réflexion pour trouver des solutions. Ce groupe est très conscient du fait que sa réflexion s'inscrit dans un vaste mouvement, mobilisant une grande part des partenaires sociaux autant que le gouvernement, pour donner plus d'élan à la création d'entreprises technologiques de croissance.

Si les constats risquent d'être jugés par certains comme un peu sévères, les participants ont cependant trouvé beaucoup de satisfaction à remarquer au cours de leurs réflexions que déjà des progrès significatifs avaient été réalisés, par exemple dans les domaines fiscaux ou institutionnels, qu'il suffirait, dans beaucoup de cas tout au moins, d'assez peu de choses pour pérenniser la professionnalisation qui émerge dans les milieux de l'accompagnement, de la valorisation scientifique et du financement, et pour accomplir encore d'autres progrès susceptibles de renforcer cet élan.

Avant-propos

par

Jean-Michel Charpin
Commissaire au Plan

Dès la première année de son action, le gouvernement s'est préoccupé des jeunes entreprises innovantes. Tant le projet de loi pour l'initiative économique que les mesures en faveur de l'innovation annoncées en décembre dernier traduisent la volonté de favoriser la création et le développement des jeunes entreprises innovantes. Il s'agit d'ailleurs moins de marquer une rupture par rapport aux politiques antérieures que de renforcer une évolution jugée décisive pour l'économie française.

De nombreux signes attestent de la vigueur de l'entrepreneuriat innovant depuis quelques années. Les réseaux de soutien à l'innovation font état d'une multiplication de projets originaux et prometteurs. La création d'entreprises se déplace de secteurs traditionnels vers des secteurs innovants. De nombreuses entreprises à fort potentiel de croissance ont été créées et se développent, notamment dans le domaine technologique mais pas seulement. Elles contribuent à l'innovation et à sa diffusion, à la croissance et à l'emploi. Elles concourent à la compétitivité de l'économie française. Une culture entrepreneuriale émerge, notamment chez les jeunes diplômés. Le regard de la société change : l'image du jeune entrepreneur est fortement valorisée, même après l'éclatement de la « bulle » Internet.

Pourtant, globalement, l'économie entrepreneuriale reste fragile. Le nombre de créations effectives d'entreprises tend à diminuer, alors même que de plus en plus de Français indiquent dans des enquêtes souhaiter créer leur entreprise. Sur un plan plus conjoncturel, l'entrepreneuriat souffre depuis deux ans de la dégradation de la situation économique, de la révision à la baisse des perspectives de croissance des débouchés, et de problèmes de financement résultant directement ou indirectement des déconvenues dans le secteur des technologies de l'information et de la communication. Les acteurs du financement des jeunes entreprises innovantes, notamment les sociétés de capital-risque, ont été fortement touchés par le retournement conjoncturel.

- Avant-propos -

Le contraste entre un mouvement porteur de croissance et ces difficultés soulève de nombreuses questions : comment la France peut-elle entretenir un flux important de création de jeunes entreprises innovantes ? Comment faciliter la diffusion de l'innovation vers les petites entreprises ? Comment favoriser la pérennité des « jeunes pousses » issues de la recherche publique ou privée ?

Dans le cadre de son programme de travail établi par le Premier ministre, le Commissariat général du Plan a mené une réflexion sur « l'entrepreneuriat innovant ». Ce travail a été confié à un groupe présidé par Jean Jacquin, président du conseil de surveillance d'Auriga Partners, et dont les rapporteurs étaient Christine Gavini, Jean Guellec et Sandrine Haas.

Le groupe s'est attaché à analyser les difficultés de ces entreprises et livre une analyse originale des problèmes qu'elles rencontrent dans la gestion des ressources humaines et leur gouvernance. Il souligne les insuffisances du dispositif d'accompagnement des créateurs d'entreprises malgré la diversification et le renforcement de l'aide du secteur public. Il met en lumière la faiblesse des initiatives privées, qu'il s'agisse du financement bancaire ou du développement du partenariat avec les grands groupes. Il confirme les risques liés au financement, notamment lors de la phase critique de l'amorçage.

En conséquence, il prône le développement des structures d'incubation et d'essai, propose d'accroître le financement des investisseurs institutionnels et prend parti dans le débat sur la fiscalité, estimant des aménagements nécessaires. Au-delà des mesures qui ont déjà été ou pourront être prises par l'État, le rapport souligne que le développement de l'entrepreneuriat innovant ne peut rester de la seule responsabilité publique et suppose une mobilisation de l'ensemble des acteurs.

Des pays aussi divers que les États-Unis, l'Italie, la Finlande ou Israël ont su tirer parti de l'atout que constituent les jeunes entreprises innovantes. Un mouvement s'est enclenché en France, qu'il faut accompagner et prolonger.

Résumé

Un mouvement en faveur de l'entrepreneuriat innovant s'est esquissé en France ces dernières années. Pourtant, notre pays se caractérise encore par une relative faiblesse de la création et du développement d'entreprises innovantes à fort potentiel de croissance. Or le développement de ces entreprises est un enjeu important pour la croissance et pour l'emploi.

Le groupe de travail du Commissariat général du Plan, présidé par Jean Jacquin, a rassemblé des entrepreneurs, des cadres de grandes entreprises, des membres de laboratoires de la recherche publique, des experts, des universitaires et des représentants des Grandes Écoles, et des fonctionnaires. Le groupe a eu pour objectif d'établir un diagnostic de la situation des entreprises innovantes à fort potentiel en France, par comparaison avec nos pays voisins, en relevant les lignes de force et les handicaps de l'entrepreneuriat français. La démarche a permis de dégager vingt-sept recommandations pour accroître les capacités de développement de ces entreprises.

Une cible très spécifique : les jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance

Ces entreprises, souvent appelées *start-ups*, se caractérisent par des innovations de produits (plus rarement de procédés) radicales au sein d'un patrimoine technologique riche, et tissent des relations étroites avec la recherche. Leurs marchés sont en forte croissance et s'internationalisent rapidement. Les délais de mise sur le marché sont courts. Leur structure de capital est ouverte, le mode de financement dominant étant externe afin de répondre à des besoins en capitaux très importants. Généralement les entrepreneurs à l'origine de ce type de sociétés sont expérimentés et de formation supérieure. Ces jeunes chefs d'entreprise adoptent une gestion participative, en équipe. Ils savent anticiper les évolutions rapides des marchés et des technologies.

La dynamique entrepreneuriale et la croissance économique exercent un effet d'entraînement mutuel, comme semble le prouver certains pays industrialisés comme, par exemple, les États-Unis, Israël ou le Canada. Un tiers environ des différences de rythmes de croissance économique peut être expliqué par l'activité entrepreneuriale. Enfin, les jeunes entreprises innovantes suscitent la création d'emplois, notamment pour les personnes plus qualifiées.

- Résumé -

Ce rôle économique particulier s'explique principalement par celui de l'innovation, dont sont porteuses ces firmes, qui accélère la recomposition des activités industrielles au profit de celles qui sont les plus performantes.

Les fragilités des jeunes entreprises innovantes

La capacité d'innovation des jeunes entreprises françaises reste insuffisante. Certes, la politique technologique de la France s'est dernièrement réorientée vers les PME innovantes mais les outils mis en place n'ont pas produit tous leurs effets. Malgré la progression du poids des plus petites entreprises depuis le milieu des années 1980 dans les activités à fort contenu en R & D, l'innovation reste encore fortement concentrée dans les grandes firmes. La population des entrepreneurs innovants dont la firme a un fort potentiel est encore restreinte en France en comparaison de l'étranger, et les perspectives de croissance de ces firmes restent trop limitées à moyen et long terme.

Ensuite, les entrepreneurs ne sont pas accoutumés à constituer une équipe aux compétences complémentaires. Leur formation d'origine incite plutôt à développer des réseaux d'individus aux compétences similaires aux leurs. Par ailleurs, chercheurs et cadres des grands groupes, malgré d'importantes mesures d'encouragement, sont encore peu mobiles.

Sur ce plan plus général, l'esprit d'entreprise pourrait être plus développé en France. En particulier, l'enseignement primaire et secondaire ne semble pas suffisamment contribuer au développement d'un esprit d'entreprise valorisant l'initiative et la créativité. Dans l'enseignement supérieur, les étudiants qui se dirigent vers la création d'entreprise représentent une faible minorité. Pourtant, d'importants efforts ont été réalisés en matière d'enseignement de l'entrepreneuriat, grâce à la multiplication d'initiatives aussi bien dans les universités que dans les Grandes Écoles. Ces progrès se sont notamment traduits par la création de structures destinées à fédérer les efforts et à recenser les formations.

La nécessité d'une amélioration de l'environnement de l'entrepreneuriat

L'accompagnement des créateurs d'entreprises, facteur clé de leur réussite, s'est beaucoup développé ces dernières années. Mais ses structures sont très dispersées. L'intervention en ce domaine est dominée par le rôle du secteur public, notamment en matière d'incubation des projets innovants, d'essaimage ou de valorisation de la recherche. Les acteurs sont fragiles, notamment en raison de leur faible rentabilité.

Les mécanismes d'incitation, comme les *stocks options*, sont faiblement diffusés. De même, la fiscalité sur les revenus et sur la fortune incite encore peu l'entrepreneur à adopter une stratégie de forte croissance. Dans d'autres domaines, la fiscalité mérite aussi des aménagements, comme c'est le cas pour les conditions d'exercice des sociétés de capital-risque et l'impôt sur les sociétés.

D'autre part, la politique de simplification de la réglementation, nécessaire pour encourager ces entreprises dont le développement rapide exige un environnement réglementaire souple, a peu progressé. Les coûts des démarches administratives restent importants malgré des initiatives heureuses (échange de données par Internet, rationalisation des déclarations, etc.).

Un souci majeur des jeunes entreprises : le financement

Dans le cycle de vie de ces entreprises, les différentes phases requièrent des modes de financement variés. Leurs besoins en capitaux sont très importants et le risque que leur activité présente se révèle extrêmement fort. Les diverses étapes de leur financement ne sont pas toutes complètement assurées.

Les banques commerciales ne se reconnaissent pas pour objectif le financement de l'entrepreneuriat innovant, pour les raisons suivantes : risque très élevé, rentabilité financière insuffisante de l'activité bancaire française et problème de responsabilité des banques en cas de dépôt de bilan.

Les apporteurs de fonds propres se trouvent dans une situation difficile. En particulier, de nombreux entrepreneurs ne trouvent pas de fonds pour la phase d'amorçage. L'extrême faiblesse des introductions de jeunes entreprises sur les marchés d'actions a des répercussions, en amont, sur le financement des entreprises à tous les stades de leur développement. En France, la rentabilité et la pérennité du capital-risque, sur plusieurs décennies, ne sont pas prouvées. En outre, les fonds de capital-risque français ne puisent pas dans les vastes ressources de l'épargne nationale, notamment comme aux États-Unis, en provenance des fonds de pension. Les fonds de capital-risque sont financés par les compagnies d'assurances, certaines banques, et plus récemment par des fonds de fonds français ou étrangers et des fonds publics ou mixtes.

Quatre leviers d'action à mobiliser

Pour dynamiser l'environnement de cet entrepreneuriat, pouvoirs publics et acteurs privés disposent de moyens d'action. Le premier d'entre eux est la formation et l'accompagnement des créateurs d'entreprises. Ils devront accroître

- Résumé -

leur public et mieux coordonner leurs efforts. Qu'il s'agisse de sensibilisation à l'entrepreneuriat (donner dès le plus jeune âge envie d'entreprendre) ou d'une formation-accompagnement destinée à des porteurs de projet, les moyens de développement existent. En particulier, les organismes de promotion de l'entrepreneuriat peuvent être développés et leurs efforts mieux structurés. Pour accompagner l'entrepreneur, il s'agit aussi de mieux sélectionner les projets et d'adapter les pédagogies aux contraintes lourdes que présente la phase de création. La recherche et l'enseignement en ce domaine devraient être encouragés.

Le second levier est l'incubation et l'essaimage, dont les structures requièrent un financement plus patient et une spécialisation accrue. Il est proposé que les pouvoirs publics poursuivent et développent l'effort entrepris depuis quelques années en matière d'incubateurs et de création d'entreprises par des personnes venant de grandes entreprises.

Le financement est la troisième carte que doivent jouer les acteurs publics et privés de l'entrepreneuriat. La phase d'amorçage, particulièrement délicate, devrait faire l'objet d'une attention accrue des pouvoirs publics, mais aussi des fonds de capital-risque. Un mécanisme d'incitation devrait encourager le financement de l'entrepreneuriat par les investisseurs institutionnels. Enfin, grâce à la création d'équipes de conseil, à l'adaptation des règles relatives à la responsabilité juridique des investisseurs et au renforcement de la vigilance des autorités de régulation boursière, il doit être possible de développer l'activité du capital investissement.

Les efforts de simplification de la réglementation peuvent être poursuivis par les pouvoirs publics, notamment à travers des mesures en faveur des *business angels*. Les défauts actuels des régimes fiscaux divers (ISF, BCE) pourraient, sans impact négatif important, être corrigés pour favoriser le développement des firmes à fort potentiel. Plus généralement, il faut offrir aux acteurs un environnement juridique stable, seul susceptible d'encourager la prise de risque.

Sommaire

INTRODUCTION	19
---------------------------	----

PARTIE 1 - LE POTENTIEL D'INNOVATION	
DES PME FRANÇAISES : RÉALITÉ ET FRAGILITÉ	31
Chapitre Premier : L'innovation : une affaire	
de grandes entreprises ?	33
1. La petite taille : un atout pour innover ?	33
2. La complémentarité entre grandes et petites entreprises	36
3. L'innovation en France : la faiblesse des petites entreprises	
et la domination des grandes	38
3.1. L'innovation en France : une activité très concentrée	
sur les grandes entreprises	38
3.2. Les PME peu présentes dans les activités innovantes	40
Chapitre 2 : Les jeunes entreprises innovantes :	
des espoirs mais une réalité encore fragile	43
1. Une nouvelle vigueur de l'entrepreneuriat innovant	43
2. Les fragilités du nouvel entrepreneuriat innovant	46
2.1. Un contexte peu propice avec une faible densité du tissu	
d'entreprises nouvelles	46
2.2. Des créations insuffisantes dans les secteurs des hautes technologies ..	48
2.3. Des perspectives de croissance limitées	52
3. Les enjeux pour la compétitivité et la croissance de la France	54

PARTIE 2 - L'INSUFFISANCE DES MOYENS	
ET DES INCITATIONS À ENTREPRENDRE	59
Chapitre 3 : L'entrepreneur et son équipe	61
1. Encore trop peu d'entrepreneurs	61
1.1. Les entrepreneurs innovants	61
1.2. Les jeunes créateurs diplômés	62
1.3. La faiblesse de l'esprit d'entreprise	63
1.4. La formation à l'entrepreneuriat encore dispersée et insuffisante	64

- Sommaire -

2. L'équipe dirigeante : plus solide mais encore peu diversifiée	70
2.1. Les entrepreneurs savent s'associer	70
2.2. La complémentarité des compétences reste rare.....	71
3. Des obstacles à une gestion des ressources humaines dynamique.....	72
3.1. Chercheurs et cadres sont encore peu mobiles	73
3.2. Des compétences pourtant stratégiques pour les entreprises innovantes	77
3.3. Des mécanismes d'incitation encore insuffisants	78
3.4. Des formes d'organisation du travail encore inadaptées	83
4. Gouverner l'entreprise : le risque de la perte de contrôle	83
4.1. Le rôle de la gouvernance d'entreprise dans la croissance	84
4.2. Une fiscalité incitant peu à la forte croissance	85
Chapitre 4 : L'accompagnement du créateur	89
1. La diversité des fonctions d'accompagnement du créateur	89
2. La rareté de l'intervention privée.....	91
3. L'incubation : le rôle dominant du secteur public	93
3.1. Les incubateurs : un dispositif fondamental pour le développement des projets	93
3.2. L'évolution encore dispersée des incubateurs publics.....	95
4. Les organismes de valorisation de la recherche : des initiatives trop récentes.....	97
4.1. L'importance des relations avec les organismes de recherche	97
4.2. Les initiatives récentes de valorisation	98
4.3. Des structures encore fragiles	100
5. L'essaimage issu de la recherche publique : des succès incertains.....	101
5.1. Le caractère stratégique de l'essaimage issu de la recherche publique	101
5.2. Des progrès encore nécessaires	103
6. Des partenariats encore faibles avec les grands groupes	104
Chapitre 5 : Cycle de vie de l'entreprise et financement.....	107
1. Le cycle de vie typique	108
2. Les apporteurs de capitaux aux entreprises.....	109
2.1. Les banques	109
2.2. Les apporteurs de fonds propres	113

3. Les sources de capitaux pour les fonds de capital risque.....	122
3.1. Les fonds de fonds.....	123
3.2. Les fonds publics et mixtes	124
Annexe A : Le capital risque	127
Annexe B : Les nouveaux marchés d'action	129
Chapitre 6 : Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat.....	131
1. La politique publique technologique	131
1.1. Objectifs et outils de la politique technologique	131
1.2. La politique technologique en France : une nouvelle orientation vers les jeunes entreprises innovantes ?	134
1.3. Plusieurs limites à la politique technologique en faveur des jeunes entreprises innovantes	139
2. Réglementation : une simplification encore inachevée et une grande insécurité juridique des initiatives	142
2.1. Peu d'allègements du côté des formalités administratives	142
2.2. Une grande insécurité juridique pèse sur l'initiative économique des entreprises.....	144
3. Les incitations fiscales insuffisantes pour attirer ou même retenir les investisseurs	147
3.1. Les améliorations des conditions d'exercice des sociétés de capital- risque	147
3.2. La fiscalité peu favorable aux actionnaires et au financement sur fonds propres	149
3.3. L'impôt sur les plus-values : la France en position médiane.....	155
<hr/>	
PARTIE 3 - DYNAMISER L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT	159
Chapitre 7 : Mieux former et accompagner les créateurs.....	161
1. Sensibiliser pour créer un véritable « esprit d'entreprise ».....	162
2. Améliorer la qualité de l'accompagnement de l'entrepreneur.....	165
3. Mobiliser les acteurs	168
Chapitre 8 : Développer les structures d'incubation et d'essaimage	171
Chapitre 9 : Assurer un financement efficace.....	175
1. Renforcer le financement de la phase d'amorçage	176
2. Accroître le financement de l'entrepreneuriat par les investisseurs institutionnels.....	179
3. Faciliter l'activité des équipes de capital investissement.....	180

- Sommaire -

Chapitre 10 : Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation	183
1. Améliorer les conditions d'activité des « <i>business angels</i> ».....	183
2. Déduire l'acquisition de titres assimilables à des biens professionnels dans le calcul de l'assiette de l'ISF.....	186
3. Aménager le régime des BCE.....	187
4. Réduire l'insécurité juridique	188
Annexes	189
Annexe 1 : Les appréciations de l'entrepreneuriat innovant : de multiples indicateurs	191
Annexe 2 : L'action de l'ANVAR	197
Composition du groupe.....	199
Liste des auditions	203

Introduction

La fin des années 1990 a été marquée en France par une vague d'intérêt pour la création et le développement d'entreprises à forte croissance (*start-ups*). Les investisseurs ont massivement cherché à profiter des fortes plus-values attendues de ces entreprises,¹ et de nombreux fonds d'investissement en capital-risque se sont créés à cet effet. L'activité d'accompagnement et de soutien des jeunes entreprises s'est développée, caractérisée par la multitude des initiatives menées par des acteurs très différents (collectivités locales, chambres de commerce, associations, établissements de recherche, *business angels*). Des formations à l'entrepreneuriat ont été ouvertes un peu partout en France et selon des modalités très diverses tandis que leurs promoteurs cherchaient à fédérer leurs travaux au sein d'organismes à vocation générale². Les grands groupes se sont eux aussi intéressés à ces PME d'un type particulier. Les prises de participation et les rachats par les grandes entreprises établies ont été particulièrement nombreux durant cette période. En outre, la médiatisation du phénomène a conféré davantage de légitimité aux trajectoires entrepreneuriales et aux succès économiques et financiers des créateurs.

À partir de 2001, les difficultés puis la crise de la « net économie » ont entravé la création et le développement des entreprises innovantes à fort potentiel. De nombreuses *start-ups*, notamment dans le secteur des NTIC, ont fait faillite. Le mouvement a été renforcé, en 2002, par le fait que certains grands groupes, notamment en raison d'investissements et d'achats excessifs de *start-ups*, plus particulièrement dans le secteur informatique et télécommunications, ont connu des difficultés, voire ont été déclarés en faillite.

Mais il est vrai que l'essor entrepreneurial avait induit la création de *start-ups* non viables. Des erreurs de gestion, la multiplication des projets, la construction

(1) Prudhomme (C.) et Renault (E.), « Internet, nouvel eldorado de l'économie française », « Le Monde », 19 mars 2000.

(2) Comme cela a été le cas pour l'Académie de l'entrepreneuriat, créée au printemps 1998 et qui rassemble aujourd'hui une centaine d'enseignants issus des universités et des grandes écoles ou des instituts universitaires de technologie (IUT) et des lycées.

- Introduction -

« d'entreprises sans client » et l'emballlement des investisseurs sur les marchés financiers expliquent une part de cet échec. Le manque de professionnalisme de nombreux intervenants et la faible coordination des initiatives ont certainement participé à la détérioration de la situation.

Les gouvernements successifs ont pris des mesures pour favoriser la création d'entreprises, et, plus particulièrement, l'entrepreneuriat innovant. Récemment, à la fin de l'année 2002, a été présenté le projet de loi « Agir pour l'initiative économique »¹. D'autre part, le plan « innovation et recherche »,² présenté le 11 décembre 2002, a pour objet de contribuer à la préparation d'un projet de loi pour le printemps 2003.

Le mouvement entrepreneurial à partir des années 1990 a modifié de manière structurelle le paysage économique français. L'intérêt et la réalité de l'économie entrepreneuriale ont été, un peu à l'image de ce qui se passe aux États-Unis depuis plusieurs décennies, reconnus. Conscient des apports et des ambiguïtés de cette période, le groupe de travail s'est donné pour objectif de déterminer les moyens de pérenniser l'économie entrepreneuriale qui a émergé en France.

Le lien fort entre l'entrepreneuriat innovant et la croissance

La dynamique entrepreneuriale et la croissance économique exercent un effet d'entraînement mutuel, même si les liens de causalité restent difficiles à établir. D'autre part, une analyse plus fine du processus met en évidence le rôle de l'innovation et la recomposition des activités industrielles.

Dans divers pays industrialisés où l'entrepreneuriat est actif (particulièrement les États-Unis, le Canada et Israël), des études montrent clairement que les jeunes entreprises participent à la croissance et à la compétitivité des économies³.

(1) Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, présentation du projet de loi « Agir pour l'initiative économique », R. Dutreil, 7 octobre 2002.

(2) « La politique en faveur de l'innovation », communication présentée par la ministre déléguée à l'Industrie en Conseil des ministres du 11 décembre 2002.

(3) « Global Entrepreneurship Monitor », EM Lyon, sous la direction de Servais (L.) et Volery (T.), rapport 2000.

En effet, la création d'entreprise contribue à la fois à exploiter les opportunités économiques du marché et à dynamiser l'environnement concurrentiel des entreprises établies, incitant ces dernières à être toujours plus efficaces pour maintenir leur position¹. Il a été estimé qu'environ un tiers des différences de croissance économique entre les pays serait dû à la différence dans l'activité entrepreneuriale². Il existe une forte corrélation entre le taux de création de *start-ups* et la croissance du produit intérieur brut (coefficient de 0,60). L'entrepreneuriat est un puissant facteur de création d'emplois. La corrélation entre le taux de création de *start-ups* et le niveau d'emploi serait de 0,47. En France, les créateurs d'entreprises ont créé directement 540 000 emplois bruts en 2000³.

La création d'entreprise est largement tirée par la croissance. L'étude internationale déjà citée met en avant des facteurs favorables à l'entrepreneuriat liés à l'environnement général, comme la croissance économique sur le long terme et la dynamique démographique.

Cependant, en France, ces liens entre l'entrepreneuriat et la croissance et l'emploi méritent d'être nuancés. Au préalable, notons que la création de petites entreprises stagne⁴. Ensuite, il s'agit de relativiser le nombre de créations d'entreprises dans les secteurs en forte croissance. En 2000, la création d'entreprises relevant des TIC (8 800) a représenté 3,5 % du total des créations. Seulement, 0,7 % de ces entreprises comptent plus de 10 salariés (et 83 % zéro salarié).

D'autre part, le rôle des grandes entreprises dans la création d'entreprises est sous-estimé. Les rendements d'échelle ne sont pas à négliger dans la dynamique entrepreneuriale.

Une analyse plus fine du processus montre que l'innovation influe fortement la dynamique des marchés, l'évolution des structures industrielles, la composition des activités et l'entrée de nouvelles entreprises. Il nous semble pourtant que là

(1) Fayolle (A.), « Dynamisme entrepreneurial et croissance économique. Une comparaison France-USA », in T. Verstraete (dir.), « Histoire d'entreprendre. Les réalités de l'entrepreneuriat », Éditions Management et Société, 2000.

(2) Zacharis (A.), Reynolds (P.-D.) et Bygrave (W.-D.), « Global Entrepreneurship Monitor » (GEM).

(3) Rapport annuel 2000 de l'APCE, 1999.

(4) Ainsi, le nombre de créations d'entreprises de 6 à 9 salariés (3 500 unités) et de plus de 10 salariés (3 700 unités), en 2001 (source APCE).

- Introduction -

réside la contribution majeure de l'entrepreneuriat à la croissance économique. Comme l'a montré Joseph Schumpeter,¹ les opportunités à l'origine de la croissance ne sont pas données a priori par l'environnement économique, mais bien créées par les entrepreneurs et par les visions décalées et inventives qu'ils adoptent.

Il faut toutefois pour cela retenir une acception large du terme « innovation » incluant aussi bien l'introduction de nouveaux biens, la création de nouveaux marchés, la mise en œuvre de nouvelles méthodes d'organisation de la production ou l'utilisation de nouveaux matériaux et biens intermédiaires.

Le tableau n° 1 synthétise les relations possibles entre le dynamisme entrepreneurial et la croissance économique.

Tableau n° 1

Relations entrepreneuriat/croissance

		Croissance macro-économique	
		Constante	Accélérée
Entrepreneuriat	Stable	Renouvellement du tissu économique. Simple <i>turn over</i> des entreprises.	Hausse de la valeur totale par accroissement de la productivité technique. ↓
	Effervescent	Valeur totale stable (en monnaie courante). Concurrence forte. ⇒ Limites à l'innovation technologique. Différenciation.	Hausse de la valeur totale. Recompositions des activités.

Le contexte de croissance forte doit être mis à profit pour favoriser l'entrepreneuriat. Le chemin idéal (↓) devrait être une conjonction de croissance et d'entrepreneuriat forts.

Approcher l'entrepreneuriat innovant par l'entrepreneur

L'action d'entreprendre a longtemps été associée d'une part à la coordination des activités et d'autre part au risque qui peut y être associé². *Deux grandes*

(1) Schumpeter (J.), « *Théorie de l'évolution économique* », 1912.

(2) Maréchal (J.-P.), « *Éléments d'analyse économique de la firme* », Presses Universitaires de Rennes, 1999.

figures peuvent être distinguées : celle de l'entrepreneur-organisateur et celle de l'entrepreneur-innovateur ¹. Ce qui distingue l'entrepreneur du chef d'entreprise est la capacité à assumer des fonctions très différentes, voire contradictoires, être à la fois visionnaire et gestionnaire. Dans les *start-ups* qui doivent rapidement suivre l'évolution des marchés, de la technologie, assumer les aléas de tous ordres, le chef d'entreprise doit allier des qualités remarquables de visionnaire à une très grande vigilance en matière de gestion.

Une approche *synthétique* caractérise l'activité de l'entrepreneur par trois principaux traits ² :

- la prise de risques : confronté à l'incertitude du marché, l'entrepreneur peut, selon son degré d'habileté, voir ses choix couronnés de succès et récompensés par l'obtention d'un profit net, mais aussi sanctionnés par l'échec que constituent des pertes voire la faillite de l'entreprise ;
- l'organisation de la production : quatre opérations composent cette fonction : le diagnostic de la fonction économique, l'établissement d'un plan d'action, l'organisation administrative et le contrôle de l'exécution du plan ;
- l'exercice d'une fonction d'autorité : l'entrepreneur dispose d'un pouvoir de contrainte sur ceux qui travaillent sous sa direction.

Le groupe de travail a estimé qu'il n'existait pas de portrait type de l'entrepreneur. Il était plus facile de déterminer quelles sont les caractéristiques qui empêchent d'être entrepreneur. La qualité première de l'entrepreneur est celle du preneur de risque, suivie de celles de leader et de manager ³.

Le risque au cœur de l'entrepreneuriat innovant

Dans ces conditions, le risque se trouve au cœur de l'activité entrepreneuriale. Pour le groupe de travail, il va de soi que les qualités de preneur de risque font

(1) Baumol (W.-J.), « *Formal Entrepreneurship Theory in Economics : Existence and Bounds* », « *Journal of Business Venturing* », vol. 3, 1993.

(2) Barre (R.) et Teulon (F.), « *Économie politique* », Paris, PUF, 1997.

(3) Pour des portraits d'entrepreneurs, voir : Boutillier (S.), Uzinidis (D.), « *Comment ont-ils réussi ? L'histoire des entrepreneurs : du XVIIIe siècle à nos jours* », Jeunes Éditions – Studyrama, 2002.

- Introduction -

pleinement partie des caractéristiques de l'entrepreneur. Les risques encourus sont de différentes natures :

- Selon l'acteur ou l'environnement concerné :
 - l'environnement : l'entrepreneur est soumis aux aléas extérieurs, comme la conjoncture macro-économique ou la concurrence de ses pairs ou de firmes installées sur le marché ;
 - le projet : *le business plan* s'efforce de prendre en compte tous les facteurs de risque ;
 - la personne : soumis au stress du risque, l'entrepreneur peut se dérober ou bien révéler une personnalité forte dans les phases cruciales du développement de son projet.
- Selon le degré d'appréciation :
 - probabilisable et mesurable : les éléments prévisibles de l'environnement économique ou les probabilités de faisabilité technologique contribuent à la viabilité du *business plan* ;
 - aléatoire et non mesurable : les facteurs imprévus (crise économique, cycle technologique, stress de l'équipe, etc.) ou incertains (modification de la législation économique, inconnu technique, comportement du marché, etc.) ;
 - radicale : toute petite entreprise n'a aucune réserve de « gras » et ceci est encore plus le cas pour l'entrepreneuriat innovant. Ce dernier exige une sorte de perfection de la part de toutes les parties au projet. Un parallèle avec un lancement de fusée pourrait être établi. Le droit à l'erreur n'existe généralement pas.
- Selon la perception de l'entrepreneur :
 - la perception des autres : par exemple, l'entrepreneur est jugé par ses réseaux proches, notamment financiers, et, plus généralement, par tous ceux qui peuvent faire l'opinion ;
 - La perception personnelle : les difficultés ou l'échec peut entraîner une perte de confiance, une dépréciation de soi-même ;

- Les conséquences réelles : l'activité entrepreneuriale est source de tensions personnelles et familiales. Sur le marché du travail, la qualité d'entrepreneur qui a échoué n'est pas toujours un atout.

Une première définition de l'entrepreneuriat innovant

Analyser l'activité de l'entrepreneur ne permet malheureusement pas d'identifier les caractéristiques de l'activité entrepreneuriale *innovante*. Par exemple, l'organisation de la production se calque rarement sur des modèles préexistants, et des formes originales d'organisation doivent parfois être inventées pour introduire une innovation. De même, les risques assumés sont certainement de nature très différente dans le cas d'une activité innovante. Ainsi, on peut se demander s'il n'existe pas de spécificités à l'activité entrepreneuriale selon qu'elle est porteuse ou pas d'une innovation.

Par ailleurs, cette synthèse tend à fondre le processus d'émergence et de création d'un projet avec l'activité d'organisation qui conduit à sa mise en œuvre. Or, il semble aujourd'hui difficile de réduire l'entrepreneuriat à l'entrepreneur, car l'organisation qu'un projet fait naître peut échapper à son fondateur. De même, l'activité entrepreneuriale ne peut être résumée par la création d'entreprise, dans la mesure où elle revêt d'autres formes organisationnelles possibles.

La littérature économique ne nous permet pas entièrement de définir l'entrepreneuriat innovant, qui se distinguerait d'autres formes plus classiques de la création d'entreprise. Pourtant, quelques éléments paraissent importants à retenir :

- l'innovation considérée peut consister dans l'introduction d'une technologie radicalement nouvelle, mais comprend également toutes les formes plus incrémentales d'amélioration des produits, technologies ou modes d'organisation existantes ;
- la création d'entreprises innovantes est marquée par le niveau plus élevé de risque qui lui est habituellement associé ;
- les entreprises innovantes bouleversent les positions des entreprises établies, et acquièrent une position de leader sur un marché plus ou moins étroitement défini ;

- Introduction -

- l'entrepreneuriat innovant ne se réduit pas à la création d'entreprises innovantes, mais comprend d'autres modalités d'identification et d'exploitation d'opportunités nouvelles, comme dans le cas de *l'intrapreneurship* ou intra-entrepreneuriat ;
- les entrepreneurs innovants ne sont pas nécessairement détenteurs majoritaires de l'entreprise qu'ils créent : les capitaux peuvent être détenus par des investisseurs qui prennent le risque d'un projet proposé par d'autres acteurs.

Le risque est ainsi plus élevé dans le cas de l'entrepreneuriat innovant, qui se caractérise à la fois par un niveau de changement individuel élevé et par une forte création de valeur ajoutée dans l'activité où se situe l'innovation, ce qu'illustre le tableau n° 2.

Tableau n° 2

L'entrepreneur, la création de valeur et le changement

+	D Entrepreneur repreneur	B Entrepreneur innovateur
Importance du changement pour l'individu	C Désert entrepreneurial	A « Intrapreneur »
0		
	0	+
	Importance de la création de valeur nouvelle créée	

Source : Jean-François Gallouin, d'après Christian Bruyat

La cible du groupe de travail : les entreprises technologiques innovantes à fort potentiel de croissance

Plus précisément, le groupe a choisi de concentrer son attention sur une catégorie particulièrement stratégique : il s'agit des entreprises

technologiquement innovantes et disposant d'un fort potentiel de croissance. Ces entreprises se distinguent de la population plus large des entreprises innovantes par une série de caractéristiques telles que des structures décisionnelles et de financement faisant intervenir des capitaux et des acteurs externes, la nature technologique de l'activité d'innovation, la nature globale des marchés et le rythme élevé du renouvellement des produits. La combinaison de ces différentes caractéristiques en fait un modèle original d'entreprises, appelé à se développer dans nos économies.

D'un point de vue stratégique, le groupe considère que cette catégorie d'entreprises représente un véritable enjeu pour la compétitivité de l'économie. Tout d'abord, en développant des produits technologiques inédits, elles explorent de nouvelles opportunités commerciales et créent ainsi les marchés de l'avenir. À ce titre, un certain nombre de ces jeunes entreprises d'aujourd'hui sont les futurs leaders des marchés mondiaux. Bien entendu, il y a peu d'élus, et la réussite de ces projets dépend d'une série d'événements rarement prévisibles. Néanmoins, ces graines d'entreprises constituent la moisson de demain, et la récolte dépend aussi de l'abondance des semences. Ensuite, par leurs innovations et les paris technologiques audacieux qu'elles peuvent se permettre de prendre, ces jeunes entreprises participent à la veille technologique des firmes plus établies, et ouvrent de nouvelles voies au développement des activités de ces dernières : ces jeunes entreprises sont le laboratoire du futur.

Enfin, le groupe estime que le potentiel de réussite de cette catégorie d'entreprises stimule l'initiative économique, la prise de risque et plus généralement l'envie d'entreprendre de l'ensemble des acteurs économiques. Le groupe a donc fait l'hypothèse que les recommandations qui sont formulées pour encourager la création et le développement de cette population de jeunes entreprises technologiques à fort potentiel seront favorables à l'ensemble de l'entrepreneuriat français.

Le choix de cibler la réflexion du groupe de travail sur cette population restreinte d'entreprises s'explique aussi par des raisons pratiques. En effet, travailler sur l'ensemble de l'entrepreneuriat interdit de formuler un constat général.

Plan du rapport

Compte tenu de ces enjeux de la création d'entreprises innovantes à fort potentiel et au vu de la réversibilité possible des dynamiques qui se sont enclenchées ces dernières années, le groupe s'est donné comme principal

- Introduction -

objectif de comprendre et de pérenniser les évolutions globalement positives de l'entrepreneuriat en France.

Le présent rapport rappellera l'état actuel de relative faiblesse du développement de l'entrepreneuriat innovant en France (partie 1), avant d'en analyser les causes multiples et imbriquées (problèmes de formation, d'accompagnement, de financement et d'environnement juridique) (partie 2). La dernière partie sera consacrée aux propositions et recommandations émises par le groupe de travail (partie 3).

Encadré n° 1

Composition et mode d'organisation du groupe

Le groupe de travail sur l'économie entrepreneuriale a été lancé au deuxième trimestre 2001. Présidé par Jean Jacquin, président du conseil de surveillance de Auriga, fonds de capital-risque spécialisé dans le secteur des biotechnologies, ce groupe était composé d'entrepreneurs, d'experts, de consultants, de financiers et de fonctionnaires. Une trentaine d'auditions auprès d'acteurs économiques et financiers a contribué à la préparation de ce groupe. Il est ressorti que des changements profonds s'amorcent en France dans le domaine de la création d'entreprises, tant d'un point de vue institutionnel, économique que culturel.

Le groupe a organisé sa réflexion autour de huit séances thématiques.

La première séance a porté sur les enjeux, les acteurs et le périmètre de l'entrepreneuriat innovant.

La seconde séance a concerné les créateurs innovants des firmes à fort potentiel : origines, formations, profils professionnels. Le groupe a cherché à identifier certaines caractéristiques distinctives de cette population au regard de l'ensemble des entrepreneurs innovants.

La troisième séance a traité des traits caractéristiques des entreprises technologiques à fort potentiel, et a apprécié la diffusion de ce modèle d'entreprises dans le contexte de la nouvelle économie.

La quatrième séance a été centrée sur les conditions de financement de ce type d'entreprises, des besoins très particuliers qu'elles ont en la matière, de la structure des marchés de capitaux répondant à ce segment de l'activité de

financement des projets à haut risque, et les outils et pratiques des fonds d'investissements spécialisés.

La cinquième séance a analysé les conditions institutionnelles susceptibles de favoriser l'entrepreneuriat innovant et plus généralement l'esprit d'entreprise, en observant l'évolution des conditions réglementaires et fiscales d'un côté et la transformation de l'environnement de formation et de valorisation scientifique de l'autre.

Les trois dernières séances du groupe ont porté sur les politiques publiques et les recommandations du groupe en la matière. Trois grands domaines d'intervention ont été identifiés : la formation, le financement et la fiscalité.

Les experts du groupe se sont réunis en sous-groupes afin d'approfondir le diagnostic et de préparer les recommandations, qui ont ensuite été soumises en séance plénière à la discussion du groupe.

PARTIE 1

LE POTENTIEL D'INNOVATION DES PME FRANÇAISES : RÉALITÉ ET FRAGILITÉ

Chapitre Premier

L'innovation : une affaire de grandes entreprises ?

Les économistes ont longtemps supposé que ce sont les grandes entreprises qui tirent la croissance et l'innovation. Ces dernières bénéficient de certains avantages associés notamment à l'ampleur et à la continuité des moyens qu'elles peuvent consacrer au développement technologique, et forgent ainsi des barrières technologiques qui découragent la concurrence émanant de nouveaux entrants et menacent la viabilité des plus petites entreprises établies. Pourtant, le poids grandissant des petites entreprises au cours des années 1990 et les succès retentissants de certaines d'entre elles ont rappelé le rôle que peuvent tenir les jeunes entreprises dans l'avènement de nouvelles technologies et l'émergence des industries de demain.

Si la réflexion théorique conduit aujourd'hui à penser que les grandes et les petites entreprises contribuent de façon finalement très complémentaire à l'innovation des secteurs industriels et des services, force est de constater qu'en France, cette complémentarité n'est pas facilement observable, et l'innovation paraît encore grandement dominée par les entreprises de grande taille.

1. La petite taille : un atout pour innover ?

Si les grandes entreprises possèdent un certain nombre d'avantages sur les plus petites dans la course à l'innovation, l'environnement peut se révéler plus favorable aux entreprises de petite taille.

On peut résumer les principales raisons invoquées pour expliquer l'avantage des grandes entreprises établies sur les petites ou nouveaux entrants en matière d'innovation¹. Tout d'abord, les dépenses engagées pour l'innovation

(1) Acs (Z.) et Audretsch (D.), « *Innovation and Firm Size : New Learning* », in Acs (Z.), 1993, « *Small Firms and Economic Growth* », Edward Elgar, vol. 1, 1996.

- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

représentent des coûts fixes. Ces derniers, amortis sur des volumes de production plus importants, induisent dans les grandes firmes des niveaux d'économies d'échelle que ne peuvent pas atteindre les plus petites entreprises. En outre, lorsqu'elles portent sur le processus de production ou qu'elles s'accompagnent de nouveaux procédés, les innovations introduites peuvent permettre de réduire les coûts de production de l'entreprise, et ont à ce titre un effet plus fort sur les marges de profit des grandes entreprises que pour les petites. Ensuite, les entreprises de grande taille ont plus de facilités à s'approprier les rendements des efforts qu'elles consacrent à l'innovation. Leur pouvoir de marché et les réseaux de distribution dont elles disposent sont un atout déterminant pour introduire dans de bonnes conditions les innovations produites. Enfin, les risques des investissements associés à la R & D peuvent être réduits pour les grandes firmes qui ont un portefeuille de projets plus important.

Pourtant loin d'être solidement établie, la thèse de l'avantage des grandes entreprises établies en matière d'innovation n'a pas été toujours validée par les travaux empiriques. En général, cette hypothèse est testée à travers l'établissement d'une relation supposée positive entre la taille de l'entreprise et l'innovation, telle qu'elle peut être mesurée par différents indicateurs tels que les dépenses de R & D, les personnels de recherche, les brevets, le nombre de produits nouveaux dans les chiffres d'affaires... Selon les données, les indicateurs, les périodes retenues, ces travaux donnent des résultats assez divers. Mais dans l'ensemble, leur lecture montre que trois grandes variables viennent influencer le poids relatif des grandes et des petites entreprises dans l'innovation.

En premier lieu, la plupart des travaux attestent que le secteur d'activité est déterminant dans la relation entre taille des entreprises et innovations. L'ampleur des opportunités de marché et de technologies de chaque secteur influe largement sur la place que tiennent les grandes entreprises dans les efforts d'innovation¹. Certains auteurs² ont montré que dans les secteurs traditionnels, ceux où la part des dépenses de R & D rapportée au chiffre d'affaires est peu

(1) Cohen (W.) et Klepper (S.), « A Reprise of Size and R & D », « *The Economic Journal* », vol. 106, p. 925-951, juillet 1996 ; Crépon (B.), Duguet (E.) et Mairesse (J.), « Mesurer le rendement de l'innovation », « *Économie et Statistique* », n° 334-4, p. 65-78, 2000.

(2) Acs (Z.) et Audretsch (D.), « *Innovation and Firm Size : the New Learning* », 1993, repris dans Ed. Acs (Z.), *Small Firms and Economics Growth*, vol. I, Edward Elgar, 1996.

élevée, plus les entreprises sont grandes et plus le nombre d'innovations qu'elles introduisent est important. En revanche, cette relation n'est pas observée dans les secteurs de haute technologie : le nombre d'innovations introduites par les firmes n'y augmente pas en proportion de leur taille. Les explications de ces différences tiennent en partie au fait que les industries high-tech, caractérisées par de nombreuses opportunités technologiques et par les perspectives d'une demande soutenue, les entreprises de taille moyenne, à condition qu'elles détiennent un capital de R & D suffisant, sont plus enclines à innover que celles positionnées sur un secteur moins porteur. Ceci a été plus récemment confirmé par les résultats d'une étude faite en France, ¹ sur données individuelles d'entreprises, dans laquelle on montre que la taille de l'entreprise en elle-même, mesurée par le nombre d'emplois, n'affecte pas le taux de renouvellement des produits : ce dernier est en revanche significativement influencé par le dynamisme de la technologie et des marchés dans lesquels les entreprises opèrent.

En second lieu, l'organisation est une composante importante de l'avantage respectif des grandes et petites entreprises en matière d'innovation. Ainsi, certaines études ² ont montré qu'au-delà de la taille, ce sont les compétences et l'organisation des entreprises, l'autonomie relative des employés qui expliquent leur capacité à innover.

L'organisation des grandes entreprises peut être moins favorable à l'innovation que celle des petites. Par exemple, dans les PME le fort rapprochement des différentes fonctions et pôles de direction peut favoriser l'innovation par rapport au processus de décision des grandes organisations plus hiérarchisées, au sein desquelles les résistances au changement sont plus nombreuses et plus importantes. De même, le décloisonnement des fonctions de production et de management dans une petite structure laisse remonter une série d'informations et de suggestions propres à encourager la création de nouveaux produits ou processus. En réalité, l'innovation est souvent le fait d'une seule personne ou d'un petit groupe d'individus, et leurs initiatives sont souvent inhibées dans le cadre de grands projets qui laissent peu de place à la créativité.

Mais ne nous y trompons pas, la variable organisationnelle peut également jouer en sens contraire et conforter les avantages de la grande entreprise sur la petite.

(1) Crépon (B.), Duguet (E.) et Mairesse (J.), « Mesurer le rendement de l'innovation », « *Économie et Statistique* », n° 334-4, p. 65-77, 2000.

(2) François (J.-P.), Favre (F.) et Négassi (S.), « L'innovation technologique dans l'industrie », SESSI, document de travail, 1999.

- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

En effet, l'adoption de méthodes de gestion performantes et de modes d'organisation plus décentralisés, le développement des systèmes d'information internes, le rapprochement stratégique des fonctions de recherche et développement ou les diverses mesures d'incitation associées aux nouvelles pratiques salariales ; toutes ces évolutions ont grandement « flexibilisé » l'organisation des grandes entreprises, et ont un impact positif sur leur capacité d'innovation. Il reste cependant du chemin à faire pour que les grandes entreprises soient en mesure de créer des structures internes aussi dynamiques que peuvent l'être les petites organisations.

Enfin, le contexte local dans lequel les entreprises évoluent peut être déterminant de la capacité d'innovation des petites entreprises. En effet, si en règle générale les grandes entreprises consacrent plus d'efforts à la R & D, les petites entreprises sont aussi souvent mieux placées pour bénéficier de connaissances développées en dehors de leur propre organisation, et réaliser ainsi des « économies externes » susceptibles de plus que compenser les effets d'échelle qui favorisent les entreprises de grande taille ¹.

L'analyse des conditions dans lesquelles de tels effets externes compensatoires peuvent assurer la viabilité des petites entreprises a été notamment développée à travers l'observation des « clusters » en Europe. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat s'appuie sur d'importants effets d'agglomération. Ces derniers consistent notamment dans la diffusion locale d'informations et de connaissances qui contribuent à baisser les diverses barrières technologiques et de compétences, et participent à multiplier la formation de projets d'entreprises nouvelles dans la région.

2. La complémentarité entre grandes et petites entreprises

On peut constater que l'avantage des grandes et des petites entreprises en matière d'innovation et leur contribution respective au développement technologique d'une activité dépendent de nombreuses variables de contexte économique, géographique et institutionnel.

Cette dispersion importante des résultats empiriques laisse penser qu'à bien des égards, leur rôle respectif dans l'innovation doit être considéré comme complémentaire plutôt que concurrentiel.

(1) Dodgson (M.), « La stratégie technologique dans les PME, quelques particularités et caractéristiques », « Revue Internationale PME », vol. 7, n° 3-4, 1994.

Dans de nombreux secteurs les petites entreprises et plus particulièrement les jeunes entreprises innovantes, jouent un rôle exploratoire très important pour le devenir des grandes entreprises, et leur capacité à s'adapter aux grandes évolutions de leurs activités. Ceci est notamment vrai dans les secteurs marqués par d'importants bouleversements technologiques, et dont les marchés sont transformés par l'apparition de nouvelles opportunités, comme c'est le cas dans les biotechnologies médicales ou les NTIC.

Dans ces secteurs, les jeunes entreprises innovantes contribuent très significativement à la capacité d'innovation des grandes entreprises. En effet, les nouvelles venues se créent pour offrir des produits innovants, nés d'un rapprochement fructueux entre le développement scientifique et technologique et une demande pressentie. Cette offre représente autant de solutions inédites susceptibles de renouveler le marché et d'en étendre le potentiel. Les jeunes entreprises ont avantage sur les grandes entreprises pour explorer de tels marchés : elles n'ont pas les inerties associées à l'âge de l'entreprise, à une conception parfois arrêtée du marché et de ses potentiels de développement, à la lourdeur des structures à la fois décisionnelles et opérationnelles. Elles sont à cet égard agiles et peuvent prendre des risques difficilement concevables pour les grandes entreprises établies : ces dernières peuvent à l'inverse voir dans l'innovation une remise en cause de certaines lignes de produits ou d'activités importantes.

Dans cette perspective, les petites et les grandes entreprises sont très complémentaires dans la dynamique d'innovation du secteur considéré. Les premières prennent les risques, explorent les possibilités associées à de nouvelles applications scientifiques ou technologiques, « inventent » une demande à venir, testent de nouvelles solutions, les secondes veillent, observent, coopèrent, et éventuellement rachètent l'innovation et/ou l'entreprise innovante pour en assurer la réussite commerciale de l'innovation. Cette boucle vertueuse entre grandes et petites est à l'origine d'une sorte de « chaîne trophique » de l'innovation, qui, naît de la diversité des initiatives et réussit, se diffuse grâce à la concentration des moyens.

Cependant, nous allons observer que dans le cas de France, une telle complémentarité n'est pas observable, et que l'innovation reste dominée par les grandes entreprises.

- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

3. L'innovation en France : la faiblesse des petites entreprises et la domination des grandes

Malgré la progression du poids des petites entreprises dans l'économie depuis le milieu des années 1980, malgré leur engagement plus marqué dans les activités d'innovation et de R & D, la France reste caractérisée par la concentration de l'innovation dans les grandes entreprises, et la relative faiblesse des capacités d'innovation des PME dans l'industrie.

3.1. L'innovation en France : une activité très concentrée sur les grandes entreprises

La progression du poids des petites entreprises industrielles s'est accompagnée de leur engagement plus marqué dans l'innovation.

Si l'on observe les dépenses de R & D, la part des entreprises de petite et moyenne taille s'est significativement accrue ces dernières années. Depuis 1983, tous secteurs confondus, le nombre d'entreprises réalisant des travaux de R & D a plus que triplé, passant de 1 327 en 1983 à 4 662 en 1996, 4 714 en 1999¹. Les PME comptaient pour 11 % des dépenses de R & D en 1983, 14 % en 1986, 16 % en 1988, et représentent depuis 1995 20 % de ces dépenses².

Pourtant, une telle évolution ne doit pas masquer le poids très déterminant que tiennent les grandes entreprises dans l'innovation de la plupart des secteurs d'activité. D'une part, la montée en puissance des PME dans l'innovation en France s'est ralentie, et il semble qu'avec 20 % des dépenses de R & D la participation des PME dans l'innovation a atteint un seuil difficilement franchissable.

D'autre part ces proportions sur la part des dépenses de R & D des petites entreprises ne tiennent pas compte de leur statut. La prise en compte du statut des entreprises, selon qu'elles sont indépendantes ou filiales de groupe, conduit à constater que la concentration des activités d'innovation reste élevée. En effet, si les entreprises françaises indépendantes représentent 81,2 % des entreprises réalisant de la R & D, elles n'emploient que 28 % des chercheurs, 72 % de ces

(1) *Rapports annuels MENRT, 1999 et 2001.*

(2) *Rapports MENRT, « Recherche et développement dans les entreprises, résultats 1986, 1988, 1995, 1999 ».*

derniers étant employés par des filiales de groupes étrangers (55,5 %), ou français (16 %).

D'autres données permettent également de distinguer les comportements d'innovation selon que les entreprises sont indépendantes ou filiales de groupes. Ces informations révèlent que le poids des indépendantes devient tout à fait marginal au regard de l'ensemble de la population innovante : en 1996 un tiers des entreprises indépendantes innovent, toutes tailles confondues, réalisant à peine plus de 3 % de leur chiffre d'affaires avec des produits innovants, contre plus de la moitié des filiales de groupes français (51,1 %) et étrangers (62 %) qui innovent et ont près d'un dixième de leur chiffre d'affaires constitué par des produits nouveaux.

Si l'on décompose ces résultats par classe de taille des entreprises, il est intéressant de noter que les différences de comportement d'innovation entre les entreprises indépendantes et celles qui ne le sont pas sont assez peu marquées pour les plus petites PME (entre 20 et 50 salariés) mais se creusent pour les entreprises ayant plus de 50 salariés : ainsi, 32 % des entreprises indépendantes entre 20 et 49 salariés déclarent innover soit presque la même proportion que les entreprises de même taille appartenant à un groupe français ; en revanche, pour les classes de taille supérieure ces proportions offrent des écarts de près de 10 points sur le pourcentage des entreprises innovantes (voir graphique n° 1). Une explication possible est qu'une bonne partie des entreprises innovantes, à certains seuils de succès, tend à être intégrée dans un groupe ¹.

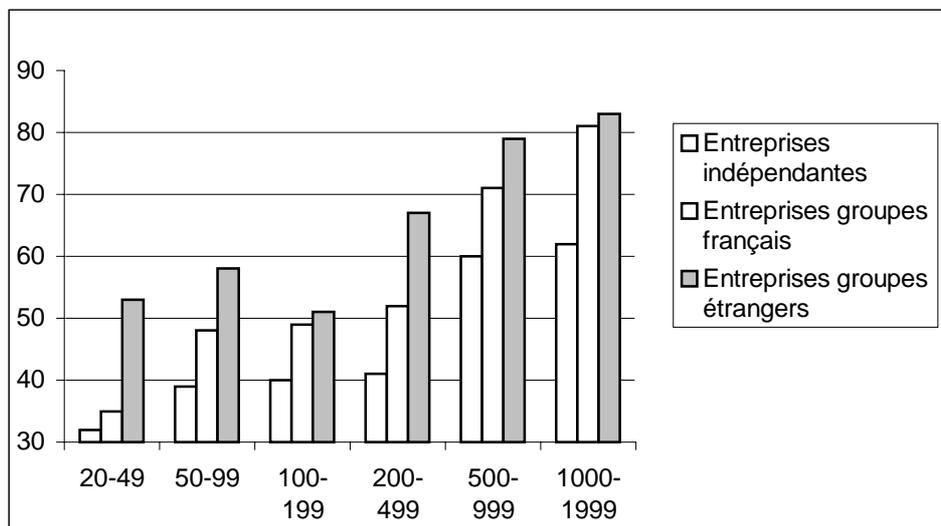
Au total, il reste que la majorité des petites entreprises indépendantes innovent difficilement. Une étude sur les compétences pour innover réalisée auprès des entreprises de l'industrie, et cherchant à identifier la dotation des entreprises sur les principales compétences nécessaires à l'innovation montre clairement que les entreprises indépendantes, quelle que soit leur taille, ont de faibles compétences dédiées à l'innovation ².

(1) Pour une comparaison des indicateurs du nombre d'entreprises innovantes, voir annexe 1, p. 191.

(2) Les résultats de cette étude sont présentés Partie 2, Chapitre 3, section 1.

- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

Graphique n° 1



Sources : CIS2, 1994-1996, traitement : Stéphane Lhuillery

Globalement, les PME indépendantes dans l'industrie présentent un faible potentiel d'innovation. Peu d'entreprises indépendantes introduisent des innovations de rupture qu'elles parviendraient à imposer sur le marché des firmes établies.

3.2. Les PME peu présentes dans les activités innovantes

Plus qualitativement, les enquêtes sur l'innovation semblent montrer que dans l'industrie, les petites entreprises qui innovent sont plus orientées vers des améliorations de produits ou de procédés que vers l'introduction de produits significativement nouveaux pour le marché : de tels produits contribuent à seulement 6 % de leur chiffre d'affaires contre plus de 12 % dans les grandes entreprises¹.

Par ailleurs si l'on compare la proportion de petites entreprises innovantes entre les pays européens, la France apparaît relativement moins bien placée que nombre de ses partenaires : avec 36 % seulement de ses PME de l'industrie se déclarant être innovantes, la France se situe au-dessous de la moyenne

(1) François (J.-P.) et Favre (F.), 1998, *op. cit.*

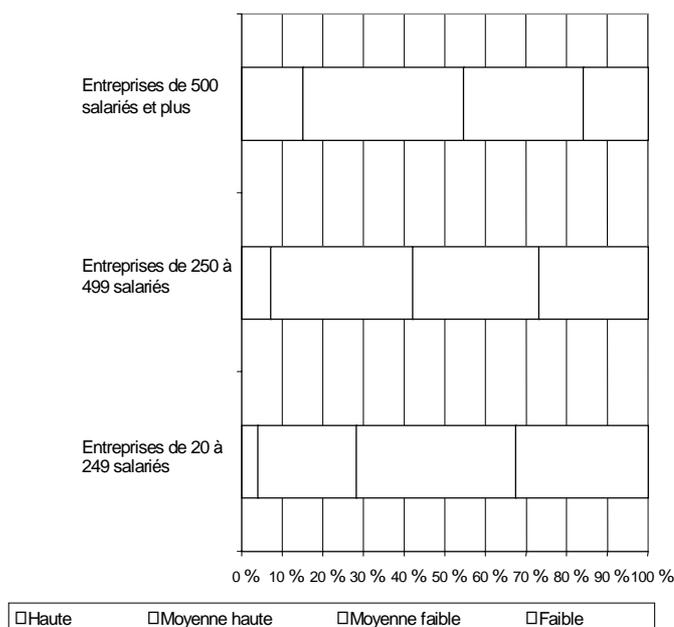
- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

européenne, où 44 % de PME sont innovantes. Cet écart est notamment marqué avec des pays tels que l'Irlande, l'Allemagne ou le Danemark, dont près de 60 % des petites entreprises industrielles innovent ¹.

La faiblesse du potentiel d'innovation des petites et moyennes entreprises en France se lit dans la part ténue qu'elles sont parvenues à prendre dans les secteurs dits de haute technologie ². En effet, moins de 5 % des entreprises entre 20 et 250 salariés sont positionnées dans les secteurs de haute technologie, tandis que cette proportion dépasse presque les 15 % pour les entreprises de plus de 500 salariés. Largement dominées par les grandes firmes, les PME industrielles n'ont pas réussi à véritablement concurrencer ces dernières.

Graphique n° 2

Parts des entreprises par taille
pour les différents niveaux technologiques des secteurs en 2000



Source : Enquête PMI-SESSI, traitement SESSI

(1) Foyn (F.), « Community Innovation Survey - Sectorial Performance », *Statistics in focus, Theme 9 - 1/2001*.

(2) SESSI, « Les PMI en France, 1999 ».

- L'innovation : une affaire de grandes entreprises ? -

Cependant, l'effervescence que la France a connue ces dernières années autour de la création d'entreprises innovantes n'est-elle pas le signe d'une génération naissante de jeunes entreprises innovantes en France, qui, stimulées par les opportunités de grande réussite qu'offrent les bouleversements technologiques et la globalisation des marchés, viendrait dynamiser la place et le rôle que tiennent les PME dans le paysage de l'innovation en France.

Chapitre 2

Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs mais une réalité encore fragile

Les débats sur le dynamisme de l'innovation technologique et les avantages respectifs des grandes et des petites entreprises dans ce processus ont évolué. Cette réflexion s'est progressivement déplacée de la question des grandes et des petites entreprises vers celle des firmes établies et des nouvelles entreprises. Il s'agit d'apprécier les positions des entreprises établies, et le rôle de la concurrence de nouveaux entrants dans l'innovation et la compétitivité technologique.

En France, malgré de nombreux signes témoignant de l'émergence d'un entrepreneuriat innovant assez inédit, le mouvement enregistré depuis la fin de la dernière décennie repose sur des bases encore fragiles, et ne paraît représenter à ce jour ni une menace pour les grandes entreprises plus établies, ni une relève possible du faible dynamisme d'innovation des PME.

1. Une nouvelle vigueur de l'entrepreneuriat innovant

Il y a eu ces dernières années un élan assez nouveau de l'entrepreneuriat innovant. Celui-ci s'est traduit par l'irruption de multiples projets d'entreprises originaux et prometteurs, qui, dans le contexte français, n'ont pas manqué de surprendre les observateurs les plus sceptiques.

Il est difficile de rendre compte de l'ampleur de ce phénomène, mais on en trouve des signes assez clairs dans la montée des projets entrepreneuriaux soutenus par les différents réseaux.

Par exemple, le succès du concours à la création d'entreprise lancé par le MENRT en 1999 est aujourd'hui indéniable. On estime que jusqu'en 2001, près de 300 entreprises ont été créées ou développées par le biais de ce concours, et

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

ce, notamment dans l'informatique et les biotechnologies,¹ soit dans des secteurs proches de la recherche scientifique.

De même, depuis 1998, l'ANVAR a consacré une part grandissante de son activité aux nouvelles entreprises. À titre d'indication, alors qu'elle avait nettement fléchi depuis 1992, la part tenue par les entreprises de moins de trois ans dans les montants d'aide aux projets² de l'ANVAR a connu une augmentation significative depuis 1998³. Cette orientation des activités de soutien à l'innovation de l'ANVAR vers les jeunes entreprises est illustrative de l'émergence d'une offre relativement nouvelle en France de projets de création d'entreprises.

Le succès grandissant des Associations Entreprendre illustre également l'émergence d'un nouvel entrepreneuriat innovant. Ces associations, qui se sont multipliées sur l'ensemble du territoire national ces dernières années, représentent aujourd'hui 21 réseaux de soutien « des petits projets à potentiel », et touchent en grande partie des entreprises ayant un projet original, se rapprochant de l'entrepreneuriat innovant. Le nombre de lauréats élus chaque année par ce réseau augmente très significativement dans la seconde moitié de la décennie : il n'y avait qu'une vingtaine d'entreprises lauréates en 1992, une trentaine en 1995, et elles sont 184 en 2001.

Plus récemment, la création d'organisations telles que Croissance Plus ou Objectif 2010, visant à fédérer les entreprises de croissance, et le nombre grandissant de jeunes entreprises parmi leurs membres symbolisent un dynamisme nouveau de l'entrepreneuriat innovant en France.

L'observation un peu désordonnée de ce foisonnement de projets innovants, peut être complétée par d'autres données plus systématiques, et dont les résultats confirment l'existence d'un foyer de jeunes entreprises innovantes en France.

(1) Clairret (G.), « Mesures de soutien à l'innovation et au développement technologique. Bilan au 31 décembre 2001 », ministère de la Recherche, Direction de la Technologie, mars 2002.

(2) L'aide aux projets ne comprend pas ici l'activité de faisabilité.

(3) Cette part des montants d'aides aux projets allant vers les entreprises de moins de 3 ans est passée de 20,3 % en 1997 à 25,8 % en 1998 pour atteindre 44,5 % en 2001. Données ANVAR, traitement ANVAR.

Tout d'abord, l'analyse des mouvements de créations et de disparitions des entreprises révèle un renouvellement profond des structures productives, avec l'observation d'un déplacement de la création d'entreprise vers des secteurs d'activités potentiellement innovantes. Ainsi, entre 1989 et 1998, les activités à fort contenu en connaissance, telles que les services de R & D, le conseil ou l'éducation connaissent la plus forte croissance démographique d'entreprises, et sont les secteurs où le nombre d'entreprises nouvelles est nettement supérieur au nombre de disparitions ¹.

Plus précisément, l'enquête SINE 1997 de l'INSEE sur la création d'entreprise, comprend une question sur la nature innovante du projet du créateur, et rend possible une première mesure de l'ampleur de ce phénomène en France. Une exploitation ² de cette enquête a ainsi permis d'avancer dans la description de cette population d'entreprises innovantes nouvellement créées. Elle a retenu une conception large de l'innovation, et désigne les entreprises innovantes selon trois critères :

- la principale raison qui a poussé à la création de l'entreprise est une idée nouvelle de produit ou de marché,
- l'entreprise a ajouté des produits ou services nouveaux pour elle,
- l'entreprise a acheté des brevets ou licences au cours des deux dernières années.

Selon de tels critères et en adoptant la conception relativement large de l'entreprise innovante qu'ils sous-tendent, on peut considérer que 9 % des jeunes entreprises en France sont innovantes.

C'est dans l'industrie et les services aux entreprises que l'on trouve la proportion la plus importante d'entreprises innovantes à la création. La construction, mais aussi le transport et les télécommunications sont les secteurs d'activité où elles apparaissent proportionnellement moins nombreuses ³. Elles sont dans la grande majorité des cas des créations pures (87 % contre 65 % pour

(1) Cordellier (C.), « Créations et cessations d'entreprises : sous la stabilité, le renouvellement », « INSEE Première », n° 740, octobre 2000.

(2) Gharbi-Fessi (A.) et Pradel (J.), « La survie des jeunes entreprises innovantes », étude du Commissariat général du Plan, 2000.

(3) Ceci tend à montrer que dans les secteurs à fort potentiel technologique, les barrières à l'entrée peuvent être importantes pour de nouveaux entrants.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

les autres), optant pour le statut de personne morale (64 %, contre moins de 40 % pour les non innovantes).

Cependant, malgré cette effervescence assez nouvelle en France en matière de création d'entreprises innovantes, et malgré les changements de mentalité dont elle témoigne à l'égard de l'initiative originale et de l'esprit d'entreprise, il ne faut pas oublier les inerties et résistances fortes qui continuent de marquer le paysage.

2. Les fragilités du nouvel entrepreneuriat innovant

L'entrepreneuriat innovant en France présente certaines limites importantes, et l'observation de ce phénomène en révèle les fragilités et montre qu'il n'a toujours pas la vigueur nécessaire pour contribuer significativement à l'amélioration du positionnement compétitif de la France.

Ces réserves concernant l'entrepreneuriat innovant tiennent au contexte globalement peu stimulant de la faible création d'entreprises dans l'ensemble de l'économie du pays, à la présence insuffisante de nouvelles entreprises dans les secteurs de hautes technologies, et aux perspectives de croissance trop limitées des nouvelles entreprises innovantes pour en faire des leaders mondiaux.

2.1. Un contexte peu propice avec une faible densité du tissu d'entreprises nouvelles

L'entrepreneuriat innovant se déroule dans un contexte général morose, faiblement incitatif, car marqué par la stagnation persistante de l'activité entrepreneuriale. En France la création d'entreprises évolue très peu dans les années 1990. Depuis 1993, il se crée environ 270 000 entreprises par an, dont 170 000 créations pures. La création d'entreprises est toutefois sensible aux effets de la conjoncture, et offre une évolution quelque peu cyclique, avec une légère hausse entre 1994 et 1995, un ralentissement assez marqué entre 1996 et 1999, et une hausse significative mais fragile en 2000 et 2001. Sur cette dernière année, on enregistre 270 564 entreprises nouvelles ¹.

La grande majorité des entreprises qui se créent sont sans salarié : dans les créations pures, à peine plus de 8 000 entreprises emploient plus de 3 salariés, contre plus de 143 000 créées en « solo ». La création d'entreprises relève

(1) APCE, « Les chiffres de la création d'entreprise », 2001.

visiblement plus de logiques « d'auto-emploi » que de conquêtes de marchés mondiaux.

Si l'on tente de comparer le dynamisme relatif de la création d'entreprise en France et dans d'autres pays, on observe que la principale lacune tient à la population restreinte d'entrepreneurs dans le pays¹. C'est ce que montre une étude menée à l'OCDE (voir encadré n° 2), qui, sur la base d'une mesure de l'activité entrepreneuriale, a tenté d'en comparer le dynamisme relatif dans un grand nombre de pays de l'OCDE.

Encadré n° 2

La mesure de l'activité entrepreneuriale dans l'étude de l'OCDE²

L'activité entrepreneuriale est mesurée par un index synthétique résultant de la combinaison de trois ratios :

- l'activité entrepreneuriale, mesurée comme la part de la population adulte engagée dans le lancement d'une nouvelle entreprise ;
- le taux de *start-up*, calculé comme le pourcentage de firmes nouvellement créées sur une année par rapport au total de firmes établies ;
- le taux de renouvellement, défini comme le pourcentage du nombre de firmes entrant et sortant sur une année par rapport au nombre total de firmes.

Les résultats de cette étude sont instructifs et à certains égards assez surprenants. À l'instar des États-Unis ou du Canada, la France offre un index d'entrepreneuriat situé exactement dans la moyenne des autres pays de l'OCDE. Mais si l'on décompose cet index de performance de l'activité entrepreneuriale, on s'aperçoit que le problème en France réside dans la faible part de la population engagée dans le lancement d'une nouvelle firme. S'agissant des taux de création et de renouvellement, ils apparaissent supérieurs à ceux qu'offre la moyenne des pays de l'OCDE, et compensent en quelque sorte le déficit du nombre d'entrepreneurs. Ce profil de performance se retrouve dans plusieurs pays européens tels que la Finlande, le Royaume-Uni, ou le Danemark. Il

(1) Ce point sera développé plus amplement pour ce qui concerne l'entrepreneur innovant dans la Partie 2, Chapitre 3.

(2) OCDE, 2001a.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

contraste cependant avec des pays comme les États-Unis, l'Italie ou dans une moindre mesure le Canada, qui ont un index d'entrepreneuriat de même niveau, mais dont les performances sont largement tirées par la part importante de la population d'entrepreneurs dans la population d'ensemble, tandis que la faiblesse des taux de création et de renouvellement s'explique en partie par l'importance du nombre d'entreprises établies.

Cette comparaison suggère que l'activité entrepreneuriale en France reste le fait d'une population restreinte d'entrepreneurs, dont les initiatives suffisent à permettre le renouvellement d'un tissu d'entreprises finalement assez peu densifié¹.

2.2. Des créations insuffisantes dans les secteurs des hautes technologies

Une autre manière d'observer l'entrepreneuriat innovant est d'estimer la création d'entreprise dans les secteurs dits de hautes technologies. Cette approche est plus restrictive². Il s'est créé, au second semestre 2001, 4 333 entreprises nouvelles dans les hautes technologies. Au regard de l'ensemble des créations pures dans l'économie les entreprises nouvellement créées dans les hautes technologies restent marginales, et ne pèsent que pour 5,3 % des créations annuelles.

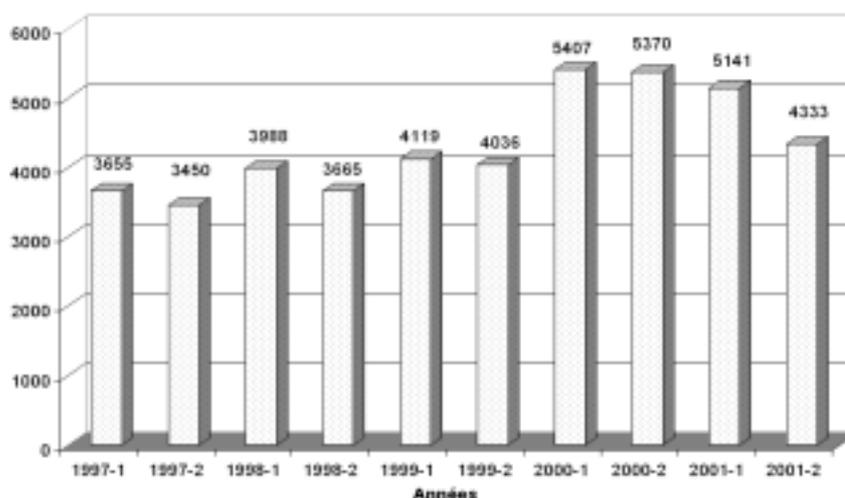
Or, si on enregistre bien une évolution positive de la création d'entreprises technologiques (cf. graphique n° 3) en 2000 et 2001, cette croissance s'est rapidement ralentie dès la fin de l'année 2001 et elle ne parvient pas à suivre celle de nos partenaires européens ou américains.

(1) La décomposition sectorielle de ces mouvements d'entrées/sorties, qui décrivent en quelque sorte la turbulence de l'activité économique montre cependant que le rapport des entrées et sorties est très différent selon les secteurs, conduisant à des expansions pour les uns, tandis que les autres se contractent. Cf. Cordellier (C.), 2000, *op. cit.*

(2) Une telle approche n'est cependant pas sans biais : de nombreuses entreprises créées dans certains secteurs de ce type ont en réalité une activité assez banale, comprenant une faible composante d'innovation, tandis qu'à l'inverse, certains secteurs d'activités plus traditionnelles peuvent abriter la création d'entreprises innovantes.

Graphique n° 3

Créations d'entreprises dans les secteurs TIC et dans les secteurs technologiquement innovants



Source : MINEFI, Tableaux de bord de l'innovation, 1999, 2000, 2001

La création d'entreprise est très étroitement associée à la croissance des marchés et aux perspectives de débouchés qu'elle laisse entrevoir. Certains auteurs ont mis en évidence les liens entre la création d'entreprise et l'activité économique en général¹. En effet, si l'entrepreneuriat est l'exploitation d'opportunités économiques nouvelles, l'occurrence et l'ampleur de telles opportunités sont déterminées par la croissance des différentes composantes de la demande de consommation et d'investissement.

S'agissant de la création d'entreprises dans les secteurs de hautes technologies, et malgré la globalisation des marchés concernés par ces produits, certaines variables macro-économiques, associées au contexte national et européen ont pu décourager ou tout au moins limiter les décisions de création et d'investissement des entreprises.

(1) Verley (P.), colloque « Créateurs et créations d'entreprise », Paris, avril 2000.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

Par exemple, si l'on considère la création d'entreprises nouvelles dans les NTIC, elle est marquée par le fait que l'adoption de nouvelles technologies de l'information et de la communication a été plus lente en France et même plus généralement en Europe¹ : en 2000, seulement 28 % des ménages européens et japonais sont connectés à Internet, contre 47 % aux États-Unis². La France se situe parmi les pays où la diffusion des NTIC est la plus lente, avec seulement 19 % des ménages connectés, soit une part largement inférieure à la plupart des pays d'Europe du Nord-Ouest. Or, ces technologies et l'utilisation qui en est faite sur le marché national ou européen sont d'importants gisements d'opportunités de nouveaux produits et marchés pour les nouvelles entreprises innovantes. Même si les marchés tendent à se globaliser, la proximité de la demande, la formulation des besoins des utilisateurs participent grandement à forger de nouveaux projets, et de nouvelles entreprises pour les porter.

Le frein qu'a pu représenter le manque de dynamisme du marché européen pour ces produits des nouvelles technologies de communication est très illustratif des limites plus générales, que rencontre l'entrepreneuriat innovant dans les secteurs de hautes technologies. Ces obstacles tiennent d'une part au défaut de spécialisation de la majeure partie des pays européens, et d'autre part à la segmentation persistante des marchés qui ne sont pas encore parfaitement intégrés.

En effet, la France et l'Europe sont spécialisées sur des secteurs dont la croissance n'est pas particulièrement soutenue. L'évolution des profils de spécialisation de l'Union européenne entre les années 1970 et le milieu des années 1990 montre une dégradation inquiétante de son positionnement dans les industries de haute technologie,³ celles qui concentrent les gisements de croissance les plus importants. L'indice de spécialisation n'a cessé de diminuer sur les vingt dernières années, et dans les années 1990, les industries de haute technologie présentaient une contribution négative à la balance commerciale de l'Union, indiquant l'amorce d'un désavantage compétitif pour ces activités.

(1) Commission européenne, « Tableau de bord de l'innovation », p. 60, 2001.

(2) Cependant, le retard tend à se combler progressivement. Si l'on observe par exemple la part des dépenses de NTIC dans le PIB, elle converge entre tous les pays européens autour d'une moyenne, très peu différente de celle des États-Unis (5,9 %) qui ont accusé un fort ralentissement de ces dépenses en fin de décennie.

(3) Guerrieri (P.), « Patterns of National Specialisation in the Global Competitive Environment », in Ed. Archibuchi, 2000.

La perte de l'avantage compétitif de l'Union européenne dans les industries de haute technologie ne touche évidemment pas tous les pays de la même manière ni au même rythme. Si l'on observe l'évolution des parts mondiales des brevets américains détenus par la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne, on constate qu'entre 1985 et 1999, ces trois pays ont tous enregistré une détérioration de leur position : la part mondiale de la France dans les brevets américains en 1985 était de 3,8 %, et ne cesse de diminuer depuis 1992 pour n'atteindre que 2,9 % en 1999. Le Royaume-Uni suit une évolution très semblable, bien que sa position semble plus stabilisée depuis 1994 autour d'une part mondiale des brevets américains de 2,7 %. Malgré une position globale beaucoup plus favorable que celle de la France ou du Royaume-Uni, l'Allemagne n'a pas été épargnée par cette perte de compétitivité technologique, puisque la part mondiale de brevets qu'elle détient est passée de 10,7 en 1985 à 6,9 % en 1999 ¹.

La dégradation des indices de spécialisation sur les brevets déposés aux États-Unis entre 1995 et 1999 est préoccupante. La France voit cet indice diminuer dans 25 domaines technologiques sur les 30 recensés, avec une diminution particulièrement importante dans les domaines de l'armement, des télécommunications, de l'informatique et des biotechnologies. Le Royaume-Uni connaît une évolution semblable, les domaines les plus touchés étant les transports et les semi-conducteurs. En Allemagne, l'indice de spécialisation s'est amélioré dans 17 des 30 domaines technologiques, avec quelques évolutions très positives à noter dans certains domaines tels que les semi-conducteurs, les biotechnologies, l'informatique où l'Allemagne est traditionnellement peu spécialisée.

Ce défaut de spécialisation de l'Union européenne sur les industries à fort contenu scientifique ne crée évidemment pas un contexte favorable à la création et à la croissance de petites entreprises nouvelles. Dans les secteurs où le pays est bien spécialisé la croissance des marchés est modeste ; dans les secteurs de hautes technologies présentant de forts taux de croissance, le marché européen n'est pas toujours suffisamment développé pour susciter la création des nouvelles activités.

Enfin, le marché européen est plus fragmenté et moins intégré que le marché américain. Malgré le renforcement de l'intégration européenne, le marché des biens et services n'est pas encore très homogène dans la région. Des différences persistent sur la structure de préférence des consommateurs, les goûts, les

(1) *Rapport OST*, p. 215-216, 2001.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

systèmes techniques à l'œuvre dans les industries, ou encore les normes et réglementations en vigueur dans les pays membres. Toutes ces différences sont susceptibles de décourager les entreprises à adopter plus systématiquement une approche globale du potentiel commercial de leur produit, et à en restreindre le développement sur un segment géographiquement limité de leur marché.

Ces effets de spécialisation industrielle de l'Europe et de plus grande fragmentation des marchés ont donc un impact non seulement sur la création d'entreprises mais aussi sur les perspectives de croissance des entreprises nouvelles qui se créent dans ce contexte.

2.3. Des perspectives de croissance limitées

Le problème de l'entrepreneuriat innovant en France tient autant à la faiblesse de l'activité entrepreneuriale qu'à la croissance limitée des entreprises innovantes qu'elle engendre.

Dans le cas particulier des biotechnologies, la profession ¹ s'inquiète des écarts qui se creusent, en termes de nombre d'entreprises créées mais surtout en termes de potentiel de croissance. En France, entre 1993 et 2000, on recense deux fois moins d'introductions en Bourse qu'en Allemagne et cinq fois moins qu'en Grande-Bretagne. De la même manière, l'effectif moyen des entreprises biotechnologiques récemment créées est très inférieur à celui du Royaume-Uni ou de l'Allemagne (respectivement 175 contre 260 et plus de 300).

Les résultats de l'étude comparative de l'OCDE mentionnée plus haut ² montre de façon plus générale que si la France offre un index d'activité entrepreneuriale proche de la moyenne des différents pays de l'OCDE considérés, elle est en revanche en net retrait en matière de performance des marchés de capitaux.

Selon l'indicateur construit de dynamisme des marchés des capitaux, ³ la France se situe près de 15 points en dessous de l'indice résultant de la moyenne des

(1) Objectif 2010.

(2) OCDE, 2001a, *op. cit.*

(3) Cet indicateur est le résultat de trois grandeurs composées :

- l'investissement en capital-risque, en pourcentage du PIB ;
- la capitalisation boursière de toutes les firmes présentes sur le marché des capitaux en pourcentage du PIB ;
- la liquidité sur le marché des capitaux, calculée comme le rapport entre la valeur des capitaux échangés et la valeur de la capitalisation des marchés financiers.

pays de l'OCDE, loin derrière les États-Unis, le Canada, mais aussi en Europe le Royaume-Uni, la Finlande, la Suède, les Pays-Bas ou même l'Allemagne dont les performances ne sont pourtant pas très affirmées.

Ces résultats recourent les classements réalisés au niveau européen¹. Un indicateur souvent utilisé pour mesurer le potentiel de croissance des entreprises innovantes est le montant des nouveaux capitaux collectés sur les marchés boursiers en pourcentage du PIB². Les capitaux nouveaux pris en compte sont de trois types : 1) les capitaux collectés par les sociétés faisant leur entrée sur les grands marchés boursiers, 2) les capitaux collectés sur les marchés spécialisés sur les valeurs de croissance³ par les sociétés déjà répertoriées, 3) les capitaux recueillis sur des marchés spécialisés sur les valeurs de croissance par des entreprises nouvellement admises. Sur cette base de calcul, en 1999, la France présente un taux de 0,6 %, contre 1,1 % en moyenne européenne, et 1,9 % pour les États-Unis⁴. De même, si l'on prend comme indicateur le pourcentage d'investissement de capital-risque dans les hautes technologies rapporté au PIB, la France a un taux de 0,074 % contre 0,108 % de moyenne européenne et presque 0,26 % au Royaume-Uni.

Le faible potentiel de croissance des entreprises nouvelles peut également se lire dans la diffusion encore très limitée des entreprises dénommées « firmes à forte croissance » (FFC). Un rapport de l'OCDE⁵ a tenté de mesurer le poids et les caractéristiques de ces firmes à forte croissance.

(1) Commission européenne, « Tableau de bord de l'innovation », 2001.

(2) Pour mettre l'accent sur les nouvelles sociétés innovantes, l'indicateur exclut par ailleurs les capitaux collectés par les entreprises cotées sur les principales Bourses.

(3) Les Bourses parallèles mettent l'accent sur les secteurs de haute technologie et comptent dans leurs rangs le Nasdaq aux États-Unis et le Neuer Markt en Allemagne. Les données des États-Unis sont basées sur deux Bourses : le NYSE et le Nasdaq.

(4) Commission européenne, « Tableau de bord de l'innovation », document de travail des services de la Commission, SEC 1414, p. 56, 2001.

(5) Il s'agit d'une étude comparative, rapprochant les différents travaux empiriques réalisés à partir de données nationales dans six pays de l'OCDE : France, Canada, Italie, Pays-Bas, Espagne, Suède et Allemagne. À partir d'un indicateur (index Mustar) permettant de saisir, en évitant les biais de taille, une population représentative des firmes à forte croissance, ce travail propose d'en décrire les principales caractéristiques en termes de taille, d'âge, de secteurs d'activité, de localisation géographique, de relations capitalistiques et d'investissement technologique. Shreyer (P.), « High-Growth Firms and Employment », STI Working Papers, 2000/3.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

Les firmes à forte croissance sont relativement peu nombreuses malgré leur importante contribution à la croissance de l'emploi. En France, les FFC représentent 5 % seulement des entreprises. Mais qu'elles soient grandes ou petites, on estime que ces entreprises contribuent à plus de 50 % des emplois créés¹. Ces chiffres sont parlants, et démontrent l'intérêt que représente cette population d'entreprises et son rôle dans l'économie.

La diffusion du modèle d'entreprises à forte croissance reste circonscrite à certaines régions, souvent celles qui concentrent déjà une part importante de l'activité économique. Ainsi en France, les firmes à forte croissance sont « sur-représentées » dans la région parisienne : un tiers de ces entreprises y sont concentrées contre « seulement » un quart du total des entreprises de l'échantillon. D'autres pays en Europe présentent les mêmes phénomènes de concentration de la création d'entreprises innovantes, qui sont à l'origine de la formation de « *clusters* » dynamiques.

La diffusion sectorielle du modèle des firmes à forte croissance est en revanche relativement étendue. On les trouve dans des activités assez diverses, avec d'importantes variantes selon les pays considérés. Néanmoins, dans de nombreux pays, on constate une diffusion avancée de ce modèle dans les activités de services, et notamment les services « intensifs en connaissances² ». C'est le cas par exemple du Danemark et du Canada, où les firmes à forte croissance représentent 18 % du total des entreprises de services, contre une proportion de 9 % dans l'industrie. En France, en dehors des services, les entreprises à forte croissance tiennent une place particulièrement importante dans l'électronique et la pharmacie.

3. Les enjeux pour la compétitivité et la croissance de la France

Tous ces éléments laissent penser que si l'entrepreneuriat innovant a effectivement évolué ces dernières années en France, l'innovation y reste dominée par les grandes entreprises, et les jeunes entreprises innovantes ne

(1) Les données sur cette variable ne peuvent être comparées entre les pays car les seuils critiques pour délimiter la population d'entreprises de croissance ne sont pas les mêmes selon les différentes études menées au niveau national. En France, les données portent sur l'industrie et les entreprises de plus de 20 salariés.

(2) « *Knowledge intensive service industries* » regroupent des activités caractérisées par la proportion élevée de R & D rapportée au CA.

semblent pas présenter toutes les perspectives de croissance que l'on pourrait attendre d'elles.

Si l'on voulait dresser un portrait type des entreprises innovantes en France, on établirait que le modèle largement dominant est celui d'une entreprise de taille moyenne, souvent filiale d'un groupe français ou étranger, servant un marché à croissance modérée, de dimension européenne ou plus internationale, pour un produit technologique intermédiaire très ciblé. Ces entreprises innovantes ont accès à de nombreuses ressources technologiques, humaines, scientifiques et financières au travers de leurs réseaux de partenaires commerciaux. Elles sont plus performantes que les entreprises qui n'innovent pas, parviennent souvent à se positionner parmi les leaders du secteur, de sorte que leurs activités font l'objet de fréquentes recompositions à travers des opérations de prises de participations ou de rachat par les grandes entreprises.

Ces entreprises innovantes sont néanmoins en nombre insuffisant au regard de l'ensemble du tissu des petites entreprises, et les formes de croissance qu'elles offrent, très associées à celles des groupes, sont assez éloignées de celles que décrit le modèle, probablement trop vite consacré, de la « gazelle », celui d'une entreprise nouvelle, indépendante, dont l'innovation vient concurrencer les plus grands leaders des secteurs.

Le développement encore insuffisant en France de ces entreprises technologiques à fort potentiel de croissance est dommageable pour l'ensemble de l'économie. L'atonie de ce type d'entrepreneuriat, et le manque de vitalité de la concurrence qu'il anime privent la France d'un vecteur efficace de la recomposition des activités économiques, alors même qu'on assiste à des déplacements importants des produits et secteurs qui contiennent les gisements de la croissance et de l'emploi de demain.

On peut tenter de mesurer la faiblesse relative de la vitalité de la concurrence offerte par les jeunes entreprises innovantes en France. Une étude récente réalisée sur les données de brevets européens a comparé la concentration mais surtout la vitalité relative des structures d'activité d'innovation entre le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne¹. La vitalité de la structure des activités d'innovation est analysée à travers les mouvements d'entrée et de sortie des entreprises qui déposent dans un domaine technologique donné. On

(1) Le Bas (C.) et Negassi (S.), « Les tendances sectorielles de l'innovation, effet de spécialisation internationale, comparaisons internationales », étude pour le Commissariat général du Plan, 2002.

peut en effet penser qu'un domaine technologique considéré est d'autant plus concurrentiel que le nombre de nouveaux déposants, et leurs poids relatifs au regard des entreprises établies qui innoveront de façon persistante dans ce champ sont élevés. Les auteurs montrent que le taux de natalité des déposants de brevets ¹ est supérieur au Royaume-Uni (0,63) qu'il ne l'était en Allemagne (0,59) et plus encore en France (0,48). Dans tous les domaines technologiques retenus, le Royaume-Uni offre une structure d'activité d'innovation plus concurrentielle, plus turbulente que dans les deux autres pays partenaires, où l'on observe que les positions des entreprises innovantes évoluent moins, et sont moins concurrencées par de nouveaux déposants.

L'enjeu du renouvellement des structures industrielles et de la vivacité d'une concurrence émanant de nouvelles entreprises innovantes est majeur. Les résultats de l'étude précitée montrent que si les différents taux de natalité des entreprises innovantes dans les trois pays étudiés n'expliquent pas le profil de leur spécialisation technologique, en revanche, ils ont un impact significatif sur les performances technologiques ² de tous les domaines considérés.

Ce constat de cette forme de supériorité en Europe du « capitalisme anglo-saxon » en matière de renouvellement des structures d'activité d'innovation rejoint l'analyse plus générale menée dans le cadre du rapport du CAE ³ sur la compétitivité industrielle en Europe. Il considère que les structures industrielles aux États-Unis font l'objet de bouleversements plus fréquents qu'en Europe, décrivant un environnement concurrentiel très stimulé par l'entrée de nouvelles firmes.

Une étude réalisée sur 536 entreprises industrielles américaines et européennes prises parmi les 1 000 plus grandes entreprises mondiales en termes de capitalisation boursière montre la jeunesse relative des leaders aux États-Unis par rapport à l'Europe. Si la proportion d'entreprises jeunes, créées dans les années 1980, est équivalente entre les deux régions (respectivement 28 % et

(1) Le taux de natalité est le rapport des flux de nouveaux déposants dans un domaine sur le nombre total de déposants du domaine entre 1996 et 1998. Les nouveaux déposants sont les firmes qui brevètent pour la première fois dans la période 1996-1998, et celles qui brevètent pour la première fois dans ce champ technologique, mais qui sont présentes sur la période précédente 1990-1992 dans d'autres champs.

(2) Elle est mesurée dans l'étude par le nombre de brevets déposés dans chaque domaine.

(3) Cohen (E.) et Lorenzi (J.-H.), « Politiques industrielles pour l'Europe », rapport du CAE, Paris, 2000.

29,7 %), il est frappant de noter qu'en Europe moins d'une sur dix est une véritable nouvelle entrant puisque 80 % d'entre elles sont créées à travers une opération de fusion ou d'acquisition entre des firmes établies, tandis qu'aux États-Unis, la majorité (72 %) des entreprises les plus jeunes sont créées *ex nihilo*, et sont donc de véritables nouveaux entrants concurrentiels dans les secteurs considérés. Dans les principaux secteurs où se concentrent les nouveaux entrants à compter des années 1950, qui comprennent notamment les secteurs à fort contenu technologique, les différences de nombre de créations *ex nihilo* entre l'Europe et les États-Unis illustrent parfaitement la vitalité concurrentielle des structures productives américaines, et la capacité étonnante de cette économie à faire émerger des leaders.

Tableau n° 3

**Principaux secteurs concernés par les nouveaux entrants à partir de 1950
(création *ex nihilo*)**

	Création après 1950		Création après 1980	
	États-Unis	Europe	États-Unis	Europe
Électronique-Informatique	30	3	16	2
Télécommunications	19	1	13	1
Service industriel aux entreprises	27	5	16	2
Distribution	11	5	4	1
Pharmacie-Biotechnologie	7	0	2	0
Communication	8	2	5	1
Agroalimentaire	4	2	1	1
Opérateurs d'électricité	5	1	3	1
Pétrole-Énergie	1	1	1	0
Automobile	0	1	0	0
Services de santé	3	2	2	0
Diversifié	1	1	1	0
Autres	4	2	0	0
Total	120	26	64	9

Source : Rouguet, 1999, dans Cohen, Lorenzi (2000) « Politiques industrielles pour l'Europe », La Documentation française, p. 125

La rapidité du renouvellement des structures industrielles aux États-Unis est considérée comme un facteur clef de sa réussite dans les industries naissantes telles que les biotechnologies ou les technologies de l'information, où son *leadership* n'a cessé de se renforcer.

- Les jeunes entreprises innovantes : des espoirs... -

Dans le contexte économique actuel, où le développement technologique est un gage important de la croissance, où l'innovation conduit à déplacer l'activité de pans entiers de notre économie, où la rapidité d'adaptation à ces changements et plus encore la capacité à les orienter dépendent grandement du rang d'entrée des firmes sur les marchés créés, il est essentiel que l'économie française fasse une plus large place à la création de nouvelles entreprises technologiques, vivifiant la concurrence, le renouvellement des structures industrielles, et accélérant la recomposition des activités économiques pour daller les chemins de la croissance à venir.

PARTIE 2

L'INSUFFISANCE DES MOYENS ET DES INCITATIONS À ENTREPRENDRE

Chapitre 3

L'entrepreneur et son équipe

L'entreprise innovante est avant tout le fruit d'un projet porté par un entrepreneur. La capacité de celui-ci à créer et à développer l'entreprise dépend bien entendu de ses compétences personnelles. Mais au-delà, elle dépend de sa capacité à constituer autour de lui une équipe solide, tant pour gouverner l'entreprise (avec l'équipe dirigeante) que pour assurer son développement (par une gestion des ressources humaines dynamique).

1. Encore trop peu d'entrepreneurs

La population des créateurs ou développeurs d'entreprises à fort potentiel est encore restreinte en France. Cette situation est certainement liée à la faiblesse de « l'esprit d'entreprise », bien que la perception de l'entrepreneuriat s'améliore ces dernières années. En particulier, l'une des populations les plus porteuses en termes d'image et de potentiel créatif, celle des jeunes créateurs de plus de Bac + 3, est encore quantitativement faible. Pourtant cette population présente des atouts évidents en matière d'entrepreneuriat.

1.1. Les entrepreneurs innovants

Quelle que soit la source statistique utilisée, la population créatrice des entreprises les plus innovantes et au plus fort développement est numériquement réduite ¹.

En France la création d'entreprises évolue très peu dans les années 1990. Depuis 1993, il se crée environ 270 000 entreprises par an, dont 170 000 créations pures. La création d'entreprises est seulement légèrement sensible aux effets de la conjoncture, et offre une évolution quelque peu cyclique, avec une légère

(1) Selon l'enquête SINE 1997, 9 % des entreprises nouvelles seraient innovantes (sur environ 270 000 créations), voir Partie 1.

hausse entre 1994 et 1995, un ralentissement assez marqué entre 1996 et 1999, et une hausse significative mais fragile en 2000 et 2001. Les profils des entrepreneurs changent aussi selon la croissance. Lorsque celle-ci est soutenue, les chômeurs de courte durée sont moins nombreux et l'emploi salarié des jeunes entreprises nouvellement créées est plus important. Sur cette dernière année, on enregistre 270 564 entreprises nouvelles¹. La grande majorité des entreprises qui se créent sont sans salarié : dans les créations pures, à peine plus de 8 000 entreprises emploient plus de 3 salariés, contre plus de 143 000 créées en « solo ». La création d'entreprises relève visiblement plus de logiques « d'auto-emploi » que de conquêtes de marchés mondiaux.

1.2. Les jeunes créateurs diplômés

Lorsque le groupe a démarré ses travaux, la « nouvelle économie » avait rendu médiatiques quelques cas de très jeunes créateurs d'entreprises. « *L'effet start-up* » a pu donner le sentiment d'un renouvellement de la population d'entrepreneurs. Plus jeunes, plus diplômés, ces derniers feraient preuve d'une plus grande capacité à innover. En réalité, la création par de très jeunes diplômés reste faible en volume et n'évolue pas dans de grandes proportions. Mais ils représentent une population intéressante car, contrairement à l'ensemble des jeunes créateurs, le taux de survie des entreprises qu'ils créent est relativement fort et leur potentiel de développement est important.

Encadré n° 3

Les jeunes Bac + 3 et plus : une population pleine d'atouts

Une analyse réalisée par l'APCE en avril 1999 à partir de données de 1994 sur les jeunes créateurs de moins de trente ans titulaires d'un niveau de formation supérieur ou égal à Bac + 3 met en évidence un certain nombre de caractéristiques intéressantes de cette nouvelle génération d'entrepreneurs².

- Des entreprises plus pérennes que celles des autres créateurs de la même tranche d'âge. Leur taux de survie moyen est de 50,5 %.

(1) APCE, « *Les chiffres de la création d'entreprise* », 2001.

(2) APCE, NA 129, « *Les jeunes créateurs (moins de 30 ans) d'un niveau au moins égal à Bac + 3 : profil et pérennité* ». Nous choisissons volontairement les jeunes créateurs les plus diplômés, pour rester proches de la catégorie des « innovants » conforme au champ des entreprises étudiées.

- Des atouts importants expliquent la pérennité relativement forte de leurs entreprises : ils sont peu repreneurs, tournés vers les services aux entreprises, ils créent plutôt avec des associés, 11 % sont chefs d'entreprise ou associés dans une autre entreprise au moment de la création.
- Un potentiel de développement important : les entreprises survivantes à 3 ou 5 ans et créées par des moins de 30 ans d'un niveau Bac + 3 et plus ont davantage connu de développement (en chiffre d'affaires et en emploi) que les autres populations.
- Pour assurer le développement de leurs entreprises, ils développent des relations multiples : ils coopèrent davantage avec d'autres entreprises et font davantage appel au conseil d'experts.

Cette population jeune et diplômée présente des caractéristiques remarquables en termes de développement des entreprises. Cela explique le choix du groupe d'orienter une partie des recommandations dans sa direction.

1.3. La faiblesse de l'esprit d'entreprise

L'une des pistes d'explication souvent évoquée et à laquelle se rallient les membres du groupe de travail est la faiblesse de l'esprit entrepreneurial des jeunes Français. Ainsi, le rapport « GEM 2000 » cite les « normes socioculturelles » comme condition de développement de l'entrepreneuriat. Celles-ci seraient faiblement porteuses pour la création d'entreprise en France¹. Plusieurs sources de blocage empêcheraient ce développement de l'esprit d'entreprise : le refus de l'échec (l'entrepreneur est stigmatisé par un échec et n'a pas droit à une seconde chance), le mépris pour l'argent (une hiérarchie implicite des valeurs placerait assez bas la réussite économique)² et la peur du risque (la protection sociale développerait une attitude de frilosité à l'égard du statut d'indépendant et de l'éventuel échec). Pour les entreprises cibles de ce rapport, le caractère européen ou international des marchés devrait amoindrir les blocages socioculturels.

Cette position suppose toutefois qu'existe une forte corrélation entre les « valeurs » d'un pays et le développement de son capitalisme. Le sociologue Max Weber a mis en évidence depuis longtemps l'existence d'une

(1) « Global Entrepreneurship Monitor », rapport France 2000, EM Lyon, sous la direction de Servais (I.) et Volery (T.).

(2) Iribarne (P. d'), « La logique de l'honneur », Seuil, 1999.

- L'entrepreneur et son équipe -

« congruence » entre les valeurs du protestantisme et la naissance du capitalisme occidental ¹. Mais cette congruence n'est pas un lien de causalité. Plus récemment, les chercheurs du LEST ² ont souligné le fait que, pour être traduite dans les mécanismes économiques, les « valeurs » devaient être portées par des institutions. Parmi elles, les auteurs font une grande place au système éducatif ³. Il est donc improbable que les « valeurs » de la société française, s'il était possible de les repérer, déterminent directement les comportements entrepreneuriaux. Il est plus raisonnable de penser que le système éducatif a peu contribué à la promotion de l'esprit d'entreprise.

1.4. La formation à l'entrepreneuriat encore dispersée et insuffisante

Les étudiants qui se dirigent vers la création d'entreprise représentent une très faible minorité. Pour étayer ce constat, on peut noter que si un tiers des Français jugent que la création d'entreprise est un parcours riche dans une vie professionnelle (surtout pour les 18-24 ans, les hommes et les ouvriers), très peu d'entre eux déclarent vouloir le faire dans les deux années à venir (7 % des répondants) et un nombre encore bien plus faible mène à bien un projet de création ⁴. Pour les femmes, le désir d'entreprendre est plus faible (24 % des femmes envisagent de créer leur entreprise contre 37 % des hommes). Le « passage à l'acte » est encore rare.

L'ensemble du système éducatif semble ne pas favoriser suffisamment la créativité des élèves et étudiants ⁵. L'enjeu entrepreneurial paraît encore peu prioritaire au sein des écoles et lycées. Du coup, c'est l'environnement de l'entrepreneur qui peut stimuler l'esprit d'entreprise et non pas le milieu scolaire (ce qui explique les forts taux de « reproduction » sociale dans le milieu entrepreneurial).

(1) Weber (M.), *« L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme »*, Pocket (Agora), 1989.

(2) Laboratoire d'économie et de sociologie du travail d'Aix-en-Provence.

(3) Maurice (M.), Sellier (F.) et Silvestre (J.-J.), *« Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne »*, Paris, PUF, 1982.

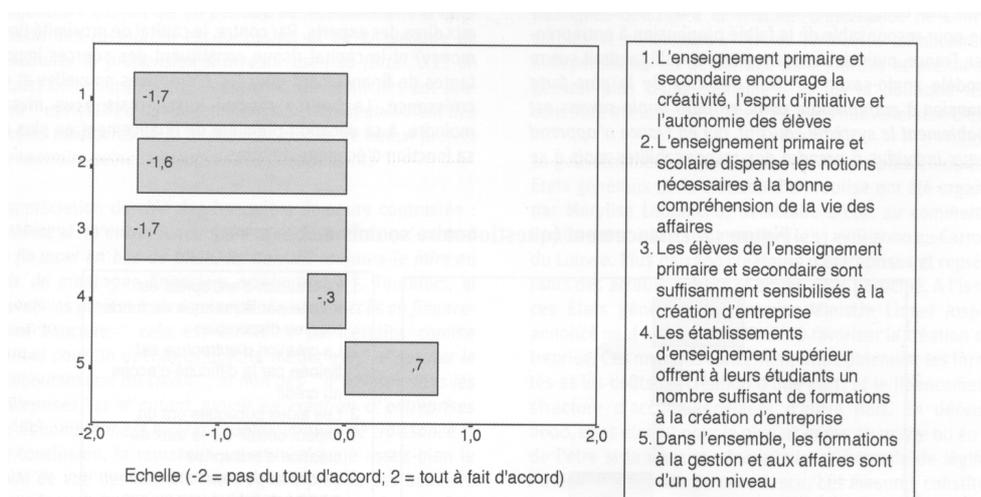
(4) APCE, NA 148.

(5) Il faut bien sûr distinguer la question de la « formation à entreprendre » de celle de la création d'entreprise stricto sensu. La première peut être inculquée à tous les niveaux du système d'éducation tandis que la seconde est plus précisément ciblée.

L'enseignement primaire et secondaire est particulièrement visé par cette critique : par comparaison avec le système éducatif d'Amérique du Nord, ¹ il n'offre pas suffisamment de possibilités de se familiariser avec la vie des affaires et de développer son esprit d'initiative.

Graphique n° 4

Enseignement et formation (questionnaire soumis aux experts)



Source : « Global Entrepreneurship Monitor », rapport 2000 sur l'entrepreneuriat en France

Encadré n° 4

Les initiatives en matière de formation et d'accompagnement aux États-Unis ²

Aux États-Unis, le système d'enseignement supérieur a totalement intégré la formation à l'entrepreneuriat dans ses programmes d'études.

Certains dispositifs implantés en milieu scolaire proposent des programmes d'enseignement et assurent aux enseignants une formation. D'autres donnent

(1) À travers notamment les « summer camps », les « part-time jobs » et les « certificates of achievement » décernés aux jeunes entrepreneurs les plus méritants.

(2) D'après OCDE, « Encourager les jeunes à entreprendre. Les défis politiques », 2001.

aux jeunes la possibilité de travailler dans de petites entreprises. La majorité de ces organisations visent aussi tout particulièrement les élèves de l'enseignement secondaire, mais certaines travaillent avec des *community colleges* et d'autres avec des écoles élémentaires et secondaires du premier cycle. Très variables, les méthodes d'enseignement couvrent l'éventail complet qui va de l'enseignement traditionnel de type scolaire à la formation exclusivement axée sur l'expérience directe. Le « plan d'entreprise » est très couramment utilisé comme outil d'enseignement et d'évaluation.

Junior Achievement, organisation déjà ancienne dans ce domaine a pour vocation d'initier les jeunes, de l'école primaire à la fin de l'école secondaire, à la gestion d'entreprise et à l'économie. Aux États-Unis, elle fait participer environ deux millions d'élèves par an à des dispositifs animés par des volontaires appartenant aux milieux d'affaires. Les programmes conçus pour les élèves âgés de 5 à 12 ans expliquent les notions économiques de base, en soulignant l'intérêt que présente l'apprentissage de l'économie pour l'entreprise et l'individu. Les cours dispensés aux élèves du premier cycle de l'enseignement secondaire permettent d'examiner les choix possibles en matière professionnelle, et portent sur les premières étapes du marketing et de l'étude de l'activité industrielle et commerciale au niveau international. Les programmes destinés aux élèves du deuxième cycle de l'enseignement secondaire sont axés sur la théorie économique et l'expérience concrète de la création de mini-entreprises. *Junior Achievement* a 232 sites d'intervention aux États-Unis et est présente dans plus d'une centaine de pays.

La *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* (NFTE) initie les adolescents de familles à faible revenu vivant dans des quartiers défavorisés à la gestion et à l'entrepreneuriat en leur enseignant les moyens de créer et de faire fonctionner leurs propres petites entreprises. Dans le cadre d'un dispositif mis en place à *Babson College* (établissement qui, lui-même, a fait œuvre de pionnier et joue un rôle moteur dans la formation à l'entrepreneuriat de niveau universitaire), elle leur offre un stage destiné à préparer les élèves à l'exécution de toutes les fonctions essentielles que requiert le lancement d'une entreprise.

Educational Designs that Generate Excellence (EDGE), qui forme presque uniquement des enseignants, offre principalement ses services à d'autres organismes sans but lucratif. Les enseignants apprennent comment créer avec leurs élèves de vraies entreprises et adapter leurs cours aux besoins de ces derniers.

REAL Enterprises, réseau national d'organisations présentes au niveau des États, travaille en partenariat avec des écoles en vue de fournir des services tels

que cours, matériels pédagogiques liés au programme d'enseignement, formation spécialisée des enseignants, financement d'entreprises créées par les élèves et évaluation. Il est implanté dans 33 États et, contrairement à bien d'autres organisations, intervient dans un éventail complet d'établissements d'enseignement. Il met l'accent sur la formation à l'entrepreneuriat tant en milieu rural qu'en milieu urbain. Bien que *REAL Enterprises* soit axé sur la formation et non sur l'aide au démarrage, bon nombre des entreprises fondées dans le cadre de la formation par les élèves, surtout les jeunes adultes, parviennent à survivre et à créer des emplois.

La *Marion Kauffman Foundation* organise un éventail d'activités particulièrement important, dont elle assure la conduite par l'intermédiaire de son *American Institute for Entrepreneurship Education*, son *Institute for Teaching Entrepreneurship Education* et son *Center for Entrepreneurial Leadership*. Ses multiples dispositifs de sensibilisation et de formation, qui fonctionnent tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du système d'enseignement ordinaire et font souvent appel aux techniques d'apprentissage par l'expérience, sont destinés à tous les groupes d'âge. Parmi eux, figurent *YESS !/Mini-Society*, conçu pour les enfants âgés de 8 à 12 ans, et *EntrePrep*, qui s'adresse aux élèves en dernière année d'études secondaires et comporte un stage de formation de sept jours en internat, des ateliers et des stages dans des entreprises à forte croissance.

Le *Center for Educational Leadership's Clearinghouse on Entrepreneurship Education* (CELCEE) remplit une fonction très utile d'information et de recherche. Travaillant en partenariat avec le *Center for the Study of Community Colleges*, le CELCEE est également associé au *US Education Resources Information Center* (ERIC), réseau de centres de documentation financé par l'administration fédérale et spécialisé dans divers sous-domaines d'enseignement.

L'enseignement supérieur a fait de nets progrès en ce domaine, grâce à la multiplication des initiatives. Plusieurs Grandes Écoles ont mis en place des cursus efficaces intégrés aux enseignements et insérés dans le tissu des entreprises ¹. Cependant, les formations à l'entrepreneuriat ne concernent encore qu'un très faible nombre d'étudiants ². Par ailleurs, ces enseignements sont la

(1) Voir encadré n° 5.

(2) Les actions en faveur de l'enseignement de l'entrepreneuriat se sont multipliées. Un certain nombre de réflexions et d'actions ont été conduites, telles que les rapports de Fayolle (A.) en 1999 et 2001 pour le MENRT, les travaux de la commission ad hoc du

- L'entrepreneur et son équipe -

plupart du temps *optionnels*. Enfin, la composition de la population des étudiants qui suivent ces cours est révélatrice, puisque 50 à 70 % d'entre eux appartiennent déjà au milieu entrepreneurial (par leur origine familiale notamment).

Encadré n° 5

Des initiatives en matières de formation à l'entrepreneuriat : quelques exemples

L'enseignement supérieur français propose plusieurs initiatives visant le développement de l'entrepreneuriat. Trois exemples ont été présentés au groupe de travail : HEC Entrepreneurs, SUPELEC, l'École des Mines d'Alès. L'Université propose également des formations à l'entrepreneuriat.

- HEC Entrepreneurs : l'avantage de l'antériorité

Au sein du cursus de formation des élèves de l'École, certains étudiants sont sélectionnés pour développer un projet entrepreneurial pendant quatre semaines avec l'aide d'un grand chef d'entreprise. HEC a été la première école à mettre en place de telles formations (dès 1978).

Il s'agit d'une formation d'« accompagnement » puisque le projet est mené de bout en bout comme si les étudiants s'apprêtaient à créer leur société. Toutefois on pourrait plutôt parler de « projet virtuel » puisqu'ils ne sont finalement pas mis en œuvre dans la plupart des cas. Les projets sont soumis à l'approbation d'un jury composé en grande partie de chefs d'entreprise. Ces derniers sont bénévoles. Ils y trouvent un intérêt dans la mesure où cette expérience leur permet aussi de sélectionner leurs futurs collaborateurs.

- L'expérience de l'École des Mines d'Alès

L'École a développé depuis plusieurs années un programme d'accompagnement à la création d'entreprise. Les résultats sont très importants, puisque, à la sortie de l'école, 10 % des élèves créent leur entreprise, ce qui représente 20 à 30 étudiants par an. De façon générale les écoles d'ingénieurs comblent rapidement

CNCE, le colloque de l'École des Mines d'Alès en 1996, l'enquête EM Lyon en 1998, les réunions et actions du club franco-britannique sur l'entrepreneuriat, les rencontres du CEFI, de la CPU, le congrès de la Conférence des Grandes Écoles.

leur retard en matière de formation à l'entrepreneuriat et le font de façon très efficace.

- SUPELEC : Une logique de grands groupes qui fait place à l'entrepreneuriat

L'objectif premier de l'École est de former des ingénieurs qui travailleront dans de grands groupes, notamment dans le secteur de la R & D (50 % des étudiants environ). L'École cherche à développer les capacités d'initiative et d'innovation de jeunes issus des classes préparatoires, dont la valeur ajoutée forte réside dans leur capacité d'abstraction.

Toutefois, depuis 4 ou 5 ans, la proportion de jeunes ingénieurs de SUPELEC entrés en PME s'accroît fortement. Les étudiants admis sur titres s'orientent plus souvent vers les PME que les anciens élèves des classes préparatoires.

Au cours du cursus, l'étudiant bénéficie d'un socle commun de disciplines de gestion (droit, économie, marketing, etc.) qui représente 30 % des enseignements. Une formation spécifique à l'entrepreneuriat, est proposée en deuxième année (le projet des élèves peut être une création d'entreprise). En troisième année, le choix d'un projet de création est à nouveau proposé. L'École suit environ 3 à 4 projets par an. En général, une véritable création est enregistrée chaque année. Cette formation est facilitée par la présence d'un incubateur dans l'École.

- Les universités : des progrès à poursuivre

Douze DESS portent sur la gestion de PME ou sur la création. Il existe également des initiatives de la part des lycées en direction des publics de BTS. Mais les formations universitaires ne sont pas exemptes de difficultés. Elles accueillent peu d'étudiants et sont souvent optionnelles. Lorsqu'elles sont plus lourdes elles mobilisent des ressources que les universités ne possèdent pas encore en nombre, notamment des enseignants spécialisés.

Enfin, le rôle de la formation continue est important mais discuté. Certes on constate que les créateurs sont en moyenne âgés de 35 ans. Il serait donc logique de leur offrir une formation après un passage par la grande entreprise. Mais on sait aussi qu'ils ne souhaitent pas, dans leur grande majorité, subir une formation, au moins sous une forme traditionnelle. Ils estiment pouvoir « apprendre en marchant ».

2. L'équipe dirigeante : plus solide mais encore peu diversifiée

Les spécialistes reconnaissent tous l'importance de la multiplicité des compétences dans la réussite de l'entreprise. Ainsi, créer avec un associé ou un conjoint garantit toujours de meilleures chances de succès¹. Mais c'est surtout la capacité de l'entrepreneur à s'entourer d'une équipe aux savoirs et savoir-faire complémentaires des siens qui est stratégique. Elle conditionne sans aucun doute la pérennité et le développement de l'entreprise.

2.1. Les entrepreneurs savent s'associer

Une étude réalisée à propos des *start-ups* du secteur des technologies de l'information² montre que la création par un seul fondateur est minoritaire (17 %). Ces entreprises à croissance plutôt forte sont en général créées par deux fondateurs (45 %) ou plus de deux (38 %). Il n'est pas rare également de rencontrer au sein d'une même *start-up* un fondateur plus expérimenté (plus de 40 ans) et un fondateur plus jeune (25-35 ans). « On comprend donc qu'au-delà des synergies métier, il existe aussi un équilibre entre l'innovation et l'expérience. En effet, chacun apporte alors sa vision des choses : les uns, leur dynamisme et leur créativité, les autres, leur expérience et leur savoir-faire. Ainsi, dans cet échantillon de *start-up*, si l'on prend en compte l'âge, la formation et l'expérience des fondateurs, la clé de la réussite semble être la complémentarité³ ».

Les entrepreneurs innovants créent rarement seuls (24 %) mais plutôt avec un associé (42 %), avec deux associés (16 %) ou avec trois associés et plus (18 %). Les équipes sont solides dans 78 % des cas⁴.

(1) Selon l'APCE, lorsque la création a été effectuée avec un conjoint ou plus probablement dans le cas des entreprises innovantes avec un associé, elle est plus pérenne que lorsque l'entreprise a été créée par le seul entrepreneur.

(2) Pierre Audouin Conseil et France Finance technologie, « L'Observatoire des start-up IT », novembre 2000.

(3) *Op. cit.*, p. 44.

(4) Étude GMV Conseil pour le ministère de l'Industrie, novembre 1992. Est considérée comme innovante dans cette étude « toute création ex nihilo basée sur une activité principale ayant un aspect innovant (technologique, commercial, organisationnel...), qu'il se traduise dans un produit, un processus ou un service ». Trois familles d'innovantes sont identifiées : high tech (haute technologie ou technologie avancée),

De même, dans le secteur des biotechnologies, la qualité et la diversité des compétences des membres du sommet de l'entreprise apparaissent comme des atouts stratégiques. Il peut s'agir de compétences individuelles détenues par l'entrepreneur lui-même « les compétences individuelles du scientifique-entrepreneur représentent le premier déterminant du positionnement de la PME. Les compétences requises pour créer une PME de biotechnologie sont doubles. Les compétences scientifiques représentent le *core competence*. Des *managerial competences* sont également essentielles pour assurer l'accès au marché. Ces compétences sont inégalement distribuées. Elles dépendent de la trajectoire professionnelle de chaque fondateur¹ ». Mais la plupart du temps, la réussite dépend de la capacité à réunir ces compétences au sein de l'encadrement supérieur de l'entreprise.

2.2. La complémentarité des compétences reste rare

Pourtant, il semble que peu de créateurs s'entourent d'une équipe aux compétences *complémentaires*. Pour les créateurs innovants, l'associé est le plus souvent un ancien collègue de travail, dont le profil est proche (âge, compétences techniques) : 54 % des « associations » sont celles de deux techniciens ou d'un technicien et d'un chercheur. Dans de nombreux cas, certains membres de l'équipe de travail ont suivi le créateur, qui était leur supérieur hiérarchique. La formation d'équipes à complémentarité de compétences est rare (et souvent le fruit de relations amicales préexistantes) : technicien et gestionnaire (20 %), technicien et commercial (17 %) ².

Ces données anciennes ont peu évolué. Cette faible complémentarité des compétences s'explique par les modalités de composition du « capital social » de l'entrepreneur. En effet, il est plus rare de construire un réseau aux profils diversifiés qu'un réseau d'individus aux compétences proches des siennes ³. Il

transfert de technologie (lancement des produits nouveaux en transférant des technologies classiques ou nouvelles sur de nouveaux marchés) et entreprises innovantes au sens large (produits nouveaux sans contenu technologique nouveau).

(1) Mangematin (V.) et al., « Structure de gouvernance dans les PME high tech : caractéristiques des dirigeants, structure de contrôle et croissance de l'entreprise », rapport de recherche, Commissariat général du Plan, 2000.

(2) GMV Conseil, *op. cit.*

(3) Burt (R.-S.), « Le capital social, les trous structuraux et l'entreprise », « Revue française de sociologie », XXXVI, 1995, 599-628. L'auteur démontre l'importance du capital social des membres du sommet des organisations. Cette importance est renforcée pour les petites organisations non bureaucratiques (telles que celles qui sont en question ici). Le réseau est d'autant moins efficace que le capital social est

- L'entrepreneur et son équipe -

en va ainsi des anciens d'une École : les compétences qu'ils mobilisent sont similaires. La capacité de l'entrepreneur à s'entourer d'associés provenant d'univers très différents du sien est généralement faible¹. La formation peut être l'occasion de côtoyer des porteurs de projet aux compétences diversifiées. Ainsi, les « MBA » nord-américains recrutent-ils des candidats aux profils différents (gestionnaires, ingénieurs, etc.).

3. Des obstacles à une gestion des ressources humaines dynamique

L'un des besoins les plus souvent exprimés par les entrepreneurs innovants en phase de croissance est le recrutement et la mobilité du personnel². En effet, si toutes les entreprises nouvellement créées conservent durablement un faible nombre de salariés,³ on peut estimer que les innovantes ont des besoins massifs et rapides de recrutement⁴. Ainsi dans les NTIC, l'effectif salarié des entreprises augmente davantage que dans les autres secteurs : entre six mois et

« concentré entre les mains d'un seul contact, là où la contrainte vient du fait que l'on a trop peu de contacts (taille du réseau) ou encore des contacts trop fortement connectés à un seul autre (hiérarchie du réseau) ».

(1) Le réseau de l'entrepreneur fonctionne comme un ensemble relativement fermé. La plus-value que l'entrepreneur peut lui apporter est de l'ouvrir à un autre réseau, constitué de profils différents. Mais le coût de cette ouverture est très important. Il est donc improbable que l'entrepreneur opère cette liaison entre les réseaux qui confère pourtant une grande valeur à l'équipe de direction.

(2) Toutefois, il ne faudrait pas en déduire pour autant que les firmes à forte croissance sont aussi celles qui détiennent les plus forts taux de créations d'emplois. Un rapport sur les principales études européennes qui se sont intéressées aux petites firmes innovantes à croissance rapide (Innovative Fast Growing SEMEs) en 1996 a montré que si certaines entreprises connaissent un très rapide et fort développement de leur chiffre d'affaires, celui-ci ne se traduit pas mécaniquement en termes d'emplois ; cf. Aston Business School et al., « Review of Studies on Innovative Fast Growing SMEs », « European Innovation Monitoring System », EIMS Publication, n° 42, mai 1996.

(3) INSEE, « Les cinq premières années des nouvelles entreprises », « INSEE Première », n° 815, décembre 2001.

(4) On peut déduire ce fort développement d'une analyse sectorielle : dans l'ensemble des entreprises nouvellement créées, celles qui se situent dans les secteurs les plus porteurs (IAA, NTIC et plus généralement les services aux entreprises) sont aussi celles qui emploient le plus de salariés rapidement et durablement (en dehors de secteurs très consommateurs de main-d'œuvre comme les hôtels-cafés-restaurants).

cinq ans, il avait presque triplé entre 1994 et 1998 (alors qu'il avait été multiplié par 1,7 pour les autres secteurs) ¹.

Enfin, chercheurs et cadres des grands groupes sont encore trop peu mobiles, alors que les entreprises innovantes pourraient bénéficier de leur expérience et de leurs compétences. Les dispositifs d'incitation (garantie de retour et stock-options) ne suffisent pas à les encourager à rejoindre celles-ci, bien que d'importants progrès aient été réalisés.

3.1. Chercheurs et cadres sont encore peu mobiles

La loi sur l'innovation du 12 juillet 1999 a facilité la mobilité des chercheurs vers la création d'entreprise. En revanche, la mobilité des cadres des grands groupes reste rarement favorable aux passages par l'entrepreneuriat.

Mobilité des chercheurs : des efforts qui portent leurs fruits

Lorsque les premières réflexions sur la création d'entreprise par les chercheurs se sont développées, le cadre juridique et institutionnel présentait beaucoup d'obstacles. La recherche menée en 1995 par P. Mustar pointait en grande partie ces difficultés ². Depuis, les dispositions ont grandement facilité la création d'entreprises par les chercheurs, pour peu que ceux-ci soient fonctionnaires. En particulier les articles L 25-1 (participation à la création d'une entreprise), L 25-2 (apport d'un concours et éventuellement participation au capital social) et L 25-3 (participation au conseil d'administration ou de surveillance d'une société anonyme) de la loi sur l'innovation ont apporté de grandes possibilités de mobilité.

Certains chercheurs ont toutefois connu quelques difficultés liées notamment aux exigences de durée et aux modalités d'incubation de leur projet, surtout dans la phase antérieure à la création d'entreprise. Mais ces cas semblent peu nombreux ³. Et, de fait, ces situations semblent pouvoir se résoudre par des arrangements assez simples : « la proximité des organismes, l'engagement formel ou réel de ces derniers dans la structure, permettent de les régler au

(1) INSEE, « Les cinq premières années des nouvelles entreprises », « INSEE Première », n° 815, décembre 2001.

(2) Mustar (P.), « Annuaire raisonné de la création d'entreprises par les chercheurs », 1995.

(3) Le rapport de la commission de déontologie pour l'année 2001 signale 66 demandes au titre de l'article L25-1.

travers d'une simple démarche d'explication ou sur intervention officielle. Des arrangements sont trouvés, comme l'autorisation d'absence au-delà du temps réglementaire avec en contrepartie l'engagement par l'enseignant d'assurer, un temps, des cours après la création d'entreprise ¹ ».

Le problème est davantage posé pour les chercheurs sans statut comme les non-salariés (thésards, post-doctorants, jeunes diplômés). Ne pouvant bénéficier du régime des ASSEDIC, ils sont couverts seulement par la CMU et ne disposent pas de revenu minimum. Un rapport de l'IGAENR propose, plutôt que de créer un « statut de l'incubé » ou l'équivalent, de résoudre ce problème par des bourses forfaitaires émanant de l'État et des régions ².

Pour les chercheurs, des efforts importants tant quantitatifs que qualitatifs ont été réalisés. Une véritable politique de communication mériterait toutefois d'être mise en place car l'information sur les possibilités offertes par la loi et sur les dispositifs est encore très disparate. Certains établissements de recherche ou d'enseignement la divulguent largement alors que d'autres effectuent une certaine rétention, hésitant à créer une hémorragie de chercheurs vers la création d'entreprise.

Les cadres des grands groupes : une mobilité principalement interne

La situation est moins favorable pour les salariés du secteur privé. Les modes de gestion traditionnels des cadres invitent en effet peu à la mobilité vers l'entrepreneuriat ³. Dans les grands groupes en effet, la gestion des carrières a longtemps été organisée par le recours à un « marché interne ⁴ », constitué essentiellement de règles (notamment la progression à l'ancienneté et la logique de postes). Ce système valorise fortement la fidélité à l'entreprise et la carrière « interne », notamment pour que l'entreprise puisse valoriser les investissements qu'elle réalise en capital humain ⁵. Certes ce schéma a fortement évolué ces dernières années, notamment sous l'impulsion de modes de gestion des carrières sur le modèle de la compétence. Il s'agit alors pour

(1) IGAENR, « Les incubateurs publics d'entreprises technologiques innovantes », rapport au MENRT, n° 01-060, août 2001.

(2) IGAENR, *op. cit.*

(3) Delteil (V.), Dieudaide (P.), « Mutations de l'activité et du marché du travail des cadres : l'emprise croissante des connaissances », « Revue de l'IRES », n° 37, 2001/3.

(4) Doeringer (P.) et Piore (M.), « Internal Labor Market and Manpower Analysis », Heath, Lexington Books, 1971.

(5) Becker (G.), « Human Capital Theory », NBER, New York, 1964.

l'entreprise de développer et d'enrichir les compétences acquises en favorisant la mobilité et la formation des cadres¹. Mais cette nouvelle forme de professionnalisation conserve un caractère fortement « interne ».

Un certain nombre de grandes entreprises ont signé des accords collectifs visant à favoriser les mobilités dites « externes ». Il s'agissait souvent de développer l'essaimage ou d'aider à la réalisation de projets de création personnels du salarié. L'engouement dans les années 1990 pour ce type d'accords s'est toutefois ralenti. En particulier, il a été freiné par le fait que ces propositions d'aide à la mobilité étaient réalisées dans un contexte « défensif ».

Parmi les raisons invoquées pour ne pas créer, la principale est d'ailleurs la peur de ne pas retrouver un emploi (52 % des actifs se retrouvent dans cette explication²). Les professions intellectuelles estiment aussi la création peu probable parce qu'elles envisagent un autre parcours professionnel.

Tableau n° 4
Motivations pour ne pas créer d'entreprise

	Moyenne	Chef d'entreprise	Profession intellectuelle	Profession intermédiaire	Employé	Ouvrier
Trop risqué	37	67	16	33	46	55
Parcours professionnel différent	24	13	59	46	31	17
Pas les compétences	13	-	15	9	19	17

Source : APCE, note NA 148

L'une des raisons de cette mobilité très limitée en direction des petites entreprises innovantes réside dans les niveaux de rémunération que ses entreprises sont en mesure de leur offrir.

Des recrutements difficiles et réalisés dans l'urgence

Plusieurs difficultés de recrutement sont évoquées par les entrepreneurs des secteurs industrie et services aux entreprises³. Le recrutement de salariés aux compétences éloignées du métier d'origine de l'entrepreneur (notamment pour

(1) Gavini (C.), « La gestion de l'emploi », *Economica*, 1997.

(2) Note APCE, NA 148.

(3) Qui, dans l'enquête APCE citée, sont ceux qui s'approchent le plus de la population retenue dans ce rapport.

- L'entrepreneur et son équipe -

les postes de haut niveau ¹⁾ pose problème : les modalités de recherche et les réseaux à mobiliser sont mal connus des créateurs. L'évaluation des compétences obéit rarement à des critères précis et fiables. Enfin, le recrutement est souvent décidé et réalisé sous la pression de l'urgence. C'est le cas notamment des structures « adhocratiques ²⁾ » qui travaillent essentiellement par projets, où le recrutement peut répondre à un besoin ponctuel lié à un projet sans s'insérer dans une logique de long terme de fonctionnement de l'entreprise ³⁾.

L'incertitude quant à la qualité de la main-d'œuvre embauchée est souvent palliée par l'importance de la *cooptation* dans le processus de recrutement. Moins développée sans doute pour la population des entrepreneurs innovants, elle reste toutefois le mode de recrutement essentiel. Pour cette population de créateurs, la cooptation est principalement « professionnelle », c'est-à-dire reposant sur le « bouche-à-oreille » à l'intérieur du milieu professionnel.

Les conséquences de ces problèmes de gestion sont des taux de *turn-over* importants, qui mènent à des licenciements et à des procédures prud'homales ⁴⁾. En effet, en se développant, l'entreprise connaît de nouveaux besoins : au personnel d'exécution nécessaire en début de période se substituent des salariés plus qualifiés, nécessaires relais du chef d'entreprise. Aussi un *turn-over* est-il logique en phase de fort développement. L'appui que trouve l'entrepreneur dans de pareils cas est l'expert-comptable, principal partenaire sollicité lors des recrutements et des licenciements. Il n'est pourtant pas l'expert le plus approprié pour traiter ces questions. L'appel à un cabinet juridique ou d'avocats spécialisés est plus rare. Il ne concerne que les entreprises inscrites dans un processus de développement important.

Ces problèmes renvoient à une lacune dans la formation ⁵⁾ et l'expérience des entrepreneurs, dont les qualités techniques priment sur les compétences en gestion des ressources humaines dans un nombre important de cas. Ils sont renforcés lorsque le sommet de l'entreprise ne comprend pas de compétences

(1) Le problème est encore accru lorsqu'il s'agit pour le chef d'entreprise de recruter un « second » avec qui partager les responsabilités.

(2) Mintzberg (H.), « Structure et dynamique des organisations », éditions d'Organisation, 1982.

(3) Delattre (G.), « Les formes d'organisation du travail dans les PME-PMI à forte croissance », rapport de stage, Commissariat général du Plan, 2001.

(4) APCE, *op. cit.*

(5) Les créateurs innovants sont principalement d'anciens salariés.

complémentaires. Une meilleure connaissance du droit du travail permettrait à l'entrepreneur de profiter des possibilités qu'il offre. En particulier, les entreprises en développement font peu appel aux aides publiques à l'emploi, ce qui nuit sans doute à leur efficacité.

3.2. Des compétences pourtant stratégiques pour les entreprises innovantes

Ces lacunes dans le recrutement et la faible mobilité des chercheurs et des cadres nuisent au bon fonctionnement des entreprises innovantes, qui manifestent des besoins importants en compétences.

Les PME indépendantes souffrent en effet, par comparaison avec les grands groupes, d'une faible dotation de compétences pour innover : l'estimation de la dotation globale en compétence pour innover s'élève à 47 % pour les filiales de groupes français contre 36 % pour les entreprises indépendantes¹. Si les écarts concernent toutes les compétences, ce sont notamment celles associées à l'exploitation commerciale, qu'il s'agisse de la vente ou de la propriété intellectuelle, qui paraissent faire le plus défaut aux entreprises indépendantes. Cela signifierait que leur handicap en matière d'innovation tient autant aux questions de développement et de conception techniques qu'à la capacité d'exploitation économique des innovations.

Ces défauts de dotations en compétence pour innover doivent être rapprochés des difficultés de recrutement qui se posent pour les petites entreprises innovantes, dont les besoins concernent une part importante d'ingénieurs ou de cadres très qualifiés, expérimentés, aux prétentions salariales nécessairement élevées. Certes, les difficultés des jeunes entreprises innovantes à recruter ces profils hautement qualifiés ont pu s'estomper ces deux dernières années grâce à la mobilité de quelques rares cadres venus des grands groupes. Pourtant, cet afflux est pour le moins fragile, et les retournements intervenus sur les marchés en 2001 ont rappelé aux petites entreprises innovantes leurs problèmes sur le marché du travail.

(1) François (J.-P.), « Les compétences pour innover », « Le 4 pages SESSI » n° 85, janvier 1998. L'indicateur de la « dotation globale en compétence » est la synthèse des réponses à un questionnaire passé aux entreprises et distinguant 73 compétences élémentaires, parmi lesquelles « valoriser la mobilité entre services pour innover », « revaloriser l'originalité et la créativité individuelle », « participer à des joint-ventures... », etc.

3.3. Des mécanismes d'incitation encore insuffisants

Pour favoriser la mobilité des chercheurs et des cadres vers les PME et améliorer les capacités de recrutement des firmes innovantes, deux leviers permettent d'agir : les garanties de réemploi et les stock-options. Les premières sont bien développées pour les chercheurs¹ mais restent très limitées pour les cadres des grands groupes. Les secondes sont encore trop peu diffusées en France.

Les garanties de réemploi

Les possibilités offertes par la loi sur l'innovation de juillet 1999 garantissent aux chercheurs qui développent pour un temps un projet dans une entreprise privée un « droit de retour » sur un emploi public. Dans le cas où un chercheur occupe les fonctions de chef d'entreprise, il est mis en disponibilité et payé par l'entreprise. Il peut bénéficier durant les six premiers mois d'une délégation (dans cette situation, le chercheur continue à être payé par son établissement d'origine). Les autres cas prévus par la loi n'imposent pas au chercheur de quitter son établissement d'origine. Pour les chercheurs, le passage par la création d'entreprise n'est donc plus pénalisé en termes de retour à l'emploi d'origine. Toutefois, dans le cadre d'une mise en disponibilité, deux problèmes peuvent se présenter. D'abord, la disponibilité ne permet pas de conserver son poste. Le chercheur peut donc se trouver, à l'issue de son passage en PME, sans poste précis. Il lui faudra alors effectuer une démarche de mutation qui peut être hasardeuse (les postes de professeurs d'université dans certaines disciplines et sur certains sites sont rares). Ensuite, à l'issue de la période maximale de mise en disponibilité de 6 ans, le chercheur doit effectuer un choix entre le retour dans un établissement public et une carrière dans l'entreprise.

Pour les cadres de grands groupes, les difficultés sont accrues. En effet, en dehors de rares cas d'accords collectifs prévoyant des clauses de garantie,² les cadres ne disposent pas de possibilité de retour dans l'entreprise d'origine.

(1) Voir *supra*.

(2) Il en va ainsi du Commissariat à l'énergie atomique, qui a prévu que ses salariés ou ses agents soient placés en congés sans solde pour création d'entreprise. Pendant 4 ans (pour les projets technologiques) ou 2 ans (autres projets), ils disposent d'un droit de retour au CEA dans les conditions de carrière et de salaire équivalentes à celles d'origine.

Les stock-options : une diffusion encore faible

Les *stocks-options* représentent pour les petites entreprises innovantes un moyen important d'attirer les cadres hautement qualifiés dont elles ont besoin, et à qui elles ne sont pas en mesure d'offrir dans les premières années d'activité les niveaux de rémunérations auxquels ils peuvent prétendre. En permettant de différer la rémunération et l'imposition qui pèsent sur elle, les *stocks-options* favorisent les entreprises de croissance et sont un moyen astucieux de financer leurs innovations.

En France, le recours des entreprises innovantes aux *stocks-options* a été marqué par l'incertitude liée à l'instabilité des régimes fiscaux auxquels ils ont été successivement soumis. L'évolution de la législation fiscale et sociale applicable aux plans d'options sur actions a conduit d'une part à alourdir de manière sensible leur imposition et d'autre part à complexifier le régime de taxation, avec l'introduction successive de différences d'imposition selon l'année d'attribution des plans d'option¹. En particulier, la disparition d'un régime favorable des *stocks-options* décidée en 1995, a rendu l'accès à ce mode de rémunération problématique pour les petites entreprises de croissance.

La comparaison de l'imposition sur les *stocks-options* est très délicate tant les règles fiscales diffèrent d'un pays à l'autre². Il faut en effet tenir compte des spécificités des régimes préférentiels, des écarts de la durée d'indisponibilité fiscale, et du traitement comptable des *stocks-options* (notamment leur éventuelle déductibilité du résultat fiscal).

(1) Lavenir (F.), Joubert-Bompard (A.) et Wendling (C.), « L'entreprise et l'Hexagone », rapport au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Les Editions de Bercy, janvier 2001.

(2) Guimbert (S.) et Vallat (J.-C.), « La fiscalité des *stocks-options* : une perspective internationale », « Économie et Statistique », n° 314, 2001.

- L'entrepreneur et son équipe -

Tableau n° 5

Traitement fiscal des stock-options

		P	Attribution	D1 (ans)	Acquisition	D2 (ans)	Cession
Allemagne	Avant réforme		-	-	IR (55,9 %) *	1	0 %
	Après réforme		-	-	IR (44,3 %) *	1	0 %
Autriche	Non-transferable options		-	-	IR (50 %) *	1	0 %
	Transferable options		IR (50 %)*	-		1	0 %
Belgique	Preferential tax treatment	✓	IR (55 %)	3	0	-	0 %
	Normal tax treatment		IR (55 %)	3	0	-	0 %
Espagne			-	-	IR (48 %)*	2	20 %
États-Unis (+)	Incentives Stock Options	✓	-	2	-	1	20 % = 20 %
	Employee Stock Purchase Plans	✓	-	2	-	1	20 % + 20 %
	Non Qualified Stock Options		IR (40 %)	-	-	1,5	20 %
France (++) Après réforme	BSPCE	✓	-	-	-	-	26 % 26 %*
	Régime général		-	5	-	-	40 % 26 %*
	Régime général (PV > = 1 MF)		-	4	-	2	40 % 26 %*
	Id. imposition à 50 %		-	4	-	-	50 % 26 %*
	Régime général (PV < = 1 MF)		-	4	-	-	40 % 26 %*
Id. imposition à 26 %	✓	-	4	-	2	26 % 26 %*	
Italie	Action existante		-	-	IR (46 %)**	-	12,5 %
	Nouvelle action		-	-	-	-	12,5 %
Pays-Bas		✓	IR (60 %)	3	-	-	0 %
Royaume-Uni	Approved Plan	✓	-	3	-	-	IR (40 %)
	Non approved Plan		-	-	IR (40 %)**	-	IR (40 %)
Suède			0	-	IR (56 %)**	-	30 %

Pour les impositions à l'IR, le taux marginal supérieur est indiqué entre parenthèses.
 (+) : Aux États-Unis, les options NQSO sont imposées lors de l'attribution si elles sont cotées ; dans le cas contraire, la plus-value d'acquisition est imposée à l'IR lors de l'exercice ; les options ISO sont imposées lors de la cessions sur les plus-values d'acquisition et de cession.
 (++) : La réforme présentée dans ce tableau correspond à la loi sur les nouvelles régulations économiques.
 (*) : Les premier et second taux de cette donnée représentent respectivement l'imposition sur les plus-values d'acquisition et celle sur les plus-values de cession qui, en France, sont distinguées.
 (**): Des cotisations sociales sont également prélevées en Allemagne (20 % sous plafond), en Autriche (40 %), en Espagne (37 %), en Italie (42 %), au Royaume-Uni (22 %) et en Suède (33 %).

Lecture :

Colonne P : cochée pour les régimes préférentiels ;

Colonne D1 : nombre d'années minimum entre date d'attribution et date d'exercice ;

Colonne D2 : idem entre date d'exercice et date de cession (il ne s'agit pas d'une obligation, mais d'une condition pour bénéficier d'un taux d'imposition réduit) ;

Colonnes attribution, acquisition, cession : taux d'imposition lors de ces trois moments, respectivement sur la valeur de l'option (ou une approximation, en Belgique et aux Pays-Bas), la plus-value d'acquisition et la plus-value de cession.

Source : Croissance Plus, dans Guimbert (S.) et Vallat (J.-C.), 2001, op.cit. p. 4

Encadré n° 6

Les trois temps de vie d'une *stock-option*

L'attribution de l'option : comme toute option, elle est caractérisée par un actif sous-jacent, en l'occurrence l'action de l'entreprise, un prix d'exercice et une durée. Le salarié pourra donc exercer son option à partir d'une certaine date (et pendant une durée prédéterminée) en achetant une action au prix d'exercice. Si le prix d'exercice est inférieur à celui de l'action au moment de l'attribution, le salarié bénéficie de ce que l'on appelle *un rabais*.

La levée de l'option : le salarié décide d'acquérir une action. Il l'achète au prix d'exercice, qui est inférieur au prix du marché, et génère ainsi *une plus-value d'acquisition*. Celle-ci est cependant latente jusqu'à la cession de l'action.

La cession de l'action : le salarié vend son action et réalise une *plus-value de cession* égale à la différence entre le prix de l'action au moment de la cession et le prix de l'action au moment de la levée de l'option.

Sources : Guimbert (S.) et Vallat (J.-C.), *op. cit.*, 2001, p. 4

Comme le montre le tableau précédent, le traitement fiscal des stock-options a évolué dans le cadre de la loi sur les nouvelles régulations économiques. Avant cette réforme, les stock-options étaient imposés lors de la cession des titres en distinguant les plus-values d'acquisition, imposées au taux de 40 % pour une durée minimale de détention de 5 années, et les plus-values de cession, imposées à 26 %.

La réforme a introduit différentes modifications, visant en quelque sorte à fidéliser l'actionnariat des salariés. Les plus-values d'acquisition restent imposées par prélèvement forfaitaire au taux de 40 %, pour une durée minimum entre la date d'attribution et la date d'exercice ramenée de 5 à 4 ans. Mais ce taux peut varier dans deux cas. Si la plus-value est supérieure à 152 500 euros (1 million de francs) et que l'action est cédée à la date d'exercice de l'option, 4 années après son attribution, le taux d'imposition est de 50 %. Si la plus-value est inférieure à la quotité annuelle de 152 500 euros et que l'action n'est pas cédée deux années après l'exercice de l'option, la plus-value d'acquisition bénéficie d'un taux préférentiel de 26 %. La réforme du régime général de traitement fiscal des stock-options a donc introduit une incitation par la négative, pour des niveaux élevés de plus-value, en pénalisant par un taux d'imposition plus fort les cessions d'actions intervenant juste après l'exercice de l'option, et une incitation positive, pour les niveaux moins élevés de plus-

- L'entrepreneur et son équipe -

value, en accordant un taux préférentiel d'imposition lorsque la cession des actions se produit plus de deux années après l'exercice de l'option.

L'imposition de la plus-value supplémentaire réalisée au moment de la cession de l'action se fait au taux normal des plus-values de cession de 26 % (prélèvements sociaux et additionnels compris).

Contrairement à d'autres pays comme l'Autriche, la Belgique ou les Pays-Bas, le régime fiscal en France n'est pas très favorable aux actions en croissance. En effet, dans la mesure où il impose, lors de la cession, les plus-values d'acquisition et de cession, et non la valeur de l'option lors de l'attribution, le taux d'imposition moyen ne dépend pas de la croissance de la valeur de l'option entre la date d'attribution et la date d'exercice.

Depuis, 1998, l'article 76 de la loi de finances a instauré à titre provisoire des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSPCE), qui sont depuis progressivement stabilisés, et représentent un instrument fiable et fiscalement avantageux de rémunération des cadres pour les jeunes entreprises innovantes.

Comparable à une option de souscription ou d'achat d'actions, le BSPCE ouvre à son bénéficiaire le droit de souscrire au titre de la société au prix fixé lors de l'attribution de ce droit. Le bénéficiaire réalise une plus-value si la valeur a augmenté entre le moment de l'attribution du bon et la revente des titres. Si le bénéficiaire a été au moins 3 ans salarié de la société émettrice, les gains réalisés lors de la cession des titres sont imposés au taux de droit commun des plus-values de cession de valeurs mobilières ou de droits sociaux, soit 26 % (prélèvement sociaux et additionnels compris). Si le bénéficiaire ne remplit pas la condition d'ancienneté de trois ans, la plus-value est taxable à un taux majoré de 40 %. Aucune cotisation sociale n'est due, ni par le salarié, ni par l'entreprise, que la condition d'ancienneté mentionnée ci-dessus soit remplie ou non.

Globalement, si le niveau de la pression fiscale sur les BSPCE ne paraît pas trop défavorable en France, leur diffusion reste limitée par quelques défauts majeurs : la fiscalité est encore fort complexe et les délais d'exercice et/ou de détention de 4 à 6 ans sont supérieurs à ceux imposés dans la plupart des autres pays (en général de l'ordre de 3 ans). Par ailleurs, les administrateurs et les salariés des filiales n'ont pas accès aux BSPCE. L'interdiction faite aux entreprises émettrices d'intéresser les salariés de leur filiale à leur capital est source de distorsions de traitement entre les salariés, et fait obstacle pendant les quinze premières années de vie de l'entreprise à l'adoption d'une structure de

groupe de sociétés. Cette contrainte peut être dommageable dans la mesure où l'adoption de telles structures est bien souvent un moyen de développer les entreprises innovantes connaissant une croissance soutenue de leurs activités.

3.4. Des formes d'organisation du travail encore inadaptées

Au-delà du recrutement, les problèmes d'organisation interne et de gestion des ressources humaines sont souvent présentés comme un obstacle au développement de l'entreprise. Pour les entreprises pérennes à cinq ans, les problèmes internes arrivent en quatrième position des freins au développement après les problèmes financiers, les problèmes de débouchés ou de coûts de production¹. L'absence de définition des postes de travail peut entraîner l'inadéquation du salarié à l'emploi. La cooptation professionnelle peut conduire au recrutement de salariés inadaptés aux modes de gestion d'une PME en développement (recrutement d'un salarié d'un grand groupe notamment).

Les entrepreneurs font également état d'un manque d'encadrement ou de suivi des nouveaux embauchés, notamment dans les entreprises de consultance ou d'expertise où le salarié est isolé du reste de l'équipe pour travailler chez un client. La gestion de la formation est très embryonnaire, en l'absence d'une fonction de gestion des ressources humaines spécifique au sein de l'entreprise. Dans le cas des entreprises innovantes, ce sujet est pourtant de la plus haute importance pour favoriser l'actualisation et le développement des compétences.

Enfin, la croissance est un tournant qui est parfois mal négocié par le chef d'entreprise : difficulté à déléguer, confusion des rôles, difficultés à expliquer les choix aux salariés.

4. Gouverner l'entreprise : le risque de la perte de contrôle

L'un des freins à la croissance rapide de certaines entreprises solides est la perception, par l'entrepreneur, de risques liés à la modification de la structure du capital. Celle-ci aboutirait à une perte de contrôle plus ou moins étendue sur les décisions stratégiques.

(1) INSEE, « Les cinq premières années des nouvelles entreprises », « INSEE Première », n° 815, décembre 2001.

- L'entrepreneur et son équipe -

4.1. Le rôle de la gouvernance d'entreprise dans la croissance

Pour les entreprises à fort potentiel, les augmentations de capital constituent un facteur-clé de développement ¹. De même, plus l'entreprise possède un potentiel de croissance élevé, plus la présence de grands groupes comme partenaires est cruciale. C'est évidemment aussi le cas des capitaux apportés par les sociétés de capital-risque (dans le secteur des biotechnologies, 80 % des entreprises à fort potentiel y ont recours).

Par conséquent, les entreprises dont le fondateur détient le contrôle et laisse moins de latitude aux actionnaires sont celles qui ont le moins de chances de développement. La contrepartie d'un fort potentiel de croissance est donc la perte d'une partie du contrôle des décisions par l'entrepreneur. Elle est compensée par l'appui et le conseil que peuvent fournir certains apporteurs de capitaux comme les sociétés de capital-risque.

Or, la capacité du fondateur à s'inscrire dans un modèle d'entreprise favorisant un fort développement (et donc à accepter une éventuelle perte de contrôle) dépend de sa trajectoire. Lorsque les entrepreneurs disposent d'importantes compétences et d'une longue expérience, ils se dirigent davantage vers des entreprises à fort potentiel. Ils mobilisent un réseau interpersonnel international et sont insérés pour le secteur des biotechnologies, dans des réseaux de publications. Ils développent leur entreprise sur des marchés internationaux, avec des collaborations scientifiques et des alliances internationales.

On voit donc bien se dégager deux profils entrepreneuriaux assez différents ² :

- Le premier est attaché à la maîtrise de l'entreprise en tant que structure. Souvent moins expérimenté et doté de compétences de base, il induit un *business model* à faible extension et se situe sur des marchés de niche et locaux.

(1) Ce constat a été fait par le groupe de travail pour l'ensemble de la création innovante. Il est confirmé, dans le secteur des biotechnologies par l'étude Mangematin et al., « Structure de gouvernance dans les PME high tech : caractéristiques des dirigeants, structure de contrôle et croissance de l'entreprise », étude pour le Commissariat général du Plan, rapport intermédiaire du 15 septembre 2000.

(2) L'étude citée porte sur un échantillon restreint d'entreprises choisies dans un secteur particulier. Il nous semble qu'elle rejoint des résultats déjà évoqués par le groupe pour d'autres populations d'entrepreneurs et que sa validité dépasse ce seul échantillon.

- Le second est davantage tourné vers la valorisation de son projet, y compris si cette dernière suppose l'entrée dans son capital de groupes ou de sociétés de capital-risque qui lui feront perdre une part du contrôle sur la stratégie de l'entreprise. Le développement de l'entreprise est dès lors fortement probable.

4.2. Une fiscalité incitant peu à la forte croissance

Au-delà du profil professionnel des entrepreneurs et de la volonté qu'ils peuvent avoir de garder la maîtrise de leur projet, la fiscalité sur les revenus incite peu à l'adoption d'un modèle d'entreprise innovante caractérisée par l'entrée de nouveaux investisseurs dans le financement d'une croissance rapide.

La forte progressivité de l'impôt sur le revenu en France et les taux marginaux élevés qui pèsent sur les revenus sont propres à décourager les entrepreneurs les plus performants en termes de plus-values réalisées ¹.

Tableau n° 6

Taux marginal de l'impôt sur le revenu

	États-Unis	Allemagne	Espagne	Belgique	France	Italie	Royaume-Uni
Taux marginal	39,6 %	51 %	48 %	55 %	54 %	46 %	40 %
Dernière tranche à partir de (en euros)	265 500	61 400	66 100	60 500	45 000	69 500	42 400

Source : Direction générale des Impôts, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie français (année 2000)

Ainsi, pour 152 000 euros de revenus déclarés, un célibataire doit verser environ 36 % à l'État en France contre 33 % au Royaume-Uni. Mais, si l'on tient compte des abattements de 10 et de 20 % et surtout des calculs de quotients familiaux, peu fréquents dans les autres pays, l'impôt sur le revenu n'est plus élevé en France que pour les tranches très hautes de revenu, celles

(1) Guimbert (S.) et Vallat (J.-C.), « La fiscalité des stocks-options : une perspective internationale », « Économie et Statistique », n° 314, 2001 – 4, p. 3-37.

- L'entrepreneur et son équipe -

dépassant 183 000 euros (1,2 million de francs) pour un célibataire et 244 000 euros pour un couple marié ¹.

Si pour la grande majorité de la population, la France n'est pas plus coûteuse qu'ailleurs, ² elle peut l'être beaucoup plus significativement pour les entrepreneurs connaissant une grande réussite. Cependant, ce désavantage fiscal peut être aujourd'hui partiellement compensé par les régimes préférentiels appliqués aux *stocks-options* et les gains fiscaux qu'ils procurent au regard des salaires distribués.

En matière de fiscalité personnelle, un handicap plus sérieux encore concerne les conditions actuelles de soumission à l'ISF. D'une part, l'ISF est loin d'être appliqué dans tous les pays, et place la France en mauvaise position au regard de la Belgique, de l'Allemagne ou du Royaume-Uni qui ne le pratique pas. En outre, la comparaison avec les quelques pays qui appliquent un impôt sur la fortune, le système français, malgré la relative étroitesse de l'assiette sur laquelle il porte, se caractérise par le niveau élevé de ses taux. C'est ce que montrent clairement les études comparatives menées sur cette question.

(1) François-Poncet (J.), « La fuite des cerveaux : mythe ou réalité ? », « Les Rapports du Sénat », n° 388, 1999-2000.

(2) Prissette (N.), « La baisse de l'IR pose la question de la justice fiscale », « La Tribune », 3 avril 2002.

Tableau n° 7

**Les caractéristiques de l'impôt sur la fortune
dans les différents pays européens et aux États-Unis**

	Assiette	Exonérations ou franchise	Abattement	Taux
États-Unis	Pas d'impôt sur la fortune au niveau fédéral mais taxation par les collectivités locales de la valeur de l'ensemble du patrimoine mobilier et immobilier des personnes physiques (« <i>property tax</i> », qui s'apparente donc à la fois à l'ISF et à la taxe foncière), selon des règles d'assiette, de taux et des modalités très variables selon chaque État fédéré et chaque niveau de collectivité.			
Allemagne	Néant (supprimé en 1997)			
Belgique	Néant			
Finlande	Fortune mondiale	Dépôts bancaires, produits agricoles, effets personnels	1,2 MF	0,90 %
France	Fortune mondiale	Actifs professionnels, objets d'art, droits de propriété artistique, pensions, bois et forêts, biens ruraux	4,7 MF	0,50 à 1,80 % (100 MF)
Pays-Bas	Fortune mondiale	Droits à pension, objets domestiques et objets d'art, bijoux sous plafond	246 000 F	0,80 %
Royaume-Uni	Néant			
Suède	Fortune mondiale	Titres non cotés, capital d'exploitation des entreprises individuelles	730 000 F	1,50 %
Suisse	Patrimoine privé ou professionnel			Prélèvement par les cantons, taux maximum de 1 %

Source : « *Les réformes fiscales dans les pays de l'OCDE (1998-2001)* », document de travail de la Direction de la Prévision (mars 2000), page 66 ; Lavenir (F.) et alii., « *L'entreprise et l'Hexagone* », p. 182

D'autre part, les règles d'exonération de l'outil de travail, qui complexifient sensiblement le dispositif, ont le défaut majeur de rendre les intérêts patrimoniaux des créateurs et les logiques économiques des actionnaires peu convergents. Les règles d'exonération de l'outil de travail, en matière de sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés s'articulent autour de deux points :

- L'entrepreneur et son équipe -

- l'exercice effectif de fonction de direction, défini par une liste limitative ¹ et qui doit donner lieu à une rémunération normale ;
- la possession de 25 % au moins des droits financiers et droits de vote attachés aux titres émis par la société, sauf exception lorsque la valeur de la participation représente au moins 75 % de l'actif patrimonial total. En deçà de ce seuil, les droits sociaux détenus entrent dans l'assiette de calcul de l'ISF.

Dans les conditions définies par ces règles d'exonération, les stratégies patrimoniales des créateurs dirigeants de sociétés innovantes peuvent conduire à limiter l'augmentation du capital de l'entreprise afin de ne pas trop diluer la participation qu'il détient, et de rester ainsi exempt de l'ISF. Dans ce cas l'ISF est clairement un obstacle au développement des entreprises de croissance.

(1) Cette liste définit les fonctions de direction en tant que gérant d'une SARL, SCA, associé en nom d'une société de personnes soumise à l'IS, président, directeur général, président du conseil de surveillance ou membre du directoire d'une SA.

Chapitre 4

L'accompagnement du créateur

L'accompagnement est l'un des facteurs de réussite du projet de développement des entreprises à forte croissance : les pays où la densité entrepreneuriale est la plus forte sont aussi ceux où l'accompagnement précoce est le plus développé. Les PME françaises souffrent en cela de certains handicaps dont la mauvaise coordination du système d'accompagnement est le plus important.

1. La diversité des fonctions d'accompagnement du créateur

Le groupe de travail a défini l'accompagnement du créateur comme la formation, le conseil, le suivi du projet et une partie de l'aide financière (n'incluant pas le financement de l'entreprise proprement dit). L'analyse de l'accompagnement doit tenir compte de « la durée (de plusieurs mois à plusieurs années), la fréquence des contacts (une succession de contacts est nécessaire), l'unicité de la structure d'accompagnement (si plusieurs conseils interviennent, il y a fréquemment un conseiller principal avec qui s'est noué un rapport de confiance), la prise en compte de la diversité des problèmes qui se posent à l'entreprise »¹.

L'accompagnement comprend plusieurs phases.

- *Le premier accueil* : celui-ci consiste à donner les toutes premières informations au porteur de projet (éléments simples sur les formes juridiques, les systèmes sociaux et fiscaux, le financement, les aides...).
- *Le montage du dossier de création* : celui-ci suppose souvent plusieurs rendez-vous afin de vérifier la faisabilité du projet, monter un plan de financement qui appuiera une demande de prêt ou d'aide des pouvoirs publics.

(1) APCE, note 172.

- L'accompagnement du créateur -

- *La préparation du projet de création* intégrant l'ensemble des dimensions du projet (commerciale, juridique, financière, voire stratégique). Certaines formations longues visent en alternance la préparation du projet et la formation (avec généralement une diversité d'intervenants selon les thèmes traités).
- *Le suivi après la création*, pendant un, deux ou trois ans. Certains suivis sont d'ordre administratif (l'entreprise existe-t-elle toujours ?) et d'autres, une simple prise de contact en cas de problème. Dans certains cas le suivi est une exigence légale (aides publiques exigeant un suivi ou organismes de financement vérifiant que le créateur peut rembourser les emprunts). Enfin, un véritable conseil permanent peut être proposé à l'entreprise pendant une durée d'un an ou deux, sous des formes variées parmi lesquelles on trouve le tutorat, les pépinières.

Aux États-Unis, la *Small Business Administration* propose un éventail complet de services : formation et conseil, aide au démarrage et au développement de l'entreprise, mise à disposition de ressources documentaires, accès à des contacts, dispositifs de garantie de prêts permettant aux petites entreprises de contracter plus facilement des emprunts. La SBA fournit ses services à travers un réseau national de bureaux locaux, de centres d'information sur l'entreprise et de *One-Stop Capital Shops* ¹.

En France, les créateurs accompagnés dans la durée connaissent une pérennité nettement supérieure à celle des autres entrepreneurs ² (le pourcentage d'entreprises pérennes est supérieur de 15 à 20 points pour les créateurs accompagnés). Concernant le développement de l'entreprise, les résultats disponibles sont également très favorables à l'accompagnement : qu'il s'agisse de l'ADIE, ³ de FIR, ⁴ du Réseau Entreprendre, des Boutiques de Gestion (Nord/Pas-de-Calais, Ouest, Midi-Pyrénées, Landes, Morbihan), ou encore des

(1) OSGS, sorte de guichet unique offrant des services divers.

(2) Il n'en est pas aussi fortement de même des créateurs qui ont été seulement « conseillés ». 3,5 ans après la création, selon le panel SINE 94, on constate un écart de 5 à 6 points en faveur de ceux qui ont demandé du conseil alors qu'il est de 15 à 20 points pour ceux qui ont été accompagnés. C'est que la notion de conseil diffère selon le type de créateur interrogé (elle diffère selon que l'on est, par exemple, vendeur sur les marchés, créateur dans un métier que l'on maîtrise, développeur d'une entreprise, innovant...).

(3) Association pour le Développement de l'initiative économique.

(4) France Initiative Réseau.

incubateurs,¹ tous manifestent des résultats tout à fait favorables à l'accompagnement². Celui-ci semble donc jouer « un rôle de catalyseur irremplaçable et fort bénéfique »³.

Les créateurs qui sollicitent du conseil assurent aussi leur développement (un chiffre d'affaires moyen plus élevé, une progression plus forte de ce chiffre d'affaires les deux premières années, une perspective plus favorable de développement, davantage de salariés et d'intentions d'embauches et davantage d'investissements). Ils se caractérisent par une gestion plus dynamique : davantage d'actions commerciales, recours plus fréquents à des services extérieurs payants et coopération accrue avec les autres entreprises.

2. La rareté de l'intervention privée

Les acteurs privés interviennent de façon dispersée dans l'accompagnement du créateur. Une multiplicité d'organismes (pépinières, grands groupes, compagnies consulaires, réseaux d'aide et *business angels*) se dispute ce champ. Mais cette diversité et la faible coordination qui l'accompagne aboutissent à une relative insuffisance de l'intervention privée et/ou parapublique.

Évaluer le nombre d'entrepreneurs qui bénéficient d'un accompagnement est délicat tant la définition de ce que recoupe cette activité est large. Ce qui est certain malgré tout, c'est que peu d'entrepreneurs se font aider, bien qu'ils soient un peu plus nombreux parmi les créateurs innovants. D'après le panel INSEE/SINE 1998, 9 % des créateurs/repreneurs disent avoir été accompagnés et la moitié estiment avoir été conseillés⁴. Par ailleurs, 48 % déclaraient n'avoir fait appel (en dehors des banques et des guichets d'immatriculation) à aucun conseiller, 31 % avaient sollicité 5 heures au plus de conseil, 9 % de 5 heures à 3 jours et 10 % 3 jours et plus. Près de 60 % déclaraient faire appel après la création à un « service extérieur payant » pour tenir la comptabilité. Enfin, un tiers estimaient avoir été aidés au démarrage par les relations qu'ils avaient avec

(1) Leur rôle sera analysé plus précisément en 3.

(2) Toutes ces initiatives ne concernent pas le même public.

(3) APCE, note 172.

(4) La question posée aux 29 000 nouveaux chefs d'entreprise interrogés (innovants et non-innovants) était la suivante « Avez-vous mis en place un projet de création ou de reprise, seul, avec votre conjoint ou un membre de la famille, un ex-collègue, un organisme de soutien à la création d'entreprise ? ».

- L'accompagnement du créateur -

des fournisseurs et des clients ¹. Comme on le voit, les appuis reçus sont d'une grande diversité et ont tendance à se superposer.

Toutefois, pour la population étudiée dans ce rapport, l'accompagnement est un peu plus fréquent. En effet, les créations les plus ambitieuses sollicitent davantage de conseils experts. Ainsi, si l'on prend pour point de comparaison innovants et non-innovants, on constate que les innovants font un peu plus appel à des conseillers. Quand il y a appel à des conseillers, le temps de conseil est aussi plus élevé. Mais ces coopérations restent limitées ².

Tableau n° 8

Appel au conseil	Oui	Moins de 5 heures	De 5 heures à 3 jours	Plus de 3 jours	Total
Nouveau produit/procédé	63	52	24	24	100
Toute innovation	59	56	22	22	100
Non innovant	52	62	19	19	100

Source : APCE, note NA 173

Cette rareté est liée au faible développement de certains acteurs en France, comme le prouve le caractère encore très récent du développement des réseaux de *business angels*. La faiblesse des acteurs par rapport aux pays anglo-saxons explique en partie le retard de la création innovante française.

Bénéficier d'un accompagnement cohérent (appui qui irait du montage du dossier au suivi à 5 ans) est encore plus rare. Les seuls appuis cités par les entrepreneurs sont dispersés et mal coordonnés (premier accueil, formations courtes, montage du dossier) ³.

(1) APCE, note 172.

(2) APCE, NA 171.

(3) APECE, NA 172.

3. L'incubation : le rôle dominant du secteur public

L'incubation est la phase d'accompagnement du porteur de projet, lequel est passé par une étape de sélection rigoureuse et ne dispose pas encore d'un statut de chef d'entreprise, la structure juridique n'étant pas encore créée. L'incubateur est la structure chargée de cette phase¹. Il doit mobiliser un réseau de compétences, accompagner concrètement les porteurs de projets avec des moyens humains, matériels et financiers. L'emploi du terme incubateur recouvre toutefois des réalités différentes :

- Incubateurs privés, pour lesquels la recherche et l'accompagnement des projets ont surtout pour objectif de réaliser des opérations capitalistiques et commerciales.
- Incubateurs « *corporate* » internes aux entreprises privées et publiques qui favorisent l'essaimage en leur sein.
- Incubateurs territoriaux dont les responsables, collectivités locales et chambres consulaires, cherchent à développer des activités économiques sur leur territoire.
- Incubateurs « académiques » ou couveuses, dans certaines Grandes Écoles (École des Mines par exemple) ou universités.

L'incubation est un dispositif stratégique pour développer les projets. Pour le moment, elle repose essentiellement sur les financements publics. Son succès est encore entravé par certaines faiblesses.

3.1. Les incubateurs : un dispositif fondamental pour le développement des projets

Pratiquement tous les pays industrialisés et un nombre important de pays émergents se sont dotés d'incubateurs. Les incubateurs ont connu le succès en raison de leurs caractéristiques² :

(1) D'après une note du Club d'échanges universités-CDC en 2000, citée dans le rapport de l'IGAENR.

(2) CERAM, « Les incubateurs : émergence d'une nouvelle industrie », avril 2002.

- L'accompagnement du créateur -

- ils ont fait preuve de leur efficacité. En moyenne 85 à 90 % des entreprises issues des incubateurs sont en activité 5 ans après leur sortie. Leur taux de croissance est en général plus fort ;
- les incubateurs sont des lieux de communication et de synergie ;
- la valeur ajoutée pour les entreprises peut être très forte. Les entrepreneurs peuvent y trouver un hébergement, des services communs et logistiques, des services administratifs, de la formation, du *coaching* individuel, du conseil stratégique et technique, des appuis technologiques, un accès à des réseaux, la rupture de l'isolement et l'appartenance à une communauté de pairs.

Cependant, la qualité des services rendus est inégale, même si la professionnalisation croissante du secteur laisse à penser qu'elle est en augmentation. Les différents types d'incubateurs ont des finalités, des stratégies et des atouts différents. Trois types d'incubateurs peuvent ainsi être distingués.

Tableau n° 9
Les types d'incubateurs

	Incubateurs de développement économique local		Incubateurs académiques et scientifiques ¹		Investisseurs indépendants (<i>corporate, business Angels, cap.-risque</i>)	
États-Unis	800		n.d.		350	
Royaume-Uni	100	17 %	87	52 %	100	50 %
Allemagne	280	46 %	44	26 %	60	30 %
France	220	37 %	36	22 %	40	20 %
Total des 3 pays	600	100 %	167	100 %	200	100 %

Source : CERAM, *op. cit.*

(1) Les incubateurs académiques et scientifiques ont été dénombrés par l'enquête « *University Spin-Outs in Europe* ». Pour être exhaustif, il conviendrait d'y ajouter les nombreux incubateurs étudiants créés récemment dans les Grandes Écoles et les universités.

Encadré n° 7

États-Unis : un leader innovant et pragmatique

Aux États-Unis, les incubateurs sont anciens, nombreux et souvent innovants. Les collectivités publiques, les États et l'initiative privée sont fréquemment associés. Les *business angels* et le capital-risque sont plus puissants qu'ailleurs et très concentrés dans les régions *high tech*. Leur dynamisme a donné naissance à un grand nombre d'incubateurs privés. Malgré la forte concentration du secteur et la remise en cause des modèles des « années folles », une nouvelle génération d'incubateurs privés devrait s'installer durablement sur le marché.

Quelques incubateurs universitaires sont très dynamiques, les autres universités sont fortement incitées par leur environnement à développer les transferts de technologies alors que l'État continue d'investir massivement dans la recherche scientifique.

Les premiers ont un fort ancrage local, les seconds sont davantage soutenus par des organismes de recherche et les troisièmes sont financés par des investisseurs privés. La France se caractérise par la prédominance du premier type, où les collectivités territoriales jouent un rôle important mais dont les capacités d'innovation sont limitées. Toutefois, la gamme des incubateurs est large. Depuis les couveuses dédiées à la réinsertion en secteur urbain jusqu'aux pépinières d'entreprises technologiques, une large gamme est offerte.

En ce qui concerne les incubateurs d'entreprises *high tech*, la loi sur l'innovation et l'appel à projets pour les incubateurs publics complètent les instruments de l'État en faveur de la création d'entreprises innovantes (ANVAR, BDPME Sofaris, ministère de la Recherche et de la Technologie, ministère de l'Industrie, DRIRE).

Les incubateurs privés restent très peu nombreux en France.

3.2. L'évolution encore dispersée des incubateurs publics

La loi sur l'innovation du 12 juillet 1999 a incité à mettre en place des structures d'incubation publiques destinées à favoriser la création et le développement d'entreprises technologiques innovantes.

- L'accompagnement du créateur -

Le dispositif est destiné à « encourager la création d'entreprises technologiques innovantes susceptibles de valoriser le potentiel de recherche des laboratoires publics ». Ce système permet d'accorder un soutien de l'État aux incubateurs sous forme de subvention, d'une durée de trois ans qui est l'objet d'une convention. Elle couvre au plus 50 % des dépenses internes et externes qui peuvent être rattachées au soutien d'entreprises en création accueillies au sein de l'incubateur.

Il est difficile d'effectuer, en 2002, une évaluation de la mise en place, trop récente, des incubateurs publics. Toutefois un premier bilan de cette initiative a été réalisé en 2001 pour le MENRT par l'IGAENR¹. Selon ce rapport, les résultats sont très contrastés tant en termes quantitatifs que qualitatifs. Certains sont déjà bien installés alors que d'autres sont moins avancés. Certains incubateurs préexistaient et ont profité de l'opération pour se développer (Semia en Alsace, Busi en Auvergne, Créalys et Grain en Rhône-Alpes, Eurasanté dans le Nord et Sciences Pratiques Innovation). Dans deux tiers des cas, les constructions sont entièrement nouvelles, mais élaborées à partir de compétences éprouvées (Agoranov à partir de l'expérience des Mines, Île-de-France Sud à partir de celle du CNRS). La mise en place a duré en moyenne sept mois mais s'est étalée de 1 mois à 14 selon les situations.

Les incubateurs sont également différents par les ressources qu'ils peuvent mobiliser aussi bien en termes financiers qu'humains. En effet, certains incubateurs ont bénéficié de soutiens des collectivités territoriales (Atlanpole à Nantes, Emergys à Rennes, etc.) ou des établissements qui les accueillent (ENS de Cachan pour SPI, Hôpital Cochin pour Paris-Biotech...). D'autres ne bénéficient pas de ce type de soutiens (Centre, Bourgogne, Haute-Normandie).

Malgré ces disparités, les incubateurs ont connu une montée en charge globalement satisfaisante. Au 30 mai 2001, les 31 incubateurs créés dans le cadre de la loi ont favorisé la création de 161 entreprises (dont 60 encore en incubation et 101 sorties de l'incubateur) et de 595 emplois². La moyenne des emplois créés est de 3,4 par entreprise. Un an plus tard, au 30 avril 2002, le ministère de l'Éducation nationale, de la Recherche et de la Technologie fait état de 544 projets incubés, pour 239 entreprises créées et un nombre moyen d'emplois par société de 3,8.

(1) « Les incubateurs publics d'entreprises technologiques innovantes, Premières observations », rapport au ministre de l'Éducation Nationale, n° 01-060, août 2001.

(2) MENRT, « Mesures de soutien à l'innovation et au développement technologique », mars 2002.

Mais le dispositif connaît aussi des faiblesses. Dans certains cas, c'est le statut des porteurs de projets qui pose des problèmes. Dans le cas des fonctionnaires, notamment des chercheurs, les situations semblent pouvoir se régler par l'utilisation des possibilités offertes par la loi sur l'innovation mais les solutions sont moins simples pour les non-fonctionnaires et les non-salariés¹. Selon le rapport remis au MENRT, la seule solution pratique pour cette catégorie de porteurs de projets est l'attribution de bourses forfaitaires par les conseils régionaux. L'État pourrait aussi mettre en place une bourse à la création pour assurer les moyens des créateurs pendant la durée de l'incubation.

4. Les organismes de valorisation de la recherche : des initiatives trop récentes

Les entrepreneurs ont d'autant plus de difficultés à créer et rendre pérennes leurs entreprises que le système de valorisation de la recherche présente des insuffisances encore mal palliées.

4.1. L'importance des relations avec les organismes de recherche

La création dans les secteurs de haute technologie nécessite d'importants liens permanents avec le système de recherche public et privé. Ainsi dans les biotechnologies, les PME « *ont besoin de ressources externes pour assurer leur développement tout au long de leur cycle d'activité (R & D, production, distribution et transversalement financement(...)). Une relation forte avec un laboratoire public peut être déterminante quand la start-up valide le volet technologique de son projet (...). Ou enfin une PME se définissant comme intermédiaire de recherche aura non seulement besoin de collaborer avec des universités, pour rester à la pointe de la recherche, mais également avec des groupes, pour se financer et acquérir des ressources technologiques complémentaires*² ».

De façon générale, l'innovation impose de cultiver des contacts nombreux et réguliers avec le milieu de la recherche³. Or, pour le moment, ces contacts sont surtout informels et dépendent fortement de la trajectoire passée de

(1) Voir partie 2, 3.3.

(2) Mangematin (V.) et al., *op. cit.*

(3) « *Recherche et innovation : la France dans la compétition mondiale* », rapport du groupe présidé par Majoie (B.), Commissariat général du Plan, 1999.

- L'accompagnement du créateur -

l'entrepreneur¹. Cette situation résulte largement de la faiblesse des mécanismes institutionnels de valorisation de la recherche.

Dans le rapport du groupe présidé par Bernard Majoie, le constat était fait d'un retard de la France en matière de moyens alloués à la valorisation : approchée par les recettes des licences ou les frais de dépôt de brevets, l'ampleur de ces moyens paraissait ridiculement faible par comparaison avec les États-Unis. Étaient mis en cause notamment l'inexistence de la formation des chercheurs aux enjeux des droits de propriété industrielle, la faiblesse des moyens de gestion de ces droits par les organismes de recherche publique² et surtout l'absence d'un personnel qualifié capable de gérer la valorisation de la recherche. Les rares spécialistes des droits de propriété industrielle sont difficiles à recruter au prix du marché par les organismes de recherche.

4.2. Les initiatives récentes de valorisation

Certains efforts ont été réalisés en ce sens, notamment sous l'impulsion de la loi sur l'innovation et la recherche de 1999. Un premier type d'action de valorisation de la recherche s'est développé à travers la FIST (filiale du CNRS) et quelques autres opérations de filialisation à partir d'organismes publics (ainsi que de rares universités). Outre leur mission essentielle sur la gestion des brevets CNRS (pour la FIST) ou celle des contrats de recherche d'université, ces filiales développent des activités de création d'entreprise par le partage de fonds d'amorçage. Mais leur qualité de sociétés anonymes rend leur gestion très exigeante, ce qui semble très difficile à mettre en œuvre. En particulier, la prise de participations dans des entreprises naissantes occasionne une prise de risque importante et en tout état de cause des délais considérables, qui nuisent à la rentabilisation rapide de ces structures. La filialisation semble donc inadaptée au contexte de la recherche publique en dehors de très rares cas.

Ces structures sont aujourd'hui doublées par les Services d'activité industrielle et commerciale (SAIC),³ qui ne sont plus des filiales mais des services à un organisme de recherche ou une université. Leur objectif est d'améliorer la

(1) Mangematin (V.) et al., *op. cit.*

(2) « À l'instar du CNRS, du moins jusqu'à une date récente, la situation financière des organismes leur interdit de consacrer une part normale à cette activité sauf à amputer les faibles budgets non salariaux disponibles » (rapport B. Majoie).

(3) La loi sur l'innovation et la recherche prévoit dans son article 2 des dispositions particulières pour permettre aux établissements d'enseignement supérieur de créer un service d'activités industrielles et commerciales.

valorisation économique de la recherche dans les universités et les autres établissements d'enseignement supérieur¹. Un spectre assez large de missions leur est confié :

- les activités pour lesquelles une entreprise sollicite les services de l'université (négociation et gestion des contrats d'essais, de recherche, d'études, d'analyse de conseil et d'expertises effectuées pour le compte d'un tiers) ;
- la valorisation des activités de recherche (brevets, licences, droits de propriété intellectuelle ou industrielle) ;
- mise à disposition d'outils pour des chercheurs désireux de se lancer dans la création d'entreprise ou d'activités industrielles ou commerciales (mise à disposition de locaux, matériel et moyens) ;
- gestion plus générale des activités commerciales de l'université (éditions, baux et locations...).

Le SAIC a le statut de service de l'établissement considéré. Ce dernier peut y recruter des personnels contractuels. Il peut reprendre une partie des activités assurées par les cellules de valorisation mises en place dans les universités et dont le fonctionnement ne paraissait pas efficace. Une aide d'environ 1 million de francs est attribuée à l'établissement d'enseignement supérieur pour la mise en place du SAIC.

Des SAIC ont été mis en place dans six universités² à titre d'expérimentation³ à partir de juillet 2001.

(1) Mais certains organismes de recherche ont souhaité également en être dotés.

(2) Ainsi, l'université Strasbourg-1 expérimente le passage progressif d'une gestion de la valorisation par les laboratoires à la création d'un SAIC.

(3) L'Agence de modernisation des universités (AMUE) assure le secrétariat de cette expérimentation et apporte un soutien méthodologique aux sites expérimentaux pour définir la structure organisationnelle des SAIC et une aide en informatique de gestion. Elle est chargée de la capitalisation des expériences notamment pour les aspects financier et comptable.

4.3. Des structures encore fragiles

Quelques difficultés peuvent dès aujourd'hui être soulignées : la première est la faible rentabilité de ces structures. Le problème se pose avec moins d'acuité que dans les structures de type « filiale » mais garde une importance puisque ces établissements publics doivent parvenir à brève échéance à l'équilibre de leurs comptes ; la seconde difficulté tient au fait que les activités de recherche les plus performantes sont aujourd'hui plutôt conduites dans des unités mixtes (unités mixtes de recherche du CNRS notamment). Or, dans ces entités, la question de la valorisation peut engendrer des conflits pour l'appropriation d'une recherche ou de ses retombées industrielles (entre membres de l'unité mixte¹). Une troisième difficulté résulte de la multiplicité des niveaux de gestion (niveau national, notamment au CNRS et niveau régional des universités) qui n'a pas encore été clairement tranchée.

Plus généralement, les partenariats entre la recherche publique et les entreprises se sont développés à travers trois autres mesures : les réseaux de recherche et d'innovation technologique, les centres nationaux de recherche technologique² et les équipes de recherche technologique. Un bilan de ces dispositifs a été récemment réalisé par le ministère de la Recherche³. Comme pour la valorisation proprement dite, d'importants progrès sont enregistrés. Ces dispositifs répondent bien aux attentes des industriels en faveur d'un système d'aide et de partenariat souple⁴. Les PME sont bien intégrées à ce système de transfert de technologie : sur 183 millions d'euros de fonds publics accordés aux seize réseaux créés depuis 1998, 40 % ont été attribués à des PME.

Les structures de valorisation sont encore trop diversifiées. En particulier, elles accueillent des entreprises positionnées sur une grande diversité de secteurs. Leurs critères de choix d'admission reposent encore largement sur une base territoriale.

La spécialisation sectorielle permettrait une plus grande efficacité de l'aide fournie par l'incubateur. Les types d'aides et de réseaux à mobiliser, mais aussi

(1) Par exemple, lorsqu'une université et un EPST sont présents dans l'UMR, la question se pose de savoir à qui revient l'innovation qui suscite une valorisation.

(2) 16 réseaux ont été créés depuis 1998. Ils visent les secteurs de haute technologie mais aussi le génie civil ou les matériaux et procédés.

(3) Ministère de la Recherche, *op. cit.*

(4) « Les réseaux de recherche et d'innovation font travailler ensemble public et privé », « Le Monde », mardi 19 février 2002.

les délais et les enjeux financiers varient en effet fortement d'un secteur à l'autre (comme le montre l'opposition entre le secteur des NTIC et celui des biotechnologies). À l'étranger, l'efficacité des structures d'incubation repose largement sur leur spécialisation (biotechnologies en Allemagne, spécialisations diverses aux États-Unis).

5. L'essaimage issu de la recherche publique : des succès incertains

La recherche publique a une capacité de création d'entreprises innovantes à travers ce qu'on appelle les « sociétés-rejets » ou « *spin-offs* ». Leurs résultats sont toutefois limités.

5.1. Le caractère stratégique de l'essaimage issu de la recherche publique

Au cours de deux dernières décennies, l'essaimage d'entreprises issues de la recherche publique (*spin-offs*) est devenu un vecteur courant de transfert de technologie dans les pays de l'OCDE¹. Le nombre des *spin-offs* de la recherche publique augmente dans presque tous ces derniers. Toutefois, l'ampleur du phénomène en termes de nombre d'entreprises nouvelles créées demeure relativement modeste. Dans la plupart des pays de l'OCDE, les *spin-offs* sont beaucoup plus rares que les entreprises technologiques.

Les *spin-offs* du secteur public sont souvent de très petites entreprises de 25 salariés, voire moins. Mais, en dépit de leur taille, ces entreprises ont des taux de survie supérieurs à la moyenne des nouvelles entreprises. La diversité des systèmes d'aide dont elles bénéficient dans de nombreux pays pourrait notamment expliquer leur longévité.

Ces sociétés ont donné lieu à quelques réussites remarquables dans les secteurs des biotechnologies ou des technologies de l'information.

(1) Ces dernières sont ainsi appelées soit parce que leur fondateur travaille dans un établissement public de recherche, soit parce qu'il exploite une licence de technologie concédée par la recherche publique, soit parce qu'elles ont démarré dans un incubateur public, soit enfin parce qu'une université ou un laboratoire a pris une participation au capital (OCDE, DSTI, Groupe de travail sur la politique de l'innovation et de la technologie, rapport sur les entreprises-rejets de pointe, 31 octobre 2000).

- L'accompagnement du créateur -

Leur rôle est essentiel dans le système d'innovation. « *Dans une économie, le nombre de sociétés-rejetons créées est un indicateur de la capacité du secteur public à développer des connaissances commercialement pertinentes, de sa capacité d'entreprise et de l'importance du transfert de savoir entre le secteur public et le secteur privé. Les sociétés-rejetons constituent donc l'une des principales données de référence à considérer lors de l'évaluation des relations entre la science et l'industrie* »¹.

Les *spin-offs* contribuent aussi à améliorer la réputation et l'image des établissements de recherche publics, en attirant des étudiants et des chercheurs dynamiques animés d'un esprit d'entreprise et en enrichissant la qualité de la recherche. Les sociétés-rejetons créent des emplois hautement qualifiés. Elles jouent un rôle essentiel de traducteurs et de médiateurs entre le monde de la recherche publique et celui des entreprises. D'ailleurs de nombreux pays de l'OCDE ont lancé des programmes visant à encourager l'esprit d'entreprise dans le secteur public.

Ces réussites ont donné l'espoir d'un développement de l'essaimage de la recherche publique en France.

La loi sur l'innovation de juillet 1999 a eu un effet très positif sur l'essaimage issu de la recherche publique. Le nombre d'entreprises créées dans ce cadre depuis 1999 jusqu'en 2002 est évalué à 347, ce qui représente une centaine d'entreprises par an².

Encadré n° 8

***Spin-offs* françaises : quelques beaux succès**

Depuis son lancement en 1967, l'Institut national de recherche en Informatique et en automatique, l'INRIA, a créé plus de 40 entreprises de haute technologie dont 30 sont toujours en activité. Pour la seule année 1998, l'INRIA a donné naissance à cinq nouvelles entreprises. L'INRIA emploie plus de 1 700 scientifiques et sa filiale spécialisée, INRIA-Transfert, accorde aux nouvelles entreprises un concours financier et des services de soutien.

(1) OCDE, DSTI, Groupe de travail sur la politique de l'innovation et de la technologie. *rapport sur les entreprises-rejetons de pointe*, 31 octobre 2000.

(2) Ministère de la Recherche, « *Mesures de soutien à l'innovation et au développement technologique. Bilan été 2002* ».

Le Centre national de recherche scientifique (CNRS) a une politique active d'encouragement de l'essaimage qui inclut offre de services de fonctionnement en réseau et de gestion de la propriété intellectuelle, ainsi que des liens étroits avec les parcs technologiques régionaux. Il aurait créé 220 entreprises entre 1986 et 1997.

Source : OCDE, *op. cit.*

5.2. Des progrès encore nécessaires

Mais des faiblesses entravent encore leur développement. Le financement de l'essaimage public est hétérogène ; il inclut à la fois des fonds familiaux ou privés, des banques, du capital-risque et des prises de participation émanant d'autres entreprises. De nombreux programmes d'aide publique, notamment l'ANVAR, des subventions locales et européennes interviennent également dans ce financement. La constitution de ces sociétés est un processus lent et difficile, en particulier lorsque différents acteurs (chercheurs, laboratoire, université) doivent se mettre d'accord sur la participation de chacun et l'utilisation des ressources (notamment celle des travaux du laboratoire).

Les sociétés-rejetons connaissent un développement lent. En France, plus de 60 % des sociétés-rejetons ont moins de 10 salariés ¹.

(1) Mais ces performances ne sont pas moins satisfaisantes que celles des nouvelles entreprises en général et leur taux de survie est même plutôt supérieur. Par ailleurs, les emplois créés par les sociétés-rejetons sont très qualifiés.

- L'accompagnement du créateur -

Tableau n° 10

**Répartition des sociétés-rejetons françaises
par nombre de salariés**

Nombre de salariés	Nombre d'entreprises	%
De 0 à 1	6	1,70 %
De 1 à 5	116	33,00 %
De 5 à 9	91	25,90 %
De 10 à 19	59	16,80 %
De 20 à 29	34	9,70 %
Plus de 30	45	12,80 %
Total	351	100 %

Source : OCDE, *op. cit.*

Comme pour les incubateurs, leur spécialisation sectorielle est insuffisante en France (alors qu'il s'agit d'un facteur de succès). Les sociétés-rejetons sont peu spécialisées dans les secteurs de haute technologie.

6. Des partenariats encore faibles avec les grands groupes

Les partenariats établis entre les petites entreprises innovantes et les grands groupes sont des occasions de développer des synergies profitables aux deux entreprises.

Ainsi, les groupes peuvent être des clients particulièrement importants pour le développement des *start-ups*. Il y a des raisons objectives à cela, qui résident dans les appuis techniques, scientifiques et humains dont disposent les grandes entreprises, et qui sont d'un grand secours pour mener à bien un projet de développement. Les groupes peuvent tester les produits, en contrôler la conformité aux différentes normes de qualité ou autres, assurer par leur propre marché un carnet de commandes suffisant pour rassurer les investisseurs sur les délais de rentabilité du projet.

De même, les sociétés de capital-risque ont un rôle particulièrement important à jouer de mise en réseaux des groupes et des petites entreprises. Si les groupes ont leur propre fonds, ils peuvent évidemment être en relation directe avec les *start-ups*, mais les relations exclusives que le groupe est susceptible d'exiger limite potentiellement l'étendue du réseau tissé dans le cadre du projet.

Enfin, l'essaimage des grandes entreprises est une source majeure du dynamisme de l'entrepreneuriat innovant¹. Les initiatives des grandes entreprises paraissent de plus en plus nombreuses.

Aux États-Unis, il semble que les firmes développent divers modèles d'incubateurs au sein de leur structure, de façon à commercialiser le potentiel latent de leur activité². Certes, de nombreux obstacles existent encore, qui limitent l'essor de ce type de démarche : les barrières culturelles de l'entreprise face au changement, les formes bureaucratiques de décision et les délais de réaction, les effets de « myopie » des équipes dirigeantes qui ont du mal à percevoir les opportunités en dehors d'une conception bien particulière de leur métier... Mais les entreprises qui parviennent à surmonter ces obstacles en tirent des bénéfices stratégiques et financiers très importants.

L'essaimage en France est encore une pratique peu diffusée, souvent associée aux politiques de reconversion lors des restructurations des groupes (« essaimage à chaud »). Pourtant, l'essaimage peut aussi être considéré comme un mode de management des compétences et de l'innovation dans les grandes entreprises. Ces dernières années, un essaimage « actif » s'est développé (c'est-à-dire l'essaimage pratiqué par des entreprises sans sureffectifs). Il se crée environ 15 000 entreprises par an pour lesquelles les créateurs ont bénéficié d'appuis de la part de leur entreprise d'origine³. Ces entreprises ont un taux de réussite supérieur à la moyenne nationale.

Toutefois, malgré ce déploiement, il semble « qu'il existe dans la création de nouvelles entreprises par des salariés d'entreprises existantes un potentiel encore largement inexploité⁴ ». Des difficultés telles que le « droit au retour » du salarié qui a quitté la grande entreprise pour essaimer, l'ampleur du soutien logistique de l'entreprise (secrétariat, bureautique) ou celle des transferts de technologie rendent encore incertaine cette voie. Mais les principaux freins de la part des entreprises semblent être d'ordre fiscal ou juridique. En particulier, le

(1) *L'essaimage à partir d'une grande entreprise peut être défini comme « un ensemble de situations très variées dans lesquelles la création d'une activité nouvelle par un salarié est soutenue par son entreprise » ; Conseil national de la création d'entreprise, Commission « essaimage », pré-rapport 2001-2002.*

(2) Curtis (C.), « Enter the Incorporated Incubators », « Financial Times », 13 juin 2001.

(3) *Rapport de la Commission « essaimage » du Conseil national de la création d'entreprise, 1998.*

(4) *CNCE, op. cit.*

- L'accompagnement du créateur -

salarié qui a essaimé bénéficie aujourd'hui d'un traitement fiscal et social moins favorable que celui qui démissionne. Les entreprises sont donc pénalisées dans ce cas ¹. Enfin, comme c'est le cas dans d'autres situations (c'est-à-dire lors d'une création sans essaimage par un salarié d'un grand groupe), les salariés sont rarement prêts à quitter un emploi stable pour acquérir le statut de chef d'entreprise.

(1) Pour une analyse fine de ces problèmes, voir le rapport 2001-2002 du CNCE, Commission « essaimage ».

Chapitre 5

Cycle de vie de l'entreprise et financement

Le groupe de travail a estimé que la question du financement de l'entrepreneuriat est hautement stratégique et présente des faiblesses, de nature à mettre en cause la création d'entreprises et leur développement. La situation est particulièrement critique en matière d'accès aux fonds propres lors de la phase d'amorçage, qui suit la création de l'entreprise.

D'autre part, les difficultés d'accès aux prêts bancaires des entreprises de petite taille sont des facteurs propres à limiter les possibilités des projets innovants des entreprises indépendantes et l'endettement peut les placer dans une situation de fragilité qui met en péril leur survie ¹.

Pour une majorité de petites entreprises, les capitaux initiaux sont souvent des apports familiaux, qui sont éventuellement complétés par des aides publiques d'un montant limité, et par des opérations courantes de banque, sans prêt ni à court ni à long terme. La sanction - succès ou échec - est en général acquise assez rapidement. En cas de succès, l'entreprise réussit habituellement à se développer à un rythme modeste par autofinancement et, progressivement, quelques emprunts à court terme, emprunts pour lesquels la banque demande souvent des cautions personnelles.

Mais dans le cas des entreprises à fort potentiel, ce schéma ne convient plus dans la mesure où les capitaux nécessaires dès le départ dépassent en général de très loin les possibilités des créateurs. De plus, une fois le démarrage bien amorcé, de nouveaux capitaux sont presque toujours nécessaires pour passer à la phase de développement industriel et pour faire face aux dépenses de commercialisation et de marketing.

(1) Gharbi-Fessi (A.) et Pradel (J.), « Cessation, reprise et survie des entreprises innovantes versus non innovantes : un modèle à risque concurrents » in rapport de recherche au Commissariat général du Plan « Innovation et compétitivité », volume II, janvier 2000.

1. Le cycle de vie typique

Schématiquement, les entreprises qui nous intéressent ici, c'est-à-dire celles qui cumulent les risques d'une innovation technologique ambitieuse avec ceux usuels de toute création, passent par plusieurs phases, dont les limites exactes ne sont pas parfaitement tranchées. En ce qui concerne les fonds propres, l'ensemble de ces phases est financé par le « capital développement ». Les financiers, néanmoins, utilisent habituellement les termes suivants :

- l'amorçage, appelé également *seed stage*, où tous les éléments constitutifs de l'entreprise sont à construire ;
- le démarrage, phase qui est à l'origine de l'expression « *start-up* » ;
- les premières années, qui sont destinées au développement des premiers produits et au début de la commercialisation (*early stage*) ;
- le développement, où l'entreprise a conquis son marché et affiche une rentabilité convenable (*later stage*).

Ces définitions sont assez intuitives, sauf peut-être en ce qui concerne l'amorçage : si ce mot est toujours associé avec une notion de tout début, de faible visibilité, d'organisation encore embryonnaire et donc de haut risque, il implique traditionnellement des besoins financiers réduits, avant les premiers vrais tours de financement, mais il est aussi employé depuis peu pour désigner le lancement d'entreprises dans le domaine de la pharmacie ou des biotechnologies, qui ne peut se concevoir sans des moyens très importants dès le départ. Les phases de démarrage et *early stage* sont plus particulièrement financées par le capital-risque (voir annexe A, p. 127).

On peut estimer que, globalement et pendant les quelques premières années, les moyens financiers nécessaires vont toujours en croissant avec le temps, alors que les risques divers (technologiques, industriels, managériaux, commerciaux) vont en décroissant avec le temps. Par ailleurs, l'utilisation majoritaire des fonds évolue aussi progressivement de la R & D vers l'outil industriel puis le marketing.

Cette double évolution entraîne tout naturellement un changement dans la vision des apporteurs éventuels de capitaux et impose donc pour l'entrepreneur une évolution dans le choix de ses partenaires.

2. Les apporteurs de capitaux aux entreprises

2.1. Les banques

Le groupe a exploré le contexte des relations entre les banques commerciales et l'entrepreneuriat innovant. Les banques commerciales sont contraintes à envisager leurs relations avec la très jeune entreprise, notamment technologique, avec beaucoup de prudence, même s'il va de soi qu'elles souhaitent les avoir comme clientes lorsqu'elles atteignent une certaine maturité.

La jeune entreprise, notamment innovante, est soumise à de nombreux risques de toute nature, et souvent imprévisibles. Il en résulte donc une certaine probabilité d'échec synonyme dans la plupart des cas de perte totale des actifs. Il va de soi que l'acceptation de ces risques ne correspond pas à l'état d'esprit d'une banque de dépôt.

La situation est d'autant plus difficile que seule une rémunération très importante des concours pourrait compenser, grâce aux succès, les pertes financières liées aux échecs. Cela est du reste la base de l'activité de capital-risque, mais la nature même des opérations bancaires classiques, qui se ramènent pour une bonne part à des prêts avec ou sans garantie, ne permet pas de rémunération très élevée, pour des questions d'habitude ou de réglementation.

Au-delà de cette antinomie assez fondamentale entre l'activité de banque de dépôt et la nature d'une jeune entreprise, on peut noter quelques facteurs aggravants :

- *Le problème de l'évaluation et de la réalisation éventuelle des actifs, notamment immatériels, de l'entreprise*

Les deux problèmes sont l'évaluation des actifs immatériels de l'entreprise et la vente effective des actifs de l'entreprise gagés sous forme de caution, en cas de problème :

- L'évaluation d'un actif immatériel. Les jeunes entreprises technologiques ont souvent, à leur début, l'essentiel de leurs actifs constitués d'éléments immatériels : brevets, études, éléments de logiciels... Le succès de l'entreprise dépendra dans une large mesure de la valeur réelle de ces actifs, à la fois de leur valeur technique et de leur adéquation au marché visé par

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

l'entreprise. Un banquier se trouve généralement dans l'incapacité d'apprécier la valeur actuelle des actifs immatériels. Il s'agit là d'une situation très nouvelle par rapport à celle dans laquelle le banquier devait juger de la valeur, par exemple, d'un parc de machines outils.

- La revente des actifs. Dans le cas où un crédit bancaire est gagé sur des actifs de l'entreprise, se pose le problème de la vente effective de certains actifs, en cas de difficulté grave. Deux obstacles se présentent :
 - le caractère plus ou moins meuble du bien influe sur la facilité de revente. Par exemple, une salle blanche peut se retrouver un actif invendable en cas de liquidation de la société ;
 - le second problème est plus général et lié à la taille du marché français et à la fragmentation du marché européen : certains procédés et matériels ne sont pas ou guère connus en France et ne peuvent jouer le rôle de contrepartie à l'apport de fonds propre. À l'inverse, le Royaume-Uni est favorisé, faisant quasiment partie du marché très vaste que sont les États-Unis.
- *La rentabilité insuffisante de l'activité bancaire française*

La situation décrite ci-dessus est d'autant plus préoccupante que les banques françaises en particulier ont peu de possibilité de moduler le taux de leur rémunération en fonction du risque, comme cela se pratique dans beaucoup d'autres pays. Il y a à cela deux raisons principales :

- la réglementation plafonne les taux de rémunération à un niveau actuellement assez bas (taux d'usure). L'assouplissement du taux de l'usure, contenu dans le projet de loi « Agir pour l'initiative économique »,¹ va dans le sens d'une augmentation du taux de rémunération ;
- la concurrence, actuellement, de la part de certains établissements bancaires dont les ressources sont globalement moins onéreuses que celles des très grands établissements, interdirait de fait une rémunération plus conséquente. Il y a là une situation préoccupante, du point de vue des

(1) « Agir pour l'initiative économique », projet de loi présenté le 7 octobre 2002 par le secrétaire d'État aux Petites et moyennes entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation.

banques en général, mais aussi de celui des entreprises dans la mesure où il est souhaitable que le nouvel entrepreneur prenne bien conscience de la nature des risques afin de rechercher au maximum un financement en fonds propres. Si un assainissement n'intervenait pas naturellement, il serait sans doute souhaitable qu'une concertation soit provoquée.

- *Les difficultés de suivi par le banquier des activités de la jeune entreprise innovante*

Les relations entre l'emprunteur et le prêteur semblent déséquilibrées, en raison d'une asymétrie d'information entre ces deux acteurs. Le banquier a plus de difficultés à apprécier correctement la viabilité et la rentabilité du projet, parce qu'il est tributaire des informations partielles que lui fournit l'entrepreneur.

L'appréciation de la solvabilité, sur le moyen-long terme, d'une entreprise inconnue ou d'un projet hors norme constitue à l'évidence un exercice extrêmement délicat. Une fois le prêt accordé, le suivi du projet est difficile.

- *La capacité de la banque à l'analyse de risque et à l'évaluation de la stratégie d'entreprise*

Les agences bancaires pourraient faire appel à leurs ingénieurs conseils du siège, mais cette possibilité se heurte à de grandes difficultés :

- les banques ne disposent, pour des raisons de coût, que d'un très petit nombre de ces ingénieurs et il va de soi qu'elles les utilisent en priorité pour les grands projets ;
- toute étude interne faite par un tel ingénieur, réputé expert en la matière, qui servirait de support à l'octroi d'un crédit pourrait éventuellement être retenue par les tribunaux comme un facteur aggravant, en cas de faillite. Cela pourrait non seulement conduire la banque à renoncer à la totalité de sa créance, mais même, en certains cas, conduire au dédommagement d'autres créanciers, qui pourraient prétendre avoir été induits en erreur par l'analyse approfondie du banquier.

Il est à noter qu'une difficulté assez similaire se retrouve en ce qui concerne le suivi de routine du compte par l'agence bancaire. Au-delà des difficultés à apprécier les technologies, la qualité des hommes ou le marché, la banque dispose de peu de temps pour recueillir les informations et les analyser et ne souhaite pas non plus, au moins pendant la première phase à haut risque,

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

s'exposer à une éventuelle critique fondée sur un suivi très étroit assimilable à du conseil.

- *La responsabilité des banques*

Deux modifications juridiques sont souvent évoquées par la profession bancaire. Les banques devraient ne pas être systématiquement primées par les différents créanciers privilégiés en cas de dépôt de bilan. Le droit de propriété relatif aux créances bancaires, soit le droit de suite que les banquiers doivent avoir sur les garanties qu'ils ont obtenues, pourrait être rétabli. Toutefois, il existe des limites pratiques au droit de suite, en raison du souci de la banque de préserver son image, notamment dans les villes de petites et moyennes tailles.

D'autre part, la recherche en responsabilité des banques pourrait être modifiée. En effet, lorsqu'une banque a prêté à une entreprise et que celle-ci rencontre des difficultés, la banque est soumise à deux risques alternatifs : la rupture abusive de crédit, et le soutien abusif, qui la rendent responsable de l'ensemble du passif.

Les banques de dépôt ont alors créé des unités spécialisées dans le financement de l'entrepreneuriat. Ces unités sont souvent des structures indépendantes, avec des personnels non originaires de la maison mère, l'apport de capitaux extérieurs et des méthodes de travail spécifiques. Les raisons en sont la possibilité de circonscrire les dégâts éventuels et la nécessité d'adopter une gestion adaptée à ce type d'investissement.

En conclusion, on comprend bien pourquoi les très jeunes entreprises, notamment innovantes, ne peuvent guère espérer de crédits bancaires. Les cautions en garantie de prêt n'étant en général souhaitées ni par la banque qui aurait souvent des difficultés à les mettre en œuvre, ni par l'entreprise, car les montants des prêts, qui pourraient en résulter seraient en général insuffisants, ni par l'entrepreneur qui prendrait ainsi un risque de nature à augmenter son stress au-delà du raisonnable. Si l'entreprise doit donc se contenter, au début, de fonds propres, il va de soi qu'elle ne peut fonctionner à terme sans l'ensemble des services qu'une banque de dépôt peut lui fournir, notamment des crédits. De leur côté, les banques ont besoin de la clientèle des entreprises lorsque les dangers majeurs sont écartés. Il s'ensuit nécessairement une évolution des rapports pour laquelle l'entrepreneur ou son représentant financier doit jouer le rôle essentiel.

Les entrepreneurs doivent fournir spontanément, de façon très régulière, des informations synthétiques et pertinentes, en langage financier, avant même de

solliciter des concours bancaires. La qualité du discours de l'entreprise est donc amenée à jouer un rôle fondamental dans ses relations avec la banque. Il revient au chef d'entreprise de susciter la confiance par la plus grande rigueur dans la présentation et la gestion comptable de ses activités, soit en le faisant lui-même, soit en recrutant un membre de l'équipe spécialisé dans la gestion financière. À terme, l'agence bancaire pourra être sensible à l'argument publicitaire d'avoir financé telle ou telle entreprise dynamique et reconnue.

2.2. Les apporteurs de fonds propres

Dans la mesure où les capitaux nécessaires dépassent en général de loin les disponibilités des créateurs, des sources de fonds propres extérieures sont donc nécessaires. Elles sont, on l'a vu plus haut, différentes suivant le stade de maturité de l'entreprise.

L'amorçage

L'étape de l'amorçage est particulièrement critique et a été l'objet d'une réflexion approfondie du groupe de travail. Les difficultés proviennent d'un niveau de risque en général très élevé, même pour les financiers dont le risque est le métier.

Le risque est multiple et touche aux domaines suivants : solidité psychologique de l'entrepreneur, intérêt du produit, processus d'industrialisation, arrivée inopinée de concurrents, retournement de conjoncture dans le secteur, dans la région, ou global, assèchement des ressources financières potentielles, etc.

Plus grave encore, le financier qui intervient à ce stade sait qu'il devra consacrer un temps considérable de son meilleur personnel pour assister l'entrepreneur dans cette phase où tout est à construire : validation technologique, recherche d'expertises, recrutement, affinage d'un *business model*, préparation du *business plan* qui permettra de lever les premiers capitaux significatifs... Ce travail considérable concerne – en général – un très petit investissement. Le coût du suivi de nombreux petits projets s'avère alors exorbitant.

Encadré n° 9

La rémunération de la gestion des fonds de capital-risque

Le fonds commun de placement à risque (FCPR) représente le véhicule d'investissement, dans lequel les investisseurs détiennent des parts. Le fonds est géré par une société de gestion qui a le statut de personne morale, agréée par la

Commission des opérations de bourse (COB), et qui est responsable de l'emploi des fonds.

Les équipes de gestion de fonds couvrent leurs dépenses de fonctionnement grâce au *management fee*. Leur intéressement financier provient du prélèvement d'un pourcentage des bénéfices du fonds (en général 20 %) après que les investisseurs aient été totalement remboursés de leurs apports. De plus en plus fréquemment, les investisseurs exigent que le remboursement initial soit effectué avec intérêt (*hurdle rate*) et ce avant tout partage.

Il est à noter que les investisseurs exercent une pression de plus en plus forte pour réduire les frais de gestion. Or, si un pourcentage de 2,5 %, ce qui représente une norme habituelle, est très suffisant pour permettre la gestion des grands fonds n'effectuant que peu d'investissements de montants unitaires élevés, il est en général insuffisant pour des petits fonds effectuant principalement un assez grand nombre d'investissements de montant limité, c'est-à-dire, en première approximation, pour les fonds investissant très en amont et notamment en amorçage.

En outre, l'horizon de sortie reste lointain, ce qui est de moins en moins accepté par la communauté financière.

Il est, dès lors, essentiel que la rentabilité de certains investissements du fonds restent élevés afin de valider ce modèle et de continuer à attirer les investisseurs.

Encadré n° 10

La rentabilité d'un fonds de capital risque

La durée de vie d'un fonds est, généralement, de huit ans avec, éventuellement, deux ans supplémentaires. Cette période de huit à dix années se décompose en une phase surtout consacrée aux investissements et une autre surtout consacrée à la maturation et la réalisation du portefeuille, et donc au retour des liquidités ainsi dégagées aux investisseurs. S'il restait des participations invendues en fin de vie, malgré un éventuel et ultime recours à des fonds dits « secondaires », le fonds n'aurait pas d'autre alternative, sauf à être prolongé, que de distribuer les actions.

Les investisseurs attendent un retour sur investissement élevé, très supérieur à ce qu'ils pourraient espérer avec des placements moins risqués. Compte tenu

des échecs inévitables, les investisseurs ne peuvent espérer ce retour élevé que si quelques-uns des investissements réalisés par le fonds se révèlent être de grands succès.

En outre, depuis quelques années, les investisseurs ont pris l'habitude d'exiger, outre des rendements élevés, des retours rapides, ce qui est a priori peu compatible avec une activité de capital-risque « *early stage* », mais avait été rendu possible pendant quelque temps par les *start-ups* internet. Le dégonflement de la « bulle » Internet devrait ramener à une plus juste appréciation des délais raisonnables de développement d'une entreprise, même si la mondialisation des marchés de technologies continuera à imposer des cadences de développement supérieures à ce qu'elles étaient il y a dix ou vingt ans.

Le financement de la phase d'amorçage, en dehors de quelques fonds de *seed money*, beaucoup trop peu nombreux, relève du domaine des *Business angels* professionnels ou amateurs. En dehors, de ces possibilités, l'entrepreneur n'a souvent d'autre ressource que de faire ses premiers pas seul ou avec de petites ressources familiales.

Pourtant, un investissement en fonds propres en amont présente certains avantages. Le taux relatif de risque dépend en grande partie de la qualité du suivi du projet. Dans la phase d'amorçage, les besoins financiers sont faibles, et les marges de manœuvre en termes d'évolution du projet considérables. L'investisseur peut valider les analyses et influencer le projet très en amont. Il peut prendre une option sur les futurs (gros) investissements pour un coût net faible.

Le démarrage et les toutes premières années

Les phases du démarrage (*start-up*) et des toutes premières années (*early stage*) sont celles où le capital-risque exerce son activité. La situation est ici nettement plus favorable en France, en tout cas depuis quelques années.

Si le risque reste encore très élevé, l'entrepreneur a déjà fait la preuve de sa volonté d'entreprendre, il existe souvent une ébauche de produit et un début d'analyse industrielle et commerciale. En contrepartie de ce risque élevé, le financier peut acquérir des parts sur une valorisation qui peut laisser espérer un profit significatif. En outre, l'horizon temporel est moins lointain que lors de la phase d'amorçage.

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

Il faut signaler le cas particulier des domaines pharmaceutique et des biotechnologies. Les besoins de financement sont importants, l'horizon lointain et le risque élevé : seuls quelques fonds de capital-risque acceptent ce type d'investissement. L'investissement moyen dès le premier tour y est très supérieur à celui des autres secteurs technologiques.

Parmi les assez nombreux acteurs de cette profession, certains sont plus spécialisés au tout début ou au contraire aux deuxièmes ou troisièmes tours de financement, car les fonds sont presque toujours apportés en plusieurs phases, en concordance avec la progression de l'entreprise. Il s'agit de choix personnels, correspondant à l'expérience, aux moyens financiers disponibles, à la capacité de bien analyser les risques technologiques ou de marchés.

En dehors de quelques expériences régionales avortées dans les années 1950, l'apparition du capital-risque en France fait directement suite à une série de mesures prises par l'État dans les années 1970 et surtout 1980 ¹.

Depuis 1997, le capital risque semble pourtant connaître un développement sans précédent. En Europe, très généralement, les investissements en capital privilégient les phases de développement et les opérations de rachat, se détournant des premiers stades d'amorçage et de démarrage, où les entreprises sont particulièrement vulnérables. Seule l'Allemagne présente une situation sensiblement plus favorable en faveur des investissements *early stage* avec la majeure partie des fonds d'investissement dédiée au début du cycle du projet d'entreprise. Cette évolution ne permet cependant pas de rejoindre l'orientation très marquée des investissements en capitaux américains sur les phases de démarrage.

Le capital-risque investi dans les *start-ups* a atteint, en 1999, près de 0,5 % du PIB aux États-Unis, contre 0,13 % dans l'Union européenne.

Toutefois, le retournement de conjoncture économique depuis 2000/2001, avec la crise du secteur technologie de l'information et communication, a fragilisé plusieurs fonds, en particulier les plus récents. Les fonds affectés au capital-risque ont diminué.

En France, en 2001, selon l'AFIC, les investissements en capital-risque ont globalement chuté de 46 % (montant de 2,7 milliards d'euros). Les fonds

(1) Touati (P.-Y.), « Le capital-risque régional français : vocation économique – vocation financière », « Revue Internationale des PME », 4e trimestre 1999, p. 91-107.

destinés à la création n'ont représenté que 18 % de l'ensemble des investissements. Selon l'EVCA,¹ les fonds levés et affectés au capital-risque seraient passés de 3,6 milliards d'euros en 2000 à 2,1 milliards d'euros en 2001. Les investissements en capital-risque, en Europe, après avoir atteint environ 22 milliards d'euros en 2000, sont estimés à 15 milliards d'euros en 2001.

Il est donc vital de faire tout ce qui est possible pour éviter un retour en arrière, comme cela s'est déjà produit dans le passé. Vers 1995-1996, la très grande majorité des fonds créés dans les années 1980 avaient disparu.

Le développement

Le terme de développement recouvre différentes situations selon l'activité, l'ampleur des besoins, l'utilisation probable des fonds, les perspectives de l'entreprise, voire la situation économique en général. Le terme « capital-développement » est habituellement réservé à des entreprises plus mûres, souvent non cotées, offrant une bonne visibilité, un management de qualité et des perspectives de croissance satisfaisantes, mais moins ambitieuses que celles à fort degré d'innovation. À ce stade de développement, les jugements reposent plus sur des analyses stratégiques ou macro-économiques que sur des jugements technologiques. Le suivi demande moins de temps, mais des compétences différentes. Il existe de très nombreux intervenants de qualité, français ou étrangers opérant en France. Citons par exemple : certains fonds de capital-risque de grande taille, le plus souvent internationaux ou anglo-saxons, des fonds et des sociétés d'investissement spécialisés, certains institutionnels et banques d'affaires ou compagnies d'assurances.

Dans certains cas est effectué un « tour avant introduction » (pre-IPO), ultime financement privé avant une introduction en Bourse.

Après les premières années, une solution élégante de refinancement des entreprises de croissance est quelquefois l'introduction sur un marché d'actions (voir annexe B, p. 129). Ceci n'est bien entendu concevable, à un stade encore aussi précoce, que sur des marchés spécialisés, dont le Nasdaq aux États-Unis est l'exemple type, et qui fonctionnent maintenant en Europe (Nouveau marché par exemple).

Cette solution offre un quadruple avantage car elle permet :

(1) *European Venture Capital Association (EVCA), Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity, 2002.*

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

- de lever des capitaux importants, à la mesure des besoins nécessaires, pour passer à une phase d'expansion internationale ;
- de conférer à l'entreprise un surcroît de notoriété ;
- d'offrir aux premiers investisseurs une sortie profitable, leur assurant ainsi la possibilité de poursuivre leur métier ;
- aux entrepreneurs, de céder quelques actions et d'obtenir une juste compensation à leurs efforts, tout en leur donnant de nouveaux partenaires plus diversifiés que ne l'auraient été quelques institutionnels de grande taille, tentés de prendre le pouvoir dans la plus petite entreprise.

Il faut toutefois être très conscient que ce type de solution est loin d'être toujours possible. Toutes les entreprises n'inspirent pas le même appétit à la Bourse ; il est souvent difficile de prévoir quand l'entreprise sera introduisible, tant cela dépend de son rythme de progression et plus généralement de la conjoncture économique. On mesure donc l'extrême prudence dont doivent faire preuve l'ensemble des actionnaires et dirigeants pour surveiller le cycle de financement sans placer d'espairs excessifs sur la Bourse. Le risque serait en cas d'impossibilité, même passagère, de ne pouvoir soutenir l'entreprise dans sa phase de développement encore consommatrice de capitaux, ce qui entraînerait sa disparition ou le rachat avec une forte décote.

Les capitalisations boursières ont entamé un fort mouvement de baisse depuis deux ans. L'essoufflement des marchés et les difficultés de valorisation boursière des entreprises cotées présentent le risque d'entraver lourdement la dynamique entrepreneuriale, en asséchant les sources de fonds propres des marchés d'actions.

Le tableau n° 11 présente l'évolution, en 2001 et 2002, des capitalisations boursières des nouveaux marchés en Europe. Ces chiffres doivent être pris avec une certaine prudence, dans la mesure où ces marchés européens n'acceptent pas rigoureusement les mêmes types d'entreprises. En outre, certains marchés financiers sont l'objet de réformes. Par exemple, la Bourse allemande introduit, le 24 mars 2003, une nouvelle famille d'indices. Le nouvel indice TecDAX regroupe les trente valeurs les plus importantes dans le secteur des technologies, l'indice NEMAX 50 s'effaçant à horizon fin 2004.

Tableau n° 11

Capitalisation boursière en Europe

Place Capitalisation (milliards d'euros)	Neuer Markt (Allemagne)	Alternative Investment Market - AIM (R.-U.)	Nouveau Marché (France)	Nuevo Mercato (Italie)	Nasdaq Europe
Août 2001	58,6	20,6	13,0	12,9	9,4
Novembre 2002	24,5	18,2	8,0	8,9	3,3

Source : Deutsche Börse, Neuer Markt

La baisse du nombre et du montant d'IPO est un sujet de préoccupation. Le tableau suivant en présente l'évolution défavorable en Europe, et encore plus en France.

Tableau n° 12

Les IPO en Europe en 2000 et 2001

	2000		2001	
	Europe	France	Europe	France
Montant	573 M €	75 M €	250 M €	16 M €
Nombre d'entreprises	249	58	47	14

Source : EVCA

Compte tenu du rôle des marchés d'actions nouveaux en faveur des jeunes entreprises innovantes, il est très important que toutes les mesures soient prises qui peuvent aider à leur stabilité et épanouissement.

Une attention toute particulière doit être accordée à la surveillance des entreprises par les autorités de régulation des marchés boursiers. Deux pistes se présentent :

- une première, plus générale, concerne la qualité du suivi comptable des entreprises. Les faillites de grandes entreprises des secteurs de l'énergie et

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

des télécommunications, particulièrement aux États-Unis en 2002, ont lancé un mouvement de débat et de réformes dans les pays industrialisés ;

- une seconde est relative à un meilleur examen des jeunes entreprises innovantes lors de leurs propositions d'introduction en Bourse.

Les partenariats industriels

La jeune entreprise peut tirer un profit d'une coopération avec un groupe de grande taille :

- ces liens améliorent l'image et la crédibilité de la jeune entreprise auprès des investisseurs ;
- un partenariat industriel peut pallier les difficultés de financement ;
- l'acquisition par la grande entreprise est une sortie fréquente pour les actionnaires de la petite entreprise.

Il y a d'abord des raisons plus subjectives, relevant de la perception des investisseurs et de la manière dont ils se forment une opinion sur les jeunes entreprises qu'ils financent. L'argument consiste à considérer que plus l'environnement est incertain et plus les investisseurs considèrent des tiers avis pour juger de l'opportunité de soutenir ou non un projet. Dans cette optique le portefeuille de relations de partenaires ou d'actionnaires déjà établies représente pour la jeune entreprise une sorte de « capital social », qui permet de valoriser ses actifs et d'améliorer ses performances, en termes de probabilité d'introduction en Bourse ou de valeur boursière de ses titres. Les auteurs ont testé l'existence d'une relation positive entre les performances des entreprises cotées et l'ampleur de leur capital social, contrôlée des effets « réels » des appuis que peuvent offrir les partenaires.

À cet égard, les sociétés de capital-risque ont un rôle particulièrement important à jouer de mise en réseaux des groupes et des petites entreprises. Si les groupes ont leurs propres fonds, ils peuvent évidemment être en relation directe avec les *start-ups*, mais les relations exclusives que le groupe est susceptible d'exiger limite potentiellement l'étendue du réseau tissé dans le cadre du projet.

Ensuite, un partenariat industriel peut être établi avec une grande entreprise. Dans les secteurs de la biotechnologie et de la pharmacie, le partenariat permet d'éviter l'impasse financière qui résulte, d'une part, d'un temps long de développement et de besoins financiers importants, et, d'autre part, des

difficultés actuelles (baisse des ressources financières, faiblesse des introductions en Bourse).

La jeune entreprise propose de coopérer sur une recherche scientifique encore loin de l'essai clinique. La grande entreprise, qui affiche un budget important de R & D, et qui a la capacité d'analyser le potentiel de la *start-up*, accroît son portefeuille de brevets, tout en externalisant cette recherche. Ces partenariats pourront représenter à terme une part importante des ressources de l'entreprise. Le co-développement d'un produit permet à l'entreprise de financer d'autres développements.

L'existence d'accords de partenariat facilite le financement par les fonds de capital-risque. Les grandes entreprises elles-mêmes prennent parfois des participations dans les fonds de capital-risque.

Enfin, les acquisitions de jeunes entreprises par de plus grandes se développent actuellement, sans doute comme une conséquence de la difficulté qu'ont ces grands groupes, même bien structurés, à faire face en interne à l'évolution rapide des technologies et des marchés. Les conditions de mise en œuvre de telles politiques sont pourtant délicates.

En premier lieu, il est nécessaire que les groupes aient accès à une information détaillée et continue sur les projets qui prennent forme. Pour assurer cette veille, ils peuvent soit créer leur propre fonds de capital d'investissement, soit prendre des participations dans des fonds établis. La solution d'un fonds adossé au groupe est périlleuse. Elle bute notamment sur les décalages entre le temps relativement long de lancement des projets investis et le temps plus court des stratégies souvent instables et incertaines de restructuration des groupes industriels. Par exemple, il se peut qu'un groupe investisse dans un projet qui, une fois développé, ne rentre plus dans le périmètre recomposé de son activité principale, dont il aurait cédé la partie concernée à un autre groupe. Du côté des *start-ups*, ces dernières peuvent être réticentes à ouvrir les informations sur un projet susceptible d'être repris par le groupe. La solution alternative d'une participation à un fonds de capital-risque peut être adaptée, mais repose sur la qualité des relations entre le groupe et le fonds de capital-risque, ainsi que sur le professionnalisme des acteurs impliqués. Si les relations sont trop épisodiques, si elles se limitent aux apports de fonds sans échanges d'informations et d'expertises, elles ne permettent pas aux groupes d'assurer la veille technologique et concurrentielle. Les investissements deviennent alors purement financiers, avec un faible effet de retour sur les logiques productives d'apprentissage et de développement du portefeuille de compétences de la grande firme.

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

En second lieu, les politiques de rachat restent confrontées aux problèmes humains et organisationnels associés à l'intégration de l'équipe dans l'entreprise. Les différences de tailles des entreprises dressent des barrières culturelles et structurelles entre les deux organisations, barrières qui rendent leur intégration souvent conflictuelle.

Ce type d'accord se traduit souvent par une dépendance forte de la nouvelle entreprise vis-à-vis du grand industriel, voire une disparition. Cette situation est vécue différemment par les entrepreneurs, soit comme une nécessité malheureuse, soit comme l'occasion d'un nouveau départ vers une autre création. La qualité et l'étroitesse des relations entre l'entrepreneur et ses investisseurs d'origine est souvent un facteur déterminant de la réussite d'une telle opération, réussite du point de vue de l'entreprise et du point de vue humain.

3. Les sources de capitaux pour les fonds de capital-risque

Dans les pays anglo-saxons, les fonds de pension ont apporté la majorité des capitaux, à côté de quelques entreprises industrielles. En France, les quelques fonds qui existaient avant 1997 étaient financés par les compagnies d'assurances, certaines banques, certaines grandes sociétés d'investissement, et, selon les périodes, par certains industriels, ainsi que très prudemment par quelques caisses de retraites.

Durant les cinq dernières années, la multiplication du nombre de fonds et l'augmentation de leur taille a été permise par l'« ajout » de nouvelles sources :

- les fonds de fonds, français ou étrangers ;
- certains fonds de pension américains (modestement) ;
- certaines grandes sociétés d'investissement, notamment étrangères (anglaises, néerlandaises, scandinaves, canadiennes et québécoises...)
- les fonds publics ou mixtes ;

Le tableau suivant présente la répartition de l'origine des fonds de *private equity* en France. On peut noter que 33 % des fonds ont été levés auprès d'investisseurs étrangers. Seule une partie de ces fonds (2,1 milliards d'euros, soit 38 % du total) est destinée au capital-risque.

Tableau n° 13

Origine des fonds privés d'investissements levés en France, en 2001

Origine	Montant (millions d'euros)	Pourcentage
Entreprises	255	5,0
Individus	617	12,1
Secteur public	205	4,0
Banques	2 201	43,2
Fonds de pension	353	6,9
Compagnies d'assurances	577	11,3
Fonds de fonds	521	10,2
Institutions académiques	0	0,0
Marchés financiers	0	0,0
Non disponible	364	7,1
Sous-total	5 093	100,0
Plus-values	398	-
Total	5 492	-

Source : European Venture Capital Association

Le groupe a conclu que les besoins des fonds de capital-risque, c'est-à-dire ce qui leur serait nécessaire pour financer plus de bons projets parmi tous ceux qui leur sont proposés, ne sont pas couverts. Ainsi, il est symptomatique de noter que certains fonds de capital-risque français sont financés à près de 50 % par des capitaux étrangers.

3.1. Les fonds de fonds

Historiquement, les premiers fonds de fonds sont apparus aux États-Unis, où le marché primaire des capitaux investis en fonds propres était déjà bien développé. En Europe, le nombre de fonds de fonds est passé de 6 en 1994 à une centaine en 2000, pour des montants investis atteignant 25 milliards de dollars, soit une contribution de 20 % au capital-investissement européen.

Il existe deux types de fonds de fonds :

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

- les fonds de fonds primaires, qui prennent des parts dans les fonds d'investissements, et participent comme souscripteur au choix d'investissement du fonds ;
- les fonds de fonds secondaires, qui rachètent des parts de fonds d'investissements à des investisseurs qui veulent sortir d'un fonds et qui assurent une plus grande liquidité du capital d'investissement, qui est par nature peu liquide. On estime aujourd'hui qu'un flux annuel de 3 % des capitaux levés dans les fonds d'investissement seront à la revente. L'explosion du marché secondaire du capital d'investissement s'explique sur longue période par, d'un côté, la croissance spectaculaire des fonds levés dans le monde ces dernières années, et, de l'autre, par l'augmentation du taux de cession des investisseurs dans le primaire, qui souhaitent se désengager pour des raisons conjoncturelles ou des besoins de liquidité ¹.

Les rapports entre les fonds de fonds et fonds d'investissement ne sont pas toujours aisés. Certes, pour le fonds d'investissement, la présence de fonds de fonds représente certains avantages en termes de crédibilité à l'égard des autres investisseurs, de professionnalisme et de conseil qu'il peut recevoir. Mais le choix pour les fonds de fonds d'investir sur tel ou tel produit de capital-investissement dépend grandement du cycle économique. En période de crise de valeurs de haute technologie, par leurs reventes nombreuses les fonds de fonds participent certainement à amplifier les cycles d'activité du capital-risque, et en période de crise renforce les tendances à la désaffection du capital pour investir dans de jeunes entreprises innovantes.

Par ailleurs, le développement des fonds de fonds représente une division plus nette entre le métier usuel d'identification, de sélection et de suivi des dossiers, et l'activité de levée de fonds et de gestion des comportements des sociétés de capital-risque auxquelles le fonds de fonds participe. Les sociétés de capital-risque n'ont plus le même accès direct aux investisseurs institutionnels. Les exigences en termes de délais et de rentabilité peuvent expliquer en partie les orientations stratégiques adoptées par les sociétés de capital-risque dans les investissements qu'ils réalisent, et notamment la part ténue que tient l'investissement de démarrage des projets innovants.

(1) Mortier (D.), « L'explosion attendue du marché secondaire », « Les Cahiers Capital Investissement », table ronde animée par Jean-Philippe Mocchi, 1er février 2002.

3.2. Les fonds publics et mixtes

En France, les principales sources de ces capitaux se trouvent chez les investisseurs institutionnels (banques, compagnies d'assurance), lesquels n'ont, en général, pas d'affinité particulière pour le risque. On déplore la faible présence des grands établissements financiers dans le financement de l'entrepreneuriat. Le pourcentage de fonds de capital-risque affectés à la création d'entreprises technologiques reste encore très minoritaire dans le total des fonds gérés par les sociétés d'investissement, alors même que les montants disponibles ont considérablement augmenté depuis quelques années. Les efforts des pouvoirs publics visent sans doute à compenser l'absence de cette ressource en France.

Les pouvoirs publics français apportent leur soutien à la création de fonds mixtes (capitaux publics et privés) et participent aux programmes de l'Union européenne. D'autre part, l'État français intervient directement, notamment à travers l'ANVAR, l'agence de l'innovation.

Plusieurs fonds ont été créés avec le soutien direct ou indirect de l'État :

- le Fonds de promotion pour le capital-risque créé en juillet 2000, doté de fonds à parts égales avec l'État, le FEI et la CDC pour un montant total de 90 millions d'euros ;
- le Fonds public pour le capital-risque, filiale à 100 % de CDC-PME ;
- le Fonds de co-investissement pour les jeunes entreprises, FPCR à procédure allégée ;
- les fonds d'amorçage nationaux promus par les secteurs publics, État dont organismes de recherche, comme Bioam (biotechnologies) ou I-source2 (logiciels). Bioam a levé 44 millions d'euros, dont seulement 12 millions d'euros en provenance d'acteurs publics français ;
- les fonds régionaux d'amorçage, comme Primavéris et Sophia Eurolab en PACA ou Cap Décisif en Île-de-France, qui sont développés avec l'appui de l'État, des établissements d'enseignement supérieur et de recherche et des collectivités locales.

L'ANVAR (voir annexe 2, p. 197) exerce un rôle majeur en faveur de l'entrepreneuriat en France, en apportant son soutien à travers, d'une part ses

- Cycle de vie de l'entreprise et financement -

engagements propres (225 millions d'euros en 2001) et, d'autre part, les actions pour le compte de tiers (concours national d'aide à la création d'entreprises du ministère de la Recherche, collectivités territoriales, Union européenne, EDF, concours national d'aide à la technologie innovante, Feder) (50 millions d'euros en 2001). L'ANVAR n'intervient en capital que par des actions sans droits de vote (bons de souscription en actions - BSA). L'ANVAR labellise les entreprises reconnues comme innovantes. Cette activité vise à encourager l'investissement des FPCI.

Enfin, le Fonds européen d'investissement (FEI) a également une action lourde en matière de capital-développement et gère un portefeuille de 2 milliards d'euros. En outre, la Commission européenne gère le programme pluriannuel pour les entreprises (2001/2005) pour le financement de capital d'amorçage (*seed capital*) et d'incubateurs.

L'apport des fonds publics et mixtes est considérable, car il compense partiellement l'absence de fonds de pension. L'investissement d'un fonds public ou mixte constitue une sorte de label, qui favorise l'investissement de fonds étrangers.

Annexe A

Le capital-risque

Les États-Unis ont été précurseurs. Le terme « *venture capital* », traduit par « capital-risque », a été énoncé pour la première fois par Jean Witter dans son *presidential address* de 1939 à l'Investment Bankers Association of America Convention¹. En 1946 naît aux États-Unis la première institution de capital-risque, l'American Research Développement (ARD),² qui sera dirigée par G. Doriot. Largement soutenu par les pouvoirs publics, le capital-risque a notamment permis d'exploiter sur le marché civil le potentiel commercial des efforts de R & D. L'activité de capital-risque s'y est développée de manière exponentielle à partir de 1979³.

Le capital-risque peut être défini comme « un apport en fonds propres effectué dans des entreprises non cotées, et destiné à faciliter le lancement, les premiers pas, ou l'expansion d'une entreprise »⁴. Il représente une partie de ce qui est plus largement appelé le capital d'investissement, et couvre uniquement les périodes de grande vulnérabilité des entreprises, lors des phases précoces d'amorçages et de démarrage de leurs projets.

La contrepartie de l'investissement dans une opération risquée réside dans les perspectives de réalisation d'une importante plus-value lors de la cession des participations à la fin du programme d'investissement. À cet égard, et contrairement au financement par crédit qui laisse tout le risque à l'emprunteur, l'investisseur supporte le risque du projet. Dans ce contexte, il est également

¹ Kenney (M.), « *Note on Venture Capital* », *BRIE Working Paper 142*, 2000.

² « *Myth, Visions, Opportunities* », 2000, *Venture Capital in the U.S., Germany and Europe*, Mackewicz & Partner.

³ Bellais (R.) et Laperche (B.), « *Entrepreneurs innovateurs, capital-risque et croissance des grandes entreprises* », « *Cahiers d'économie de l'innovation* », n° 12, 2000.

⁴ Commission européenne, « *Le capital d'investissement : clé de la création d'emplois* », Supplément A, « *Analyses économiques* », n° 12, décembre 1999.

incité à s'informer d'une part, afin de disposer des connaissances sur le métier et l'entreprise nécessaire à la sélection des dossiers en amont. D'autre part, le capital-risque tend traditionnellement à accompagner, conseiller et orienter la stratégie de l'entreprise, afin d'en limiter les faux pas souvent fréquents et parfois fatals en phase de naissance de l'entreprise ¹.

Finalement, au-delà d'un apport en fonds propres, le capital-risque établit une relation inscrite dans le moyen-long terme entre les investisseurs actionnaires et l'entreprise : sa rentabilité dépend de la croissance et de la capacité bénéficiaire de cette dernière ². Cette relation donne du reste lieu à un accord entre les dirigeants fondateurs de la société et les investisseurs en capital, un « pacte d'actionnaires », qui définit les conditions financières de l'investissement, et les conditions politiques régissant les relations entre les actionnaires ³. La qualité des accords retenus est cruciale pour le déroulement du programme d'investissement, la stabilité des engagements qu'il suppose et les plus-values qu'il permettra de réaliser.

¹ De fait, les expertises sélectives réalisées avant l'investissement et les conseils apportés en complément des capitaux permettent au capital-risque de connaître un taux d'échec très inférieur aux niveaux habituellement constatés : pour les entreprises de haute technologie, on estime que seule une entreprise sur dix disparaît, alors que sur l'ensemble de la population des nouvelles entreprises technologiques, on enregistre un taux d'échec de 70 %. Chiffres cités par Lachman (J.) « Le capital-risque au cœur du financement de l'innovation des PME », « Entreprises et Marchés », n° 2658, 29 mars 2000, repris dans « Problèmes Économiques ».

² Giovanni (P. de), « Une nouvelle classe d'actifs », « Banque Stratégie », n° 180, mars 2001.

³ Pour une discussion du contenu et des enjeux juridiques des pactes d'actionnaires, voir Monod (F.), « Les enjeux stratégiques du pacte d'actionnaires », Banque Stratégie n° 180, mars 2001.

Annexe B

Les nouveaux marchés d'action

La sortie sur le marché financier, qui présente, notamment, deux grands avantages : apporter des ressources financières ; faciliter le *benchmarking* de la valeur des entreprises. La cotation en Bourse, permettant l'accès à des sources importantes de capitaux frais, est la sortie la plus recherchée à la fois par la société de capital-risque et par la jeune entreprise ¹.

Aux États-Unis, l'introduction en Bourse (IPO – *Initial Public Offerings*) est la principale source de profit des capitaux risqués. Une étude ancienne (1988) a montré qu'en moyenne 1 dollar investi dans une entreprise qui est introduite sur le marché financier procure un retour de 1,95 dollar au-delà de l'investissement initial sur une période d'un peu plus de quatre ans (4,2) ².

Jusqu'en 1996, il n'existait pas de marché adapté pour le capital-risque. Le premier nouveau marché est apparu en France en février 1996 et il a été suivi par d'autres en Europe, réunis au sein d'Euro.NM. Concomitamment, l'Easdaq, un marché entièrement financé par des acteurs privés, a été créé en Belgique en 1996.

Les nouveaux marchés bénéficient d'une réglementation originale. Les spécificités réglementaires concernent notamment les conditions d'admission et les obligations d'information des émetteurs. Généralement, il n'existe aucune obligation d'antériorité de comptes de trois années, aucune exigence relative au chiffre d'affaires réalisé ou au compte de résultat de l'entreprise. En contrepartie, les nouveaux marchés européens ont mis en place des obligations d'information plus contraignantes que celles imposées par les marchés

(1) Bellais (R.), Laperche (B.) et Ziel (J.), « Capital-risque, entrepreneuriat et innovation : l'exemple des technologies de l'information », *Gratice*, 1er semestre 1999.

(2) Lerner (J.), « Venture Capitalists and the Decision to Go Public », « *Journal of Financial Economics* », 35, 1994.

traditionnels. Ces normes, d'inspiration américaine, ont été reprises pour le compartiment Next Economy d'Euronext.

L'apparition des nouveaux marchés publics d'actions spécialisés sur les entreprises de croissance (Nouveau marché, Easdaq...) a joué un rôle doublement positif : d'une part, ils donnent un espoir de refinancement des entreprises à moyen terme lorsqu'elles passent à la phase de développement, ce qui améliore les chances de survie de l'entreprise. D'autre part, ils permettent une sortie des investisseurs initiaux, sans conflit d'intérêt avec les entrepreneurs, sortie indispensable à la poursuite de leur activité d'investisseurs.

Les marchés spécialisés sur les entreprises de croissance ont joué un rôle clé dans la performance américaine de la décennie 1990 à travers deux canaux : d'une part, l'importance de la culture action a permis aux effets de richesse de s'exprimer pleinement et, d'autre part, la diffusion et la pratique des stocks options a entraîné des modifications radicales dans le mode de rémunération des collaborateurs. En Europe, on considère que ces marchés nouvellement créés ont permis l'éclosion de milliers de sociétés, notamment de la nouvelle économie¹. Leur création a permis d'établir un « cercle vertueux² » entre leur développement et celui des activités de capital-risque.

(1) Biacabe (J.-L.), « Les marchés financiers et la nouvelle économie », « Cahiers français », n° 301.

(2) Perwald (K.), « Capital risque et nouveaux marchés boursiers européens : le cercle vertueux », « Banque Stratégie », n° 180, mars 2001.

Chapitre 6

Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat

1. La politique publique technologique

Les acteurs publics ont de nombreuses raisons de soutenir l'innovation dans leur propre pays. Ainsi, la politique technologique fait partie des domaines d'intervention de l'État, qui, y compris dans les limites fixées par la politique de concurrence européenne, trouve d'importantes justifications.

Si les objectifs et les outils de la politique technologique peuvent être clairement définis, il reste en revanche de nombreuses questions relatives aux cibles de telles initiatives. En particulier, on verra que malgré l'importance que tiennent les jeunes entreprises innovantes dans la dynamique d'innovation, et en dépit des efforts d'orientation de la politique technologique à leur égard, certains facteurs d'ordre stratégique et institutionnel limitent encore la portée des politiques publiques de soutien à la création d'entreprises innovantes.

1.1. Objectifs et outils de la politique technologique

On considère traditionnellement que les motifs d'intervention de l'État en matière d'innovation tiennent aux défaillances du marché pour les productions et la diffusion de nouvelles connaissances. D'une part, les efforts de R & D et d'innovation ont des effets positifs qui dépassent les strictes retombées économiques de l'entreprise qui les engagent. La découverte d'une nouvelle molécule ou d'une nouvelle fibre optique, d'un nouveau matériau peut ainsi procurer des avantages multiples pour de nombreux acteurs économiques, sans que l'entreprise à l'origine de cette innovation soit en mesure de percevoir tous les paiements des services rendus par son innovation de la part des agents bénéficiaires. C'est ce que les économistes désignent par le terme d'externalités technologiques. En présence de telles externalités, l'investissement des entreprises en matière d'innovation est sous-optimal au regard de ce qui serait souhaitable pour la collectivité. D'autre part les activités de recherche et de

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

développement technologique sont marquées par une forte incertitude, incertitude attachée aux risques d'échec de résultats d'un côté, et aux risques de marché de l'autre. Dans ces conditions, et sans autres règles que celles des prix et de la concurrence, le marché ne peut pas suffire à inciter les entreprises à produire des innovations à un niveau « socialement optimal ».

Ce manque à gagner justifie l'intervention de l'État autour d'au moins deux grands objectifs.

Le premier consiste à soutenir le développement de la R & D et plus généralement des activités associées à la création de nouvelles connaissances. Ceci passe notamment par des investissements directs de l'État dans les programmes de recherche publique et dans la formation de personnels hautement qualifiés qui contribuent aux avancées scientifiques et technologiques. En 1999, on estime que 10,9 milliards d'euros sont destinés au financement de la R & D publique, dont 88 % sont financés par l'État, 8 % par les entreprises et 4 % par l'étranger, via les programmes européens ¹.

L'autre principale voie de cette politique de soutien aux efforts de R & D en France comme dans bien d'autres pays de l'OCDE est celle des programmes technologiques, civils ou militaires, qui répondent aux besoins définis dans le cadre des politiques de défense, de développement des infrastructures de télécommunication ou plus généralement de politiques industrielles et commerciales visant à renforcer la position des entreprises leader. Dans de nombreux pays de l'OCDE, les commandes publiques à forte composante technologique représentent une forme dominante de la politique technologique, et véhiculent une part importante des financements de la recherche privée menée par les entreprises. En France, les mesures de soutien à la R & D privée sont largement véhiculées par ce type de programme. En 1999, les financements publics de la recherche en direction des entreprises s'élevaient à 2,1 milliards d'euros, avec 442 millions d'euros de grands programmes technologiques, et 1,4 milliard d'euros de dépenses militaires. Après une décennie de diminution de ce type de financements publics à la recherche privée, ces chiffres pour 1999 représentent le début d'une nouvelle hausse, notamment associée à celle du ministère de la Défense, et aux programmes engagés dans l'aéronautique civile.

Le second objectif suivi par la politique technologique est d'encourager la prise de risque en matière d'innovation. Tout d'abord, l'État peut participer à

(1) MRT, « Recherche & Développement en France », résultats 1999, estimations 2000, n° 126, décembre 2001.

mutualiser les risques, soit à travers une fiscalité attractive pour les capitaux qui souscrivent dans les fonds d'investissements, la création de fonds publics, susceptibles d'avoir un effet de levier sur les autres investisseurs, ou encore un financement direct à la création de projets innovants via des formules d'aides remboursables ou de subventions. Par ailleurs, pour limiter les risques des projets de R & D l'État peut passer par l'allègement des coûts de ces activités pour les entreprises. À cet effet, plusieurs dispositifs existent, tels que le crédit impôt recherche, l'aide au recrutement de chercheurs, les partenariats public/privé autour de réseaux technologiques qui permettent de partager les coûts et les risques de la R & D. Ensuite, l'État peut limiter les risques en diminuant l'incertitude associée aux manques d'informations sur l'environnement technologique et commercial dans lequel prennent forme les projets d'entreprises innovantes. Ceci passe par un travail en amont sur l'information des entreprises, et la formation des porteurs de projet. La fonction des incubateurs et leur coordination avec tous les acteurs du financement de l'innovation sont à cet égard essentiels. Enfin, une dernière voie d'intervention de l'État peut consister à limiter les risques en assurant l'efficacité du système de droit de propriété, afin de permettre aux entreprises qui engagent des efforts de R & D, de protéger leurs innovations, de profiter elles-mêmes des bénéfices des services rendus par l'innovation, et des pleins retours sur les investissements consentis.

Les politiques technologiques menées par les États ont des effets différents sur la dynamique d'innovation et la spécialisation technologique des pays. Les différences de résultats tiennent en effet au niveau et à la stabilité des dépenses réalisées, aux entreprises, aux branches d'activité et aux régions ciblées par les outils d'intervention, aux arbitrages entre sciences, technologies et marchés qui sont opérés dans le déroulement des grands programmes. La comparaison des systèmes nationaux d'innovation montre que c'est autour du triptyque culture, cohérence et continuité que se dessine le succès relatif des politiques technologiques ¹.

L'ampleur des efforts respectivement consentis pour les mesures de soutien à la R & D et pour les mesures d'incitation à la prise de risque est évidemment une variable déterminante des effets de la politique technologique. Nous allons voir de quelle manière la politique technologique a évolué pour toucher plus particulièrement les nouvelles entreprises innovantes.

(1) Duby (J.-J.), « La politique française d'innovation et la concurrence internationale », dans Cohen (E.), Lorenzi (J.-H.), 2000, *op. cit.*

1.2. La politique technologique en France : une nouvelle orientation vers les jeunes entreprises innovantes ?

En 1998, le rapport de mission d'Henri Guillaume sur la technologie et l'innovation marque le point de départ d'une orientation nouvelle donnée à la politique technologique, visant notamment à inciter plus fortement la création et le développement des petites entreprises innovantes.

Ce rapport montre la grande concentration des entreprises et secteurs bénéficiaires des aides de soutien public au financement de la R & D exécutée : sur les 136 milliards de francs de dépenses de R & D exécutée en 1994, 22,5 milliards relèvent d'un financement public, dont plus de la moitié provient des contrats de défense militaire. Ainsi, en 1994, les grands groupes liés à la défense percevaient 86,3 % des contrats des programmes civils et 98 % des programmes militaires. Cette concentration sectorielle du financement public de la R & D se double d'une concentration par taille des entreprises, avec les grandes entreprises de plus de 2 000 salariés dotées d'un taux d'aide moyen de 10 points supérieur à celui des entreprises de moins de 200 salariés (18,4 % contre 8,8 %).

Ces chiffres caractérisent très nettement les modes d'intervention de l'État en matière de développement technologique, qui ont longtemps suivi une logique « colbertiste » dans laquelle les dépenses militaires et les grands programmes technologiques jouaient un rôle prépondérant au regard d'autres mesures d'incitation au développement technologique. Cette politique a néanmoins fait l'objet de vives critiques, qui sont autant d'arguments pour définir de nouvelles cibles à la politique technologique et de nouveaux outils pour les atteindre.

Il existe plusieurs failles à cette logique d'intervention.

Premièrement, ce type de politique technologique doit être très étroitement coordonné aux politiques industrielles et commerciales, qui s'élaborent aujourd'hui dans le cadre de l'intégration européenne. Les décisions, telles qu'elles sont prises dans un contexte de faible consensus politique entre les gouvernements des États membres, relèvent parfois du pari plus que d'une stratégie clairement construite.

Deuxièmement, les grands programmes technologiques comme outil de soutien et d'orientation de l'investissement privé de R & D s'avèrent être peu efficaces dans le contexte européen actuel. Les espoirs mis sur des programmes comme

Esprit ou Médéa n'ont pas, pour différentes raisons, été couronnés de succès¹. Ils visaient à la fois à soutenir l'innovation dans les PME en leur ouvrant l'accès à des programmes de recherche ambitieux, et à multiplier la portée économique de ces programmes en orientant vers de nouveaux marchés les applications industrielles qui pouvaient en découler. Dans la réalité, encore peu de PME sont impliquées dans ces projets inscrits dans les PCRD,² notamment en raison de leur administration complexe, mais aussi des niveaux de compétences technologiques et gestionnaires requis pour participer à de tels programmes. Les quelques entreprises qui sont parvenues à s'inscrire dans ces programmes ont une faible influence sur l'orientation technologique prise par le programme. Du côté Eurêka, il y a une grande incertitude financière sur les engagements pris, engagements basés sur des partenariats croisés peu stables, et dont les financements nationaux se sont avérés de plus en plus problématiques. Les grands programmes technologiques, tels qu'ils ont pris forme dans le cadre de l'Union européenne, ne sont donc parvenus ni à mutualiser les risques, ni à orienter les programmes de recherche vers les besoins du marché, ni à assurer les débouchés des « champions » qui s'y sont engagés.

Troisièmement, les réseaux de sous-traitance de la R & D exécutée qui se sont constitués autour des secteurs et des groupes les plus aidés n'ont pas véritablement permis l'essor des petites entreprises. C'est par exemple l'une des limites importantes du programme *Bio-avenir*, entre 1991 et 1996, visant à renforcer les liens entre les grands établissements publics de recherche et l'industrie. Largement calqué sur l'approche traditionnelle des grands programmes technologiques, ce programme a privilégié les entreprises établies (notamment Rhône Poulenc acteur central de ce programme), et n'a pas véritablement permis de soutenir l'émergence de nouvelles entreprises de biotechnologie³. En matière de dépenses militaires, les changements intervenus dans les politiques de commandes publiques de la Défense, les contraintes budgétaires nouvelles auxquelles elle s'est appliquée à répondre, ont même eu tendance à réduire les effets des contrats militaires sur la R & D des petites

(1) Catinat (M.), « Deux piliers de la politique communautaire de promotion de la société d'information : la libéralisation des télécommunications et le programme-cadre de recherche » dans Cohen (E.) et Lorenzi (J.-H.), « Politiques industrielles pour l'Europe », rapport du Conseil d'analyse économique, La Documentation française, Paris, 2000.

(2) Programme cadre de recherche et développement aux niveaux européens.

(3) Rouvillois (P.) et Le Fur (G.), « La France face au défi des biotechnologies : quels enjeux pour l'avenir ? », avis et rapports du Conseil économique et social, n° 13, juillet 1999, p. 88-89.

entreprises, menaçant la viabilité du développement de leurs activités commerciales. Ces dernières ont été soumises à des variations importantes et brutales de leurs chiffres d'affaires, qui ont limité la poursuite de leurs efforts en matière d'innovation ¹.

Enfin, et surtout, si cette politique technologique a favorisé une forte spécialisation technologique de la France dans les domaines technologiques clefs des transports, cette spécialisation est apparue fragile. D'une part elle repose sur un ou sur quelques « champions nationaux » aux stratégies incertaines face aux mouvements de restructurations des industries européennes. D'autre part, les développements technologiques et innovations qui ont pris forme dans le cadre de ces grands programmes technologiques n'ont pas eu toutes les retombées économiques que l'on pouvait en espérer, donnant lieu à des technologies spécifiques, onéreuses, et pourtant difficilement reconverties à d'autres applications ².

Tous ces arguments plaident en faveur d'une politique technologique plus nettement orientée vers l'incitation à la R & D, à l'initiative innovante et au développement des petites entreprises. Ils ont appelé, à travers notamment la loi sur l'innovation de 1999, au développement de nouveaux outils destinés à cette cible que sont les jeunes et petites entreprises innovantes (voir tableau suivant).

S'agissant des mesures de soutien à la R & D, d'importants efforts ont été entrepris à partir de la deuxième moitié des années 1990 pour que les mesures touchent les PME innovantes. Ainsi par exemple, on estime que les partenariats publics/privés organisés dans le cadre des réseaux de recherche et d'innovation technologique, qui représentent en 2001 près de 80 % de la part des fonds de recherche technologique dédiés aux réseaux, bénéficient significativement aux PME. Sur l'ensemble des programmes, ces dernières perçoivent 29 % des financements, contre 14 % allant vers les grands groupes ³. Dans les sciences du

(1) Arditty (H.), « Organisation industrielle et gestion de l'innovation », dans rapport Majoie (B.), « Recherche et innovation : la France dans la compétition mondiale », Commissariat général du Plan, La Documentation française, Paris, 1999.

(2) Cohen (E.) et Lorenzi (J.-H.), « Pour une politique industrielle européenne », rapport du Conseil d'analyse économique, 2000.

(3) Néanmoins, on ne sait pas sur ce total quelle est la proportion des PME indépendantes par rapport aux filiales de groupes. Il est possible que ces dernières prennent une place importante dans les réseaux qui se constituent.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

Tableau n° 14

Mesures d'encouragement à la prise de risque - 2001

OUTILS	MONTANTS (EN M €)
MUTUALISATION DES RISQUES	
- Investissements en fonds propres	
• Fiscalité des plus-values des capitaux d'investissement ^(d)	nd
• Fonds publics pour le capital-risque ^a	210
• Fonds d'amorçage	22,9
- Allègements des coûts des activités de R & D	
• Aides remboursables	197,4
• Crédits impôt-recherche	529
• Concours à la création	24,9
- Partage des engagements sur projet	
• Réseaux de recherche et d'innovation technologique (RRIT)	520
• Autres réseaux hors appels à projet ^b	159,3
INFORMATION – FORMATION DES PROJETS INNOVANTS	
- Structures d'information et d'intermédiation technologique	
• Incubateurs	2,1
• Structures d'appui technologique aux PME-PMI ^c	10,6
- Aide à l'adoption de technologies innovantes	
• ATOUT	32
• Aides au recrutement de chercheurs diplômés (Cortechs, stages longue durée, DRT, Cifre, Post-doc PME, Post-doc EPIC)	41
TOTAL	

(a) Comprend les montants engagés par le FPCR 2000 (62 M€) et le Fonds public et BEI (148 M€)

(b) Sont estimés ici les financements par le MRT et par le MINEFI des programmes qui ne s'inscrivent pas dans les RRIT soit 12,7 (MRT) + 117,34 (Eureka/MINEFI) + 19,26 (Microélectronique) = 159,3 M€

- (c) Comprend les crédits alloués dans le cadre de contrats de Plan État-région au fonctionnement des CRITT et des PFT
- (d) Ces mesures fiscales concernent trois dispositifs : contrats d'assurance DSK, les BSCPE, et les reports d'imposition des plus-values. Les estimations des mesures fiscales sont trop peu fiables, parfois non disponibles et/ou peu récentes. À titre d'information mentionnons qu'il y aurait en 2001 760 000 contrat DSK pour un chiffre d'affaires de 1,14 millions d'euros ; en 1997 800 bénéficiaires de BSCPE pour un montant de 15 GF soit (2.3 milliards d'euros). Le report d'imposition des plus-values n'est pas statistiquement facile à isoler des comptes
- Sources : Gabriel Claret (2002), op. cit., Digitip, Rapport d'activité 2001, Informations DP, Henri Guillaume ; compilation Sandrine Haas*

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

vivant ou les technologies de l'information et de la communication, les PME concentrent même plus du tiers des financements (respectivement 35 et 33 %) ¹.

Tableau n° 15

Répartition du financement par le ministère de la Recherche des réseaux par catégorie de bénéficiaire, en millions de francs et en pourcentage, année 2000

Catégorie de bénéficiaires	Sciences du vivant (1)		Énergie, transport, environnement, ressources naturelles (2)		Technologies de l'informatique et de la communication (3)		Espace et aéronautique		Total	%
	MF	%	MF	%	MF	%	MF	%	MF	%
PME (4)	45,8	35 %	23,8	21 %	49,7	33 %	5,9	14 %	125,2	29 %
Grands groupes	3,7	3 %	21,3	19 %	31,0	21 %	5,5	13 %	61,6	14 %
Organismes de recherche	60,6	46 %	32,5	29 %	37,8	25 %	19,1	46 %	150,0	35 %
Enseignement supérieur	10,6	8 %	17,5	16 %	22,7	15 %	5,4	13 %	56,2	13 %
École d'ingénieurs										
Autres (6)	9,3	7 %	8,2	7 %	1,3	1 %	0,5	1 %	19,3	4 %
Total	130,9	100 %	112,9	100 %	149,4	100 %	41,4	100 %	434,7	100 %

(1) Comprend le RNTS, Genhomme, Genoplante

(2) Comprend les réseaux suivants : Predit, Pile, Matériaux, Génie civil, Eau et environnement

(3) Comprend les trois réseaux suivants : RNRT, RNTL, RMNT

(4) PME : entreprises de moins de 499 personnes et moins

(5) Comprend aussi entreprises publiques

(6) Comprend : Associations, Syndicats professionnels, Centres techniques, Délégations en régions

Source : Direction de la Technologie, Bureau des affaires générales et financières, DT C3, compilation spéciale pour ce document, dans Clairet (G.), op. cit., p. 63

De même, le crédit impôt recherche, dont la part dans les dépenses de R & D est passée de 1,8 % en 1985 à 2,7 % en 1999, est particulièrement intéressant pour les PME. En 1999, le crédit impôt recherche s'élève à 500 millions d'euros, dont 45,6 % sont octroyés aux PME, qui réalisent 22 % seulement des dépenses de R & D, et 54,4 % du crédit impôt recherche vont vers les grandes entreprises qui réalisent les trois quarts des dépenses.

(1) Clairet (G.), « Mesures de soutien à l'innovation et au développement technologique », rapport du ministère de la Recherche, Direction de la Technologie, mars 2002, p. 63.

Enfin, la plupart des dispositifs d'aide au recrutement de jeunes diplômés sont destinés aux PME. Les conventions de recherche pour les techniciens supérieurs (CIFRE, CORTECHS), les stages longue durée, les diplômés de recherche technologique, les post-doc dans les PME-PMI. Par exemple, 82 % des post-doc sont recrutés dans des entreprises de moins de 50 salariés. De même, les conventions CIFRE bénéficient pour moitié aux PME.

Si l'on observe parallèlement les mesures d'encouragement à la prise de risque, la multiplication des dispositifs créés ou renforcés ces dernières années pour inciter la création de jeunes entreprises est frappante. Pourtant, comme nous l'avons vu précédemment, le bilan de ces mesures reste mitigé : les mesures fiscales, en dépit des régimes préférentiels mis en place, restent peu incitatives pour les investisseurs ; les incubateurs offrent une grande disparité de performances, sont souvent généralistes, manquent de moyens financiers et humains, ne se coordonnent pas toujours suffisamment en amont avec les laboratoires de recherche et en aval avec les nombreux partenaires financiers de l'innovation ; quant aux fonds publics d'investissement, leurs effets de leviers sur le financement des fonds d'amorçage sont très insuffisants au regard des montants de capitaux aujourd'hui requis pour mener à bien un projet réussi d'une entreprise innovante à forte croissance.

Si toutes ces récentes mesures témoignent d'une réelle volonté de la part de l'État d'inciter à l'initiative de projets et à la création d'entreprises innovantes, elles n'ont pas à ce jour donné tous leurs résultats. Il est vrai que ce type de mesures d'incitation requiert du temps, celui des apprentissages, pour que prennent place un milieu d'accompagnement dont le professionnalisme et l'expérience restent à construire. Mais les marges de manœuvre sont également contraintes par différents arbitrages délicats à résoudre sans une volonté politique plus affirmée encore.

1.3. Plusieurs limites à la politique technologique en faveur des jeunes entreprises innovantes

Aujourd'hui, malgré ces outils, la politique technologique en faveur des jeunes entreprises innovantes n'a pas donné tous ses effets.

Tout d'abord, la politique technologique est fortement contrainte par « le poids du passé » dans la définition de ses nouvelles cibles. Les soutiens passant par les contrats militaires ou les grands programmes technologiques représentent toujours une part considérable du financement public de la R & D. Ils concentrent respectivement, 18,7 et 13,5 %, des financements publics (Europe

et régions comprises), tandis que les mesures d'incitation à l'innovation industrielle ne pèsent que pour 4,4 % des financements¹. En 1999 on estime que 85,3 % de la contribution publique à la R & D des entreprises est constituée par des crédits provenant de la Défense et des grands programmes technologiques. Si cette part tend à diminuer, elle reste, en valeur absolue et au regard des autres dispositifs de soutien, très dominante. Tout laisse penser qu'il y a eu relativement peu de mouvements dans les réseaux d'entreprises bénéficiaires de ces programmes, et qu'en particulier les jeunes entreprises restent à l'écart.

Ensuite, les montants des budgets consacrés à ces différents programmes sont considérés comme insuffisants au regard des moyens considérables nécessaires aux activités de recherche dans certains secteurs, comme les biotechnologies. Entre 1995 et 1998, la France a consacré 400 millions d'euros en moyenne par an à la biotechnologie. Mais ces dépenses sont inférieures de presque deux tiers aux dotations allemandes (600 millions dotés à l'industrie pharmaceutique) et britanniques (560 millions annuels dédiés à la R & D en biotechnologie). Face à cela, le marché américain, qui se chiffre en milliards de dollars d'investissements financiers (5,4 en 1999), fait paraître très modeste la somme dispersée des efforts de rattrapage en Europe². De même, dans le secteur des technologies de l'information et des télécommunications, qui capte pourtant 37 % des financements publics pour la R & D (contre 41,3 % pour l'aéronautique), le montant des aides a diminué de 27 % par rapport à son niveau de 1994.

Les diminutions continues des financements issus de la recherche militaire ont conduit à une perte de vitesse notoire des secteurs qu'elle soutenait, sans que des redéploiements significatifs des budgets ne permettent de progrès notoire dans les industries nouvelles : entre 1995 et 1999 la France a vu son indice de spécialisation technologique diminuer dans 5 des 8 domaines de compétence technologique. Ses positions se sont dégradées non seulement dans les biotechnologies et l'électronique informatique où la France accuse depuis longtemps un retard, mais aussi dans les secteurs comme l'instrumentation et dans une moindre mesure les transports et équipements, où elle est en passe de perdre ses avantages³.

(1) OST (2002).

(2) Turquet de Beauregard (G.) « Biotechnologie : une politique industrielle pour combler le retard de l'Europe », dans Cohen (E.) et Lorenzi (J.-H.), *op. cit.*, p. 296-301.

(3) Rapport OST, 2002, p. 109.

Enfin, les modes d'organisation de l'État sont peu adaptés aux exigences nouvelles d'une intervention auprès des jeunes entreprises. En effet, l'intervention en faveur de la création de jeunes entreprises innovantes requiert que les initiatives se fassent de concert avec de nombreux acteurs, intermédiaires aux statuts divers, financés par des partenariats à géométrie variable, mais qui dans tous les cas de figures impliquent des participations régionales et locales. Proches du terrain et des besoins des entreprises, les objectifs propres des collectivités territoriales ne sont pas toujours cohérents avec ceux poursuivis par la politique technologique. Ainsi, la description faite des incubateurs issus du concours MRT laisse supposer que la composition des partenaires induit des modes de sélection très ouverts, entraînant une faible spécialisation sectorielle des activités soutenues par les incubateurs. D'un côté, on peut considérer que les incubateurs ne peuvent être trop sélectifs sur les projets qu'ils soutiennent, afin de ne pas étouffer mais au contraire laisser émerger un nouveau dynamisme d'initiatives innovantes. De l'autre côté, la qualité de leur intervention, et leur capacité à accompagner avec succès les projets les plus prometteurs, à leur donner accès aux moyens humains scientifiques et financiers nécessaires à leur réalisation ce qui est considéré par notre groupe comme préjudiciable à l'émergence d'entreprises à fort potentiel de croissance.

On voit qu'en dépit des réelles innovations introduites dans l'appareil d'intervention de l'État en matière de politique technologique, il reste d'importantes difficultés pour faire évoluer la politique technologique, et tenir les deux « bouts de la chaîne trophique » de l'innovation, les jeunes entreprises technologiques d'un côté et les grandes firmes installées de l'autre.

Les hésitations de la politique technologique de l'État en direction des grandes entreprises s'expliquent autour de trois dilemmes :

- Le soutien des firmes établies ou celui de nouveaux venus ? Faut-il poursuivre le soutien des « champions » nationaux qui participent clairement à la compétitivité de la France, à l'expansion de ses marchés d'exportation ou faut-il favoriser la concurrence et l'émergence de nouvelles entreprises susceptibles de venir concurrence les entreprises établies ? Cette question est d'autant plus délicate que la réponse est loin de dépendre des seules prérogatives de l'État national, et repose grandement sur les stratégies adoptées par ailleurs. Comment diminuer les aides à la R & D en direction de l'industrie aéronautique quand, outre-Atlantique, elles n'ont cessé de croître ?

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

- La concentration des aides sur certains domaines technologiques clefs ou leur dispersion entre les différents domaines ? D'un côté, les aides sont d'autant plus efficaces qu'elles se concentrent sur un domaine technologique donné ; de l'autre, l'innovation et la diffusion des technologies nouvelles dépendent grandement des niveaux technologiques des secteurs utilisateurs, et supposent un dynamisme soutenu des efforts de développement technologique.
- La polarisation des aides sur les régions spécialisées ou leur dispersion sur un territoire qui cherche un développement économique équilibré ? Là encore, la politique technologique semble hésiter entre soit accompagner les choix de localisation des activités d'innovation et renforcer les mouvements qu'ils dessinent de polarisation autour des grandes agglomérations, soit au contraire promouvoir un développement régional plus homogène, avec la constitution de pôles régionaux de compétences, qui se multiplient mais parviennent rarement à atteindre le seuil critique de développement qui leur permettrait de se positionner dans la concurrence spatiale européenne.

2. Réglementation : une simplification encore inachevée et une grande insécurité juridique des initiatives

La rapidité avec laquelle les nouvelles entreprises innovantes évoluent exige un environnement réglementaire souple, des services et administrations accompagnant avec agilité les nombreuses démarches nécessaires au lancement et au développement des projets. L'environnement réglementaire en France reste marqué par la complexité des procédures administratives, le manque de transparence des règles et l'insécurité juridique de l'observation des règles¹.

2.1. Peu d'allègements du côté des formalités administratives

Les formalités sociales et fiscales auxquelles sont soumises les entreprises en France requièrent de nombreuses démarches administratives qui pèsent sur le temps et les coûts des petites entreprises. En 1996, la France faisait partie des pays européens où le temps et le coût de création d'entreprise étaient les plus

(1) Voir sur ce point Baert (D.), « Pour un nouvel environnement administratif des petites et moyennes entreprises », rapport au secrétaire d'État aux PME, au Commerce et à l'Artisanat, octobre 1997.

élevés ¹. En 1996 des études comparatives ² montraient que le nombre de lignes nécessairement remplies pour un bulletin de salaire était bien supérieur en France (26 lignes) qu'au Royaume-Uni (10 lignes). Ces écarts ont peu évolué et le constat est toujours d'actualité et le bulletin de salaire est aujourd'hui encore pointé comme une belle illustration de la lourdeur des formalités administratives du pays. De la même manière on peut mentionner les pertes de temps considérables associées à la multiplicité des déclarations sociales et fiscales, la périodicité rarement en phase des versements et le manque de coordination des informations destinées aux différents organismes partenaires. Dans ce contexte, c'est l'entreprise créée qui supporte une bonne part des coûts issus du manque de coordination des différentes administrations et des organismes sociaux dont elle relève. Si ce problème est lourd pour l'ensemble des entreprises, on comprendra aisément qu'il l'est plus encore pour de petites structures naissantes, dont l'énergie devrait pouvoir être entièrement consacrée aux priorités stratégiques et commerciales déterminantes de leur réussite.

Certes, des efforts ont été entrepris en matière réglementaire pour faciliter les initiatives des entrepreneurs. Depuis quelques années, la simplification des démarches administratives a été un objet de préoccupation de l'État. Sur un programme comprenant environ une soixantaine de mesures ³ de simplifications administratives entre 1997 et 1998, 63 % d'entre elles ont été avancées, soit par décret, soit de façon opérationnelle. Les progrès sont significatifs en matière d'échange de données via Internet, de rationalisation des déclarations, d'assouplissement des conditions de choix de régimes fiscaux ⁴. Par exemple, les formalités d'enregistrement au registre de commerce et service ont été améliorées avec la réduction des délais qui doivent être traités par les tribunaux de commerce dans les 24 heures qui suivent la réception du dossier et la suppression des diverses sommes dues à l'État au titre des formalités (achat des timbres d'enregistrement, frais de publication au *BO*, frais d'enregistrement INPI) : ceci a contribué à diminuer le coût de création d'une entreprise en France.

Le projet de loi « Agir pour l'initiative économique » récemment présenté par Renaud Dutreil poursuit cet effort en facilitant encore l'acte de création

(1) *Étude UNICE, 1996.*

(2) *Commission Turbot, 1996, Commission de simplification du bulletin de salaire.*

(3) *Nombre de ces mesures sont inspirées par le rapport Baert (D.), op. cit.*

(4) *Secrétariat aux PME commerce et artisanat « État d'avancement des plans de simplifications administratives annoncées en 1997 et 1998. Le point sur les simplifications administratives ».*

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

d'entreprise. La réduction du capital minimal pour la SARL à 1 euro, la valeur juridique accordée au récépissé de création d'entreprise délivré lors du dépôt de dossier pour l'immatriculation de la société, la suppression de diverses attestations et démarches qui jusque-là devaient accompagner le dépôt du dossier au CFE et les facilités de domiciliation des entreprises nouvelles : toutes ces mesures sont destinées à alléger les démarches entrepreneuriales.

Pourtant, des améliorations concernant les problèmes courants que rencontrent les entreprises pour remplir leurs formalités administratives restent à apporter. Une récente étude sur l'impact des mesures de simplification prises depuis 1998 montre que pour les très petites entreprises,¹ seulement trois progrès sont considérés comme significatifs : la déclaration unique d'embauche, la mensualisation des cotisations des travailleurs non salariés, et le service Internet de déclaration sociale. Les autres mesures paraissent avoir un moindre impact sur les entreprises. Si la simplification des démarches est en route, elle a encore du chemin à parcourir, et continue de buter sur des problèmes de coordination entre les administrations et entre les organismes représentatifs des partenaires sociaux. La simplification requiert encore de nombreux efforts d'amélioration des relations entre les administrations et les entreprises.

2.2. Une grande insécurité juridique pèse sur l'initiative économique des entreprises

S'agissant des nouvelles entreprises innovantes, plus encore que ces questions de gestion administrative, c'est le manque de transparence des règles et les problèmes d'insécurité juridique qui, notamment en matière de fiscalité, représentent un obstacle à leur développement. On peut évoquer au moins trois grandes raisons au manque de transparence de l'environnement légal des entreprises en France.

La première tient à la démarche de prévention des risques d'abus qui guide l'élaboration des textes législatifs. Dans ce domaine il y a toujours un arbitrage à réaliser dans la conception des textes entre une rédaction contraignante, verrouillée au départ, et nécessairement complexe, et une écriture plus large, facile d'application mais requérant un contrôle plus ferme des conditions de leur application. En France, l'État et les différentes administrations qu'il gère sont en général méfiants à l'égard des contribuables. Cette méfiance est très fortement ressentie par les entreprises, qui estiment souvent être peu, voire mal

(1) *Étude sur l'impact des simplifications administratives mises en place depuis 1998, Étude SILOE, DARES-DECAS, novembre 2001.*

considérées par les administrations avec lesquelles elles ont contact ¹. Quoi qu'il en soit, on peut constater que cet arbitrage a eu tendance à privilégier la conception de textes verrouillés et peu praticables, marqués par la grande complexité des conditions d'application des règles qu'ils édictent. Un exemple frappant est celui du texte régissant la mesure de report sous condition de emploi dans les PME de l'imposition sur les plus-values de titres de participation réalisées par les particuliers : l'extrême complexité de ce texte et des conditions d'application qu'il définit en ont considérablement amoindri la portée (voir encadré suivant).

Encadré n° 11

Le dispositif de report des plus-values

Il existe aujourd'hui un dispositif de report d'imposition des plus-values sur titres de participation réalisées par les particuliers si le produit de la vente est réinvesti dans des sociétés non cotées l'année suivant la cession. Cette mesure a été introduite dans la loi de finances pour 1998 (loi n° 97-1269 du 30/12/97), reconduite les années suivantes, et a été rendue permanente en 2000, à l'occasion des Assises de la création d'entreprise.

Ce dispositif est régi par l'article 150 0C du code général des impôts, dont les conditions d'application sont extrêmement contraignantes. En dépit de plusieurs mesures d'assouplissement, elles comprennent plus d'une dizaine de contraintes légales qui rendent très difficile le recours effectif à un tel dispositif, et donc inefficace la mesure d'encouragement à l'investissement supposée véhiculer ce texte.

La seconde raison de la complexité de l'environnement juridique en France tient à la sédimentation des normes juridiques et à la diversité des situations qu'elles entendent couvrir. Dans un système social largement régi par la négociation collective, on observe un foisonnement de règles qui traduit autant la diversité des situations professionnelles que la multitude de compromis consentis par les partenaires sociaux. Par ailleurs, l'ordonnancement juridique des codes, lois, décrets, qui définit plus de 4 000 régimes d'autorisation et de déclaration administratives, est d'une telle complexité, que l'évolution nécessaire des normes juridiques face à l'émergence de nouveaux besoins tend à se faire par superposition au stock de normes existantes, plutôt que par une analyse longue

(1) Ce point a été souligné à plusieurs reprises par le groupe et recoupe les opinions des jeunes entrepreneurs recueillies dans d'autres rapports et auditions.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

et fouillée de ces normes, de la pertinence et de l'actualité des dispositions qu'elles sous-tendent, et de leur cohérence globale au regard des objectifs qu'elles visent respectivement. Ces difficultés sont encore accrues lorsque l'on sait que les normes juridiques sont appliquées via les textes législatifs, mais aussi les réglementations, les circulaires, instructions et doctrines, qui sont autant de documents totalement opaques pour les administrés.

Enfin, il faut mentionner que le manque de transparence et l'insécurité juridique sont aggravés par les délais souvent trop courts laissés aux entreprises pour s'adapter et intégrer à leur calcul les révisions et évolutions des dispositions. Ceci est notamment vrai du calendrier d'élaboration des lois de finances, dont le contenu n'est rendu public qu'en toute fin d'année, pour des dispositions prenant effet au 1^{er} janvier suivant, voire rétroactivement au 1^{er} janvier de l'année en cours.

Un exemple d'insécurité juridique créée par les décisions tardives a été récemment donné avec l'instruction fiscale du 28 décembre qui prétendait remettre en cause, à compter rétroactivement du 1^{er} janvier 2001, le régime de l'impôt fiscal pour certaines distributions exceptionnelles¹. L'instruction visait à se mettre en conformité avec la nouvelle définition du dividende qui avait été arrêté par le Conseil d'État le 26 février 2001. Après les annonces et hésitations de Bercy, l'instruction a été maintenue mais assortie de nouveaux commentaires constituant une forme d'engagement de « se montrer souple » et l'assurance que les contribuables qui ont perçu des distributions de revenus mobiliers, qu'ils soient exceptionnels ou pas, au titre de 2001, bénéficieront bien de l'impôt fiscal. Cet exemple illustre la grande insécurité des règles, tenant non seulement à l'évolution trop fréquente du droit positif, mais aussi aux commentaires de l'administration sur ce droit, qui constituent pourtant le corps de sa doctrine publié.

Enfin, une autre source importante d'insécurité juridique est associée à la construction européenne et à l'hétérogénéité des règles entre les pays. En matière de droits de propriété industrielle, ce problème est particulièrement important pour les jeunes entreprises innovantes pour qui la protection des savoirs et connaissances développés est crucial, et constitue leur principal capital. Le brevet communautaire fait encore l'objet d'âpres discussions entre

(1) Malingre (V.), « Laurent Fabius est embarrassé par une réforme du régime de l'imposition des dividendes », « Le Monde », 6 février 2002.

les États membres,¹ laissant en place un système de protection européen très complexe, coûteux, et incertain. Parallèlement, les inventions liées aux logiciels, pourtant fort stratégiques pour la compétitivité des industries sont en Europe très mal protégées : les programmes en tant que tels ne sont pas brevetables, alors même que de nombreux brevets ont été accordés pour des inventions techniques basées sur l'utilisation d'un logiciel, l'application des conditions d'octroi de brevet par l'OEB varie clairement dans la pratique². Ceci désigne un contexte légal très incertain, qui peut décourager les entreprises innovantes, notamment les jeunes et les petites structures, de protéger leurs innovations et d'en capitaliser le développement économique.

3. Les incitations fiscales insuffisantes pour attirer ou même retenir les investisseurs

Dans ce contexte d'internationalisation de l'activité des investisseurs, la fiscalité devient une variable déterminante de la localisation des projets qu'ils soutiennent. En effet, dans la mesure où elles pèsent sur les rendements attendus des investissements, les pressions fiscales sont susceptibles de décourager la prise de risque des investisseurs, et de conduire à une fuite des capitaux et des initiatives innovantes vers les pays où la fiscalité est plus avantageuse. Si on constate des améliorations significatives des conditions fiscales pour l'exercice des activités des investisseurs en fond propres, et notamment des sociétés de capital-risque, il reste que l'impôt sur les sociétés et sur les plus-values apparaissent encore un handicap pour attirer en France les investissements sur les projets à risque.

3.1. Les améliorations des conditions d'exercice des sociétés de capital-risque

Le statut des fonds de capital-risque s'est nettement amélioré au cours des dernières années. On peut distinguer les FPCI, mis en place en 1997 et les sociétés de capital risque (SCR).

S'agissant de ces dernières, elles bénéficient d'un régime fiscal particulier, par lequel elles sont exonérées de l'impôt sur les sociétés dans la mesure où leur activité principale est l'investissement dans des sociétés non cotées. Les

(1) « Promouvoir l'innovation par le brevet : les suites à donner au Livre Vert sur le brevet communautaire et le système de brevet en Europe », COM (1999) 42 final, 5 février 1999.

(2) http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/fr/interprop/indprop/99.htm.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

conditions requises pour bénéficier d'un tel régime sont strictes : elles doivent présenter 50 % de la situation nette investie en titres éligibles des sociétés non cotées ou assimilées, l'éligibilité des participations est plafonnée à 40 % en droit de vote, les prises de participation ne peuvent représenter plus de 25 % de la situation nette.

Ces ratios sont cependant difficilement maintenus dans le cadre de l'activité des SCR qui sont, à la différence des FPCR ou FPCI, des structures permanentes de flux et de reflux d'investissement en titres de PME.

Ce problème a fragilisé le statut fiscal des SCR. En effet, jusque très récemment, si les conditions imparties n'étaient plus remplies, la société de capital-risque perdait subitement son régime fiscal de faveur, et ce sans délai d'amortissement.

Par exemple :

- exercice N : toutes les conditions sont remplies, la société est exonérée d'impôt sur les sociétés ;
- exercice N + 1 : du fait de cessions intervenues sur certaines lignes, la société ne respecte plus temporairement son quota d'investissement. Elle perdait alors immédiatement son régime de faveur et les distributions des bénéfices de l'exercice N (pourtant exonérés de l'impôt sur les sociétés) devenaient immédiatement imposables chez les actionnaires dans les conditions de droit commun, impliquant notamment l'octroi de l'avoir fiscal, mais aussi le paiement par la société du précompte mobilier. Cet impôt de distribution annulait ainsi l'exonération d'impôt sur les sociétés acquise au titre de l'exercice N.

En l'absence de mécanismes d'amortissement dans le calcul des ratios définissant le régime fiscal des SCR, les conditions d'exercice de ces dernières restaient problématiques. Un décret du Premier ministre, paru en juillet 2002, est venu lever ce qui apparaissait à la profession comme la dernière difficulté majeure du statut des SCR. Ce décret prévoit entre autres choses des mécanismes d'amortissement sur le calcul des ratios à maintenir. Ainsi, en cas de liquidation ou redressement judiciaires des sociétés incluses dans le quota de 50 % ou en cas de dépréciation de leurs titres, la SCR ne voit pas subitement s'effondrer son ratio de 50 % de sa situation nette investie dans des sociétés non cotées ou assimilées : elle dispose désormais d'un délai de cinq ans à compter de la date du jugement ou de la constatation de la provision, durant lequel la SCR peut maintenir à son actif, et malgré la cession d'activité ou la dépréciation

des sociétés investies, les titres ou droits de ces dernières valorisés au prix d'acquisition. De même, en cas de cession des titres ou droits inclus dans le quota de 50 % ou en cas d'échange avec d'autres titres qui ne seraient pas éligibles pour ce quota, la SCR bénéficie aujourd'hui d'un délai de deux ans, à compter de la date de cession ou d'échange, durant lequel ces titres cédés ou échangés peuvent être réputés maintenus à son actif. Enfin, le décret conçoit qu'une SCR puisse, temporairement et de façon non récurrente, ne pas respecter le quota de 50 % sans perdre le bénéfice de son régime fiscal : elle pourra désormais régulariser sa situation lors de l'inventaire suivant, sous réserve qu'elle en ait informé les services fiscaux dans les délais d'un mois après déclaration des résultats du premier inventaire requis.

Ce récent décret permet donc de lever les derniers obstacles fiscaux à l'exercice en France des sociétés de capital-risque. Il vient heureusement clore une longue série d'efforts consentis depuis une quinzaine d'années en faveur de l'amélioration des conditions d'exercice de ces investisseurs, dont le rôle clef pour le développement des firmes à fort potentiel de croissance n'est plus aujourd'hui à prouver.

3.2. La fiscalité peu favorable aux actionnaires et au financement sur fonds propres

Même s'il est difficile d'établir des comparaisons internationales des niveaux d'imposition sur les sociétés, ¹ on notera quatre grandes caractéristiques de l'imposition sur les sociétés particulièrement contraignantes pour la croissance des jeunes entreprises innovantes.

Le niveau d'imposition sur les sociétés en France est parmi les plus élevés des pays de l'OCDE. Dans une estimation réalisée par le ministère des Finances et de l'Économie, il ressort qu'en 1999 pour 30,5 euros (200 F) de bénéfice avant impôt un actionnaire français ne percevait que 11 euros (72,37 F) de dividende net. Seuls les États-Unis et les Pays-Bas présentaient pour un même bénéfice un dividende net pour l'actionnaire plus faible (respectivement 9,6 euros ou

(1) La difficulté de comparaison tient notamment au fait qu'au-delà des taux, le calcul doit tenir compte des différences d'assiettes fiscales sur lesquelles ils portent. Les études donnent des chiffres et des classements qui ne se recoupent pas toujours. Nous avons fait le choix de restreindre nos références pour établir les comparaisons internationales à un récent travail de l'OCDE « Fiscalité, PME et entrepreneuriat », DSTI/IND/PME/(2002) 17 janvier 2002.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

63,35 F et 7,9 euros ou 52,00 F)¹. Le taux d'impôt de base sur les bénéfices des sociétés est de 33,3 %² pour l'ensemble des entreprises, contre 25 % pour les PME dont les bénéfices sont inférieurs à 38 000 euros (250 000 F).

Le tableau suivant montre une évolution pourtant relativement favorable de la fiscalité des dividendes pour les PME. En 1998, un bénéfice brut de 100 euros procurait un revenu net de 34,5 euros, en 2001 de 35,6 euros, et en 2002, avec la baisse de 5 % de l'impôt sur le revenu prévue dans la loi de finances rectificative, ce revenu net augmente encore à presque 38 euros. Si les informations publiées sur le projet de loi de finances pour 2003 se confirment, cette amélioration des revenus nets des dividendes devrait se poursuivre.

(1) *Lavenir (F.) et alii, 2001, p. 202, op. cit.*

(2) *Hors contributions additionnelles qui ont été ramenée aujourd'hui à 3 %.*

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

Tableau n° 16

**Évolution de la fiscalité des dividendes versés par une PME
à un associé imposable au taux supérieur de l'impôt sur le revenu**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bénéfice brut	100,0000	100,0000	100,0000	100,0000	100,0000	100,0000
Taux normal de l'IS	33,33 %	33,33 %	33,33 %	33,33 %	33,33 %	33,33 %
Montant de l'IS	33,3300	33,3300	33,3300	33,3300	33,3300	33,3300
Taux des contributions additionnelles à l'IS	10,00 %	10,00 %	10,00 %	6,00 %	3,00 %	3,00 %
Montant des contributions additionnelles	3,3330	3,3330	3,3330	1,9998	0,9999	0,9999
Total des prélèvements au niveau de la société	36,6630	36,6630	36,6630	35,3298	34,3299	34,3299
Bénéfice distribuable après IS et contributions additionnelles	63,3370	63,3370	63,3370	64,6702	65,6701	65,6701
Montant de l'avoir fiscal imputable sur l'IR	31,6685	31,6685	31,6685	32,3351	32,8351	32,8351
Revenu brut imposable	95,0055	95,0055	95,0055	97,0053	98,5052	98,5052
Taux supérieur de l'impôt sur le revenu (1)	54,00 %	54,00 %	54,00 %	53,25 %	52,75 %	49,00 %
Impôt brut correspondant	51,3030	51,3030	51,3030	51,6553	51,9615	48,2675
Impôt net correspondant après imputation de l'avoir fiscal	19,6345	19,6345	19,6345	19,3202	19,1264	15,4325
Impôt net après réduction de 5 % (imposition 2002) si applicable	19,6345	19,6345	19,6345	19,3202	16,5283	15,4325
Taux cumulé des contributions sociales	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %
Assiette des contributions sociales	95,0055	95,0055	95,0055	97,0053	98,5052	98,5052
Montant des contributions sociales	9,5006	9,5006	9,5006	9,7005	9,8505	9,8505
Total des prélèvements au niveau de l'associé, personne physique	29,1350	29,1350	29,1350	29,0208	26,3789	25,2830
Pourcentage des prélèvements au niveau de l'associé personne physique	46,0000	46,0000	46,0000	44,88 %	40,17 %	38,50 %
Quotité déductible de la CSG (en % de l'assiette)	5,50 %	5,50 %	5,50 %	5,50 %	5,50 %	5,50 %
Montant déductible en N + 1 de la CSG	5,2253	5,2253	5,2253	5,3353	5,4178	5,4178
Économie d'IR correspondant à la CSG déductible (2)	2,4559	2,8217	2,7825	2,8144	2,6547	2,5464
Revenu net de tous prélèvements obligatoires	34,2020	34,2020	34,2020	35,6494	39,3222	40,3871
Revenu net après prise en compte de la déductibilité partielle de la CSG	36,6579	37,0236	36,9845	38,4638	41,9460	42,9335

(1) Pour 2003 ce taux correspond à celui du projet de loi de finances

(2) Le taux supérieur de l'impôt sur le revenu a été extrapolé à 47 % pour effectuer ce calcul au titre de 2003

Source : Jean-Claude Rioux, (membre du groupe de travail)

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

La seconde caractéristique de la fiscalité des dividendes en France est qu'elle tend à encourager le financement par emprunt plutôt que le financement sur fonds propres. Les études comparatives¹ convergent toutes vers ce même constat : la France fait partie des pays dont la fiscalité biaise le plus le mode de financement des entreprises.

Encadré n° 12

La mesure du biais fiscal à l'égard du mode de financement

Une fiscalité est dite neutre à l'égard du mode de financement si le bénéfice avant impôt sur société procure le même revenu net après impôt pour les investisseurs, que l'investissement soit financé par emprunt, par émission de titres ou par réinvestissements des profits.

Pour estimer le biais de la fiscalité à l'égard du financement, on calcule, pour les différents modes de financement le taux marginal effectif de l'impôt sur le capital, qui est le taux combiné de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt sur les personnes physiques qui pèse sur le capital investi. Si le taux effectif de l'impôt sur le capital est le même pour tous les modes de financement de l'investissement, la fiscalité est neutre.

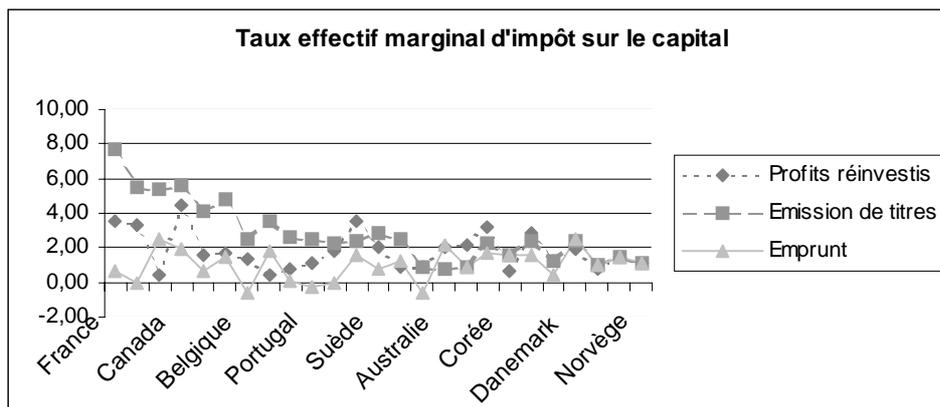
Le taux effectif de l'impôt sur le capital mesure comment la fiscalité du capital qui pèse sur les sociétés et les individus affecte le rendement avant impôt qu'une société doit dégager pour procurer un niveau donné de rendement après impôt à l'investisseur.

Les estimations du taux effectif de l'impôt sur le capital diffèrent selon les hypothèses retenues dans les calculs, mais elles ont toutes pour résultat que la France est le pays qui présente le régime fiscal le moins neutre sur cette question de financement. Par exemple, dans l'étude de l'OCDE, on montre que pour procurer à un investisseur un rendement après impôt sur le revenu de son investissement de 4 %, une entreprise doit dégager en France un bénéfice marginal avant impôt sur les sociétés de 7,72 % si l'investissement est financé sur fonds propres, et de seulement 0,67 % s'il est financé par emprunt. Cet écart est le plus important des biais fiscaux calculés pour les différents pays de

(1) Van den Noord (P.) et Heady (C.), « Surveillance of Tax Policy : A Synthesis of Findings in Economic Surveys », Département des affaires économiques, document de travail n° 303, OCDE, Paris, rapport Lavenir (F.), 2001, op. cit.

l'OCDE. Le Japon et les Pays-Bas présentent des biais similaires. Seuls la Norvège et la Nouvelle-Zélande parviennent à la neutralité fiscale ¹.

Graphique n° 5



Aujourd'hui, ces écarts de taux effectif marginal de l'impôt sur le capital en France ne peuvent plus réellement être attribués au problème de la double imposition des bénéfices, au titre de l'impôt sur les sociétés et au titre de l'impôt sur le revenu des actionnaires. L'avoir fiscal, qui depuis longtemps est fixé à 50 % des bénéfices nets distribués, est déconnecté des nombreuses variations subies par l'impôt sur les sociétés ces vingt dernières années. Il compense la double imposition pour un taux d'IS référent de 33,3 %. Actuellement, avec la diminution des taux de contributions additionnelles assises sur l'IS, qui sont passées de 10 % en 2000, à 6 % en 2001 puis 3 % en 2002, on peut considérer que le taux de l'IS n'est pas très éloigné du seuil des 33,3 % : seule une très petite partie des bénéfices est doublement imposée au titre de l'IS et de l'IR. La double imposition des bénéfices est donc actuellement très limitée, même si, comme le montre le tableau précédent, les prélèvements totaux sur le capital (cumul de l'IS, de l'IR et des divers prélèvements sociaux) restent très lourds (avec un taux marginal de 65 % pour 2002).

(1) Van den Noord (P.) et Heady (C.), « Surveillance of Tax Policy : A Synthesis of Findings in Economic Surveys », Département des affaires économiques, document de travail n° 303, OCDE, 2001, Paris.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

En revanche, la fiscalité sur les dividendes et celle sur les revenus des produits de placement à revenus fixes, comme les intérêts de créances, présentent des différences favorisant le financement par prêt plutôt que sur fonds propres. En effet, si les dividendes perçus par l'actionnaire sont imposés au titre de l'impôt sur le revenu, au taux supérieur auquel la plupart des actionnaires sont en réalité soumis, les revenus issus des placements financiers à revenu fixe peuvent bénéficier de l'option pour le prélèvement libératoire, qui porte, dans la plupart des cas, à 15 % (hors prélèvements sociaux de 10 %) le taux d'imposition des revenus de placement. Bien qu'en réalité de nombreuses contraintes légales pèsent sur l'option de prélèvement libératoire pour les dirigeants, cette dernière représente un avantage qui n'existe pas pour le revenu issu des dividendes.

Par ailleurs, la fiscalité sur la restitution d'un apport à une entreprise n'est pas la même dans le cas d'un apport en capital sur ses fonds propres, et d'un apport sous forme de prêt versé au compte courant associé de l'entreprise.

Lorsque le financement d'une entreprise passe par un apport en capital, la restitution de ce capital est traitée comme un revenu mobilier, même si elle n'intervient pas sous la forme d'une distribution de dividendes. En effet, l'article 112 du code général des impôts dispose qu'une répartition du capital n'est réputée présenter le caractère d'un remboursement d'apport que si tous les bénéfices et les réserves, autres que la réserve légale, ont été préalablement répartis. Si ce n'est pas le cas, la restitution d'un apport en capital d'une entreprise est considéré comme un revenu mobilier, et en tant que tel est soumis à l'application de l'IRPP.

Ce n'est pas le cas d'un financement par simple versement d'une somme sur le compte courant de l'entreprise : le remboursement d'un tel apport en trésorerie n'encourt, en dehors des éventuels intérêts perçus, aucune fiscalité pour le prêteur.

Cette différence de fiscalité sur la restitution d'un apport en capital par rapport à un prêt à une entreprise est à l'origine d'une différence significative sur les délais de retour sur investissement pour le prêteur : il faudra dans le cas d'un apport en capital un délai plus important que dans le cas d'un prêt sur compte courant.

La loi de finances pour 2002 a prévu un correctif à cet état de fait qui complète les dispositions de l'article 112 du CGI précité, en précisant que l'assimilation à une distribution de revenus d'un remboursement d'apport ne s'applique pas lorsque la répartition est effectuée au titre du rachat de la société émettrice de ses propres actions. La procédure de rachat ne concernant que les sociétés par

actions, l'introduction d'une telle règle d'exception ne suffit pas à combler la discrimination fiscale avec le mode de financement par compte courant d'associé.

Si l'on considère le cas particulier mais relativement fréquent d'un chef d'entreprise actionnaire principal de sa PME qui souhaiterait aider au financement d'un projet d'investissement, on constate que ce dernier est plus fondé à prêter, même sans intérêt, à sa propre société qu'à augmenter ses fonds propres par un apport en capital, sur le remboursement duquel il serait soumis à l'impôt sur le revenu.

Les caractéristiques de la fiscalité des dividendes en France apparaissent à ce titre comme un obstacle à l'augmentation du capital des petites entreprises. Elle peut en partie expliquer la faiblesse souvent constatée des fonds propres de ce type d'entreprises, faiblesse qui en retour limite leurs capacités d'emprunt. Les distorsions en faveur du financement bancaire sont particulièrement pénalisantes pour les petites entreprises innovantes, pour lesquelles le recours aux emprunts bancaires est mal adapté et peu aisé.

Enfin, une dernière caractéristique de la fiscalité des entreprises tient aux règles de calculs d'amortissement sur les actifs incorporels, qui, en France ne sont pas favorables. Les amortissements des actifs incorporels ne sont pas déductibles des bénéfices imposables, contrairement à la plupart des pays européens. Ceci est particulièrement pénalisant pour les jeunes entreprises innovantes, pour qui les actifs incorporels tels que les licences, les droits de propriété ou la qualification représentent une part essentielle du capital de l'entreprise.

3.3. L'impôt sur les plus-values : la France en position médiane

La comparaison de l'imposition des plus-values pratiquée dans les différents pays de l'OCDE montre que la France a une position relativement vulnérable par rapport aux autres pays de l'OCDE ¹.

En ce qui concerne la fiscalité des plus-values professionnelles sur cession d'actifs immobilisés autres que les titres de participation, le taux réel d'imposition est de 34,3 % en 2002, et fait partie des pays ayant une fiscalité relativement lourde sur le capital ou le résultat social : elle est juste devant l'Autriche, les Pays-Bas, l'Espagne mais aussi les États-Unis. Elle se place cependant loin derrière certains « paradis fiscaux », tels que la Belgique, le

(1) OCDE « Fiscalité, PME et entrepreneuriat » DSTI/IND/PME(2002)/17.

- Les environnements juridique et technologique de l'entrepreneuriat -

Danemark, le Luxembourg ou la Suisse, qui n'imposent pas les plus-values sur titres de participations, mais dépasse aussi les taux d'imposition pratiqués par ses proches partenaires, tels que l'Allemagne (25 %), le Royaume Uni (30 %) ou l'Italie (27 %).

Par contre, il faut noter qu'il en va très différemment pour les titres de participations, ¹ sur lesquels, avec le régime de plus-value à long terme, la France applique un taux de 19,57 %, qui apparaît très modeste au regard de la Grande-Bretagne par exemple, mais plus généralement de la plupart des pays partenaires.

En ce qui concerne la fiscalité des plus-values sur titres détenues par les personnes physiques, la France fait partie des pays qui applique un taux moins élevé sur les personnes physiques que celui appliqué aux sociétés, dans l'hypothèse où ces titres seraient détenus moins de deux ans par les entreprises. Les plus-values mobilières sont soumises à une imposition généralisée au titre de l'impôt sur le revenu (16 %) et du total des contributions sociales (10 %) selon un taux proportionnel de 26 % sans réduction prévue selon la durée de la détention ou le montant de la plus-value ². Ce taux est parmi les plus élevés, supérieur à celui pratiqué aux États Unis, au Canada, au Royaume-Uni, à l'Italie ou à l'Allemagne, qui encouragent le placement de l'épargne en actions avec un taux nul sur les actifs détenus à long terme par les personnes physiques.

Mais ces conditions générales d'imposition des plus-values des personnes physiques cachent l'existence de nombreux régimes dérogatoires créés afin d'exonérer l'épargne salariale, celle investie par les salariés dans leur entreprise (les plans d'épargne entreprise), et l'épargne dirigée vers des placements longs, telle que les plans d'épargne en actions, les plans d'épargne populaire, les plans d'épargne retraite, les contrats d'assurance vie et un certain nombre de fonds communs de placement.

(1) Il s'agit des titres de participation représentant au moins de 5 % du capital et détenus plus de deux ans.

(2) La France se caractérise notamment par la faiblesse du seuil de cession déclenchant l'imposition, qui porte non pas sur la plus-value dégagée mais sur les opérations de ventes de valeurs mobilières.

Tableau n° 17 : Imposition des plus-values réalisées sur les actions 1999 contribuables résidents

	Sociétés		Personnes physiques	
	Court terme	Long terme	Court terme	Long terme
Pays appliquant le même taux de l'impôt sur les plus-values aux sociétés et aux personnes physiques				
Belgique	0	0	0	0
Nouvelle-Zélande	0	0	0	0
Irlande	20	20	20	20
Norvège	28	28	28	28
Finlande	29	29	29	29
Pays appliquant un taux d'imposition moins élevé sur les plus-values réalisées par les sociétés				
Hongrie	18	18	20	20
Canada	19,4	19,4	21,7	21,7
Suède	28	28	30	30
Turquie	30	30	50	50
Pays appliquant un taux d'imposition moins élevé sur les plus-values réalisées par les personnes physiques				
Grèce	40	40	0	0
Corée	28	28	0	0
Mexique	35	35	0	0
Pays-Bas	35	35	0	0
Pologne	30	30	0	0
Islande	30	30	10	10
France	33,3 *	33,3 **	26	26
Japon	30	30	26	26
Pays appliquant un taux d'imposition moins élevé sur les investissements à long terme				
Espagne	35	35	40	18
États-Unis	35	35	39,6	20
Australie	34	34	48,5	23,5
Allemagne	25	25	53,8	0
Royaume-Uni	30	30	40	24
Autriche	34	34	50	0
République tchèque	31	31	32	0
Portugal	32	32	10	0
Italie	37	27	12,5	12,5
Danemark	32	0	40	40
Luxembourg	30	0	25	0
Suisse	8,5	0	0	0

Remarque : Ce taux classique de l'impôt sur les plus-values peut varier en fonction des types d'actifs. Les périodes de détention pour les immobilisations à long terme varient d'un pays à l'autre, ainsi que d'autres conditions

* En fait, pour l'année 1999, le taux réel d'imposition était de 36,66 %, compte tenu de la contribution additionnelle à l'IS. Actuellement cette contribution est encore de 3 % de l'IS lui-même, soit un taux réel d'imposition de 34,3 % environ

** En ce qui concerne les plus-values sur titres de participation, dès lors qu'ils sont détenus plus de deux ans, le taux d'imposition est de 19,57 %

Source : *Dalsgaard (2001), Ernst and Young (2001a ; 2001b)*

PARTIE 3

DYNAMISER L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT

Chapitre 7

Mieux former et accompagner les créateurs

La formation à l'entrepreneuriat devrait être un levier d'action essentiel pour le développement des entreprises innovantes. Pour le moment, la formation initiale constitue un atout réel pour assurer la pérennité de l'entreprise¹. De même, l'expérience du créateur (son âge, son ancienneté et son expérience professionnelle proprement dite) améliore fortement ses chances de succès. Toutefois, la formation spécifique à l'entrepreneuriat joue encore un faible rôle : les créateurs innovants font certes plus souvent appel à elle au moment de la concrétisation de leur projet² mais on parvient difficilement à mesurer les effets de la formation sur la réussite de l'entreprise. Pour l'ensemble des créateurs, innovants ou non, elle accroît peu la pérennité de l'entreprise.

Il semble donc que les formations à l'entrepreneuriat doivent accroître leur public et se structurer davantage afin d'être efficaces. Le groupe a identifié deux objectifs convergents que peuvent se fixer les acteurs concernés. Le premier est la familiarisation la plus large possible des jeunes à l'initiative et la création. Il s'agit de la formation de sensibilisation et d'initiation à l'entrepreneuriat. Le second est de favoriser l'acquisition de compétences spécifiques permettant à des porteurs de projets de les développer. Il s'agit cette fois d'une formation d'accompagnement³.

(1) Un niveau de diplôme au moins égal à Bac + 2 fait augmenter de 6 points leur taux de survie. Cf. Lamontagne (E.) et Thirion (B.), « Création d'entreprise : les facteurs de survie », « INSEE Première », n° 703, mars 2000 (enquête SINE 1994).

(2) 16 % des créateurs innovants ont fait appel à une formation volontaire lors de la création contre 11 % pour les non-innovants. APCE, « Innovation, niche de marché et concurrence », novembre 2000.

(3) La typologie des formations est empruntée à Fayolle (A.), « Les enjeux du développement de l'entrepreneuriat en France », rapport pour le ministère de l'Éducation nationale, de la Recherche et de la Technologie, mars 2001. La sensibilisation et l'initiation s'adresse plutôt aux élèves du primaire et du secondaire ou

- Mieux former et accompagner les créateurs -

Pour cela, on distinguera deux niveaux d'intervention correspondant à des populations différentes. On réservera les actions de sensibilisation à un public volontairement large, dont on cherche à favoriser la vocation d'entrepreneur. Les politiques d'accompagnement seront davantage ciblées sur une population de porteurs de projet dont on se sera préalablement assuré de la validité. Mais ces propositions ne pourront voir le jour que si l'on développe des mécanismes susceptibles de mobiliser les acteurs et de développer les structures qui animent l'enseignement de l'entrepreneuriat.

1. Sensibiliser pour créer un véritable « esprit d'entreprise »

La sensibilisation vise un public très large. Elle a pour objectif de pallier la faiblesse de la culture entrepreneuriale en France. Pour cela, il est nécessaire de généraliser les actions existantes et de mener une politique de communication plus vigoureuse. Les multiples initiatives en cours localement devraient être recensées et encouragées, notamment à travers une plus grande médiation.

Différents acteurs sont concernés : l'Éducation nationale l'est au premier chef mais aussi la presse ou les collectivités territoriales. Par ailleurs, ce thème sera l'un des axes forts du projet de loi « Agir pour l'initiative économique »¹.

Le premier constat effectué par le groupe de travail est la faiblesse de la culture entrepreneuriale en France. Bien entendu, un certain nombre d'experts ont en tête le modèle américain dans lequel la sensibilisation à l'entrepreneuriat est précoce (actions de communication exercées par les groupes de pression dès le stade de l'enseignement primaire),² mais aussi le dynamisme entrepreneurial de certaines sous-populations en France (il en va ainsi de la diaspora vietnamienne parisienne, qui fait preuve d'une activité entrepreneuriale très supérieure à la moyenne³).

aux étudiants de l'enseignement supérieur qui n'ont aucune formation à l'entrepreneuriat. L'accompagnement vise un public plus âgé, ayant le plus souvent achevé ses études et qui mène à bien un projet entrepreneurial.

(1) Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, secrétariat d'État aux Petites et Moyennes entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation, présentation du projet de loi « Agir pour l'initiative économique », jeudi 10 octobre 2002.

(2) « Global Entrepreneurship Monitor », rapport 2000, E.M. Lyon.

(3) Truong (T.), « Les entreprises de la diaspora vietnamienne en France », thèse de doctorat en cours, université Paris-1.

Le groupe de travail propose donc d'acculturer davantage les jeunes aux valeurs entrepreneuriales. Il s'agit d'un travail de communication qui s'inscrit dans le long terme. Deux vecteurs semblent possibles : l'enseignement primaire et secondaire dont l'esprit d'entreprise semble très absent d'une part, l'enseignement supérieur où il s'agit d'étendre les initiatives existantes et la presse d'autre part.

Recommandation n° 1 : Créer un environnement favorable à l'initiative dès l'enseignement primaire et secondaire

Le groupe de travail a fait le constat d'une faible propension du système éducatif national à encourager l'initiative individuelle et collective. Il propose de favoriser toutes les expériences visant à rééquilibrer les parts respectives de la capacité de décision et de l'analyse parmi les qualités développées à l'école. Il s'agit de développer des capacités d'initiative, d'autonomie et de prise de décision qui s'illustreront aussi bien dans des formes *d'intrapreneuriat* que par la création.

Dans l'enseignement primaire, l'expérience de la bande dessinée « *Boule et Bill* » (Agence régionale de développement du Nord-Pas-de-Calais) pourrait être systématisée, notamment dans le cadre de l'instruction civique. Dans l'exemple américain, les associations locales de chefs d'entreprise participent largement à la sensibilisation à l'entrepreneuriat. En France, un contact précoce avec les entreprises pourrait être développé dans l'enseignement primaire, sous la responsabilité des enseignants mais avec l'aide des chambres de métiers ou de commerce.

Le groupe suggère que des instances telles que l'IGAENR se saisisse de cette question, dans la perspective des travaux déjà menés par l'Inspection sur les incubateurs.

Recommandation n° 2 : Généraliser les actions de sensibilisation dans l'enseignement supérieur

La sensibilisation pourrait être généralisée en proposant une ouverture vers l'entrepreneuriat, par exemple sous la forme de témoignages d'entrepreneurs. Les institutions concernées (Grandes Écoles et universités) doivent être encouragées à proposer de façon plus systématique ce type d'actions. L'objectif visé peut être résumé par la formule : « une sensibilisation à la création, offerte à TOUS les étudiants de TOUS les organismes de formation ». Pour cela, il est

- Mieux former et accompagner les créateurs -

nécessaire que la formation à l'entrepreneuriat soit le moins possible dispensée sous la forme de cours optionnels.

Ce « niveau minimum de sensibilisation » peut s'appuyer notamment sur une conférence donnée par un créateur d'entreprise ou la visite d'une *start-up* avec élaboration d'un compte rendu, pour tous les étudiants de deuxième et troisième années ¹.

Les universités et Grandes Écoles pourront élaborer pour cela des partenariats avec des chefs d'entreprise et mobiliser les réseaux de créateurs existants (anciens élèves, réseau Entreprendre, France Initiative Réseau, etc.).

Recommandation n° 3 : Promouvoir le thème entrepreneurial dans la presse

Au-delà du système éducatif, la presse peut être un vecteur puissant. On observe des progrès en ce domaine (câble, satellite) puisque certaines chaînes font une place à des sujets entrepreneuriaux, mais ces initiatives sont encore insuffisantes. La presse choisit ses sujets en fonction de contraintes concurrentielles en partie guidées par ce que les journalistes considèrent comme « les goûts du public ». Du coup, au niveau national, les efforts en faveur de la création d'entreprise semblent faibles. Ils sont *beaucoup plus importants au plan local*, où la presse semble plus friande de « *success stories* » liées à un territoire donné. C'est aussi à ce niveau que sont mises en place les actions les plus originales et les plus efficaces.

Les grandes chaînes publiques pourraient tester des programmes favorables à l'entrepreneuriat. Il s'agirait, par exemple, de développer les émissions relatant des « *success stories* » en abordant des questions liées au métier d'entrepreneur (à l'instar de ce que propose France Inter dans l'émission « Rue des entrepreneurs »). Pour la presse locale, les organismes dévolus à la promotion de l'entrepreneuriat (structures d'accompagnement, APCE, réseaux divers, etc.) doivent prendre l'initiative de développer la communication sur ce thème (notamment en informant les journalistes des créations ou des réussites d'entreprises).

Cette recommandation rejoint l'un des axes du projet « Agir pour l'initiative économique » qui envisage le lancement d'une vaste campagne de communication autour de l'entrepreneuriat. Les pouvoirs publics peuvent être

(1) Nous reprenons cette proposition au rapport Fayolle, 2001.

moteurs dans une opération de ce type en proposant une campagne propre et en activant le réseau des grands réseaux médiatiques publics.

2. Améliorer la qualité de l'accompagnement de l'entrepreneur

Le deuxième niveau d'intervention est celui de l'accompagnement. Il s'agit cette fois de cibler la formation sur un public plus restreint. La solution retenue par le groupe de travail est de repérer des porteurs de projet particulièrement solides afin de leur proposer des programmes adaptés à leurs lacunes ou à leurs compétences. En particulier, on recherchera la complémentarité des compétences, dont on connaît l'importance pour la pérennité et le développement de l'entreprise.

La formation d'accompagnement nécessite toutefois des formes et des contenus très éloignés des formations de gestion traditionnelles. Il s'agit davantage de répondre aux besoins du porteur de projet que de dispenser un enseignement pré-élaboré. L'importance du travail de « mise en relation » est au moins aussi essentiel que celui du transfert de connaissances. Pour cela, des pédagogies particulières devront être employées.

Recommandation n° 4 : Susciter et sélectionner les projets

Pour susciter des vocations d'entrepreneur, il est important que des structures d'accompagnement soient adossées le plus possible aux établissements d'enseignement et de recherche¹. Il faut compter sur un « effet de contagion » qui portera certains étudiants vers la création alors qu'ils n'y sont pas socialement prédisposés (par exemple parce qu'ils n'évoluent pas dans le milieu entrepreneurial). Pour cela, *la présence d'incubateurs sur le lieu de formation* (école ou université) est une piste féconde. Il s'agit de dédier un espace physique à la création d'entreprise, à l'instar de ce qui existe dans certaines écoles d'ingénieurs (SUPELEC, École centrale, ENS Cachan). De cette façon, tous les étudiants peuvent se familiariser avec l'entrepreneuriat et réduire la distance psychologique qui les sépare du milieu des PME.

(1) Sur ce point, les avis étaient divergents au sein du groupe. Il ressort de la discussion que 1. Les créateurs se caractérisent a posteriori par des traits communs (ils pratiquent certains types de sport, effectuent certains stages, etc.). 2. Il est pour autant difficile, a priori, d'identifier parmi une cohorte d'étudiants, ceux qui ont des qualités de chef d'entreprise.

- Mieux former et accompagner les créateurs -

Pour chaque programme de formation, la sélection des candidats devrait reposer sur la qualité du projet et ses potentialités de développement compte tenu des compétences actuelles du créateur et de l'apport que peut donner l'accompagnement. Pour cela, il est préférable que la sélection des candidats soit réalisée par une équipe de professionnels de l'entrepreneuriat et d'enseignants spécialisés. On veillera ainsi à ce que figurent dans le jury des experts de la sélection de projets. L'ouverture à des étudiants de niveaux de qualification et de disciplines différents est très importante.

La poursuite de la politique d'incubateurs publics et l'ouverture accrue des établissements d'enseignement et de recherche sont les deux leviers de cette proposition.

Recommandation n° 5 : Une pédagogie adaptée aux besoins du porteur de projet

Les besoins des créateurs sont très différents de ceux des candidats à une formation de gestion traditionnelle. En effet, la formation à l'accompagnement a pour objet d'*aider* le candidat à réaliser son projet. Les ressources en temps et les moyens financiers du futur créateur peuvent être limités. Il faut donc adapter la pédagogie à ces contraintes.

Les enseignants pourront élaborer la pédagogie adaptée à ces formations en associant de façon large les autres acteurs (chefs d'entreprise, consultants, professionnels). Les formations les plus efficaces du point de vue de la propension à créer sont celles qui inscrivent les étudiants dans des situations d'action concrètes et qui permettent de multiplier ces situations ¹.

Des formations de courte durée mais dont le suivi dépasse la seule période de la formation sont à privilégier. Des temps de pause au cours desquels les candidats peuvent travailler à leur projet sont à prévoir également. Enfin, une attention

(1) Un débat s'est élevé au sein du groupe pour connaître les motivations de la création d'entreprise. L'accent est souvent mis sur le mobile financier (« gagner plus d'argent » ou « faire fortune ») mais les enquêtes font apparaître comme premier motif le désir d'indépendance et comme second motif le désir d'accomplissement. On peut se demander si les réponses à ces questions correspondent à autre chose qu'à la volonté de se conformer aux « attentes sociales » que l'on a généralement en France sur ces sujets. Toutefois d'autres méthodes d'analyse (entretiens compréhensifs, analyse du discours) montrent que la part de « rêve », de « liberté » ou d'aventure entre en ligne de compte dans le choix du statut d'entrepreneur.

particulière sera prêtée à la mise en relation et au développement des réseaux de sociabilité de l'entrepreneur.

L'accompagnement individuel et les expertises devront se faire avec l'implication d'entrepreneurs et des opérations de parrainage mises en place, sur le modèle de ce qui a été fait dans le cadre de HEC Entrepreneurs ¹.

Des cours concrets et pratiques centrés sur les besoins des porteurs de projets pourront être proposés : validation de l'opportunité, réalisation de l'étude de marché, estimation des besoins financiers, élaboration du plan d'affaires, accès aux ressources financières. Les programmes spécialisés en entrepreneuriat des universités américaines peuvent servir de point de repère pour les propositions ². Chambres de commerce, Grandes Écoles, et universités devront donc être associées à ce projet.

Recommandation n° 6 : Favoriser le passage des entrepreneurs par la formation continue

La formation continue à l'entrepreneuriat est rare. Il existe des formations à la gestion de l'entreprise (DESS gestion de PME par exemple) mais peu de formations spécifiques permettant au porteur de projet d'avoir un accompagnement réel.

La formation peut être conçue comme un intermédiaire entre formation et conseil. Il s'agit de mettre à la disposition du candidat un expert qui l'accompagne et le suit dans une perspective pédagogique. Il faut associer le conseil autour du projet du candidat et la formation de base. Il doit s'agir d'une sorte de « *coaching* » personnalisé.

Le problème de la *demande* est essentiel : on peut construire d'efficaces programmes de formation (comme le fait l'université Paris-IX Dauphine par exemple) mais il faut qu'ils rencontrent un public. Or, en dehors d'une minorité d'amateurs de formation, peu d'entrepreneurs l'affectionnent ³. Les créateurs qui sont les plus formés effectuent des formations courtes et qui se répètent. Ils ne sont pas prêts à passer un temps long en formation. Les écoles et universités connaissent des difficultés à recruter des candidats, y compris quand les formations sont sans risque, gratuites ou payées par une grande entreprise

(1) Voir partie 2, chapitre 3.

(2) Voir rapport Fayolle, 2001.

(3) Toutes les enquêtes SINE le montrent.

- Mieux former et accompagner les créateurs -

(EDF) et quand d'importants budgets de communication y sont consacrés (EM Lyon).

La question de la *durée nécessaire* de la formation a été débattue : doit-il s'agir d'une formation longue permettant de bien maîtriser les outils de la gestion ou d'une formation légère conduisant à la maîtrise d'un vocabulaire gestionnaire et d'une familiarité avec les modes de raisonnement comptable et financier ? Deux exemples extrêmes semblent s'opposer : le cas des *Business schools (BS)* américaines dans lesquelles des professionnels compétents acceptent de consacrer une à deux années à se former et les universités françaises qui ne parviennent pas à « fixer » les futurs créateurs plus de quelques jours ¹. La question du coût de la formation fait l'objet du même paradoxe.

La plupart des créateurs détiennent une compétence technique relative au secteur dans lequel ils créent. La lacune principale est la compétence gestionnaire. Il convient donc de renforcer cette dernière en tenant compte des acquis techniques des créateurs.

Pour cette recommandation, les principaux acteurs concernés sont tous les établissements d'enseignement et de formation, publics et privés, qui peuvent améliorer leur offre de formation continue à l'entrepreneuriat.

Enfin, un projet de loi ² en cours devrait permettre d'améliorer les conditions de passage du statut de salarié à celui de créateur. Cette mesure facilitera l'accès à la formation continue.

3. Mobiliser les acteurs

Les acteurs de la formation à l'entrepreneuriat sont actuellement en pleine structuration. Certaines initiatives comme *l'Académie de l'entrepreneuriat* ou *l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat* doivent être encouragées. Des moyens doivent également favoriser le développement de la

(1) C'est la perception différente que les entrepreneurs ont de ce que peuvent apporter les BS et les universités françaises qui explique cette différence « d'investissement ».

(2) Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, secrétariat d'État aux Petites et Moyennes entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation, présentation du projet de loi « Agir pour l'initiative économique », 7 octobre 2002.

recherche en entrepreneuriat et les structures d'accompagnement comme les incubateurs.

Recommandation n° 7 : Assurer le développement des organismes de promotion de l'entrepreneuriat

Quelques structures permettent aujourd'hui de promouvoir l'entrepreneuriat et son enseignement en France. Il faut favoriser leur développement et évaluer leur effet.

Les organismes susceptibles de délivrer des formations sont nombreux : universités, écoles, chambres de commerce. D'autres ont pour objet de fédérer les efforts, comme l'Académie de l'entrepreneuriat, l'Observatoire des pratiques pédagogiques en entrepreneuriat et les incubateurs. Il faut mettre en œuvre les moyens financiers et en communication nécessaires pour assurer leur développement. Universités, établissements d'enseignement supérieur ou chambres de commerce doivent en faire une priorité.

Recommandation n° 8 : Assurer le recrutement d'un corps d'enseignants-entrepreneurs de qualité

Il s'agit d'identifier et de former aux spécificités de l'entrepreneuriat en France ou à l'étranger des professeurs-entrepreneurs. Des formations de formateurs pourraient pour cela être organisées sur le modèle des opérations de la FNEGE (Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion)¹.

Actuellement, l'université souffre d'un défaut de postes d'enseignants-chercheurs dans ces spécialités. Le recours à des professionnels ne peut pas se substituer aux postes d'enseignants-chercheurs parce qu'ils ne conduisent pas à une valorisation interne à l'université (faible reconnaissance des professionnels dans le système universitaire français, peu de possibilités de passages d'un statut à l'autre). Il est donc opportun de créer des postes d'enseignants-chercheurs « fléchés », c'est-à-dire spécialisés en entrepreneuriat.

(1) Nous reprenons cette proposition au rapport Fayolle, 2001.

- Mieux former et accompagner les créateurs -

Recommandation n° 9 : Développer la recherche sur l'entrepreneuriat

Bien qu'il s'agisse d'un savoir pratique, l'entrepreneuriat doit faire l'objet de recherches en sciences de gestion afin de pouvoir se développer et s'enseigner. La recherche sur l'entrepreneuriat est embryonnaire en France par comparaison avec son développement aux États-Unis ou au Canada. Les références et revues spécialisées sont toutes anglo-saxonnes. Il doit s'agir d'une recherche appliquée.

Chapitre 8

Développer les structures d'incubation et d'essaimage

Outre la formation et l'accompagnement, il s'agit de développer ou de renforcer l'ensemble des structures qui assurent le lien entre la recherche et la création d'entreprise innovantes ¹.

Recommandation n° 10 : Prolonger le financement et encourager la spécialisation des incubateurs publics

La mise en place des incubateurs publics a rencontré des difficultés et s'est échelonnée dans le temps. Une grande diversité caractérise à la fois leurs modes de financement, leur activité et leurs performances. Ils souffrent aujourd'hui également d'une faible spécialisation, les moyens étant dispersés entre les divers incubateurs. Plus généralement, c'est le modèle économique qui sous-tend le fonctionnement des incubateurs qui semble inadapté. Pourtant la phase d'incubation est d'une importance cruciale pour le développement des entreprises à fort potentiel. Elle permettra également de fournir un cadre à des avantages fiscaux dérogatoires au droit commun pour les entreprises « incubées ».

Il faut donc à la fois poursuivre le financement des incubateurs publics et les inciter à trouver d'autres moyens de fonctionnement. L'Union européenne recommande d'assurer un financement public patient pour les pépinières d'entreprises et d'encourager fiscalement le développement des financements privés ². Une telle proposition mérite d'être reprise au niveau français. Le

(1) Dans le projet de loi « Agir pour l'initiative économique » présenté le 7 octobre 2002, il est prévu des dons aux réseaux d'accompagnement à la création. Cette mesure devrait, si elle est suivie d'effets, favoriser la constitution des structures d'accompagnement efficaces dont a besoin l'entrepreneuriat innovant.

(2) Commission européenne, « Meilleures pratiques dans le domaine des pépinières d'entreprises et de soutien à l'innovation », séminaire ESPOO, 19 et 20 novembre 1998.

- Développer les structures d'incubation et d'essaimage -

développement des incubateurs publics passe notamment par la prolongation des financements mis en place à la suite de la loi Allègre.

L'accroissement de la spécialisation sectorielle est également un moyen de développer du même coup la performance et les possibilités de financement. Il s'agit d'éviter la dispersion des moyens et de favoriser la concentration de ressources techniques et humaines. De ce point de vue, une concertation entre régions semble nécessaire afin d'éviter que chacune décide de façon isolée de la spécialisation des incubateurs publics au financement desquels elle contribue. Elle permettrait en outre de développer la professionnalisation des acteurs de l'accompagnement.

Enfin, il s'agit de développer l'information relative aux possibilités de mobilité des chercheurs vers les incubateurs ou les entreprises issues de l'essaimage. Les chercheurs du secteur public connaissent encore des difficultés à quitter leurs structures d'origine. La loi Allègre va dans le bon sens mais les possibilités qu'elle offre sont en grande partie ignorées du public concerné (chercheurs du public). Il s'agit de favoriser l'envie de créer au sein de cette population. Les chercheurs disposent en effet de projets à fort potentiel économique. Sur ce thème, les travaux antérieurs du Commissariat général du Plan ont déjà permis d'avancer un diagnostic et des préconisations ¹.

Recommandation n° 11 : Favoriser le développement des entreprises rejetons issues de la recherche publique

Les sociétés issues de l'essaimage de la recherche publique ou sociétés rejetons (*spin-offs*) constituent une population très restreinte d'entreprises. Toutefois, ces sociétés issues de la recherche publique justifient qu'on leur porte une attention particulière en raison de leur rôle de médiateur entre les entreprises et la recherche et entre les secteurs privé et public. Toutefois, pour la France, on a pu mettre en évidence des défauts liés à une faible spécialisation et au faible développement de l'emploi.

L'accroissement de la spécialisation sectorielle des entreprises rejetons est la solution à ces deux types de problèmes. Elle permettra à la fois une meilleure efficacité de l'entreprise et la concentration des moyens humains. Il s'agit de renforcer les pôles existants autour d'une technologie donnée en évitant la

(1) Commissariat général du Plan, « Recherche et innovation : la place de la France dans la compétition mondiale », rapport de la commission présidée par Majoie (B.), La Documentation française, novembre 1999.

dispersion. En particulier, il semble utile dans certains cas que plusieurs établissements d'enseignement supérieur fédèrent leurs moyens pour créer une société rejeun orientée vers une technologie donnée. Il s'agit de promouvoir une « spécialisation organisée » afin de favoriser l'émergence de vrais pôles de compétence.

Recommandation n° 12 : Favoriser l'essaimage à partir des grandes entreprises

Le diagnostic a montré que l'essaimage issu des grandes entreprises était porteur d'entreprises à forte pérennité et à fort potentiel d'innovation. Pourtant, un certain nombre de handicaps désincitent à la fois les entreprises et les salariés à tenter l'essaimage, notamment le cadre fiscal de l'essaimage et le statut du salarié en phase de développement d'une nouvelle activité. Plusieurs mesures peuvent accroître l'incitation des grandes entreprises à l'essaimage ¹.

Il faut d'abord permettre aux entreprises qui souhaitent mettre en place une politique d'essaimage de déduire fiscalement les primes qu'elles attribuent à leurs collaborateurs qui démissionnent pour créer ou reprendre une entreprise et « aligner le traitement fiscal et social de ces primes sur celui des indemnités de licenciements transactionnelles (exonérations de charges sociales et d'impôt) et de permettre aux salariés démissionnaires de s'inscrire aux ASSEDIC et de toucher les allocations chômage ² ».

On pourrait également réfléchir à un traitement fiscal privilégié pour les « apports en industrie » à la nouvelle pousse que sont les frais de recherche et les charges sociales du créateur essaimeur, pendant la préparation de son projet ³.

Une autre proposition consiste à créer un congé rémunéré pour assurer la période de développement du projet. Ce congé création, période de transition entre le statut de salarié et celui de chef d'entreprise, pourrait être financé par les organismes paritaires ou les pouvoirs publics.

(1) On reprend ici certaines propositions du rapport 2001-2002 du CNCE, Commission « essaimage ».

(2) Rapport CNCE 2001-2002.

(3) Voir les propositions de la société Spinnove (www.spinnove.com).

- Développer les structures d'incubation et d'essaimage -

Enfin, un certain nombre de mesures devraient être étudiées afin de favoriser l'octroi de prêts d'honneur aux salariés en situation d'essaimage. La BDPME semble ouverte à ce type de projet.

Chapitre 9

Assurer un financement efficace

Le groupe de travail a considéré que le financement était un facteur clé de la réussite du processus entrepreneurial. Un consensus a été réuni autour du constat de graves insuffisances en France, qui sont de natures à la fois structurelles et conjoncturelles. Le groupe de travail a insisté sur les menaces que les insuffisances de financement font peser sur la création et le développement d'entreprises à fort potentiel et de haute technologie.

La question du financement de l'économie entrepreneuriale a été en constante évolution durant la période des travaux du groupe. L'évolution du marché financier, dans le contexte d'une crise profonde des entreprises du secteur des nouvelles technologies, a provoqué une raréfaction des sources de financement, notamment du fait de la forte réduction des investissements pour le capital-risque. La conséquence en est une difficulté renforcée de financement de la jeune entreprise, tout particulièrement dans les phases d'amorçage. Dans le même temps, les pouvoirs publics français ont encouragé, directement ou indirectement, le financement de l'entrepreneuriat. Cette politique a été appréciée de manière positive par le groupe de travail.

Dès lors, les recommandations du groupe de travail visent notamment à corriger les problèmes actuels qui sont, notamment, liés au bas de cycle économique. Le groupe de travail a insisté sur le fait que les difficultés conjoncturelles pouvaient remettre en cause la dynamique entrepreneuriale. Dans ce contexte économique difficile pour le financement de l'entrepreneuriat, l'importance du soutien des pouvoirs publics a été fortement soulignée.

Les recommandations suivantes visent à remédier aux insuffisances constatées en matière de financement de l'économie entrepreneuriale en France. Le premier objectif est de renforcer le financement de l'amorçage. Un second objectif, plus général, porte sur la nécessité d'orienter davantage l'épargne disponible française vers le capital-risque. Enfin, il peut être utile d'améliorer certaines modalités d'introduction sur le marché financier.

- Assurer un financement efficace -

Les propositions visent aussi à accroître l'activité des investisseurs institutionnels en matière de financement de l'entrepreneuriat, et à améliorer les modalités d'introduction sur le marché financier. Ces recommandations sont plus ou moins précises en fonction de leur nature.

1. Renforcer le financement de la phase d'amorçage

Les investisseurs tendent à ne pas concentrer leurs efforts sur les entreprises en phase d'amorçage, phase critique pour une société, au cours de laquelle un financement initial lui permet d'atteindre ses objectifs de valorisation.

Recommandation n° 13 : Attirer l'attention des pouvoirs publics sur la fragilité du financement de l'amorçage et sa rentabilité problématique

Le groupe a établi un consensus autour du fait que la phase d'amorçage représentait une phase particulièrement délicate dans le cycle de financement de l'entrepreneuriat. Rappelons qu'il existe trois principales raisons à la quasi-quadrature du cercle du financement de l'amorçage :

- *L'exigence de compétences de la part des financeurs de l'amorçage* : les équipes en charge du capital-amorçage doivent posséder des compétences multiples et complexes, à savoir le dialogue avec le chef d'entreprise, la gestion financière, la stratégie d'entreprise, le marketing, la gestion des ressources humaines, les relations avec les banques, également les compétences scientifiques et techniques du secteur concerné, etc. Avec la croissance de la *start-up*, plus la spécialisation des compétences progresse.
- *La longue durée de l'amorçage* : cette dernière décourage la formation d'équipes adaptées et l'investissement. Les premiers temps de l'amorçage passent par des études (de marché, marketing, stratégie...), qui s'avèrent trop coûteuses pour les investisseurs privés.
- *Le coût du suivi de l'entreprise pendant la phase d'amorçage* : il s'agit d'une véritable quadrature du cercle. En effet, un fonds ne peut prélever qu'environ 2,5 % (*management fees*) sur le montant des investissements. Si on considère qu'une personne gère deux investissements par an, une équipe de capital-amorçage une dizaine, soit, sur la durée du fonds, une quarantaine d'investissements, soit 6 millions d'euros, seulement 150 000 euros pour financer l'équipe, ce qui est impossible.

Ce constat peut conduire à recommander la notion de « discrimination positive » en faveur du segment de capital-amorçage, ¹ par exemple en mettant en place une prime fiscale.

Recommandation n° 14 : Prendre en considération la spécificité et les difficultés du financement de l'amorçage dans le secteur des biotechnologies

Il est apparu très important, pour le groupe, de mettre en avant la spécificité de l'amorçage dans le cas des sciences de la vie. La caractéristique fondamentale de ce secteur est l'importance en masse, et dès le début, des moyens de financement. Dès lors, l'amorçage d'une entreprise en biotechnologie s'apparente à un premier tour de financement par capital-risque.

Une conséquence est qu'il est préférable, pour les fonds d'amorçage, de partager les risques avec d'autres fonds lors du premier financement d'une *start-up*. En outre, devant les difficultés rencontrées par les jeunes entreprises de biotechnologies et l'allongement possible des phases de développement des produits, les fonds d'amorçage auraient avantage à conserver des réserves financières suite au premier investissement.

Recommandation n° 15 : Accroître le financement de l'amorçage de la part des pouvoirs publics

Il peut être envisagé un accroissement de l'effort de l'État en matière d'investissement dans le domaine de l'amorçage. Cette proposition découle de la conclusion qu'une partie de l'activité de financement de l'amorçage n'est, par nature, pas rentable. Il s'agit alors d'une intervention stratégique de l'État dans le cas d'une incapacité du marché (*market failure*).

Le débat concerne alors les modalités de l'intervention publique. Certains membres du groupe de travail se sont prononcés en faveur de structures d'amorçage dont le capital est à 80 % ou 100 % d'origine publique, tout en veillant à ce que le capital privé soit toujours majoritaire dans l'entreprise.

(1) « *Financement de l'amorçage en France : état des lieux, benchmarks et propositions* », *Up & Up*, septembre 2002 (www.upandup.com).

- Assurer un financement efficace -

Recommandation n° 16 : Inciter les fonds de capital-risque (FCR) à investir dans l'amorçage

Les FCR exercent déjà une activité en matière d'amorçage. En effet, non seulement cette activité n'est guère éloignée de leur champ d'action naturel, mais encore cela leur procure de nombreux avantages : avec un investissement modéré (par exemple 100 000 euros), le « capital-risqueur » peut espérer une forte valorisation à terme et limite, en amont, les risques liés au management, notamment par les contacts directs avec le chef d'entreprise.

Deux modalités sont envisageables :

- Une forme de subvention au FCR pour le financement des activités de capital-amorçage devrait être étudiée par les pouvoirs publics. Cette aide financerait les coûts liés au conseil et au suivi de la très jeune entreprise.
- Les frais de fonctionnement des fonds d'amorçage spécialisés seraient pris en charge par d'autres acteurs, qui peuvent être les FPCR (bénéficiaires d'une aide), des organismes publics ou d'autres.

Recommandation n° 17 : Accroître les incitations fiscales à l'investissement

Les projets actuellement non couverts par le capital-investissement doivent pouvoir trouver des capitaux. Ainsi, il est proposé des avantages fiscaux en faveur des souscripteurs de fonds d'investissements : le projet de loi « Agir pour l'initiative économique »¹ va dans ce sens en proposant la création des fonds d'investissement de proximité (FIP).

D'autre part, et, à nouveau dans un esprit proche du projet de loi « Agir pour l'initiative économique », l'augmentation de la réduction d'impôts pour l'investissement direct dans une société non cotée a été évoquée.

(1) « Agir pour l'initiative économique », projet de loi présenté le 7 octobre 2002 par le secrétaire d'État aux Petites et Moyennes entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions libérales et à la Consommation.

2. Accroître le financement de l'entrepreneuriat par les investisseurs institutionnels

Les grands établissements financiers exerçant leurs activités en France affectent une faible part de leurs ressources au capital-risque dirigé vers la création d'entreprises technologiques à fort potentiel. À l'inverse, le groupe de travail a noté que, par exemple, aux États-Unis, dans la décennie 1990, les grands fonds de pension ont pu effectuer jusqu'à 3 % à 4 % de leurs investissements dans le capital-risque. Le groupe a recommandé que les « capitaux patients » privés ou mixtes s'investissent plus dans le capital-risque et a ouvert les pistes suivantes :

Recommandation n° 18 : Réfléchir à des mécanismes incitatifs

Plusieurs pistes sont présentées :

- L'État pourrait réfléchir à un mécanisme incitatif en faveur d'une participation accrue des grands établissements financiers dans les fonds de capital-risque, comme un avantage fiscal.
- Les collectivités locales pourraient y être également associées, comme le prévoit le projet de loi « Agir pour l'initiative économique »¹.
- Une autre piste serait de fixer un certain pourcentage minimal (par exemple 1 %) obligatoire d'investissement dans le capital-investissement.

Recommandation n° 19 : Améliorer les standards d'analyse et de reporting du capital-investissement

Un problème important est que le capital-investissement, et plus particulièrement le capital-risque, n'est pas considéré comme une classe d'actif. En effet, la profession n'apparaît pas assez structurée et les méthodes de *reporting* sont insuffisamment claires et apparaissent internationalement mal standardisées.

Le document produit par l'AFIC² en septembre 2002 constitue un pas important vers la transparence et la lisibilité financière dans le domaine du

(1) « Agir pour l'initiative économique », projet de loi présenté le 7 octobre 2002, *op. cit.*

(2) « Évaluations et reporting. Guide AFIC », AFIC, septembre 2002.

- Assurer un financement efficace -

capital-investissement. Ce travail, mené depuis plusieurs années, tant par l'AFIC que par l'EVCA, doit être poursuivi et encouragé.

3. Faciliter l'activité des équipes de capital-investissement

Recommandation n° 20 : Mettre sur pied des dispositifs de conseil à destination des investisseurs

S'il ne peut exister véritablement de guide de l'investisseur, les formations assurées par des personnes expérimentées doivent être renforcées. En effet, il s'agit de mettre en garde les investisseurs potentiels contre les risques liés au développement entrepreneurial. En particulier, la valorisation initiale de la *start-up* ne doit pas être excessive. Sinon, la rentabilité future de l'entreprise ne sera pas assurée. L'État pourrait réfléchir à un mécanisme d'aide en faveur de la formation en matière de capital-investissement.

Recommandation n° 21 : Adapter la responsabilité juridique des investisseurs

La responsabilité d'un investisseur en capital-développement ne devrait être engagée que pour faute professionnelle grave, ce qui n'est pas le cas actuellement. Cette situation pose des problèmes lourds. Il est indispensable que l'investisseur, qui du reste a pris des risques importants, puisse exercer sans inquiétude son rôle de contrôle, notamment en siégeant au conseil d'administration. D'autre part, il est de l'intérêt de l'entreprise que l'investisseur expérimenté exerce ce rôle de contrôle, voire de conseil de façon régulière. Il est également de son intérêt que l'investisseur puisse être tenu au courant de l'évolution de la société d'aussi près que possible afin de pouvoir réagir rapidement lors des inévitables difficultés que l'entreprise rencontrera pendant ses premières années. La situation actuelle où les investisseurs craignent d'être pénalisés par l'attention qu'ils porteraient à leur participation est très dommageable et assez particulière à la France.

Recommandation n° 22 : Renforcer la vigilance des autorités de régulation boursière concernant l'appréciation portée sur la qualité des entreprises qui accèdent aux nouveaux marchés financiers

Les évolutions des situations des jeunes entreprises introduites en Bourse au cours des années 1999 à 2001 sont de nature à provoquer un désenchantement du grand public, ainsi que de certains acteurs privés, comme les *business angels*. L'analyse effectuée par les autorités de régulation boursière revêt alors une grande importance, notamment quant à l'appréciation du risque potentiel.

Chapitre 10

Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation

La majeure partie des recommandations fiscales faites par le groupe vise à faciliter les conditions de financement de l'entrepreneuriat.

1. Améliorer les conditions d'activité des « *business angels* »

Les *business angels* sont une catégorie d'investisseurs difficile à cerner, dans la mesure où ce sont des investisseurs privés informels qui prennent part au capital de petites et moyennes entreprises. Ils ont un rôle tout à fait crucial à jouer dans le financement des entreprises innovantes à fort potentiel dans la mesure où ils peuvent combler les difficultés de financement qui se présentent très en amont des projets, bien avant le premier tour, avant même les phases d'amorçage et de création. Les *business angels* ont également un rôle moins visible mais très important de diffusion de la culture entrepreneuriale. Par leur activité de prospection, de conseil et de mise en relation, l'accompagnement des jeunes projets d'entreprises par les *business angels* participe à stimuler l'esprit d'initiative au niveau de leurs réseaux locaux ou régionaux.

Nous avons vu que leur nombre augmente en France, mais reste très en deçà des réseaux qui ont pris forme chez les principaux partenaires européens (Royaume-Uni, Pays-Bas, Finlande...).

Il y a deux moyens pour mieux véhiculer les investissements de ces acteurs vers la création d'entreprises innovantes.

Recommandation n° 23 : Créer la société de capital-risque unipersonnelle

Il y a actuellement peu d'individus susceptibles de vouloir adopter une SCR unipersonnelle. Les conditions à réunir pour ce type d'investisseurs sont restrictives : il doit disposer de beaucoup de fonds, avoir un intérêt et une compétence dans le domaine de l'investissement dans des entreprises à haut

- Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation -

risque, et il doit être en plus enclin à « faire cavalier seul » plutôt que d'investir dans les fonds établis.

Pourtant, cette catégorie d'individus, capables d'avoir en solo et de façon récurrente une activité dans le capital-risque, est appelée à se développer avec le développement de l'entrepreneuriat et des réussites plus nombreuses qu'il fera naître. Elle jouera sans doute un rôle important dans la constitution des réseaux et le support de créateurs innovants.

Or actuellement, un individu ne peut seul monter une SCR dans la mesure où pour avoir un tel statut, aucun des individus actionnaires ne doit détenir plus de 30 % du capital de la société. Cette contrainte s'explique par le fait que la défiscalisation des SCR est basée sur une certaine péréquation des risques. Celle-ci suppose un collectif d'individus actionnaires dont les dividendes ne sont pas tous taxés de la même manière : pour les actionnaires qui décideraient de céder leurs parts, les dividendes perçus sont soumis à une fiscalité proportionnelle de 26 % ; pour les actionnaires qui souhaiteraient réinvestir pendant 5 ans dans la SCR les dividendes, ils peuvent bénéficier d'un report de la taxation.

Cette obligation d'association pour les SCR limite l'activité que peuvent avoir les personnes physiques investissant dans les projets risqués, et les incitent à exercer à l'étranger. En outre, plutôt que d'assouplir sa réglementation, la France a préféré édicter une disposition anti-abus (article 123 bis du CGI) qui rend notamment imposable en France, les revenus, même non distribués, réalisés par une société de portefeuille localisée dans un pays réputé à fiscalité privilégiée (en fait, dont les conditions d'imposition sont inférieures de 30 % au moins à celles de l'imposition comparable en France).

Par conséquent, la proposition est de lever cette contrainte d'un maximum de 30 % de détention du capital d'une SCR, pour permettre aux individus qui le souhaitent, d'utiliser ce statut de société à capital-risque et de son régime de transparence fiscale pour accomplir son activité risquée d'investissement dans de jeunes sociétés.

- Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation -

Il est à noter que la communication du 11 décembre 2002 relative à la politique en faveur de l'innovation ¹ prévoit un dispositif juridique et fiscal d'investisseur individuel en innovation (3I).

Recommandation n° 24 : Faire le toilettage du texte définissant les conditions de report de taxation des plus-values sur les actions cédées à de nouvelles entreprises

Il existe aujourd'hui un dispositif de report d'imposition des plus-values si le produit de la vente est réinvesti dans des sociétés non cotées l'année suivant la cession. Cette mesure a été introduite dans la loi de finances pour 1998 (loi n° 97-1269 du 30/12/97), reconduite les années suivantes, et a été rendue permanente en 2000, comme annoncé aux Assises de la création d'entreprise.

Ce dispositif, régi par l'article 150 0C du code général des impôts, est extrêmement contraignant, avec plus d'une dizaine de conditions restrictives, qui rendent très improbable son application par les parties intéressées.

Encadré n° 13

Les contraintes du dispositif de report des plus-values

Ce dispositif est régi par l'article 150 0C du code général des impôts. Les contraintes contenues dans le texte sont fort nombreuses.

L'investisseur doit en avoir été salarié ou dirigeant au cours des cinq années précédant la cession de la société dont les titres sont cédés.

À la date de la cession, il doit avoir détenu dans son foyer fiscal plus de 10 % de droits de vote dans la société dont les titres sont cédés.

Le produit de la cession ne pourrait être réinvesti qu'en apports nouveaux dans la société cible (il ne peut donc y avoir rachat de participation préexistante).

La société cible doit être une société passible de l'IS.

Son activité doit être commerciale au sens des articles 34 et 44 *sexies* du CGI.

(1) « La politique en faveur de l'innovation », communication présentée par la ministre déléguée à l'Industrie en Conseil des ministres du 11 décembre 2002.

- Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation -

La société cible ne doit pas être créée dans le cadre d'une concentration, d'une restructuration, d'une extension ou d'une reprise d'activité préexistante (sauf le cas particulier d'une opération d'essaimage).

Le capital de la société cible doit être détenu, de manière continue, à 75 % au moins par des personnes physiques ou par des personnes morales, ces dernières détenues par des personnes physiques (sont exclues, pour l'appréciation de ce pourcentage, les participations détenues par des SCR, des SFI, des FCPR et des FCPI).

Les titres représentatifs de l'apport doivent être détenus directement et en pleine propriété par le contribuable (ce qui exclu que s'interpose une holding d'investissement dont il aurait le contrôle).

La prise de participation du contribuable et son groupe familial ne peut à aucun moment dépasser 25 % au cours des cinq années qui suivent la réalisation de son apport.

À aucun moment, ni le contribuable, ni les membres de son groupe familial ne doivent avoir été associés de la société cible préalablement à l'opération d'apport.

A aucun moment, ces mêmes personnes ne doivent avoir été dirigeants dans la société, cette condition devant aussi être remplie pendant une période de cinq années suivant la réalisation de l'apport.

L'idée est de simplifier ce texte, en supprimant certaines conditions limitatives qui ne sont pas indispensables pour l'efficacité de cet outil, mais dont la présence limite grandement les effets d'incitation que l'on peut en escompter.

2. Déduire l'acquisition de titres assimilables à des biens professionnels dans le calcul de l'assiette de l'ISF

Le groupe a estimé que l'ISF avait deux impacts défavorables sur l'entrepreneuriat innovant. D'une part, cet impôt nuit à l'attractivité du marché des capitaux d'investissement en France, et donc contribue à limiter plus encore les capitaux disponibles pour les entreprises nouvellement créées. D'autre part, l'ISF introduit une divergence entre les intérêts patrimoniaux des créateurs et ceux des actionnaires qui voudraient voir le capital de l'entreprise se développer.

- Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation -

Recommandation n° 25 : Moderniser l'ISF selon deux alternatives :

- diminuer le seuil suffisamment pour que les stratégies patrimoniales des créateurs fondateurs n'entravent pas les logiques de déploiement de l'entreprise ;
- moderniser la définition de « l'outil de travail » retenue dans le code général des impôts, afin de tenir compte de l'évolution des sociétés, et notamment de la structure de capital dont elles se dotent aujourd'hui. À ce jour, il y a une différence entre les entreprises patrimoniales et les entreprises dont la structure de capital est plus diluée. Pour les premières, les parts détenues sont considérées comme des biens professionnels, et à ce titre sont exonérées de l'ISF. Pour les secondes au contraire, l'acquisition de titres n'est pas déductible des revenus professionnels, comme elle devrait l'être, et les titres détenus sont donc soumis à l'ISF. Dans cette perspective, les parts détenues dans une entreprise pourraient être considérées comme « bien professionnel » si une proportion importante (75 % par exemple) des revenus salariés et assimilés de l'individu proviennent de l'entreprise considérée, quelle que soit la proportion des parts qu'il y détient.

3. Aménager le régime des BCE

Il est aujourd'hui difficile pour une entreprise de croissance de rémunérer un bon administrateur, membre du conseil d'administration. Personnage pourtant clef dans les débuts et la réussite du développement des jeunes sociétés, ce dernier est exclu des systèmes de BSCPE.

Il est également pénalisant d'interdire à une entreprise d'intéresser les salariés de sa filiale à son propre capital, ce qui est une source de distorsion de traitement entre salariés d'une même entreprise, difficilement compréhensible pour ces derniers, suivant qu'ils sont affectés à la société mère ou à des filiales.

Or, la durée d'application du régime des BSPCE correspond aux 15 premières années de la vie de l'entreprise. Sur une durée somme toute importante, il est anti-économique d'ériger une barrière fiscale à la structuration d'une entreprise en groupe de sociétés (filialisation par apports partiels d'actifs de branches d'activités, création directe d'activités nouvelles en filiales, etc.).

Recommandation n° 26 : Rendre les BCE accessibles aux administrateurs et aux salariés des filiales

- Simplifier et sécuriser la fiscalité et la réglementation -

4. Réduire l'insécurité juridique

Les souhaits formulés par le groupe de travail sont plus généraux, mais méritent d'être réitérés tant ils sont importants pour le bon fonctionnement des nouvelles entreprises qui se créent. Le groupe de travail a appelé de ses vœux une plus grande transparence des décisions et des dispositions gouvernementales et un développement de la confiance entre les administrations et les entreprises.

Recommandation n° 27 : Poursuivre les efforts de simplification administrative, réglementaire et législative

Le groupe a insisté, notamment, sur les pistes suivantes :

- l'établissement d'une concertation accrue entre les acteurs privés de l'entrepreneuriat et les pouvoirs publics dans la production de mesures juridiques. Ainsi, une proposition de nouvelle mesure pourrait être l'objet d'une *task force*, permettant le débat ;
- la stabilité des normes de droit. Le groupe a souligné les difficultés de défense des droits des entreprises et particuliers face aux administrations, qui, en cas de litige défavorable, sont en mesure de faire évoluer les textes de lois et par conséquent de retourner les jugements éventuellement défavorables prononcés à leur encontre.

ANNEXES

ANNEXE 1 : L'action de l'ANVAR

ANNEXE 2 : Les appréciations de l'entrepreneuriat innovant : de multiples indicateurs

Annexe 1 :

Les appréciations de l'entrepreneuriat innovant : de multiples indicateurs

Indicateurs	Population d'entreprises retenue	Définitions de l'innovation	Sources	Chiffres clefs	Remarques
Part des petites Entreprises innovantes dans l'industrie	Entreprises industrielles comprenant entre 20 et 500 salariés	Introduction d'un produit ou procédé qui est nouveau soit pour l'entreprise, soit pour le marché	CIS 1994-96	En France, 40 % des petites entreprises industrielles sont innovantes	<ul style="list-style-type: none"> - Enquêtes déclaratives rendant les comparaisons internationales délicates - Ne tient pas compte des services - Concerne les innovations technologiques - Tout âge confondu : ne rend pas directement compte de l'entrepreneuriat, mais plutôt du potentiel d'entreprises
Part des petites entreprises dans les Dépenses de R & D privée	Entreprises comprenant entre 20 et 500 salariés	Activité issue d'une fonction de R & D	MENRT – Enquête annuelle sur les moyens de la R & D	Les PME comptent pour environ 20 % des dépenses de R & D en 2000 (soit une progression de 10 points par rapport à 1983)	<ul style="list-style-type: none"> - Acception étroite de l'innovation qui émane de la R & D - Tout âge confondu : ne rend pas directement compte de l'entrepreneuriat, mais plutôt du potentiel d'entreprises

Indicateurs	Population d'entreprises retenue	Définitions de l'innovation	Sources	Chiffres clefs	Remarques
Part de la Création d'entreprises innovantes Dans le total Des entreprises Nouvellement Créées	Entreprises créées en 1997	Est innovante l'entreprise qui déclare avoir créé 1) Pour introduire une idée nouvelle 2) et introduit à son offre un nouveau produit ou service 3) et acheté un brevet ou licence	Enquête SINE 1997	9 % des entreprises nouvellement créées sont des entreprises innovantes	- Enquête déclarative - Conception large de l'innovation qui n'est pas restreinte à l'innovation technologique - Pas de comparaison internationale envisageable
Part des jeunes entreprises créées dans les hautes technologies par rapport à l'ensemble des entreprises créées	Entreprises créées chaque année	Est considérée comme innovante toute entreprise créée dans un secteur à fort contenu technologique	Divers bases de données sectorielles et recensement fin sur SINE	1 % des entreprises créées sont innovantes	- Ne tient pas compte des nombreuses créations innovantes dans les secteurs plus traditionnels

Indicateurs	Population d'entreprises retenue	Définitions de l'innovation	Sources	Chiffres clefs	Remarques
Index composite de l'activité entrepreneuriale	Composition de trois ratios - Part des créateurs dans la population adulte engagée - part des entreprises nouvelles dans l'ensemble des entreprises - part des entreprises nouvelles et existantes dans l'ensemble des entreprises		OCDE	Index entrepreneurial de 100, soit exactement dans la moyenne des pays de l'OCDE	- Ne concerne pas uniquement l'entrepreneuriat innovant Index composite dont l'interprétation est délicate

Indicateurs	Population d'entreprises retenue	Définitions de l'innovation	Sources	Chiffres clefs	Remarques
Nouveaux capitaux collectés sur les marchés boursiers en pourcentage du PIB	Entreprises nouvellement cotées, ou cotées sur les marchés parallèles (Nasdaq, Neuer Market)	Sont considérées comme innovantes les entreprises connaissant un succès économique et/ou financier	Fédération internationale des bourses de valeurs Repris comme indicateur dans les tableaux de bord de l'innovation de la Commission européenne	En France, les nouveaux capitaux collectés sur les marchés boursiers représentent 0,6 % du PIB, soit 20 points au-dessous de la moyenne de l'Union européenne	- Indicateur tributaire de l'instabilité des marchés de capitaux - Il comprend des valeurs qui ne sont pas directement associées à l'innovation technologique - Ne prend pas en compte les entreprises innovantes qui recueillent des capitaux à l'étranger
Poids des firmes à forte croissance dans l'économie	Les 10 % des entreprises connaissant le taux de croissance le plus élevé	La croissance des entreprises est supposée refléter leur dynamisme d'innovation	OCDE	En France, les 10 % des entreprises ayant la croissance la plus soutenue contribuent à plus de 50 % des emplois créés	- Le calcul de l'indice de croissance des entreprises conduit à prendre en compte la croissance par rachat aussi bien que la croissance d'entreprises nouvelles

Indicateurs	Population d'entreprises retenue	Définitions de l'innovation	Sources	Chiffres clefs	Remarques
Entreprises essaimées dans les laboratoires publics de R & D	Entreprises créées par des chercheurs	L'innovation est considérée comme le résultat de l'application de recherche fondamentale	MUSTAR MRT	En France, on estime qu'environ 25 entreprises par an sont directement issues de la recherche publique	<ul style="list-style-type: none"> - Définition très restrictive des entreprises nouvelles innovantes (elles représentent 1,28 % des entreprises technologiques) - Difficulté de comparer avec les définitions retenues dans les autres pays

Annexe 2 :

L'action de l'ANVAR

En 2001, l'Agence a apporté à 4 095 entreprises innovantes un soutien de 275 millions d'euros, 225 millions d'euros sous forme d'engagements propres et 50 millions d'euros en actions pour le compte de tiers. L'ANVAR a labellisé 265 entreprises supplémentaires en 2001, soit un total de 680 entreprises désormais reconnues comme innovantes.

En février 2001, l'ANVAR a mis en place le système d'apport en fonds propres en échange de bons de souscription en actions (BSA), et qui a représenté environ 5 % du budget, contre 75 % pour les avances remboursables et 20 % pour les subventions indirectes. En décembre 2001, le montant des aides attribuées sous forme de BSA, y compris le montant résultant de la conversion en BSA d'avances remboursables décidées antérieurement a été fixé à 45,75 millions d'euros pour les années 2001 et 2002 (soit 13 % du budget total de l'Agence pour 2002).

Encadré n° 14

Premier bilan de l'intervention de l'Anvar sous forme de BSA

Fin 2001, vingt premiers dossiers ont été finalisés. Ils représentent un montant d'engagements de 9,3 millions d'euros. Le constat est le suivant :

- les entreprises aidées relèvent en majorité du secteur des technologies de l'information et de la communication (de l'ordre de 60 %). Le secteur des biotechnologies représente de l'ordre de 10 % des dossiers ;
- les premiers financements BSA se concentrent dans les régions Île-de-France, Rhône-Alpes et PACA ;
- les entreprises aidées sont majoritairement de jeunes entreprises de moins de 3 ans. Pour ces entreprises, l'aide de l'ANVAR intervient au premier tour de financement, ou entre le premier et le deuxième tour. L'ANVAR intervient systématiquement aux côtés d'autres investisseurs : *business angels*, sociétés d'investissement régionales ou nationales, incubateurs privés ;

- Annexe 2 -

- l'aide apportée s'élève à 450 000 euros en moyenne ;
- la participation potentielle au capital de l'entreprise détenue par l'ANVAR, après la première souscription de BSA, est de 4,2 % en moyenne.

Source : Destot, « Avec l'ANVAR, réussir à innover, innover pour réussir », rapport d'information, Assemblée Nationale, février 2002

Le rapport parlementaire note l'effort de l'ANVAR en faveur de la création d'entreprises et des jeunes entreprises. En 2000, 41 % du budget d'intervention de l'Agence ont été consacrés à l'émergence de projets. En 2000, les 780 développements de projets (représentant un montant total d'aide de 140 millions d'euros) sont susceptibles de générer 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires la troisième année d'exploitation. L'ANVAR dispose d'un « atout maître : la proximité ». Elle est appréciée comme « une PME parmi les PME ». L'ANVAR siège au comité d'engagement national des incubateurs et participe aux contrats de Plan État-région 2000-2006.

L'ANVAR joue son rôle dans le financement de l'entrepreneuriat en suivant deux principes :

- en se gardant de l'écueil d'apparaître comme un concurrent des investisseurs privés en fonds propres. À cet effet, le protocole d'accord signé le 28 janvier 2002 avec l'Association française des investisseurs en capital (AFIC) reconnaît que la phase 2001-2003 est expérimentale ;
- en agissant en complément des acteurs privés ou en assumant des financements lorsque ces derniers se sont retirés.

Composition du groupe

Président :

M. Jacquin (Jean), directeur-fondateur, président du conseil de surveillance, Auriga Partners

Rapporteurs :

Mme Gavini (Christine), chargée de mission, Service du développement technologique et industriel, Commissariat général du Plan

M. Guellec (Jean), chargé de mission, Service du développement technologique et industriel, Commissariat général du Plan

Mme Haas (Sandrine), chargée de mission, Service du développement technologique et industriel, Commissariat général du Plan

Membres :

M. Alix (Jean-Pierre), conseiller régional, président de la Commission des lycées, de l'enseignement supérieur et de la recherche, Conseil régional d'Île-de-France

M. Assignies (Raphaël d'), co-fondateur, 7P4, Republic Alley

Mme Audoin (Alice), directrice marketing et communication, Novethic

M. Barbier (Jean-Michel), président-directeur général, TechFund Europe

M. Baudron (Michel), administrateur et président d'honneur, Horiba Jobin Yvon Group

- Composition du groupe -

Mme Bébéar (Isabelle), CDC-PME, Caisse des dépôts et consignations

Mme Béjot (Marie), président-directeur général, Oenobiol

M. Bellais (Renaud), CHEAR, Délégation générale de l'armement, ministère de la Défense

M. Billon (François-Louis), ACFCI, Chambre de commerce et d'industrie

M. Borin (Gérard), fondateur et président-directeur général, SGA 2

M. Bouchara (Pierre), directeur d'investissement, CDC-PME, Caisse des dépôts et consignations

M. Brunet (Frédéric), directeur associé, F.B. Investments

M. Chastang (Charles), fondateur et président-directeur général, Les Menus du Monde

M. Cherbonnier (Frédéric), chef du bureau industrie, Direction de la Prévision, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

M. Clément (Thierry), Agence pour la création d'entreprises (APCE)

M. Coulomb (Didier), sous-directeur de l'innovation et du développement technologique, Direction de la Technologie, ministère de la Recherche

M. Danos (Philippe)

Mme Depoorter (Françoise), directrice de la Ruche technologique du Nord

M. Desmoulin (Christian), directeur de la recherche technologique, Commissariat à l'énergie atomique (CEA)

M. Duby (Jean-Jacques), directeur général, Supelec

M. Durvy (Jean-Noël), chef d'unité, Commission européenne

M. Edel (Laurent), co-fondateur, Republic Alley

M. Fayolle (Alain), professeur à l'UPR Hommes et stratégies, École de management de Lyon

M. Forestier (Sylvain), Croissance Plus

M. Fournier (Nathanaël), chargé d'études et de recherches, Direction des études, Chambre de commerce et d'industrie de Paris

M. Gallouin (Jean-François), président-directeur général, Métaphora

Mme Gharbi-Fessi (Amel), Eurequa, université de Paris-1

M. Hesch (Oliver), directeur d'investissements, fonds de réserve pour les retraites, Caisse des dépôts et consignations

M. Kott (Laurent), délégué général aux transferts technologiques, INRIA

M. Lagarde (Pascal), responsable du capital-risque et amorçage, CDC-PME, Caisse des dépôts et consignations

Mme Lefebvre (Claire), sous-directrice, Direction des entreprises commerciales, artisanales et de service, ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

Mme Léger-Jarniou (Catherine), maître de conférences, université de Paris-Dauphine et responsable du Pôle entrepreneuriat et création d'entreprise, Académie de l'entrepreneuriat

M. Letowski (André), Agence pour la création d'entreprise (APCE)

M. Maréchal (Jean-Paul), maître de conférences, université de Rennes-2

M. Mendiharat (Nicolas), directeur général, Eneko S.A.

Mme Meutey (Corinne), Croissance Plus

M. Mulliez (André), fondateur et président d'honneur du réseau Entreprendre

M. Papin (Robert), professeur, coordinateur du département des entrepreneurs, HEC Entrepreneurs

Mme Parpex (Chantal), présidente du directoire, Bioam

M. Pauli (Gilles), président-directeur général, Capweb Studio

Mme Pelras (Nathalie), Richelieu Finances

- Composition du groupe -

Mme Pinçon-Charlot (Monique), Iresco, CNRS

M. Pinçon-Charlot (Michel), Iresco, CNRS

Mme Poussier (Jacqueline), directrice, Rennes Atalante

Mme Pradel (Jacqueline), Eurequa, université de Paris-1

M. Rioux Jean-Claude, avocat

M. Roussier (Stéphane), président, France Finance & Technologie

M. Sallavaud (Guy), directeur du développement régional, Direction des ressources humaines et de la communication, Total Fina Elf

M. Santi (Michel), professeur du département stratégie et politique d'entreprise, HEC

M. Savajol (Henry) directeur des études et de la stratégie, Banque du développement des PME (BDPME)

M. Sépulchre (Jean-Marie), secrétaire général, ANVAR

Liste des auditions

- M. Chatain (Jacques), general partner, Auriga Partners
- M. Chouat (Didier), député des Côtes-d'Armor, Assemblée nationale
- M. Colombo (Massimo), École polytechnique de Milan
- M. Dalle (Jean-Michel), professeur associé, université de Paris-VI, directeur du développement, Agoranov
- M. Decitre (Antoine), directeur général, Tocamak
- M. Durand (Thomas), président, CMI, professeur à l'ECP
- M. Fages (Alain), Direction des risques monde, BNP-Paribas
- M. Galiay (Michel), directeur de l'Agence d'Evry, Société Générale
- M. Hamon (Hervé), conseiller, CPR Private Equity
- M. Kaplan (Daniel), délégué général, Fondation Internet nouvelle génération
- M. Lebidois (Daniel), président-directeur général, Spinnove
- M. Lehmann (Jean-Claude), directeur de la recherche, Saint-Gobain
- M. Moati (Philippe), CREDOC
- M. Ollivier (Albert), président, CDC-PME, Caisse des dépôts et consignations
- M. Peltier (Philippe), partner, Auriga Partners
- M. Rudelle (Jean-Baptiste), fondateur, président-directeur général, Kiwee
- M. Rombaut (Frédéric), directeur de participations, Apax Partners

- Liste des auditions -

M. Sicard (Jean-Pierre), président, Novéthic

M. Strosberg (Denis), président-directeur général, Hybrigenics

M. Thibierge (Emeric), Thibierge et Comar

M. Vidal (Emmanuel), chargé de mission, Transvidéo

Remerciements

Le président et les rapporteurs du groupe « Entrepreneuriat innovant » adressent leurs vifs remerciements aux membres du groupe, ainsi qu'aux personnalités auditionnées, pour le temps et l'attention qu'ils ont bien voulu consacrer à ce travail collectif.

L'équipe des rapporteurs tient à remercier très chaleureusement Sylvie Paupardin, qui a assuré avec efficacité l'organisation des réunions du groupe et la mise en forme du manuscrit, ainsi que Jean-Michel Krassovich, secrétaire de rédaction, pour son travail de qualité.