

INSTITUT  
MONTAIGNE



# De la naissance à la croissance : comment développer nos PME

RAPPORT JUIN 2011

L'Institut Montaigne est un laboratoire d'idées - *think tank* - créé fin 2000 par Claude Bébéar et dirigé par Laurent Bigorgne. Il est dépourvu de toute attache partisane et ses financements, exclusivement privés, sont très diversifiés, aucune contribution n'excédant 2 % de son budget annuel. En toute indépendance, il réunit des chefs d'entreprise, des hauts fonctionnaires, des universitaires et des représentants de la société civile issus des horizons et des expériences les plus variés. Il concentre ses travaux sur trois axes de recherche :

Cohésion sociale

Mobilité sociale, intégration des minorités, légitimité des élites...

Modernisation de l'action publique

Réforme de l'État, éducation, système de santé...

Stratégie économique et européenne

Compétitivité, spécialisation industrielle, régulation...

Grâce à ses experts associés (chercheurs praticiens) et à ses groupes de travail, l'Institut Montaigne élabore des propositions concrètes de long terme sur les grands enjeux auxquels nos sociétés sont confrontées. Il contribue ainsi aux évolutions de la conscience sociale. Ses recommandations résultent d'une méthode d'analyse et de recherche rigoureuse et critique. Elles sont ensuite promues activement auprès des décideurs publics.

À travers ses publications et ses conférences, l'Institut Montaigne souhaite jouer pleinement son rôle d'acteur du débat démocratique.

*L'Institut Montaigne s'assure de la validité scientifique et de la qualité éditoriale des travaux qu'il publie, mais les opinions et les jugements qui y sont formulés sont exclusivement ceux de leurs auteurs. Ils ne sauraient être imputés ni à l'Institut, ni, a fortiori, à ses organes directeurs.*

*Il n'est désir plus naturel  
que le désir de connaissance*

INSTITUT  
MONTAIGNE





# De la naissance à la croissance : comment développer nos PME

JUIN 2011



# REMERCIEMENTS

---

L'Institut Montaigne remercie particulièrement les personnes suivantes pour leur contribution :

## Les membres du groupe de travail

- **Arnaud Vaissié**, co-fondateur et président directeur général d'International SOS, président de la Chambre de commerce française de Grande-Bretagne et président du groupe de travail
- **Philippe Chalon**, *director of External affairs*, International SOS et rapporteur du groupe de travail
- **Gilles Babinet**, président du Conseil national du numérique, entrepreneur et investisseur (CaptainDash, MXP4, eyeka) et fondateur de Musiwave
- **Jonathan Benassaya**, co-fondateur de Deezer, fondateur de l'incubateur Milestone Factory à Paris et à New York
- **Jacques Bentz**, gérant de Tectnet Participations
- **Matthieu Courtecuisse**, fondateur et directeur général de Sia-Conseil

- **Bruno Deschamps**, président directeur général d'Entrepreneurs Partners LLP
- **Cédric Filet**, président directeur général d'Aldelia
- **Stéphane Gallon**, chef du service Études économiques et prospective, Caisse des Dépôts et Consignations
- **Baudouin d'Hérouville**, *managing director*, AXA Private Equity
- **Françoise Holder**, administrateur de la société Holder SAS, présidente du Conseil de surveillance des Boulangeries Paul
- **Daniel Laurent**, conseiller spécial de l'Institut Montaigne
- **Philippe Lorentz**, avocat associé, August & Debouzy
- **Maxime Marzin**, directeur de l'incubateur d'entreprises de Sciences Po
- **Philippe Portier**, avocat associé, Jeantet
- **Laetitia Puyfaucher**, co-fondatrice et présidente de WordAppeal
- **Shéhérazade Semsar-de Boisséson**, présidente de Development institute international (Dii)
- **Aziz Senni**, fondateur-président du conseil de surveillance de la BAC (Business Angels des Cités)
- **Gérard Tardy**, administrateur de Mérieux Développement



## Les personnes auditionnées

- **Odette Césari**, directeur des investissements, AXA France
- **Louis Champion**, directeur général de Stallergènes
- **Yves Delacour**, président de Leonardo Ventures
- **Didier Dugast**, directeur de l'Association Nationale des Groupements de Créateurs (ANGC)
- **Bernard Falck**, directeur de l'éducation et de la formation, Medef
- **Anne Guérin**, directrice régionale d'OSEO Île-de-France Ouest
- **Pierre Jullien**, gérant associé de PJ Direction et Développement
- **Louis-Christophe Laurent**, fondateur de GL Trade
- **Bernard Liautaud**, co-fondateur de Business Objects, *partner* chez Balderton Capital
- **Victoire de Margerie**, président de Rondol Technology et de Marzac Investment
- **François Petit-Jean**, *chairman & CEO*, BNP Paribas Private Equity
- **René Ricol**, commissaire général à l'investissement
- **François Taddéi**, directeur de Recherches à l'INSERM

- **David Thesmar**, économiste et professeur de finance à l'École des Hautes Études Commerciales (HEC) de Paris
- **Yves Tournié**, directeur de Total Développement Régional

Nos remerciements vont également à :

- **Nathan Boubliil**, chargé d'affaires, Entrepreneurs Partners LLP
- **Raphaëlle Leblanc**, consultante

L'Institut Montaigne remercie le Cercle d'outre-Manche et plus particulièrement Arnaud Vaissié et Philippe Chalon pour leur disponibilité ainsi que pour leur contribution essentielle à ce travail.

Créé en 2004 par Arnaud Vaissié et Pascal Boris, le Cercle d'outre-Manche (CoM) rassemble des dirigeants français de groupes internationaux opérant au Royaume-Uni et en France. Ce groupe de réflexion a pour objectif de mettre en avant les meilleures pratiques des deux pays.

# SOMMAIRE

---

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>I - ÉTAT DES LIEUX DE LA COMPÉTITIVITÉ FRANÇAISE</b> .....	<b>7</b>
1.1. TPE, PME, ETI, GE : panorama comparé des entreprises en France .....	7
1.2. Les performances françaises à l'export au cours des dix dernières années reflètent un affaiblissement continu de la compétitivité de nos PME .....	12
1.3. Des grands groupes français performants qui dépendent de moins en moins de l'environnement économique national et qui ne compensent pas le déclin relatif au reste de notre tissu économique .....	16
<b>II - LES CAUSES DU « PLAFOND DE VERRE » QUE RENCONTRENT LES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LEUR DÉVELOPPEMENT</b> ....	<b>19</b>
2.1. Les quatre leviers du financement sont contraints .....	19
2.2. La croissance d'une entreprise est liée à son environnement économique, fiscal et juridique .....	39
2.3. Des causes culturelles qui ne facilitent pas l'entrepreneuriat et la prise de risque .....	51
<b>III - L'ÉCONOMIE DE DEMAIN EST CELLE DE L'INNOVATION ET DE L'IMMA- TÉRIEL, ON NE PEUT S'Y PRÉPARER QU'AVEC DES UNIVERSITÉS ET UNE RECHERCHE ENTREPRENEURIALES</b> .....	<b>65</b>
3.1. La création d'entreprises innovantes passe par une approche transversale des connaissances : la <i>cross-fertilisation</i> .....	65

3.2. Le CNRS pourrait être plus encore l'interface entre recherche et création d'entreprises .....	67
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>75</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>77</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>89</b>

# INTRODUCTION

---

En France, les PME créent davantage de richesses que les grandes entreprises dont l'univers d'investissement est devenu mondial et dont les actionnaires sont, pour une part de plus en plus importante, non français (50 % pour les sociétés du CAC 40). Sur les 2,8 millions d'emplois créés en France ces 20 dernières années, 2,3 millions l'ont été par des PME<sup>1</sup>. Elles constituent donc le moteur de la croissance économique et de l'emploi dans notre pays.

Contrairement à une idée reçue, les Français ne sont pas moins entrepreneurs que leurs voisins, au contraire, puisqu'ils sont dans le peloton de tête des pays créateurs d'entreprises au sein de l'Union européenne. Le rythme de créations a presque triplé au cours de ces dix dernières années passant de 225 000 en 2005 à plus de 620 000 en 2010<sup>2</sup>.

Cependant, la France peine à faire émerger des PME de taille internationale, comparables à leurs concurrentes allemandes ou britanniques. L'appareil productif de notre pays est constitué d'une base extraordinairement large de petites, voire de très petites entreprises, d'une part, et de quelques centaines de groupes de taille mondiale, d'autre part. Entre les deux, les entreprises de taille intermédiaire (ETI), comprenant entre 250 et 5 000 salariés, ne sont que quelques milliers et leur nombre diminue : de 4 507 en 2008 à 4 195 en 2009<sup>3</sup>. Pourtant, ce sont ces entreprises qui, en raison de leur taille critique, peuvent supporter le coût de l'innovation et se lancer sur les marchés extérieurs.

---

<sup>(1)</sup> Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi et OSEO, *Regards sur les PME*, 2008.

<sup>(2)</sup> Agence pour la création d'entreprises (APCE), 2010.

<sup>(3)</sup> *Les Echos*, 10 janvier 2011.

Pour grandir et se développer, une entreprise a besoin de capitaux. La France peut compter sur de nombreux atouts : un fort taux d'épargne, une position dominante de l'assurance-vie et des acteurs professionnels – banques et assurances – puissants et solides face à la crise. On assiste cependant depuis une vingtaine d'années à une certaine distension du lien entre PME, banques et assurances, notamment en raison de l'internationalisation de ces acteurs. Nos PME sont par conséquent confrontées à un risque d'assèchement du financement qui repose sur quatre leviers : l'État, les compagnies d'assurance, les banques et les particuliers, (et plus marginalement les grands groupes même si des fonds comme le Fonds de modernisation des équipementiers automobiles (FMEA) conduisent ces derniers à participer au financement des PME de leur filière).

Plusieurs blocages sont à signaler :

- le déficit persistant et à un niveau élevé de nos finances publiques diminue la capacité de l'État à intervenir ;
- les nouvelles règles prudentielles traduites dans *Solvency II*<sup>4</sup> risquent de conduire les compagnies d'assurances à diminuer leur présence sur le marché du financement par actions ;
- la sous-capitalisation des PME françaises dans leur phase de croissance et développement restreint leur capacité à obtenir des emprunts bancaires ;
- les incitations fiscales à investir dans les PME sont insuffisamment avantageuses pour les particuliers et sont, en outre, en voie de diminution.

Cette situation n'est certes pas propre à la France, mais elle met en danger notre tissu de PME déjà fragile.

---

<sup>(4)</sup> Voir annexes.

Il est urgent de mettre en place un système d'incitations en direction des particuliers, des compagnies d'assurances et des banques afin de favoriser l'investissement et le financement des entreprises françaises, y compris les plus petites, faute de quoi le déclin de nos PME et de nos ETI ne sera pas inversé.

Il est tout aussi important de valoriser la figure de l'entrepreneur dans l'opinion publique et de faire pénétrer les valeurs de l'entreprise dans des milieux qui n'y sont traditionnellement pas sensibles.

Sans entreprises, pas de création de richesses et pas de redistribution possible.





---

# ÉTAT DES LIEUX DE LA COMPÉTITIVITÉ FRANÇAISE

## 1.1. TPE, PME, ETI, GE : panorama comparé des entreprises en France

La réglementation française distingue quatre catégories d'entreprises :

- les très petites entreprises (TPE) : moins de 20 salariés, avec un chiffre d'affaires annuel ou un total de leur bilan annuel n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les petites et moyennes entreprises (PME) : de 20 à 250 salariés, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de leur bilan annuel n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) : de 250 à 5 000 salariés, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard d'euros ou un total de leur bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros ;
- les grandes entreprises (GE) : plus de 5 000 salariés. Une entreprise qui a moins de 5 000 salariés mais plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires et plus de 2 milliards d'euros de total de bilan est considérée comme une grande entreprise.

Sur les 2,9 millions d'entreprises que compte la France<sup>5</sup> :

- 2,7 millions ont moins de 20 employés ;
- 164 000 ont entre 20 et 250 employés ;

---

<sup>(5)</sup> Insee, 2007.

- 4 195 ont entre 250 à 5 000 salariés ;
- 242 entreprises emploient plus de 5 000 salariés.

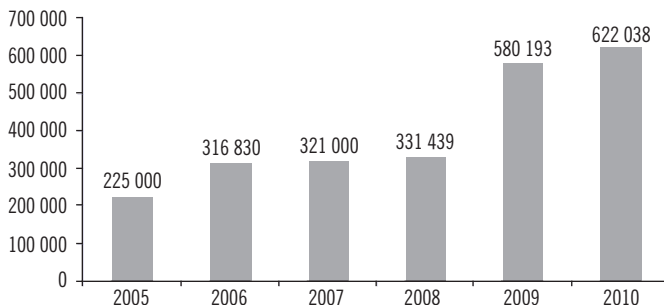
### Répartition de l'emploi salarié selon la taille de l'entreprise

	Nombre d'emplois salariés (millions)
<b>TPE (10-20 salariés)</b>	4,6
<b>PME (20-250 salariés)</b>	4,6
<b>ETI et grandes entreprises</b>	6,1

Source : ACOSS, 2007.

Contrairement aux idées reçues, la France ne souffre nullement d'un déficit de création d'entreprises : il s'y crée trois fois plus d'entreprises aujourd'hui qu'il y a cinq ans. En outre, le statut d'auto-entrepreneur<sup>6</sup>, destiné à favoriser les créations « en dix minutes » a largement favorisé l'essaimage en simplifiant les formalités administratives.

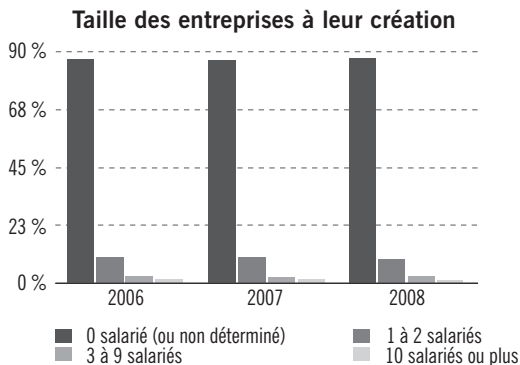
### Nombre de créations d'entreprises entre 2005 et 2010



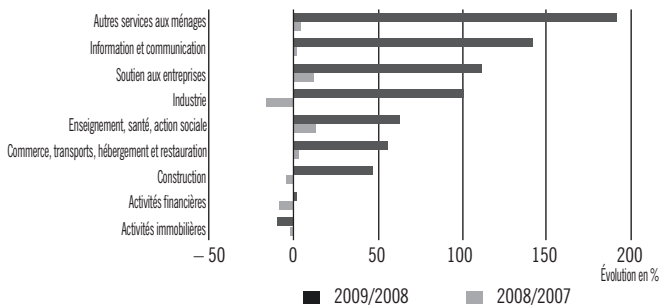
Source : INSEE / APCE 2010.

<sup>(6)</sup> Régime créé par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008.

Toutefois, cette augmentation du nombre de créations d'entreprises ne s'accompagne pas de créations d'emplois significatives. En 2008, 85 % des nouvelles entreprises se sont créées sans salarié<sup>7</sup>.



**Créations d'entreprises selon le secteur d'activité**



Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles

Source : Insee, Répertoire des entreprises et des établissements, 2008.

<sup>(7)</sup> Insee, Répertoire des entreprises et des établissements, 2008.

Souvent désireux de s'affranchir de leur hiérarchie professionnelle ou du statut de salarié, les porteurs de projets personnels ou familiaux sont nombreux à vouloir créer leur entreprise. Les politiques publiques prennent désormais mieux en compte cette réalité.

Si des efforts ont été accomplis ces dernières années, comme l'illustre le statut d'auto-entrepreneur, les piliers de notre économie, au premier rang desquels le financement des entreprises, la fiscalité ou encore le droit du travail, n'ont pas été modifiés en profondeur pour accompagner ou amplifier ce mouvement.

Ainsi, une auto-entreprise a-t-elle peu de chances de devenir une véritable entreprise embauchant des salariés, ce dont la France a réellement besoin.

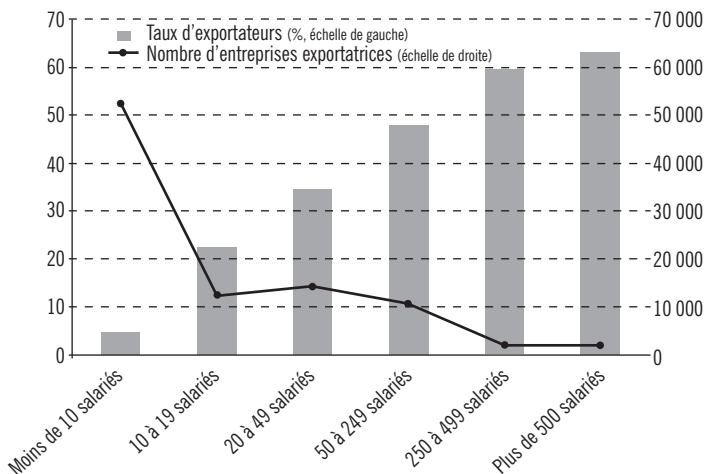
### **Les entreprises de 250 salariés et plus (ETI) dans certains pays de l'Union européenne**

	<b>Espagne</b>	<b>France</b>	<b>Italie</b>	<b>Royaume-Uni</b>	<b>Allemagne</b>
<b>Nombre d'ETI</b>	4 168	<b>4 195</b>	4 646	10 021	10 428
<b>Nombre moyen d'employés</b>	796	<b>768</b>	735	994	989
<b>Chiffre d'affaires moyen (millions d'€)</b>	205	<b>217</b>	206	418	368

Source : Ernst&Young et ESCP-EAP, *Grandir en Europe : hasard ou état d'esprit*, 2008.

Cette caractéristique de notre tissu économique explique pour une part importante l'écart de performance avec l'Allemagne. Exporter comporte des coûts et des risques – risque de prospector sans résultat, risque de change, risque de non paiement –, et seules les entreprises atteignant une taille critique minimale peuvent accéder aux marchés extérieurs dans de bonnes conditions. Ainsi, plus une entreprise est développée, plus sa capacité à exporter est élevée.

### Taux d'exportateurs selon la taille de l'entreprise, en 2004



Source : INSEE, DGTPE, Douanes.

En 2010, les sociétés exportatrices en France étaient majoritairement des petites entreprises, mais elles représentent moins de 20 % des ventes françaises à l'étranger. A l'inverse, les entreprises de plus de 250 employés (ETI et GE) ne représentent que 4 % des sociétés

exportatrices mais elles réalisent à elles seules près de 60 % des exportations françaises :

### Les entreprises françaises exportatrices (2010)

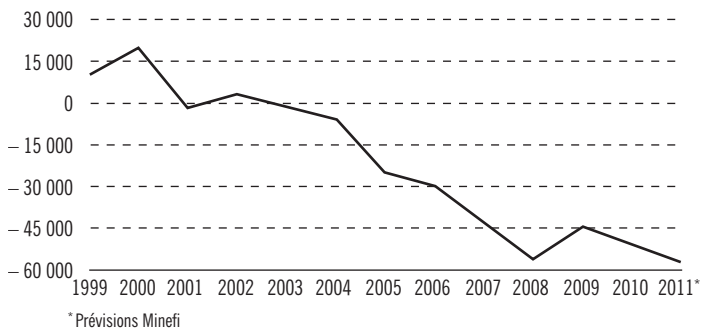
	Nombre	Montants échangés
<b>Ensemble, dont</b>	90 855	100 %
<b>&lt; 20 salariés</b>	61 419	18 %
<b>20-250 salariés</b>	22 537	20 %
<b>&gt; 250 salariés</b>	3 402	57 %
<b>Taille non renseignée</b>	3 497	5 %

Source : Douanes françaises, 2010.

## 1.2. Les performances françaises à l'export au cours des dix dernières années reflètent un affaiblissement continu de la compétitivité de nos PME

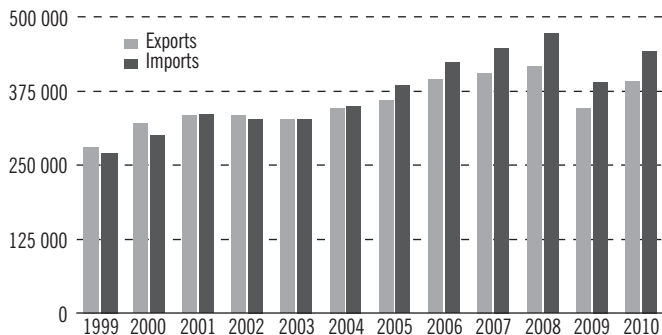
Le manque d'entreprises de taille intermédiaire est un véritable handicap puisqu'il concerne directement la création de richesses et le commerce extérieur. Rappelons que la balance commerciale de la France est passée de + 3,5 milliards d'euros en 2002 à - 51,4 milliards d'euros en 2010.

### Historique de la balance commerciale française (M€)



Source : Douanes françaises.

### Montant des exports et des imports bruts entre 1999 et 2010 (M€ courants)



Source : Douanes françaises.

Les derniers chiffres ne sont guère encourageants puisque notre déficit commercial en avril 2011 est le plus important jamais

enregistré (7,1 milliards d'euros)<sup>8</sup>. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, le déficit cumulé du commerce français atteint 25,7 milliards d'euros, soit 10 milliards de plus que sur la même période en 2010. Et sur les douze derniers mois, exportations et importations atteignent un solde négatif de plus de 61 milliards d'euros<sup>9</sup>.

### Évolution du solde des balances commerciales de quelques pays européens entre 1999 et 2009 (milliards de dollars)

	1999	2009
<b>France</b>	+ 36,2	- 46
<b>Allemagne</b>	+ 11,7	+ 166
<b>Italie</b>	+ 24,7	- 13,0
<b>Espagne</b>	- 11,5	- 27,5
<b>Royaume-Uni</b>	- 22	- 51,5

Source : OCDE.

En performance relative, c'est en France que la situation de la balance commerciale s'est le plus détériorée en dix ans.

La comparaison de l'évolution des parts de marché française et allemande au sein de la zone euro montre que la part des exportations allemandes dans les exportations de la zone euro a augmenté depuis 2002, représentant maintenant près du tiers de celles-ci. La part de la France quant à elle s'est réduite de 20 % en 10 ans.

<sup>(8)</sup> *Gecodia*, « Commerce extérieur de la France en avril 2011 : déficit commercial record », 8 juin 2011.

<sup>(9)</sup> *RFI*, « Nouveau record pour le déficit commercial français », 8 juin 2011.



**Part des exportations dans les exportations totales de l'eurozone**

	1999	2010
<b>France</b>	16,52 %	12,13 %
<b>Allemagne</b>	27,48 %	29,42 %

Source : Calcul sur la base des données Eurostat 2011.

En dix ans, le taux de couverture<sup>10</sup> des importations par les exportations s'est dégradé dans tous les secteurs traditionnellement créateurs d'emplois et de richesses, avec une exception notable toutefois : les activités financières. Dans l'ensemble, le taux de couverture a été réduit de plus de 17 points en 10 ans (de 109 % à 92 %).

**Taux de couverture des importations par les exportations (%)**

Secteur	1999	2009
<b>Agriculture, sylviculture, pêche</b>	129	117
<b>Industrie</b>	102	85
<b>Industries agricoles et alimentaires</b>	136	114
<b>Industries des biens de consommation</b>	91	85
<b>Industrie automobile</b>	127	87
<b>Industries des biens d'équipement</b>	112	108
<b>Industries des biens intermédiaires</b>	99	91
<b>Énergie</b>	40	28
<b>Services principalement marchands</b>	102	94
<b>Commerce</b>	178	106
<b>Transports</b>	94	71
<b>Activités financières</b>	70	265
<b>Services aux entreprises</b>	111	93
<b>Services aux particuliers</b>	87	82
<b>Éducation, santé, action sociale</b>	221	331
<b>Ensemble</b>	109	92

Source : Insee.

<sup>(10)</sup> Le taux de couverture du commerce extérieur est le rapport entre la valeur des exportations et celle des importations entre deux pays (ou deux zones). Il peut être relatif à un produit ou à l'ensemble des échanges.

L'évolution du nombre d'entreprises exportatrices en France au cours de ces dix dernières années est inquiétante : ce nombre stagne à 90 000 alors qu'il augmente en Allemagne (+ 55 000) ou encore en Italie (+ 9 000).

### Évolution comparée du nombre d'entreprises exportatrices en France, en Allemagne et en Italie

	2000	2010
Allemagne	308 900	364 000
France	90 000	90 855
Italie	175 000	184 000

Source : DGPE, *Trésor Eco*, n° 54, mars 2009.

### 1.3. De grands groupes français performants qui dépendent de moins en moins de l'environnement économique national et qui ne compensent pas le déclin relatif du reste de notre tissu économique.

Le fossé se creuse en France entre grands groupes et PME.

En 2010, le *Fortune Global 500*, qui rassemble les 500 plus grandes entreprises mondiales en fonction de leur chiffre d'affaires, comptait 39 groupes français. La France figure au quatrième rang mondial du classement, derrière les États-Unis, le Japon et la Chine. C'est donc le premier pays européen du *Fortune Global 500*, largement en tête devant le Royaume-Uni, qui ne compte que 29 grandes entreprises, et devant l'Allemagne, qui en recense 37 dans ce classement. Nos grands groupes sont nombreux et puissants et figurent parmi les grands gagnants de la mondialisation.

### Nombre d'entreprises françaises, allemandes et britanniques dans le classement du *Fortune Global 500*

France	Allemagne	Royaume-Uni
39	37	29

Source : CNN Money, *Fortune Global 500*.

Régime du bénéficiaire mondial consolidé, sociétés *offshore*, prix de transferts... les grands groupes français ont les moyens d'optimiser légalement leur situation fiscale. Le rapport du Conseil des prélèvements obligatoires paru en 2009 montre que « les sociétés membres d'un groupe fiscalement intégré et parmi elles les seules entreprises du CAC 40 affichent (...) un taux implicite d'imposition moins élevé que les entreprises indépendantes ou les PME<sup>11</sup> ». Alors que le taux implicite d'imposition des entreprises françaises est en moyenne de 18 %, il s'élève à « 8 % pour les sociétés cotées relevant de l'indice CAC 40, contre 13 % pour les entreprises comportant plus de 2 000 salariés, 19 % pour celles employant de 500 à 1 999 salariés, et 20 % pour les PME de 50 à 249 salariés<sup>12</sup> ».

A l'autre bout du spectre, les microstructures et l'auto-entrepreneuriat bénéficient d'un environnement souple et échappent à une réglementation lourde, ce qui contribue à leur réussite (ni TVA, ni taxe professionnelle, ni charges sociales).

<sup>(11)</sup> Conseil des prélèvements obligatoires, *Les prélèvements obligatoires des entreprises dans une économie globalisée*, octobre 2009.

<sup>(12)</sup> Rapport n° 428 (2010-2011) de M. Philippe Dominati, fait au nom de la commission des finances, déposé le 13 avril 2011, citant le Rapport du Conseil des prélèvements obligatoires, *op. cit.*

Restent les PME qui doivent faire face aux rigidités du système français (la fiscalité en particulier) puisqu'elles n'ont pas la capacité de se projeter en dehors des frontières et qu'elles dépendent pleinement de l'environnement socio-économique du territoire. Les PME de croissance se retrouvent *in fine* à payer une part non négligeable de la fiscalité pesant sur les entreprises.

La vitalité économique de la France – pour l'emploi comme pour son commerce extérieur – repose sur ses PME. Il est donc essentiel de comprendre l'écosystème dans lequel elles évoluent ainsi que les blocages auxquels ces entreprises doivent faire face tant en matière de financement que de fiscalité.

---

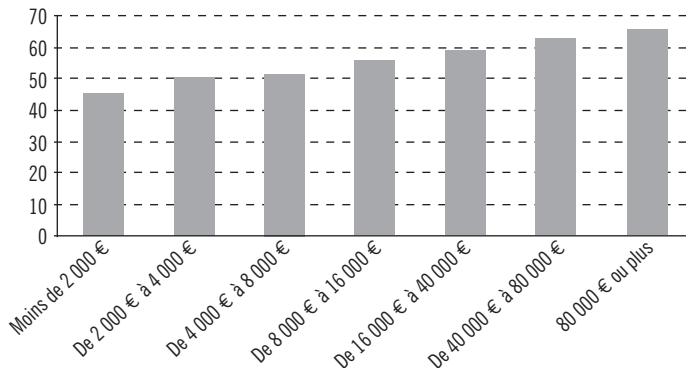
## LES CAUSES DU « PLAFOND DE VERRE » QUE RENCONTRENT LES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LEUR DÉVELOPPEMENT

### 2.1. **Les quatre leviers du financement sont contraints**

Pour développer une entreprise, il faut des produits innovants, une équipe et un accès rapide au capital. Le manque de capitaux au cours des deux premières années de la vie d'une entreprise – surtout s'il s'agit d'une entreprise technologique - ne se rattrape pas. Cette carence originelle rend ces entreprises vulnérables face à leurs concurrents internationaux mieux financés.

C'est dès leur naissance que les PME détiennent un fort potentiel de croissance. Comme le montrent les statistiques sur leur taux de pérennité à cinq ans, les entreprises ont d'autant plus de chance de se développer que les montants investis à leur création sont importants. Il y a une corrélation avérée entre les montants investis initialement et le taux de capitalisation, d'une part, et ces mêmes montants et la taille des entreprises dans le temps, d'autre part.

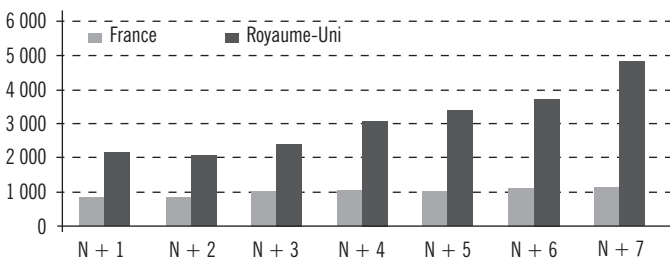
### Taux de pérennité à 5 ans des entreprises créées en 2002 selon les montants investis à la création



Source : INSEE / Le Figaro, 2009.

### Évolution du capital social moyen en milliers d'€ par entreprise en France et au Royaume-Uni

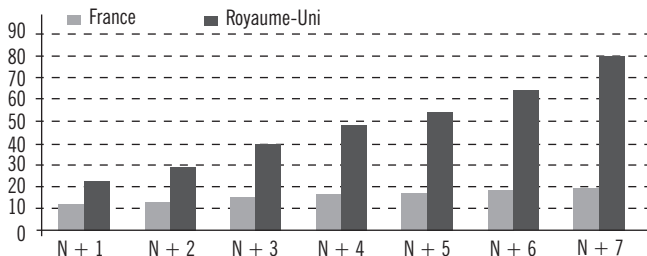
(Capital moyen des entreprises créées l'année n,  
avec un capital social initial d'au moins 100 000 €)



Source : Institut français pour la recherche sur les administrations publiques (IFRAP), 2008.

### Évolution de l'emploi moyen par entreprise en France et au Royaume-Uni

(Emplois dans les entreprises créées l'année n,  
avec un capital social initial d'au moins 100 000 €)



Source : Institut français pour la recherche sur les administrations publiques (IFRAP), 2008.

#### **L'investissement direct ou indirect des PME dans l'immobilier réduit leur capacité de développement et illustre une certaine aversion au risque.**

En France, les dirigeants de PME ont une préférence pour l'investissement immobilier : près de 80 % des entreprises françaises sont propriétaires de leur immobilier, contre moins de 30 % aux États-Unis<sup>13</sup>.

Les entreprises cotées détiennent en moyenne moins d'immeubles (34 % de la surface de leur immobilier de bureaux en France) que les sociétés non cotées (43 %). Ce sont donc davantage les petites

<sup>(13)</sup> Selon le cabinet de conseil et d'expertise immobilière Jones Lang Lasalle, 2007.

et moyennes entreprises que les grands groupes qui se tournent principalement vers l'investissement immobilier. En outre, la moitié des entreprises du tertiaire sont propriétaires à 50 % de leurs bureaux, mais la médiane est ramenée à 30 % pour le secteur secondaire<sup>14</sup>.

Ce phénomène, qui n'est pas nouveau, s'explique par l'attachement culturel à une modalité de transmission du patrimoine immobilier, par la hausse des prix locatifs en temps de crise et par une frilosité à l'égard des stratégies d'expansion de l'activité *via* le développement ou l'export.

Toutefois, cette préférence pour l'investissement patrimonial est un frein pour le développement et la croissance de l'entreprise :

- l'investissement dans l'immobilier restreint la part accordée au capital développement de l'entreprise ;
- le taux de retour d'un euro investi en immobilier est inférieur au taux de retour d'un euro investi en capital ;
- le temps passé à acquérir un bien immobilier est autant d'énergie qui n'est pas consacrée au développement de l'entreprise ;
- quand l'investissement immobilier se fait en nom personnel et est loué à l'entreprise, cela réduit le bilan et donc la capacité d'emprunt de la PME.

**L'emprunt immobilier est perçu par un grand nombre de chefs de PME comme réducteur de risque alors qu'il l'accroît en réalité puisqu'il réduit la manœuvrabilité de l'entreprise.**

---

<sup>14</sup> Jacques Bonnet, « L'évolution du marché des bureaux en France et à l'étranger », *Géocarrefour*, vol. 78/4, 2003.



## II. LES CAUSES DU « PLAFOND DE VERRE » QUE RENCONTRENT LES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LEUR DÉVELOPPEMENT

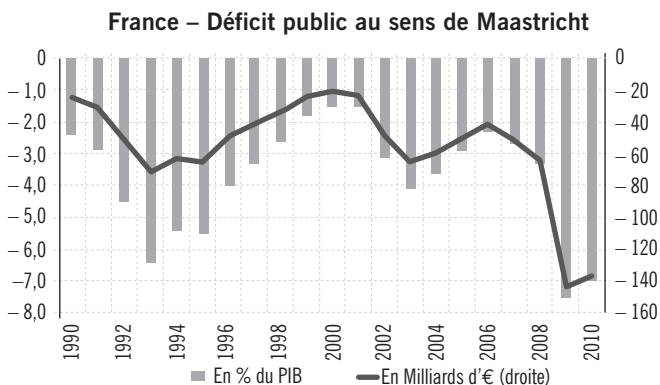
Le financement des PME provient de différents leviers :

- l'État ;
- les particuliers, parmi lesquels les *Business Angels* ;
- la mobilisation de l'épargne des Français au travers des compagnies d'assurances ;
- les banques ;

et dans une moindre mesure, les marchés financiers et les crédits interentreprises.

Aujourd'hui, ces leviers d'investissement sont confrontés à de nombreux blocages. C'est particulièrement vrai pour les PME innovantes. Plus de 80 % des dirigeants de PME numériques rencontrent des difficultés à se financer<sup>15</sup>.

### 2.1.1. Le financement par l'État



Source : [www.gecodia.fr](http://www.gecodia.fr)

<sup>(15)</sup> Ministère de l'Industrie, de l'Énergie et de l'Économie numérique, 1<sup>er</sup> juin 2011.

En 2010, le déficit public de la France a atteint 7 % du PIB, soit un besoin de financement total de 136,9 milliards d'euros.

L'État a fait de nombreux efforts pour contribuer davantage au financement des entreprises ou de leurs activités stratégiques : crédit impôt-recherche (CIR) qui représentait 4,1 Mds€ en 2008, suppression de la taxe professionnelle, mise en place de la Médiation du crédit ou encore création du Fonds stratégique d'investissements (FSI)<sup>16</sup>. Sans oublier une part importante des programmes conduits par le Commissariat général à l'investissement. Compte tenu des efforts déjà consentis par les pouvoirs publics et de la situation de nos finances publiques, il paraît difficile d'envisager que l'État intervienne davantage dans le financement des entreprises.

En revanche, comme l'a rappelé une récente contribution publiée par l'Institut Montaigne<sup>17</sup> ainsi que de nombreuses interventions dans le débat public, la question est désormais posée d'une réforme fiscale d'ensemble permettant de faire face aux défis que doit relever notre pays, à commencer par la crise de notre système productif, « qui connaît un effondrement relatif depuis 1998 en Europe et dans le monde, mesurée par une chute d'un tiers de nos parts de marché à l'export et par une désindustrialisation de grande ampleur<sup>18</sup> ». Il est très important pour la croissance et la compétitivité de l'économie française que les choix fiscaux qui seront effectués à l'issue de l'élection présidentielle de 2012 confortent notre appareil productif.

---

<sup>(16)</sup> Le Fonds stratégique d'investissement est une société anonyme détenue à 51 % par la Caisse des Dépôts et 49 % par l'État français. Il intervient en fonds propres en investisseur avisé dans des entreprises françaises porteuses de projets industriels créateurs de valeur et de compétitivité pour l'économie. Le FSI prend des participations minoritaires. Il a vocation à intervenir seul ou en co-investissement. Au 31 décembre 2010, le total de ses actifs se montait à 21,8 milliards d'euros.

<sup>(17)</sup> Christian Saint-Etienne, *Quelle réforme fiscale pour la France ?*, Contribution au débat publié par l'Institut Montaigne, mars 2011.

<sup>(18)</sup> Christian Saint-Etienne, *Op.cit.*, p. 1.

### 2.1.2. Le financement par les particuliers

- **Les incitations fiscales pour l'investissement dans les PME ne sont pas suffisamment avantageuses et sont en diminution. La comparaison avec la situation du Royaume-Uni est à cet égard éclairante.**

La croissance économique nécessite une orientation de l'épargne vers l'investissement dans les PME, mais cette dernière ne peut se faire que sur des critères rationnels, c'est-à-dire essentiellement des avantages fiscaux compensant la non liquidité de l'investissement réalisé et le risque élevé attaché à la création d'entreprise.

En France, la loi de finances de 2011 a abaissé le taux de réduction d'ISF de 75 % à 50 % des versements réalisés, ainsi que le plafond de la réduction qui passe de 50 000 euros à 45 000 euros. Pour bénéficier de l'avantage maximum en matière d'ISF, il faudra donc désormais investir 90 000 euros au lieu de 66 666 euros précédemment.

Le Royaume-Uni a entrepris une réduction drastique de ses dépenses publiques avec une hausse significative des impôts sur le revenu ainsi que de la TVA. Mais, à l'inverse de ce qui se fait en France, le gouvernement britannique a également décidé d'augmenter massivement les incitations fiscales pour l'investissement dans les PME.

En 1994, le gouvernement britannique a mis en place l'*Enterprise Investment Scheme (EIS)* - mesure encore en vigueur aujourd'hui qui permet à un particulier de bénéficier d'un dégrèvement fiscal de 30 % du montant investi ainsi que d'une exemption d'impôt sur les plus-values au bout de trois ans de conservation de titre. Les pertes en capital sont en outre prises en charge par le fisc à hauteur de 50 %. De plus, le plafond

actuel par personne et par an est d'un million de livres sterling. Un système similaire, le *Venture Capital Trust (VCT)*, a été mis en place en 1995 pour les fonds professionnels.

**Tableau comparatif des incitations fiscales  
au Royaume-Uni et en France**

	Royaume-Uni		France	
	EIS (particuliers)	VCT (à travers des fonds professionnels)	Réduction IR (hors ISF)	TEPA
<b>Date de création</b>	1994	1995	1994	2008
<b>Réduction d'impôt sur le montant investi</b>	30 %	30 %	25 %	50 %
<b>Investissement annuel maximum</b>	1 Million de l'£	200 mille £	20/50 mille €	90 mille €
<b>Durée minimum de détention</b>	3 ans	5 ans	5 ans	5 ans
<b>Réduction d'impôt si perte capital</b>	oui	non	non	non
<b>Impôt sur les successions</b>	oui	non	oui	oui
<b>Taxation des revenus courants</b>	oui	non	oui	oui

Source : Cercle d'outre-Manche, 2011.

En France, le dispositif TEPA<sup>19</sup> constitue le régime général qui s'applique à tout type d'entreprise<sup>20</sup>. Les mesures positives de la loi TEPA qui permettent d'investir dans des PME et de bénéficier de réductions sur l'impôt sur le revenu et l'impôt sur la fortune doivent être préservées. En effet, la réforme de la fiscalité du patrimoine et plus particulièrement de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) ne doit pas conduire à la disparition des déductions fiscales s'appliquant aux contribuables qui investissent dans des PME.

S'agissant du dispositif ISF, le choix d'abaisser le taux de réduction de 75 à 50 % devrait normalement conduire à rehausser le plafond d'investissement possible. L'ISF a permis, grâce à la loi TEPA, l'investissement de 1,1 Md€ dans les PME et les fondations<sup>21</sup>.

---

<sup>(19)</sup> Loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite loi TEPA, promulguée le 21 août 2007. La loi a été instaurée dans le but de « redonner sa place au travail comme valeur et outil d'amélioration du pouvoir d'achat » (ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie). Elle compte huit mesures : heures supplémentaires ou complémentaires ; exonération d'impôt sur le revenu ; exonération des rémunérations versées aux jeunes au titre d'activités exercées pendant les années d'études ; instauration d'un crédit d'impôt sur le revenu sur les intérêts d'emprunts pour l'achat ou la construction de l'habitation principale ; allègement des droits de succession et de donation ; aménagement du mécanisme de plafonnement des impositions à 50 % du revenu ; réduction de l'impôt sur la fortune (ISF) en faveur des investissements dans le capital des PME et de certains dons au profit d'organismes d'intérêt général ; encadrement des indemnités de départ des dirigeants ; introduction du revenu de solidarité active (RSA).

<sup>(20)</sup> Voir annexes.

<sup>(21)</sup> La loi de finances pour 2011, adoptée le 15 décembre 2010, a réduit de 75 % à 50 % le taux de réduction d'ISF pour l'investissement au capital d'une PME tandis que le plafond de réduction d'impôts a quant à lui diminué de 50 000 euros à 45 000 euros (soit un investissement maximal de 90 000 euros au lieu de 66 000 euros précédemment).

<sup>(18)</sup> Christian Saint-Etienne, *Op.cit.*, p. 1.

## ■ Le rôle ambivalent des subventions publiques en France

La création d'entreprises innovantes en France dépend souvent de la subvention publique, là où dans d'autres pays, elle repose plus facilement et plus directement sur des capitaux privés. Dans le cas de la montée en capital des *start-up* technologiques françaises, le capital privé arrive trop tardivement dans ce processus. En effet, entre l'année de création et la quatrième année, le capital provient essentiellement de fonds d'aides publiques de l'État, des régions ou encore de l'Union européenne<sup>22</sup>. Ainsi, il existe 20 dispositifs d'aide aux jeunes entreprises innovantes octroyés par 10 organismes différents<sup>23</sup>.

Pour un investisseur privé, le critère d'investissement est lié à la qualité du *Business Plan* ainsi qu'aux promoteurs du projet. En revanche, s'agissant d'aides publiques, les critères d'obtention de subventions varient en fonction des types de guichets d'aides (Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle pour l'exonération de charges sociales, OSEO pour des emprunts, conseil régionaux pour des prêts d'honneur, etc.).

Géré par les administrations de l'État, des collectivités locales et de l'Union européenne, le financement des jeunes entreprises - technologiques notamment - s'apparente à « du capitalisme sans capital ». Ce système de financement - avec au final peu ou pas de contrepartie -

---

<sup>(22)</sup> Cercle d'outre-Manche, *L'Université et la Recherche : moteurs de la création d'entreprise*, mars 2009.

<sup>(23)</sup> Voir Annexes.

risque d'entretenir une relation biaisée entre le créateur d'entreprise et les réalités financières :

- dans un tel système, l'entrepreneur développe son entreprise de façon autonome, très investi sur son produit mais sans signaux suffisamment clairs concernant le marché ;
- en outre, le délai et le rythme d'octroi des subventions publiques ne peuvent généralement pas répondre à la logique d'urgence du marché ;
- enfin, les subventions donnent des fonds mais seul le capital figure au bilan. Or, sans bilan, il ne peut pas y avoir d'augmentation de capital ou de concours bancaires indispensables à la survie et à la croissance de l'entreprise.

**C'est en faisant appel au capital privé que s'établit un dialogue entre le fondateur d'une *start-up* et ses financiers**, ce qui permet par exemple de réajuster le *Business Plan* comme de corriger certaines erreurs dès les premières étapes de la création. Le *Business Angel* ou capital-risqueur apporte une valeur ajoutée d'expertise, d'expérience et de connaissance sectorielle. Lorsque les intérêts économiques sont alignés, il met alors en œuvre ses propres ressources pour contribuer au succès de l'entreprise qu'il a conseillée et accompagnée.

**Proposition 1 : Développer la mise en place d'aides publiques pour les entreprises technologiques avec un système de *matching* privé – public.**

A travers ce système qui a fait ses preuves outre-Manche, les *Business Angels* et les capital-risqueurs apportent aux autorités régionales les projets dans lesquels ils ont décidé d'investir et proposent aux collectivités d'investir le même montant aux mêmes termes.

Cette solution est un modèle de financement particulièrement efficace :

- les collectivités sont face à des projets solides, sélectionnés au préalable par des investisseurs professionnels en général spécialistes de leur secteur (individuels ou institutionnels) ;
- les collectivités sont assurées de la présence d'investisseurs institutionnels, souvent spécialistes du secteur, qui vont mettre en œuvre leurs ressources pour optimiser la probabilité de succès ;
- les coûts de transaction pour les collectivités sont minimes puisque l'intégralité de l'investissement est négociée en amont.

■ **Les *Business Angels* constituent le maillon faible dans la chaîne de financement et de développement des « jeunes pousses » françaises.**

**Ce que font les *Business Angels* :**

- agissant seuls ou en réseau, ils investissent en général après les 3F – *family, friends, fools* <sup>24</sup> –, et avant les fonds institutionnels ;
- libres de leurs décisions, ils risquent leur propre argent, généralement de 30 000 à 1 million d'euros par investissement ;
- ils opèrent de un à trois investissements par an, avec un horizon d'environ quatre ans ;
- ils accompagnent leur investissement et espèrent gagner de l'argent en réalisant une plus-value lors d'une sortie (phases de financement ultérieures, éventuelle vente de l'entreprise à un concurrent ou cotation en bourse).

---

<sup>(24)</sup> « La famille, les amis, les idiots ».



Les *Business Angels* jouent un rôle important aussi bien pour le financement que pour le partage de leur expérience de gestion, tous deux nécessaires au développement des « jeunes pousses ». Les investisseurs individuels mettent également à la disposition des entrepreneurs leur expérience professionnelle, leur réseau relationnel et leur enthousiasme. Leur engagement peut également encourager les fonds de capital risque à investir une fois que l'entreprise atteint un stade plus avancé. Or la France ne compte que 4 000 *Business Angels* alors que le Royaume-Uni dispose d'un réseau estimé à 40 000<sup>25</sup>.

En France, rares sont les jeunes d'une vingtaine d'années qui parviennent à toucher des subventions pour lancer leur projet<sup>26</sup>. Le rôle des *Business Angels* puis des capital-risqueurs est alors déterminant pour ces jeunes qui seront jugés non pas sur leur expérience professionnelle mais sur l'intérêt que suscitera leur projet. Pensons aux succès de Microsoft, Google, Facebook ou Lastminute.com dont les créateurs avaient entre 20 et 25 ans.

### **Âge moyen des créateurs d'entreprise en France, en Allemagne et au Royaume-Uni**

<b>France</b>	<b>Allemagne</b>	<b>Royaume-Uni</b>
38,5 ans	36 ans	34 ans

Source : Observatoire des PME européennes, 2009.

<sup>(25)</sup> *France Angels et British Business Angels Association*, données 2010 et 2011.

<sup>(26)</sup> Plus rares encore sont les jeunes issus de milieux défavorisés et vivant en banlieue. Le fonds d'investissement Business angels des Cités est pionnier dans l'investissement et l'accompagnement d'entreprises souhaitant s'implanter en Zone urbaine sensible ou d'entrepreneurs ayant vécu longtemps dans des zones économiquement défavorisées. Voir annexes.

L'investissement d'un ou de plusieurs particuliers dans une société à hauteur de dizaines ou de centaines de milliers d'euros nécessite des moyens financiers significatifs. Les particuliers qui se prêtent au capital risque en France doivent affronter une triple difficulté :

- les incitations fiscales à investir dans les PME sont beaucoup moins avantageuses que dans de nombreux autres pays européens ;
- depuis 1982, l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) a conduit une génération de Français ayant des capitaux à s'installer et à investir à l'étranger, d'où la diminution d'investisseurs potentiels<sup>27</sup> ;
- notre système fiscal est devenu très instable, particulièrement pour la fiscalité des entreprises et du patrimoine<sup>28</sup>. Les investissements au profit des PME des redevables de l'ISF pouvaient bénéficier d'une déduction de 75 %, c'est désormais 50 % et peut-être 25 % en 2012... Que feront les créateurs ou responsables d'entreprises qui ont intégré des promesses d'investissement dans leur *Business Plan* quand les fonds viendront à manquer dans quelques mois ?

### ■ **L'ISF a conduit une partie significative des Français ayant des capitaux à s'installer et à investir à l'étranger**

Contrairement aux idées reçues, notre pays a vu éclore de très nombreux succès économiques ces dernières années, portés par de véritables « *serial entrepreneurs* ». Or, ces derniers font souvent le choix de quitter notre pays. La raison de cette hémorragie tient à l'ISF, impôt de solidarité sur la fortune devenu « incitation à sortir de France », véritable spécificité française au sein de l'Union européenne.

---

<sup>(27)</sup> Voir les deux notes de l'Institut Montaigne à ce sujet : *Supprimer l'ISF... pour faire payer les riches (en France !)*, novembre 2007 ; *Mettre fin à la destruction de l'éco-système entrepreneurial de notre pays en supprimant l'ISF*, mars 2011.

<sup>(28)</sup> *Challenges*, « L'instabilité fiscale coûte cher », n° 253, 21 avril 2011.

À partir du moment où un entrepreneur vend les parts de son entreprise (considérées comme des biens professionnels), les produits de leur vente entrent dans le patrimoine assujéti à l'ISF. Dans ce contexte, la tentation peut être grande de passer la frontière pour revendre ses actions, une fois à l'abri dans un écosystème plus favorable. L'ISF, on le répète, est une spécificité française<sup>29</sup>.

Personne ne peut ni ne veut vraiment lever le voile sur la présence de plus en plus importante d'entrepreneurs français à Londres, à Bruxelles, au Luxembourg ou en Suisse, alors que c'est un phénomène qui a pris une importance considérable au plus grand profit de nos voisins.

Depuis le seuil des années 1980, la France a échoué à développer un écosystème puissant de création d'entreprises. Beaucoup de ceux qui ont réussi sont partis et ils se sont sédentarisés dans leur pays d'accueil, portant souvent un regard critique sur notre pays. On sait en outre que le portefeuille d'actions et de participations des Européens est investi aux deux tiers dans des valeurs de leur pays de résidence<sup>30</sup>.

Depuis 2007, le gouvernement a fait le choix d'aménager l'ISF jusqu'à le rendre inopérant, notamment à travers le bouclier fiscal. Comme le rappelait déjà l'Institut Montaigne dans sa note de novembre 2007, ce choix « contribue néanmoins à construire une

---

<sup>(29)</sup> Quant à l'*exit tax* – annoncée dans le projet de loi de finances rectificative pour 2011 – rappelons qu'elle a été instituée par la France en 1998 et que notre pays a été condamné par la Cour de justice de l'Union européenne. Par ailleurs, quand bien même elle serait compatible avec la législation européenne, l'*exit tax* est moins une incitation à rester en France qu'une sanction au départ vécue comme une « punition à rester en France ».

<sup>(30)</sup> Juan Delgado, *Single Market Trails Home Bias*, Bruegel Policy Brief, octobre 2006.

« usine à gaz » autour de l'ISF, c'est-à-dire à en augmenter la complexité et à multiplier les possibilités d'évasion. Il prive également du signal fort que constituerait la suppression de l'ISF vis-à-vis des expatriés fiscaux ou de ceux qui y songent.<sup>31</sup> »

## **Proposition 2 : Utiliser le levier fiscal pour financer nos PME et nos ETI.**

À l'image de ce qui se fait au Royaume-Uni, les possibilités d'investissement direct au capital de PME *via* une réduction d'impôt sur le revenu (IR) (dispositif « Madelin ») doivent être pérennisées et renforcées.

En outre, puisque l'ISF ne sera pas supprimé mais plutôt aménagé, il convient de renforcer les dispositifs actifs au soutien de l'investissement dans les PME/ETI, notamment si l'on souhaite endiguer le départ d'investisseurs potentiels. Cette proposition doit s'inscrire dans une réforme globale de la fiscalité qui doit faire l'objet d'un vrai choix politique et favoriser l'effort de production.

Enfin, utiliser le levier fiscal pour encourager les PME. La réduction d'ISF au titre de l'investissement en direct dans les PME étant passé de 75 % à 50 %, le plafond d'investissement possible devrait pouvoir être rehaussé. Afin d'envoyer un signal positif et clair aux investisseurs, porter le plafond d'investissement à 100 000 euros annuels au moins (contre 45 000 euros actuellement)<sup>32</sup>.

---

<sup>(31)</sup> Institut Montaigne, *op. cit.*, p. 8.

<sup>(32)</sup> Le financement de ces mesures devrait reposer d'abord sur une politique de réduction des dépenses – c'est du moins l'avis de certains économistes tels que David Thesmar (*Les Echos*, « Financer la réforme des impôts par une réduction de la dépense », 26 janvier 2011). S'il faut le financer par l'impôt, des marges existent, telles que par une surtaxe imposée à la transaction lors d'un achat immobilier pour les acquéreurs non résidents, comme c'est le cas à New-York par exemple, et le cas échéant aux non-européens.

### 2.1.3. Le financement par les compagnies d'assurance

Les règles prudentielles (*Solvency II*) risquent de conduire les compagnies d'assurances à réduire de manière très substantielle leur allocation d'actifs sous forme d'actions cotées ou non cotées, d'investissement en capital risque, ou d'obligations d'entreprises de longue durée.

Comme le rappelle le Rapport du mois d'avril 2011 de l'Observatoire du financement des entreprises sur le financement des PME-PMI en France, « le secteur de l'assurance est un acteur essentiel du financement de l'économie en France : il draine une part importante de l'épargne des ménages et l'oriente pour partie vers le capital des sociétés non financières françaises, notamment à travers les produits d'assurance vie ».

#### Cotisations d'assurance-vie dans quelques pays de l'Union européenne

(Chiffres 2009, en millions d'euros)

France	Allemagne	Royaume-Uni	Espagne	Italie
138 278	85 220	149 850	28 358	81 120

Source : Comité européen des assurances, 2009.

En 2004, les membres de la Fédération française des sociétés d'assurances se sont par ailleurs engagés auprès du ministère de l'Économie à intensifier leurs efforts en faveur des PME et notamment en faveur des PME innovantes et à porter à 2 % la part des capitaux destinés à ce type d'investissement au sein de l'ensemble des actifs des assureurs. La part de l'investissement est passé de fait de 0,94 %

en 2004 à 2,01 % en 2008 avant de revenir à 1,46 % en juin 2010 sous l'effet de la crise.

Aujourd'hui, ce sont les nouvelles normes prudentielles qui font peser un risque sur la capacité des compagnies d'assurances à allouer leurs actifs vers les actions non cotées. En effet, le futur dispositif européen de règles prudentielles *Solvency II* qui doit entrer en vigueur début 2013, impose aux compagnies d'assurances qu'une charge en capital soit allouée à la totalité des risques figurant à leur bilan. Le capital requis est représenté par le montant d'actifs additionnels que la compagnie doit détenir, au-delà de la couverture de ses provisions techniques évaluées en valeur de marché, pour faire face à l'ensemble de ses engagements avec un risque d'une seule survenance de ruine tous les 200 ans vu sur un horizon d'un an. Cette vision pénalise fortement les investissements à long terme, sur les marchés d'actions cotées ou non cotées, ou les marchés obligataires, ou ceux des capitaux à risque qui présentent une volatilité élevée dans le court terme.

Pour répondre aux critères de *Solvency II* et ne pas avoir des exigences de fonds propres trop importantes, les compagnies d'assurances se tourneraient donc vers des actifs moins risqués, de durée moins longue et augmenteraient notamment leur exposition à la dette souveraine au détriment des obligations d'entreprises et des actions<sup>33</sup>.

Le rapport de l'Observatoire du financement des entreprises sur le financement des PME-PMI en France indique que la profession a fait estimer par un cabinet d'actuares que l'allocation actions (toutes zones géographiques confondues) pourrait ainsi passer de 19 % à 5 - 8 %.

---

<sup>(33)</sup> Commission européenne, *Summary of responses to the consultation on the level 2 implementing measures for Solvency II*, 5 mai 2011.

En renforçant les contraintes réglementaires pesant sur les assureurs pour protéger les assurés et limiter le risque systémique, la directive a négligé le rôle central que jouent les compagnies d'assurances dans le financement de l'économie, notamment en France.

Par ailleurs, contrairement aux règles prudentielles établies pour le secteur bancaire, *Solvency II* est un standard strictement européen qui risque d'obérer la profitabilité du secteur européen de l'assurance.

Néanmoins, si la directive *Solvency II* est aujourd'hui définitivement adoptée, ses mesures d'application (dites mesures de niveau 2) sont actuellement en cours de discussion. La Commission européenne consulte régulièrement l'industrie de l'assurance et a constitué des groupes de travail avec notamment la communauté des superviseurs des compagnies d'assurances européennes (EIOPA) afin d'affiner la définition des charges en capital par nature d'actifs.

Les mesures d'application devront enfin être soumises au Conseil et donc à l'approbation des États membres. Il existe ainsi encore une possibilité d'infléchir l'application concrète de la directive. Par la voix de la FFSA, et du Comité européen des assurances, les compagnies d'assurances ont émis de nombreuses propositions afin de réduire les conséquences négatives des nouvelles normes prudentielles sur le financement de l'économie (mode de calcul du risque distinct de celui qui prévaut dans le système bancaire, prise en compte de la diversification géographique, inclusion de tous les profits comme relevant du capital « Tier 1 », etc.). Le rapport de l'Observatoire du financement des PME souligne à cet effet que la France a déjà obtenu que certaines classes d'actifs fassent l'objet d'un chargement réduit.

L'Institut Montaigne ne peut qu'inviter les pouvoirs publics français à organiser de façon efficace leur travail de conviction, auprès de la Commission, des superviseurs, et des autres États membres afin de proposer les mesures concrètes qui permettent de concilier protection des assurés et financement des entreprises.

#### **2.1.4. Le financement par le crédit bancaire**

Le crédit bancaire est l'instrument essentiel du financement des PME françaises. À tous les stades de la vie de l'entreprise, le besoin de financement s'avère crucial : fonds propres nécessaires à la création et au développement ; capacité d'investissement indispensable au développement ; besoin en fonds de roulement (BFR), pierre angulaire du fonctionnement quotidien de l'entreprise.

Le rapport de l'Observatoire du financement des PME rappelle que si de nombreux travaux ont pu mettre en évidence un rationnement du crédit en France dans les années 1990, les contraintes se sont nettement desserrées sur la dernière décennie dans un contexte de taux d'intérêt faibles et de conditions d'octroi plus souple.

S'agissant des PME en particulier, la difficulté que peut rencontrer le créateur dans l'obtention d'un prêt s'explique en large partie par l'asymétrie d'information qui existe entre prêteur et emprunteur. Classiquement, une banque fonde sa décision d'accorder un prêt sur la rentabilité anticipée de l'investissement et le fonctionnement passé de l'entreprise. Les entreprises ayant peu d'historique (ce qui est par définition le cas au moment de la création) ou peu de fonds propres (et qui peuvent donc difficilement gager leurs investissements) risquent d'avoir plus de difficultés à obtenir le montant demandé. À cet égard, toutes les mesures gouvernementales visant à réduire l'asymétrie



d'information sont bénéfiques à l'octroi de prêts aux PME. Soulignons deux initiatives très positives à ce sujet :

- la garantie d'emprunt apportée par OSEO et/ou le cofinancement bancaire ;
- la création du Médiateur du crédit en novembre 2008 qui a permis de trouver des solutions sur mesure aux entreprises confrontées à un refus de crédit.

## **2.2. La croissance d'une entreprise est liée à son environnement économique, fiscal et juridique**

### **2.2.1. La stratégie de développement d'une entreprise est d'abord contrainte par l'environnement économique et en premier lieu par les relations avec les donneurs d'ordre**

#### **■ Les relations entre PME et grandes entreprises sont souvent marquées par un rapport de force déséquilibré.**

Les PME françaises souffrent d'un rapport de forces déséquilibré entre donneurs d'ordres et fournisseurs. Le principal problème qu'elles rencontrent concerne certaines pratiques commerciales illégales de certains grands groupes en matière de sous-traitance : auto-facturation, imposition de pénalités de retard abusives, récupération de la plus grande partie de la marge, *quick saving*<sup>34</sup>, appropriation des innovations de leurs sous-traitants, rupture brutale de la relation

---

<sup>(34)</sup> Pratique illégale qui consiste pour un donneur d'ordre à exiger de son fournisseur qu'il lui verse de l'argent pour travailler avec lui.

commerciale sans indemnisation, délocalisation forcée, etc. En réalité, la loi encadre de telles pratiques avec un dispositif très complet (Code civil, loi de 1975, articles L. 441-6 et L. 442-6 du code de commerce, loi Gaysot, etc.) : elle n'est simplement pas appliquée.

Pour lutter contre ce phénomène, le gouvernement a créé un poste de médiateur de la sous-traitance. Jean-Claude Volot a été nommé à ce poste en avril 2010 par le ministre de l'Industrie. Son rôle est de venir en aide aux entreprises ayant des difficultés relationnelles avec leurs clients ou leurs fournisseurs. En un an, 25 médiations collectives ont été lancées, concernant au total 600 000 salariés.

Le gouvernement Fillon a également mis en place le projet Partenariat France-Entreprises pour l'export autour d'Ubifrance. Ce partenariat, qui repose sur la base du volontariat, réunit 35 grands groupes français qui soutiennent le développement international des PME en mettant à leur disposition leurs réseaux sur les marchés étrangers.

Enfin, une Charte des bonnes pratiques entre donneurs d'ordres et PME a été signée en février 2011, sous l'égide de la ministre de l'Économie. 45 grandes entreprises, qui représentent un volume d'achats réalisés en France de 200 milliards d'euros (25-30 % du volume des achats réalisés par les grandes entreprises françaises), ont adhéré à cette charte. Elles se sont engagées à avoir « des relations responsables et durables dans une démarche de progrès vis-à-vis de leurs fournisseurs<sup>35</sup> ». La Charte des bonnes pratiques établit notamment dix engagements destinés à favoriser une relation

---

<sup>(35)</sup> <http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pratique/charte-bonne-pratique.php>

équilibrée entre les fournisseurs et leurs clients. Il existe également un comité de pilotage, co-présidé par le Médiateur des relations inter-entreprises industrielles et de la sous-traitance et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF). Ce comité se réunit au moins deux fois par an pour s'assurer de la réalisation effective des engagements de la Charte<sup>36</sup>.

Si un certain nombre de mesures ont donc été prises récemment pour tenter de rééquilibrer les rapports de forces, la question des délais de paiement doit également être résolue.

### **Délais de paiement**

En 2011, une grande majorité de PME (93 % selon la Confédération générale du patronat des petites et moyennes entreprises) continue à être confrontée à des retards de paiements. En France, les délais de paiement sont largement supérieurs à la moyenne européenne (68 jours contre 57).

Ce phénomène n'est pas nouveau. La loi du 4 août 2008 sur la modernisation de l'économie a déjà imposé un délai de paiement maximum : ces délais ne peuvent dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les sanctions applicables en cas de retard ont été renforcées : le taux plancher des pénalités de retard passe de 1,5 fois le taux d'intérêt légal à trois fois. La loi impose également un contrôle des délais de paiement par le commissaire aux comptes. Selon l'Observatoire des délais de paiement, présidé par Jean-Hervé Lorenzi, cet encadrement

<sup>(36)</sup> Médiation du crédit aux entreprises, Rapport d'activité adressé à Monsieur le Président de la République par Gérard Rameix, Médiateur du crédit aux entreprises, octobre 2009-octobre 2010.

législatif a permis aux PME de récupérer environ trois milliards d'euros de paiements plus rapidement.

Aujourd'hui, en dépit d'une diminution lente des délais de paiement (quatre jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et six jours pour les délais fournisseurs depuis 2008), les PME souffrent encore d'une dégradation de leur trésorerie et de leurs relations commerciales. Certaines appliquent les nouvelles règles alors que leurs clients ne le font pas, d'autres souffrent du recours accru aux flux tendus ou de la tendance de certaines grandes entreprises à imposer leurs conditions, parfois en contournant la loi.

Sources : ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes : [http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/documentation/fiches\\_pratiques/fiches/delais\\_paiement.htm](http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/documentation/fiches_pratiques/fiches/delais_paiement.htm), Chambre de commerce et d'industrie du Territoire de Belfort : [http://www.belfort.cci.fr/fr/accueil.html?profile\\_id=77](http://www.belfort.cci.fr/fr/accueil.html?profile_id=77)

**Proposition 3 : Obtenir des grandes entreprises françaises et étrangères opérant en France de réduire leurs délais de paiement de trois jours par an chaque année afin d'être, dans les trois ans, dans la moyenne européenne. Cette proposition devrait faire l'objet d'une concertation entre le Medef et la CGPME.**

■ **Les relations entre PME et grandes entreprises peuvent permettre d'accompagner le développement des PME**

Comme le démontre une récente étude de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, le capital-risque institutionnel « cherche surtout des retours sur investissements rapides comme les industries de l'énergie dans les années 1980, les télécoms, les multimédias et la génétique dans les années 1990, internet et les biotechnologies

dans les années 2000, et probablement les *cleantech* dans les années 2010 et investit assez peu dans les phases d'amorçage. » Quant au *corporate venture capital*, il « cherche moins un retour sur investissement rapide qu'à mettre en place des stratégies d'innovations. Ce type de capital-risque est beaucoup plus enclin à investir dans les *start-up* et dans l'amorçage<sup>37</sup> ».

Même si plusieurs grands groupes ont lancé leur propre fonds – Schneider Electric (fonds de capital-risque « vert » avec Alstom nommé Aster Capital doté de 70 millions d'euros), Rhodia, Veolia Environnement, Suez Environnement, SNCF –, cette pratique est encore peu développée.

**Proposition 4 : Inciter les grands groupes à avoir leur propre fonds d'investissement en interne pour investir dans des *start-up* ou des PME, ou faire participer ces groupes à des fonds par filière sur le modèle du Fonds de modernisation des équipementiers automobiles (FMEA)<sup>38</sup>.**

La croissance de nos PME passe par leur capacité à se développer hors du marché national. Or, ce développement ne peut se faire de manière autonome et individuelle. D'où l'importance du portage à l'international<sup>39</sup>. Contrairement à d'autres pays comme les États-Unis,

---

<sup>(37)</sup> Dépêche AEF, n° 148831, « Capital-risque : le "corporate venture capital" permet aux grandes entreprises d'investir dans des PME porteuses de croissance » (CCIP), mercredi 20 avril 2011.

<sup>(38)</sup> 600 M€ répartis à parts égales entre PSA Peugeot-Citroën, Renault SA et le FSI, pour accompagner les projets de fournisseurs de Rang 1 des constructeurs. Investissement jusqu'à 60 M€ par opération *in* [www.fonds-fsi.fr/les-participations-du-fsi/les-fonds-en-co-investissement/fmea-14/](http://www.fonds-fsi.fr/les-participations-du-fsi/les-fonds-en-co-investissement/fmea-14/).

<sup>(39)</sup> Le portage est un mode d'entrée à l'international. Il concerne deux partenaires : le premier, dans la plupart des cas une grande entreprise, qui prête ses circuits de distribution à une autre entreprise (PME) dans le but de lui faciliter l'accès aux marchés étrangers.

le Japon ou l'Allemagne, la France joue moins collectif que ses concurrents lorsqu'il s'agit de se projeter à l'étranger. Ainsi, des programmes incitatifs ont été mis en place récemment pour améliorer et développer les relations entre grands groupes et PME avec notamment la Charte du portage à l'international<sup>40</sup> et le Pacte PME qui permettent de développer les capacités de nos PME à se développer à l'international. Il s'agit d'outils importants pour les PME. Cependant, il existe d'autres types de plateformes de coopération pouvant être complémentaires avec le portage. À ce titre, les consortiums d'exploitation italiens semblent être un exemple intéressant (voir en Annexe).

---

<sup>(40)</sup> Signée le 5 mai dernier par Pierre Lellouche, secrétaire d'État chargé du Commerce extérieur, et Fabrice Brégier, président du Pacte PME. Les principes de la charte, fondée sur un engagement collectif des grands groupes membres du Pacte PME, portent sur : une consultation systématique de la sous-traitance française pour leurs ventes à l'export ; l'ajout des critères non exclusivement financiers (incluant notamment les actions de portage des PME) dans l'évaluation de la performance des cadres des grands groupes à l'international ; la mise en place des indicateurs pour suivre la progression de la participation des PME / ETI françaises aux grands contrats export. Créé l'année dernière, le Pacte PME est une forme de *Small Business Act* d'intérêt privé dont la mission est de faciliter les relations entre PME et grandes entreprises pour favoriser l'émergence de futures ETI à partir des meilleures PME d'aujourd'hui.

## 2.2.2. Coût du travail et droit du travail constituent également des spécificités françaises pas toujours favorables au développement des entreprises

### La fiscalité à travers le coût du travail en France, Royaume-Uni, Allemagne

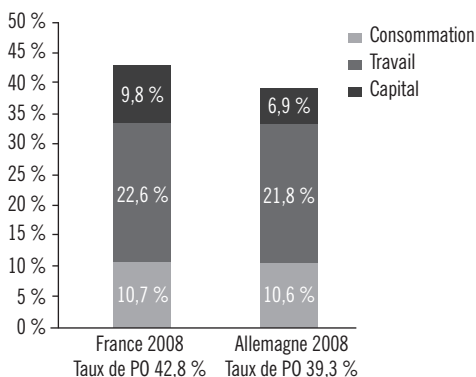
	France	Royaume-Uni	Allemagne
<b>Salaire net</b>	82,9	81,9	78,8
<b>Part du salaire net dans le coût du travail (%)</b>	58,6	68,5	60,5
<b>Cotisations salariales</b>	17,1	18,1	22,2
<b>Salaire brut</b>	100	100	100
<b>Cotisations patronales</b>	41,4	19,5	30,3
<b>Part des cotisations patronales dans le coût du travail (%)</b>	29,3	16,3	23,3
<b>Ensemble des cotisations</b>	58,5	37,6	52,5
<b>Coût du travail total</b>	141,4	119,5	130,3

Source : Eurostat 2010.

En raison du poids des cotisations sociales dans le financement du système social, le coût du travail est très élevé en France. Ainsi, les cotisations patronales sont-elles proportionnelles au salaire : par exemple, la cotisation maladie ne correspond pas au coût maladie individuel puisqu'il s'agit d'une cotisation redistributive.

En France, le coût total supporté par l'employeur aujourd'hui représente presque le double du salaire net (moyen) perçu par le salarié, alors que ce rapport était de 1,7 en 1970. La fiscalité repose donc davantage sur le coût du travail que sur l'impôt sur le revenu.

### Poids des prélèvements obligatoires par agrégat économique (en % du PIB)



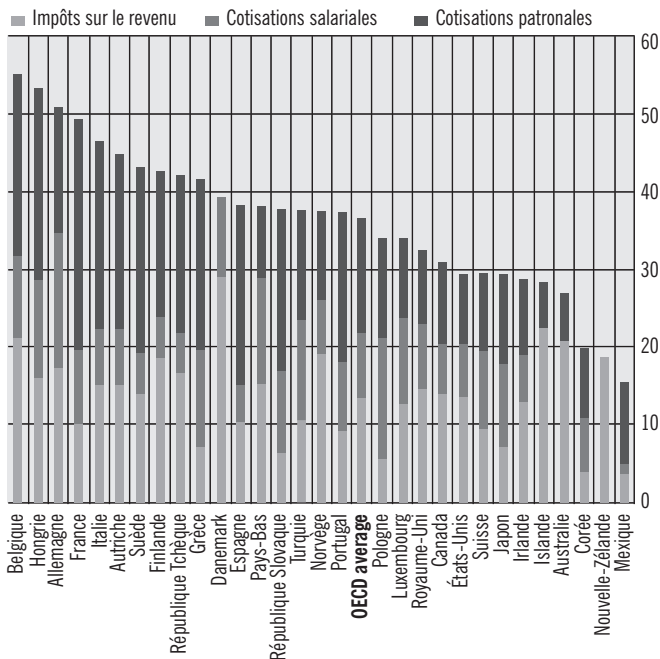
Source : Données eurostat in Cour des comptes, Rapport thématique, *Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne*, mars 2011.

Dans une contribution publiée récemment par l'Institut Montaigne sur une réforme fiscale d'ensemble, l'économiste Christian Saint-Etienne proposait de supprimer la cotisation sociale de 5,4 % sur les salaires servant au financement de la politique familiale. Selon lui, cette mesure « s'impose d'autant plus que l'INSEE a publié le 28 février 2011 une estimation révisée du coût du travail en France en 2008, sur la base de la dernière enquête quadriennale menée au niveau européen, comparé au coût du travail en Allemagne et dans la zone euro. Pour l'ensemble de l'économie, le coût horaire



## Impôt sur le revenu plus cotisations sociales des salariés et des employeurs

(En % des coûts du travail, 2009)



Source : OCDE 2010.

s'établissait à 31,5 euros en France contre 28,9 euros en Allemagne et 26,2 euros dans la zone euro (pour la seule industrie manufacturière, le coût horaire était de 33,2 euros en France et 33,4 euros en Allemagne). Le coût du travail est donc supérieur d'exactly 20 % en France par rapport à la moyenne de la zone euro. Surtout, le coût horaire dans l'industrie manufacturière a augmenté, entre

2000 et 2008, de 38 % en France contre 17 % en Allemagne. Ainsi, si le coût horaire industriel était inférieur de 15 % en France, par rapport à l'Allemagne en 2000, cet écart a disparu en 2008, essentiellement sous l'effet de l'application de la législation sur les 35 heures. La suppression de la cotisation de 5,4 % réduirait, pour l'ensemble de l'économie, le coût horaire du travail en France à un niveau comparable au coût allemand<sup>41</sup>. »

Les auditions conduites par le groupe de travail ont par ailleurs montré qu'à égalité avec le coût du travail, certaines rigidités du marché du travail peuvent constituer des freins au développement. Les PME, qui ont une gestion de *cash flow* serrée, seront toujours hésitantes à investir dans des recrutements alors que la rigidité du code du travail ne leur permettra pas de réduire facilement les effectifs en cas de retournement de la conjoncture, comme nous l'avons vécu en 2008-2009.

Il n'est donc possible de faciliter l'embauche que si les rouages du marché du travail sont fluides. Malgré de nettes améliorations et notamment l'introduction de la rupture conventionnelle du contrat de travail, le droit du travail en France n'incite pas les entreprises à embaucher, par peur de pérenniser un emploi alors que la reprise est encore fragile. Ainsi, les entreprises sont souvent en situation permanente de sous-emploi, de sous-production et donc de sous-croissance.

---

<sup>(41)</sup> Christian Saint-Etienne, *op. cit.*, p. 9.

### **2.2.3. En revanche, le Crédit impôt recherche doit être conforté et stabilisé**

Créé en 1983 pour soutenir l'effort de recherche et développement des entreprises, le Crédit impôt recherche (CIR) permet aujourd'hui à la France d'être le premier pays de l'OCDE pour le niveau des aides apportées à la R&D des entreprises. Or, le rapport de l'IGF de septembre 2010, portant sur l'évaluation du CIR, rappelle que toutes les études économétriques concluent qu'un euro de CIR se traduit par un supplément de dépenses privées d'au moins un euro. Cela signifie que les entreprises emploient bien l'aide fiscale reçue pour abonder leur budget de R&D conformément à l'objectif poursuivi par l'instauration de cette mesure.

Le CIR a connu un certain nombre de réformes, dont la dernière date de 2008. Celle-ci a été conduite autour de deux principes forts :

- un calcul presque exclusivement fondé sur l'assiette des dépenses de R&D en volume et non plus sur leur progression ;
- un taux unique de 30 % des dépenses (5 % pour les dépenses au-delà de 100 M€).

Les effets de la réforme ont été très positifs notamment auprès des PME : le rapport du ministère de l'Enseignement supérieur au Parlement en date de mars 2010 indique que, anticipant cette réforme dès 2007, les PME ont perçu 843 millions d'euros de CIR en 2008 contre 400 millions l'année précédente.

Si l'on souhaite encourager le recours au CIR des PME innovantes, il convient néanmoins d'en atténuer le caractère anxiogène lié aux incertitudes qui peuvent entourer sa définition et les contrôles fiscaux qui ont lieu *a posteriori*.

Ainsi, dans la droite ligne du rapport de l'IGF et sur la base d'auditions qui ont été menées par le groupe de travail, nous préconisons :

- un renforcement de la sécurité juridique du CIR. Si la définition de l'assiette des dépenses éligibles est claire, son application est malaisée et il subsiste nombre d'incertitudes notamment sur les dépenses de personnel éligibles. Nous soutenons la proposition de l'IGF d'une instruction fiscale refondue et unifiant les différentes sources juridiques ;
- une plus grande formalisation des méthodes de contrôle mises en œuvre par les experts du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche lorsqu'ils sont saisis par l'administration fiscale dans le cadre d'un contrôle (respect d'une procédure contradictoire notamment).

### ■ Proposition 5 : Développer la pratique du rescrit fiscal

Enfin, il est impératif de développer la pratique du rescrit fiscal qui, depuis août 2009 peut être produit par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche ou par ses services déconcentrés (ANR et Oseo) mais qui, à ce jour, ne rencontre pas le succès escompté (30 rescrits demandés entre août 2009 et mars 2010). Or, le rescrit engage l'administration fiscale sur la nature éligible des dépenses. Oseo doit s'engager davantage dans la communication autour de ce dispositif qui garantit les PME contre le risque de redressement fiscal.

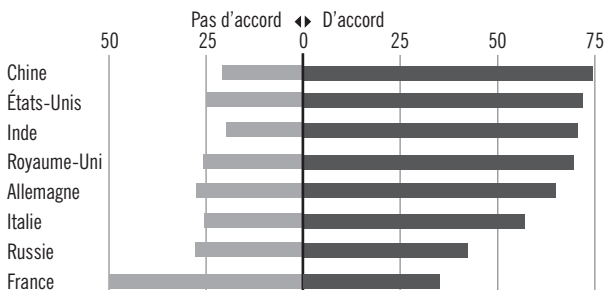
## 2.3. Des causes culturelles qui ne facilitent pas l'entrepreneuriat et la prise de risque

### 2.3.1. La culture de l'entrepreneuriat est sous-valorisée en France, et ce à tous les niveaux de l'éducation

Dans leur ouvrage *Le grand méchant marché. Décryptage d'un fantasme français*, les économistes Augustin Landier et David Thesmar expliquent qu'aux yeux des Français, le capitalisme est autant, voire davantage, vecteur d'aliénation et d'inégalités que créateur de richesse. 45 % des personnes interrogées pensent que ce système économique conduit à l'accumulation de richesses dans les mains d'un petit nombre. 41 % l'identifient à l'exploitation de l'homme par l'homme, alors que seuls 40 % lui reconnaissent la capacité de susciter l'enrichissement de la société dans son

#### La libre entreprise et l'économie de marché sont le meilleur système sur lequel fonder le futur de l'économie mondiale

(en % de réponses)



Source : Globscan, *The Economist*, 1<sup>er</sup> avril - 7 avril 2006.

ensemble<sup>42</sup>. Dans un sondage réalisé en 2006 pour *The Economist*, la France serait le seul pays où une majorité de citoyens désapprouve l'idée que « l'économie de marché soit le meilleur système sur lequel fonder le futur de l'économie mondiale ». La crise n'a pas contribué à inverser la tendance de ces enquêtes menées en 2006 et 2007.

Les chefs d'entreprise pâtissent en France d'une image bien plus négative qu'outre-Manche. À ce désamour s'ajoute un désintérêt pour les questions liées aux entreprises comme à ceux qui les créent et les développent. En témoigne le peu de place consacrée dans les quotidiens et hebdomadaires aux histoires d'entreprises et d'entrepreneurs.

En France, près d'un quart des emplois sont des emplois publics<sup>43</sup>, ce qui peut expliquer qu'une partie importante de la population française considère qu'il est tout à fait possible de mener une carrière linéaire sous le statut protecteur de la fonction publique. Il n'est donc pas surprenant que la fonction publique continue d'attirer les jeunes Français, bien que la création d'entreprise soit de plus en plus prisée. En 2005 un sondage Ipsos montrait que 70 % des 15-30 ans souhaitaient travailler dans la fonction publique. Cinq ans plus tard, fin 2010, 34 % des 18-30 ans se rêvent chef d'entreprise contre seulement 18 % salarié du secteur public<sup>44</sup>.

Ce revirement culturel récent est encourageant. Il ne peut en effet y avoir de croissance sans innovation, ni d'innovation sans risque.

---

<sup>(42)</sup> Augustin Landier, David Thesmar, *Le grand méchant marché, décryptage d'un fantasme français*, Paris, Flammarion, 2007.

<sup>(43)</sup> Insee 2010.

<sup>(44)</sup> Sondage *Opinion Way* pour KPMG, septembre 2010 ; 1008 jeunes, étudiants ou jeunes actifs, de 18 à 30 ans.

L'implication de la jeunesse dans le processus de création d'entreprise est un facteur décisif de réussite, c'est d'ailleurs ce qu'attestent certaines réussites éclatantes dans le domaine des nouvelles technologies.

### Âge des créateurs de quelques grands succès mondiaux

	Youtube	Facebook	Google	Virgin	Apple	Microsoft
Date de création	2005	2004	1998	1970	1976	1975
Âge moyen des fondateurs	26	20	25	20	21	20

Source : Cercle d'ouest-Manche, 2010.

Si l'on doit apprendre le plus tôt possible aux jeunes enfants à être entreprenant, l'innovation et l'entrepreneuriat doivent être encouragés dès les premières années d'études. Dans son rapport *Adapter la formation de nos ingénieurs à la mondialisation*<sup>45</sup>, l'Institut Montaigne appelait à la création d'un véritable écosystème pour favoriser les pratiques innovantes au sein des formations d'ingénieurs. Or, très peu d'ingénieurs sont entrepreneurs. Trois facteurs peuvent être avancés pour expliquer notre retard en ce qui concerne l'entrepreneuriat :

- une forme de « confort » procuré par les écoles d'ingénieurs qui offrent aux étudiants des voies toutes tracées vers les grandes entreprises plutôt que vers l'entrepreneuriat, trop souvent perçu comme une voie de sortie risquée ;

<sup>(45)</sup> Romain Bordier, Aloïs Kirchner, Jonathan Nussbaumer, *Adapter la formation de nos ingénieurs à la mondialisation*, Institut Montaigne, février 2011.

- l'innovation par l'entrepreneuriat est socialement moins valorisée en France qu'à l'étranger. Les entrepreneurs sont rarement au contact des étudiants, le modèle « patron/directeur » est socialement plus attractif que celui de l'entrepreneur... Inversement, de l'autre côté de la Manche, 40 % des sociétés de biotechnologies cotées à la bourse de Londres sont issues de l'université de Cambridge, où est également formée l'élite administrative, politique et entrepreneuriale du pays<sup>46</sup> ;
- des freins administratifs, culturels ou financiers existent également quant à l'application et à la mise en œuvre des idées. Ils témoignent d'une forte aversion au risque, comme le montre la faible part consacrée au capital-risque dans l'investissement français<sup>47</sup>, ou encore la réforme du dispositif d'exonération de cotisations sociales accordée aux Jeunes entreprises innovantes (JEI)<sup>48</sup> dans le projet de loi de finances 2011. Le statut de JEI a en effet permis à la France d'être le deuxième pays européen en termes d'incitation fiscale à la R&D, après avoir été parmi les derniers. Pour beaucoup d'entrepreneurs et de chefs de PME, cette mesure est un signal très négatif qui ne fait pas de l'innovation une priorité et qui contribuera à nous faire régresser<sup>49</sup>.

Au-delà de notre retard en matière d'entrepreneuriat, la culture du « grand groupe » prédomine au sein des grandes écoles. Bien qu'il

---

<sup>(46)</sup> Pascal Boris, Arnaud Vaissié, *L'université et la recherche : moteurs de la création d'entreprises*, Cercle d'outre-Manche, janvier 2006.

<sup>(47)</sup> Insee, « Investissement français en capital risque », [http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg\\_id=0&ref\\_id=NATTEF09521](http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATTEF09521).

<sup>(48)</sup> Toute PME de moins de 250 personnes et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 M€ ou dont le total du bilan est inférieur à 43 M€, de moins de huit ans, indépendante, consacrant au moins 15 % de ses dépenses annuelles à des activités R&D et qui exerce une activité nouvelle.

<sup>(49)</sup> AEF, « PLF 2011 : "L'adoption de l'article modifiant le statut de JEI serait totalement absurde" » (André Choulika, France Biotech), Dépêche n° 140052, 4 novembre 2010.



n'y ait pas de statistiques fiables, les bureaux de placement des grandes écoles confirment cette tendance. Or une période de stage systématique en PME ou en ETI permettrait aux étudiants d'avoir une meilleure connaissance de l'écosystème dans lequel évoluent les entreprises tout en suscitant des vocations de créateurs. Une expérience professionnelle au sein d'une petite structure modifie souvent en profondeur la perception que les futurs diplômés se font des PME et bouscule les idées reçues. Dans la stratégie de communication interne des écoles vis-à-vis des élèves, intégrer cette approche fondée sur les compétences et non uniquement sur les labels présents sur le CV permettrait de redonner dynamisme et attractivité aux petites structures.

**Proposition 6 : Rendre obligatoire le stage en PME ou en ETI pour les élèves de grandes écoles y compris ceux de l'ENA.**

Un partenariat entre les grandes écoles et les Chambres de commerce et d'Industrie départementales ou régionales permettrait certainement de mieux mettre en relation l'offre et la demande.

Dans ce contexte, il est important de valoriser la figure de l'entrepreneur dans l'opinion publique. Entre 2005 et 2007, Renaud Dutreil, alors ministre des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions libérales, a mis en place le Programme « Gazelles » pour accompagner les PME à forte croissance. Ainsi, en 2005, 2 000 entreprises étaient reconnues « gazelles » parmi l'ensemble des PME comptant 5 à 250 salariés, sur la base de la rapidité de croissance de leur activité (chiffre d'affaires ayant triplé en deux ans, masse salariale et nombre d'emplois ayant plus que doublé en deux ans). La loi de finances pour 2007<sup>50</sup>

---

<sup>(50)</sup> Article 13 de la loi n° 2006-1666 du 21 décembre 2006 de finances pour 2007.

a créé un « statut de l'entreprise de croissance » permettant de faire bénéficier à ces PME d'allègements fiscaux et sociaux ainsi que de mesures d'accompagnement. A l'instar de la reconnaissance introduite par ces labels « gazelles » devenus « PME de croissance », d'autres prix spécifiques pour les PME pourraient être développés afin d'identifier les PME à forte croissance, qui créent de l'emploi, qui exportent le plus et ainsi les récompenser en labellisant au niveau national une reconnaissance de ces PME « exemplaires ».

Il est tout aussi important de faire pénétrer l'entreprise dans des milieux qui n'y ont pas accès. Des associations et réseaux se mobilisent déjà sur le terrain. Citons par exemple l'association « 100 000 entrepreneurs » dont l'une des missions est de transmettre la culture d'entreprendre aux jeunes par l'organisation de témoignages bénévoles d'entrepreneurs dans les établissements scolaires de la classe de troisième à l'enseignement supérieur. Afin de multiplier ce type de démarches et d'interventions et de favoriser ces interactions au sein des écoles, les académies de l'Éducation nationale peuvent jouer un rôle de premier plan pour impulser, systématiser, voire institutionnaliser ces rencontres. La culture de l'entrepreneuriat ne peut être diffusée que par un contact fréquent entre ces profils et en y associant étroitement les enseignants qui doivent également comprendre de l'intérieur les mécanismes de l'entreprise afin d'assurer un véritable suivi suite à ces échanges et rencontres. À ce titre, notons l'action de l'Institut de l'entreprise qui se mobilise depuis de nombreuses années afin de contribuer au développement des relations entre le système éducatif et l'entreprise, notamment en promouvant une autre façon d'enseigner l'économie au lycée ou encore en proposant des stages en entreprises aux enseignants de la filière sciences économiques et sociales.

### **Proposition 7 : Développer la culture de l'entreprise et de l'entrepreneuriat dès l'entrée au lycée**

L'entreprise et l'économie restent bien souvent des notions théoriques, difficiles à appréhender pour les élèves de l'enseignement secondaire, d'abord, pour les étudiants, ensuite. La déconnexion entre les études et le marché du travail, d'une part, et les craintes largement répandues sur les menaces que représente la mondialisation, d'autre part, conduisent certains étudiants à entretenir une image négative ou imprécise des possibilités que peut leur offrir l'entreprise.

Nous proposons de sensibiliser davantage les lycéens à l'économie et à l'entrepreneuriat par les moyens suivants :

- insérer des exemples de la vie de l'entreprise dans les cours sur le principe de ce que proposait l'Institut Montaigne dans une Note publiée en 2006<sup>51</sup>, en intégrant dans les manuels scolaires des exercices illustrant la vie des entreprises et en initiant les élèves de troisième qui effectuent leur stage « découverte » au trinôme marchés/produits/ressources ;
- sensibiliser les élèves à l'économie de marché, à l'entrepreneuriat dès la classe de seconde, en revoyant le contenu des cursus existants et en ayant recours à des témoignages de dirigeants d'entreprise ;
- inviter des salariés de l'entreprise à animer des conférences ou des études de cas ;
- réaliser une étude de cas de création d'entreprise en terminale, par exemple en faisant travailler les élèves en groupe sur un projet.

L'association nationale des groupements de créateurs (ANGC) a pour sa part mis en place un programme permettant aux « décro-

---

<sup>(51)</sup> Anne Dumas, *Pourquoi nos PME ne grandissent pas*, Institut Montaigne, juillet 2006.

cheurs » du système scolaire de se réinsérer *via* la création d'entreprise<sup>51</sup>.

### **2.3.2. Le retard français dans l'apprentissage de l'anglais constitue également un frein au développement des PME**

Quelques données : 85 % des élèves sortant du baccalauréat ont un niveau qui leur permet tout juste d'utiliser l'anglais en voyage<sup>53</sup>. D'après le dernier classement international réalisé en 2009 par *l'Education Testing Service*<sup>54</sup>, la France se classe 69<sup>e</sup> sur 109 pays et 25<sup>e</sup> dans la liste des 43 États européens<sup>55</sup>. Publié en avril 2010, le premier baromètre du niveau d'anglais des sociétés du SBF 120 indique que le vocabulaire professionnel, spécifique aux activités des employés, est limité. Il est rarement jugé bon ou très bon (18% des cas seulement) mais plus souvent moyen (69 %), voire pauvre (13 %) <sup>56</sup>. Il semble que les entreprises françaises interrogées n'attendent pas de compétences homogènes de la part des salariés qu'elles recrutent et qu'elles n'ont pas de stratégie d'harmonisation du niveau d'anglais de leurs collaborateurs<sup>57</sup>.

Il y a urgence à ce que les entreprises prennent le relais de l'Éducation nationale afin de permettre à la population active d'être au moins au niveau « Conversation » et que 80% des cadres de moins de 40 ans atteignent un score de 750 points (niveau « Négociation ») dans les 5 ans.

---

<sup>(52)</sup> Voir annexes.

<sup>(53)</sup> Cercle d'outre-Manche, *L'Université et la Recherche : moteurs de la création d'entreprise*, éditions Studyrama, mars 2009, p. 57.

<sup>(54)</sup> Organisme en charge du *Test of English as a Foreign Language* (TOEFL).

<sup>(55)</sup> *Le Monde*, 25 août 2009 « Les étudiants français toujours aussi nuls en anglais »

<sup>(56)</sup> Baromètre du niveau d'anglais des sociétés du SBF 120, note d'analyse, avril 2010.

<sup>(57)</sup> *Ibid.*

Pour atteindre cet objectif, plusieurs solutions pratiques sont à envisager.

Au sein de l'enseignement primaire et secondaire :

- initier les élèves à l'anglais dès la maternelle ;
- imposer l'anglais comme langue vivante 1 ;
- développer les sections internationales ;
- renouveler la pédagogie et transformer les classes actuelles en classes de niveau avec trois quarts de l'enseignement en laboratoire de langue.

Au sein de l'enseignement supérieur :

- mettre en place un test d'anglais à l'entrée dans le supérieur afin d'évaluer le niveau des nouveaux étudiants et leur permettre de combler leur retard en deux ans ;
- généraliser des modules en anglais dans toutes les sections, ce qui imposerait la connaissance de l'anglais.

Enfin, au sein des entreprises :

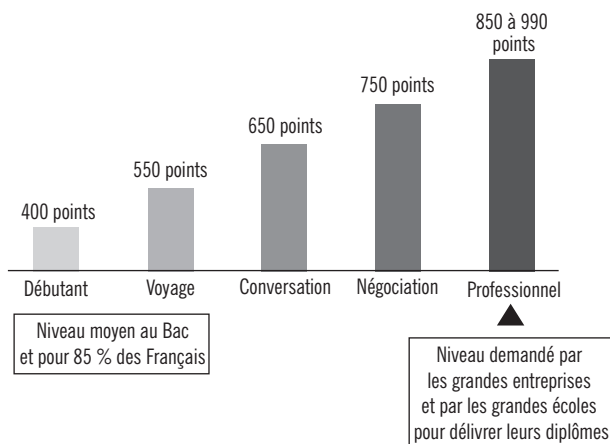
- à travers le Medef et les chambres de commerce et d'industrie, lancer une campagne d'évaluation du niveau d'anglais au sein des entreprises ;
- susciter des accords interprofessionnels selon lesquels les entreprises prendraient en charge la formation ouverte et à distance (FAOD) en anglais ;
- dans le cadre de la formation permanente, inciter les salariés à mobiliser leurs D.I.F<sup>58</sup> pour suivre des cours de mise à niveau avec évaluation annuelle afin de mesurer les progrès effectués.

---

<sup>(58)</sup> Droit individuel à la formation qui permet à chaque salarié de bénéficier de 20 heures de formation annuelle cumulable sur 6 ans.

## Outil d'évaluation de l'anglais professionnel et instrument de progression: le « TOEIC »<sup>59</sup>

Les barèmes du « TOEIC »<sup>60</sup>



### 2.3.3. La France pourrait susciter davantage de créations d'entreprises de la part de ressortissants non communautaires

En 2008, on estimait à plus de 24 000 le nombre de créateurs d'entreprises étrangers en France. Ces entrepreneurs « migrants » de nationalité étrangère doivent faire face à de nombreuses difficultés administratives qui retardent le démarrage de leur activité économique.

<sup>(59)</sup> Test of English for International Communication.

<sup>(60)</sup> Le « TOEIC » est aujourd'hui le test d'anglais le plus reconnu au monde et le plus demandé par les entreprises. Le test dure deux heures et se compose de 200 questions à choix multiples soit 100 questions de compréhension orale et 100 questions de compréhension en lecture.

Bien que légalement domiciliés en France, les ressortissants non-communautaires n'ayant pas le statut de résident<sup>61</sup> ne peuvent pas prétendre au statut d'entrepreneur<sup>62</sup> sans avoir « changé de statut »<sup>63</sup>. Or, la liste des documents à fournir est particulièrement dense<sup>64</sup> (par exemple, l'engagement de cautionnement pris par un établissement de crédit ou encore la promesse de bail commercial) et le changement de statut (i.e. passage du statut d'étudiant ou de salarié à celui de « commerçant, industriel ou artisan ») incertain, tout comme sa durée avant son obtention.

Au Royaume-Uni, l'*Entrepreneur Visa* permet aux résidents non britanniques d'obtenir un visa de séjour dès lors qu'ils créent une entreprise au Royaume-Uni pour un montant d'investissement minimum de £200 000 (235 600 €). Les titulaires de ce visa peuvent vivre et travailler sans avoir besoin de permis de travail. Il est généralement accordé pour une durée de deux ans, pendant laquelle le titulaire doit lancer son entreprise sur le sol britannique et créer au moins deux emplois. À l'issue de cinq années, le titulaire de l'*Entrepreneur Visa* se voit offrir la possibilité de résider indéfiniment au Royaume-Uni (*Indefinite Leave to Remain in the UK* ou *ILR*)<sup>65</sup>.

---

<sup>61</sup> Les personnes ayant un statut de « résident » ou détenteurs d'une carte de séjour « vie privée et familiale » sont dispensées des démarches auprès des préfectures nécessaires avant d'entamer une procédure de création d'entreprise. Ces cartes sont délivrées en fonction de la durée du séjour en France et sur critères familiaux.

<sup>62</sup> La reconnaissance de ce statut passe par l'obtention d'une carte de séjour « autorisant l'exercice d'une activité commerciale, industrielle ou artisanale ». [www.entreprises.ccip.fr/web/reglementation/developpement-et-vie-de-l-entreprise/droit-des/commercant-et-ranger-exercer-une-activite-en](http://www.entreprises.ccip.fr/web/reglementation/developpement-et-vie-de-l-entreprise/droit-des/commercant-et-ranger-exercer-une-activite-en).

<sup>63</sup> Ils ont pour obligation de posséder une carte de séjour temporaire autorisant l'exercice d'une activité non salariée, délivrée par la Préfecture du département de leur domicile.

<sup>64</sup> Arrêté du 12 Septembre 2007. [www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000648429&dateTexte=](http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000648429&dateTexte=).

<sup>65</sup> Il peut alors opter pour le statut de résident permanent ou pour la naturalisation (*British Naturalisation as a UK citizen*).

En 2010, seuls 120 entrepreneurs d'origine extra-européenne sont parvenus à se qualifier pour obtenir un *Entrepreneur Visa*. Afin de favoriser les implantations de *start-up* sur son territoire, le gouvernement britannique a annoncé en janvier 2011 un assouplissement du régime de l'*Entrepreneur Visa* : un entrepreneur dans le secteur des nouvelles technologies bénéficiant de l'aide financière d'un investisseur pourra obtenir un *Entrepreneur Visa*, même s'il n'est pas lui-même propriétaire du capital de départ au moment de la création.

En France, l'équivalent de l'*Entrepreneur Visa* existe mais reste très majoritairement méconnu et peu explicite. Instaurée en 2006<sup>66</sup>, la carte de séjour « compétences et talents » s'adresse aux « ressortissant étranger des pays tiers, susceptible, du fait de ses compétences et talents :

- de participer de façon significative et durable au développement économique et au rayonnement de la France et du pays dont il a la nationalité ;
- et qui peut présenter à cette fin un projet et établir son aptitude à le réaliser<sup>67</sup>. »

En 2008, la carte « compétences et talents » a été délivrée à 470 ressortissants étrangers là où le ministère de l'Immigration souhaitait atteindre l'objectif de 2000<sup>68</sup>. Parmi les raisons de cet « insuccès », ont été évoqués<sup>69</sup> :

- une promotion de cette carte insuffisante dans les postes consulaires ;

---

<sup>66</sup> Loi n° 2006-911 du 24 juillet 2006 et décret n° 2007-372 du 21 mars 2007.

<sup>67</sup> [www.immigration-professionnelle.gouv.fr/](http://www.immigration-professionnelle.gouv.fr/)

<sup>68</sup> Projet de loi de finances 2010 consacré à l'immigration, l'asile et l'intégration.

<sup>69</sup> Rapport d'information d'André Ferrand, *Immigration professionnelle : difficultés et enjeux d'une réforme*, Sénat, n° 414 (2007-2008), 25 juin 2008.



- un millefeuille de cartes existantes ainsi qu'une concurrence avec l'existence de cartes à destination des étudiants et des scientifiques ;
- le caractère restrictif des critères d'attribution de la carte.

Ces difficultés persistent encore aujourd'hui, notamment en ce qui concerne les démarches administratives (pièces justificatives et garanties difficiles à fournir) ainsi que les critères que doivent remplir les candidats, notamment celui d'avoir une vision extrêmement précise de leur projet<sup>70</sup>. La création d'activités doit être encouragée, quelles que soient les conditions.

**Proposition 8 : Afin d'accueillir des entrepreneurs issus de pays tiers et de leur permettre de développer un projet d'entreprise sur le territoire français :**

- améliorer la communication autour de la carte de séjour « compétences et talents » et simplifier les procédures administratives en prenant en compte ce qui est réellement faisable ;
- offrir une plus grande souplesse statutaire aux entrepreneurs non-communautaires :
  - délivrer une autorisation provisoire de séjour d'un an pour les jeunes diplômés (et non de six mois) qui ont un projet d'activité en lien avec leurs études, afin qu'ils puissent créer leur entreprise dans des conditions optimales ;
  - délivrer une carte de séjour « salarié et/ou entrepreneur » : les ressortissants non-communautaires ayant un statut de salarié pourraient devenir entrepreneurs ou auto-entrepreneurs sans changer de statut, en faisant seulement une déclaration sur l'honneur à la préfecture ;

---

<sup>(70)</sup> [www.questionsdetrangers.com/statistiques-competences-et-talents/](http://www.questionsdetrangers.com/statistiques-competences-et-talents/).

- mieux organiser l'information et l'accompagnement par la création de dispositifs spécifiques.

Certaines structures d'accompagnement à la création d'entreprises sont sensibles aux problématiques rencontrées par les entrepreneurs migrants mais elles concentrent leurs actions sur la création d'entreprises – au sens strict – sans offrir un accompagnement dans les démarches administratives ;

- appuyer les dépôts de permis de séjour par les avis d'organismes d'aides à la création d'entreprise qui garantissent la qualité du projet de création.

La souplesse qu'offrent les services préfectoraux autorise le passage du statut « étudiant » à un autre statut – ce que le droit ne permet pas. Ils ne sont néanmoins pas toujours le meilleur échelon pour traiter la diversité des enjeux de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Dans le montage du dossier pour l'obtention d'un titre de séjour, un avis délivré par un organisme d'aide à la création d'entreprises serait, à la fois, un garant de la qualité de l'étude de marché et de la viabilité du projet et permettrait de réduire le nombre de documents à fournir, ce qui faciliterait les démarches auprès des préfetures.

---

## L'ÉCONOMIE DE DEMAIN EST CELLE DE L'INNOVATION ET DE L'IMMATÉRIEL, ON NE PEUT S'Y PRÉPARER QU'AVEC DES UNIVERSITÉS ET UNE RECHERCHE ENTREPRENEURIALES

Depuis plusieurs années, l'université et la recherche françaises connaissent de profonds changements : mise en place des pôles de recherche et d'enseignement supérieurs (PRES), loi sur l'autonomie des universités, investissements d'avenir. Les PRES permettent aux universités, aux grandes écoles et aux organismes de recherche de mettre en cohérence leurs différents dispositifs, de mutualiser leurs activités et leurs moyens. Cette mutualisation doit être accélérée et inclure les entreprises.

### **3.1. La création d'entreprises innovantes passe par une approche transversale des connaissances : la *cross-fertilisation***

Là où la recherche française est plus spécialisée et compartimentée (organisation disciplinaire en silos), elle s'effectue dans certains pays au sein de pôles pluridisciplinaires (au sein des universités) ce qui permet un échange permanent entre plusieurs disciplines.

En Australie, par exemple, le financement public de certains projets de recherche est soumis à la condition de faire travailler ensemble des chercheurs de différents domaines. Cette approche a été reprise

par le Royaume-Uni à travers la création en 2007 de l'institut *Biomedical Engineering* qui permet à ses chercheurs en ingénierie et en médecine de travailler ensemble. Résultat : 12 mois après sa création, sept jeunes entreprises ont été créées dans les domaines de la bio-céramique et de l'orthopédie<sup>71</sup>.

### **Proposition 9 : Faire des approches pluridisciplinaires et transdisciplinaires une priorité :**

- privilégier l'émergence de Collèges universitaires au sein des PRES ;
- multiplier des *creative spaces* afin de créer des lieux de rencontre et de partage dans lesquels des connaissances nouvelles peuvent émerger. Les élèves doivent pouvoir valider le temps passé dans ces lieux et recevoir des ECTS. Ces locaux doivent également être ouverts aux professeurs ainsi qu'à la formation continue. Ces lieux doivent être étroitement liés avec la mise en place d'un outil numérique permettant de mettre en relation les personnes innovantes qui sont souvent isolées ;
- décroïsonner la carrière des enseignants chercheurs dans une seule discipline. Le Conseil national des universités (CNU) avec son cloisonnement disciplinaire et sa gestion centralisée des carrières n'a pas vraiment d'équivalent dans d'autres pays. Si en théorie il a été créé afin d'assurer une homogénéité de traitement et d'éviter le localisme, en pratique il est extrêmement bloquant et empêche l'innovation d'imprégner nos universités. L'Institut Montaigne a déjà formulé des propositions afin d'imposer un cadre réel et opératoire pour limiter le localisme au sein des établissements<sup>72</sup>. Par ailleurs, afin de permettre le recrutement

<sup>71</sup> Toumaz Technology, Heliswirl Technologies, BioCeramic Therapeutics, Sensixa, DNA Electronics, Smart Surgical Appliances, Innovorth.

<sup>72</sup> Voir le détail de la proposition 5 « insuffler une dimension réellement internationale au recrutement académique » de l'étude de l'Institut Montaigne *Gone for good ? Partis pour de bon ? Les expatriés de l'enseignement supérieur français aux Etats-Unis*, novembre 2010, p. 111.

de professeurs étrangers dont l'enseignement n'entre pas dans les « cases » du CNU, il conviendrait de créer, à l'instar de l'ANR (« programme blanc »), des sections blanches permettant ainsi une ouverture à d'autres sections que celles qui composent le CNU ;

- flécher les financements publics de certains projets de recherche vers des établissements de l'enseignement supérieur où la *cross-fertilisation* et la collaboration entre chercheurs issus de différents domaines sont encouragées et renforcées.

Au Royaume-Uni, le site internet *Spinouts UK* a récemment lancé une base de données traitant d'informations sur la commercialisation de la propriété intellectuelle dans l'enseignement supérieur britannique<sup>73</sup>. Cette base a permis de révéler que onze universités britanniques ont créé à elles seules plus de la moitié des *spin-off* – des filiales créées par une organisation pour développer de nouvelles activités – lancées par des établissements d'enseignement supérieur au cours des dix dernières années.

### 3.2. Le CNRS pourrait être plus encore à l'interface entre recherche et création d'entreprises

Selon Charles Beigbeder, président de la commission « recherche, innovation et nouvelles technologies » du Medef, la création d'entreprises « n'est pas suffisamment choisie dans la stratégie de valorisation : seulement 600 entreprises sont issues de la recherche publique ces dix dernières années<sup>74</sup>. »

---

<sup>(73)</sup> [www.spinoutsuk.co.uk/](http://www.spinoutsuk.co.uk/).

<sup>(74)</sup> Dépêche AEF, n° 133240, « Grand emprunt : trois types de « familles éligibles » au fonds national d'amorçage, annonce Claude Blanchet (CDC) au congrès du réseau Curie, vendredi 11 juin 2010 ».

Fleuron de la recherche française et européenne, avec depuis 1950 seize lauréats du prix Nobel et onze de la médaille Fields, le CNRS arrive premier dans le classement des institutions publiques qui déposent des brevets en France. Bien qu'ayant créé 593 entreprises innovantes depuis 1999 – dont 59 en 2010 –, la vocation du CNRS n'est pas de créer des entreprises ni de faire émerger de nouveaux champions technologiques et ce, malgré de récentes incitations telles que le relèvement de 15 % à 49 % du plafond de participation maximale d'un chercheur au capital d'une *start-up*.

Cela illustre le paradoxe français : une recherche de qualité internationale qui n'aboutit pas à la création de *start-up* technologiques pérennes. Pourtant, le CNRS peut être créateur de champions nationaux en investissant davantage dans des *start-up* innovantes à qui serait confiée la commercialisation de ses brevets.

Il ne s'agit pas de remettre en cause une recherche fondamentale qui est indispensable mais de trouver un équilibre entre celle-ci et ses éventuelles applications commerciales. C'est d'ailleurs pour cela que les Investissements d'avenir ont lancé un appel à projets « Sociétés d'accélération du transfert de technologies (SATT) », pour un montant de 900 millions d'euros. Pour le Commissariat général à l'investissement, il s'agit de « dynamiser la maturation économique des projets de recherche les plus prometteurs, mettre fin au morcellement des structures de valorisation, améliorer significativement l'efficacité du transfert de technologies, créer plus de valeur économique. » Les SATT vont dans le bon sens car elles conduiront « à un renforcement des compétences en gérant les activités de valorisation au plus près des laboratoires et de l'écosystème d'entreprises, en lien avec les pôles de compétitivité<sup>75</sup>. »

---

<sup>(75)</sup> [www.agence-nationale-recherche.fr/investissementsdavenir/AAP-SATT-2010.html](http://www.agence-nationale-recherche.fr/investissementsdavenir/AAP-SATT-2010.html).

C'est en jouant sur la proximité des universités, des centres de recherche, et des entreprises – et en incitant les professeurs à rejoindre des projets d'entreprise – que la France pourra mettre en place un écosystème permettant la création de richesses au sein de ses universités.

Cet écosystème de l'innovation doit s'appuyer sur :

- des infrastructures technologiques de bonne qualité ;
- un accès facile à l'ingénierie financière (par exemple réseau de *Business Angels* sur l'ensemble du territoire) ;
- une administration et des infrastructures légales solides afin de régler rapidement tout contentieux ;
- un capital humain associant chercheurs de haut niveau et techniciens bien formés ;
- une culture de l'entrepreneuriat au sein de l'université et des lieux où faire émerger l'innovation ;
- l'accès à un marché mondial.

**Proposition 10 : Créer une entité de « prospection scientifique et technologique » afin de valoriser les résultats des laboratoires de recherche fondamentale.**

Cette entité privée serait créée à l'initiative de professionnels du risque et du capital développement. Elle pourrait contractualiser avec des établissements d'enseignement supérieur (université, écoles, etc.) en vue d'identifier les « pépites » potentielles, assurer la « veille » des laboratoires en matière d'innovation brevetable, valoriser les résultats des laboratoires, qu'il s'agisse des résultats directs de recherche ainsi que des retombées induites. Cette entité se rémunérerait en grande partie par un intéressement sur les *royalties* des licences d'exploitation de brevet.

Aujourd'hui, les universités portent une grande partie de la recherche menée en France. Rapprocher l'université, la recherche et les entreprises doit aussi passer par une véritable prise en compte de l'innovation et de l'entrepreneuriat au sein des cursus universitaires.

**Proposition 11 : Développer les filières « innovation et entrepreneuriat » au sein des cursus universitaires.**

Au cours de ces dix dernières années, les filières « Innovation et Entrepreneuriat » se sont développées avec succès dans les grandes écoles. Il est important de les mettre en place aujourd'hui au sein des universités afin de donner la possibilité à tous les étudiants quel que soit leur profil de se familiariser avec l'entrepreneuriat<sup>76</sup>.

---

<sup>(76)</sup> Voir également les propositions pour favoriser l'entrepreneuriat au sein des écoles d'ingénieurs dans l'étude de l'Institut Montaigne, *Adapter la formation de nos ingénieurs à la mondialisation*, op. cit.



### **Grenoble, une *Silicon Valley* française au cœur des Alpes**

À la pointe de la recherche technologique, Grenoble compte aujourd'hui 19 000 chercheurs, près de 200 laboratoires, 60 000 étudiants, 10 écoles d'ingénieurs, une école de management et un solide réseau d'entreprises (Schneider Electric, Caterpillar, Hewlett-Packard, STMicroelectronics, France Télécom, Siemens, Alstom Power Hydro)<sup>77</sup>.

Un projet très prometteur se profile : le pôle d'innovation GIANT (Grenoble, Isère, Alpes, nanotechnologies). Ce projet vise à créer un « MIT à la française », par le regroupement sur un même site de grands centres de recherche (CEA Grenoble, Synchrotron, Institut Laue-Langevin, Institut de biologie structurale), des écoles d'ingénieurs et de management (Grenoble école de management) et le pôle Minatec (premier centre européen pour l'étude des nanotechnologies et troisième mondial).

GIANT mise sur la proximité des chercheurs et des entreprises, une mixité qui assure déjà le succès de la technopole grenobloise. Le transfert de technologies vers l'industrie a été largement facilité depuis 1999 par la création de l'incubateur GRAIN (Grenoble Alpes incubation), et depuis peu, par la mise en place de Pétale (Pépinière technologique alpine d'entreprises), chargée d'accompagner les jeunes *start-up*. Ces structures bénéficient également d'un réseau croissant de *Business Angels* (15 en 2001, *Grenoble Angels* compte aujourd'hui plus de 100 membres) investissant

---

<sup>77)</sup> Cercle d'outre-manche, *L'université et la recherche : moteur de la création d'entreprises*, op. cit.

annuellement 2 millions d'euros. Depuis sa création, GRAIN a levé 45 millions d'euros permettant la formation de 73 entreprises, dont 17 en 2007. Ces *start-up* ont créé 334 emplois salariés directs depuis 1999.

En plus du savoir-faire technologique, Grenoble a su développer une communauté associant les capacités commerciales et financières autour de ses centres de formation et de recherche. Élue « capitale secrète » des nanotechnologies par le magazine américain *Times* en 2008, Grenoble pourrait représenter l'exemple à suivre pour l'enseignement supérieur et la recherche françaises.

### **Ces entreprises innovantes qui se font racheter par des concurrents étrangers**

Les PME françaises sont mal armées pour devenir des acteurs de premier plan, soit parce que l'environnement économique français ne leur est pas assez favorable soit parce qu'elles sont revendues trop tôt et rachetées bien souvent par nos concurrents directs.

- Rachetées en 2009 : Esterel Studio (Synfora, américain), Steek (F-Secure, finlandais), Viveo (Temenos, suisse).
- Rachetées en 2008 : GL Trade (SunGard, Américain), Ilog (IBM, américain), Let it Wave (Zoran, israëlo-américain), RealViz (Autodesk, américain).

III. L'ÉCONOMIE DE DEMAIN EST CELLE DE L'INNOVATION  
ET DE L'IMMATÉRIEL, ON NE PEUT S'Y PRÉPARER QU'AVEC  
DES UNIVERSITÉS ET UNE RECHERCHE ENTREPRENEURIALES

- Rachetées en 2007: Business Objects (SAP, allemand), KDP (Sage, britannique), Polyspace Technologies (MathWorks, américain).

Ces rachats passent presque toujours inaperçus et laissent la classe politique indifférente. Même une transaction aussi importante que le rachat de Business Objects par SAP, n'a suscité que peu d'intérêt de la part des décideurs publics. Il s'agit pourtant de secteurs stratégiques-clés pour l'innovation.

Depuis le rachat en 2004 de Kelkoo par Yahoo !, ces prises de contrôle se sont multipliées, témoignant de la vitalité du marché mondial des technologies. Il est normal qu'un tel marché existe. Malheureusement pour notre pays, la balance des entrées et des sorties penche démesurément d'un seul côté ce qui nuit à sa vitalité comme à sa compétitivité.



## CONCLUSION

---

Contrairement aux idées reçues, la France est un pays entrepreneurial. Nos compatriotes sont de plus en plus nombreux à choisir cette aventure professionnelle. Depuis plusieurs années, les outils se sont multipliés afin de faciliter le parcours des créateurs. Le développement de ce mouvement permettra la multiplication de succès bénéfiques à l'économie française et à sa croissance.

Trop souvent notre écosystème économique et juridique freine encore ce dynamisme. Au cœur de la crise que nous traversons et face à des contraintes budgétaires identiques, des pays partenaires ont résolument fait le choix de la compétitivité.

Ainsi, le gouvernement de David Cameron place au centre de son action l'aide au développement des petites et moyennes entreprises comme en témoignent les récentes mesures prises lors du dernier budget<sup>(78)</sup>, dont :

- le relèvement de la réduction d'impôt sur le montant investi dans le cadre de l'« EIS »<sup>(79)</sup> : de 20 % à 30 % ;
- l'augmentation des plafonds d'investissement annuel : de 500 000 livres sterling à un million de livres sterling (dix fois plus que TEPA) ;
- la baisse du taux d'impôt sur les sociétés de 28 % à 26 %<sup>(80)</sup>, puis baisse de 1 % par an jusqu'à 23 % en 2014. L'imposition sur les sociétés britanniques devient ainsi la plus faible des pays du G8 ;
- l'assouplissement du *Visa Entrepreneur* afin d'attirer davantage de créateurs étrangers sur le territoire britannique.

---

<sup>(78)</sup> 23 mars 2011.

<sup>(79)</sup> Programme d'incitation fiscale permettant aux particuliers d'investir dans les entreprises de moins de 250 employés.

<sup>(80)</sup> 33 % en France.

Le coût pour l'État de ces mesures est élevé mais c'est le prix à payer pour doper un tissu de PME, moteur de la croissance. L'État ne crée pas directement les richesses, il doit en revanche aider les entreprises à le faire en mettant en place un écosystème propice.

Un accès au financement trop limité et une réglementation négative ont un impact direct sur nos PME et donc sur notre capacité à générer de la croissance et de la richesse.

Sans mesures volontaristes, la France s'expose à un déclin continu de sa compétitivité.

## 1. Le financement et le développement d'une entreprise : comment ça marche ?

### La chaîne de financement (et de développement) d'une entreprise

Étapes	Intervenants	Ordre de montants investis
<b>Capital de départ</b>	Apport individuel, famille, amis, prêts bancaires <b>(financement de proximité)</b>	Dizaines de milliers d'euros
<b>Capital d'amorçage/décollage</b>	<b>Investisseurs individuels</b> ( <i>Business Angels</i> ). Ils apportent leur argent personnel au capital de l'entreprise en création ou en développement. Ils prennent donc le risque maximum lié à la création et interagissent avec les entrepreneurs, ce qui constitue l'originalité de leur relation.	Dizaines de milliers à centaines de milliers d'euros
<b>Capital risque</b>	<b>Investisseurs institutionnels</b> (capital-risqueurs). Ils interviennent généralement une fois que l'entreprise est viable et qu'elle a fait ses preuves.	Centaines de milliers à millions d'euros

## 2. Les contrats « DSK » de 1998 : une première tentative pour réorienter l'épargne des ménages français vers le financement des entreprises

### Les contrats d'assurance vie :

1. Les contrats en euros : l'argent de l'épargnant est essentiellement investi en obligations françaises (taux minimal de rendement assorti d'une participation aux bénéfices).
  2. Les contrats en unités de compte (contrats à capital variable) n'ont pas pour référence une monnaie mais ils sont multi-supports : l'argent de l'épargnant est investi en unités de compte, par exemple des parts ou des actions de valeurs mobilières ou immobilières (Sicav, actions, obligations, parts de fonds commun de placement, etc.). Ces contrats permettent un investissement diversifié sur les marchés financiers et immobiliers. Les assureurs introduisent généralement une part en euros pour permettre de leur garantir un rendement minimum : c'est ce que l'on appelle l'actif à capital garanti (actif général ou actif en euros).
- Créés en 1998, les contrats DSK (Dominique Strauss-Kahn alors ministre de l'Économie et des Finances) étaient des contrats d'assurance vie investis en actions et en unités de compte, ayant pour but de réorienter l'épargne des ménages français vers le financement des entreprises nationales. Ils fonctionnaient sur le principe d'une incitation fiscale consistant à exonérer de la taxe de 7,5 % les produits générés au bout de huit ans. Par la suite, la définition d'« actions d'entreprises françaises » a été remplacée par « actions d'entreprises européennes ».



- Ces contrats devaient être composés au minimum de :
  - 50 % d'actions européennes ;
  - dont 5 % de titres à risques (non cotés ou capital-risque par exemple).
- Les contrats DSK n'existent plus depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Ils ont été remplacés par la loi de finances pour 2005 par les contrats NSK (Nicolas Sarkozy étant alors ministre des Finances). Il s'agit de contrats d'assurance vie investis à hauteur de 30 % en actions orientées vers des titres à risque (au moins 10 % dont au moins 5 % en titres non cotés). Les avantages fiscaux sont les mêmes que pour les contrats DSK.

Source : <http://assurance-vie.infos-007.com/differents-types-contrat-assurance-vie.php>  
<http://www.lesclesdelabanque.com/web/Cles/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6Y7M42?OpenDocument>

### 3. Les aides publiques aux jeunes entreprises innovantes

Dispositif	Nature et montant	Organisme
Aide de l'Assedic aux chômeurs et créateurs d'entreprise	Permet de bénéficier soit d'un capital de départ soit d'allocations chômage tout en créant une société	Assedic
Concours du ministère de la Recherche pour la création d'entreprises innovantes	Subvention maximale de 450 000 €	Ministère de la Recherche <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agence nationale de la Recherche</li> <li>• OSEO</li> </ul>

<b>Dispositif</b>	<b>Nature et montant</b>	<b>Organisme</b>
Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise	Exonération de charges sociales	Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle
Prêts d'honneur	Dispositifs régionaux. Prêts de 15 à 90 000 €	Conseils régionaux
Prêts à la création d'entreprise	Emprunt de 2 à 7 000 € en cofinancement d'un emprunt bancaire	OSEO
Contrat développement création	Emprunt de 30 à 80 000 € en cofinancement de 50 % d'un emprunt bancaire	OSEO
Garantie OSEO	Garantie des emprunts bancaires à hauteur de 50 à 70 %	OSEO
Aide à la création d'entreprise innovante	Avance à taux zéro, remboursable en cas de succès (subvention dans certains cas)	OSEO
Prêt participatif d'amorçage	Prêt jusqu'à 75 000 € conditionné à une aide à l'innovation	OSEO
Aide au projet innovant	Avance à taux zéro, remboursable en cas de succès, soutien jusqu'à 50 % des dépenses retenues	OSEO
Aide au montage de partenariat technologique	Subvention ou avance à taux zéro remboursable en cas de succès	OSEO

Dispositif	Nature et montant	Organisme
Prestation technologique réseau	Dispositif régional. Financement jusqu'à 75 % des prestations. Subvention plafonnée à 5 000 €	Réseau de développement technologique
Cautio n sur projet innovant	Garantie de la caution bancaire sur marchés d'ordre	OSEO
Contrat de développement innovation	Prêt de 40 à 400 000 € en cofinancement avec une banque	OSEO
Garantie innovation OSEO	Garantie des interventions des banques et organismes de fonds propres	OSEO
Aide régionale à l'innovation et au transfert de technologie	Dispositif comportant 4 volets : faisabilité, réalisation, recrutement, faisabilité laboratoires. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faisabilité et réalisation : financement de 75 % des études, subvention plafonnée à 15 et 50 000 €</li> <li>• Recrutement : subvention de 50 % des salaires et charges plafonnées à 13 000 € pour un Bac + 2 et à 35 000 € pour un ingénieur</li> </ul>	Centres régionaux pour l'innovation et le transfert de technologies

<b>Dispositif</b>	<b>Nature et montant</b>	<b>Organisme</b>
Agence nationale de la recherche	Appels à projets thématiques. Collaboration PME/ grands groupes/ recherche publique	Agence nationale de la recherche
Agence pour l'innovation industrielle	Soutien de projets collaboratifs industriels de grande ampleur nécessitant un important effort en R&D	Agence de l'innovation industrielle
Pôles de compétitivité	Projets collaboratifs à fort contenu en valeur ajoutée et innovation. Subvention et exonérations fiscales	Direction générale de l'entreprise
Programme Cadre de recherche et développement	Subventions européennes	Commission européenne et OSEO

Sources : Agence pour la création d'entreprises, [www.apce.com](http://www.apce.com).

#### **4. L'exemple de l'Association nationale des groupements de créateurs**

Le premier « Groupement de créateurs » (GC) est né en 1999 sous l'impulsion de Didier Dugast, directeur de la Mission locale de Sénart. Cette initiative, destinée à guider les 16-25 ans vers l'insertion professionnelle, est venue compléter les activités d'écoute et d'accueil proposées par les Missions locales.

Les « Groupements de créateurs » ont pour objectif d'aider les jeunes à trouver un chemin vers l'emploi. L'originalité de la démarche est de partir des idées et aspirations de l'individu plutôt que des exigences

du marché du travail. Dans la plupart des cas, les individus qui s'adressent aux GC n'ont pas trouvé leur place dans les trajectoires cloisonnées qu'offre le système scolaire. Les GC proposent de tirer un bénéfice de cette situation souvent mal comprise, en offrant un accompagnement personnalisé à l'individu. Le but est de transformer une idée existante chez lui, en un projet concret, personnel et formalisé. L'intérêt du recours au GC pour le jeune réside autant dans l'accomplissement de son projet initial que dans sa réadaptation au monde du travail.

Il existe actuellement treize « Groupements de créateurs » répartis en France et dans les DOM<sup>81</sup>. Tous fonctionnent sur le même modèle : un parcours de formation centré sur les aspirations de l'individu et valorisé par un diplôme. Pour que cette démarche soit fructueuse, les GC locales disposent de partenariats avec :

- une structure d'accompagnement social (Mission locale, Maison de l'emploi...) ;
- une université ou un IUT de la région ;
- une structure du monde professionnel partenaire (Boutique de gestion, incubateur, Chambre de commerce).

Le parcours complet proposé par les GC se déroule sur trois ans et se décline en trois étapes :

- une phase dite d'émergence où l'individu est amené à exprimer ses idées afin d'aboutir à la formalisation d'un projet (522 personnes en 2010) ;
- une phase de formation qui correspond à l'étude de la faisabilité du projet en tenant compte de l'environnement social et économique.

---

<sup>(81)</sup> On en trouve cinq dans la région Ile-de-France et un dans chacune des régions suivantes : Bretagne, Basse-Normandie, Rhône-Alpes, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Guadeloupe et Réunion.

Un diplôme universitaire (DU) « créateurs d'activité » est proposé pour les personnes n'ayant pas le bac et souhaitant créer une entreprise ou une association (179 personnes en 2010) ;

- une phase de post-formation. L'individu est ici accompagné et suivi de près par des professionnels dans la réalisation concrète de son projet (22 personnes en 2010)<sup>82</sup>.

L'important étant le but et non la formation en elle-même, l'individu reste libre de la suivre ou non jusqu'au bout. L'Association nationale des groupements de créateurs (ANGC) fait état de résultats positifs : 60 % des diplômés 2010, et 73 % des diplômés 2009<sup>83</sup>, s'insèrent plus facilement dans l'emploi (CDD de plus de six mois ou CDI) ou ont repris une formation qualifiante<sup>84</sup>.

L'ANGC a pour mission de coordonner, d'animer et de développer le réseau des GC. À ce titre, en 2006, l'ensemble des structures associées à la formation des GC (Mission locales, universités, incubateurs, régions) ont élaboré une charte commune et un cahier des charges. Le but est de forger une identité au réseau et de structurer son développement futur. Les activités des CG sont principalement financées par des fonds publics dans le cadre de programmes de subventions spécifiques. À ce titre les dotations des conseils régionaux constituent une partie importante des ressources des CG<sup>85</sup>.

---

<sup>(82)</sup> Ces chiffres sont consultables sur la plaquette de l'ANGC disponible à l'adresse suivante : [www.cnml.gouv.fr/IMG/pdf/Plaquette\\_\\_ANGC.pdf](http://www.cnml.gouv.fr/IMG/pdf/Plaquette__ANGC.pdf) et sur le site de l'ANGC : [www.angc.fr/](http://www.angc.fr/)

<sup>(83)</sup> Rapport d'activité ANGC 2009, disponible sur : [www.groupement-de-createurs.fr/filemanager/files/Rapport%20d%27activit%C3%A9s%20ANGC%202009.pdf](http://www.groupement-de-createurs.fr/filemanager/files/Rapport%20d%27activit%C3%A9s%20ANGC%202009.pdf)

<sup>(84)</sup> Évoqué lors de la conférence de l'ENS Lyon, *Est-ce que ça marche ? Evaluation aléatoire d'un dispositif de formation des jeunes adultes*, 27 novembre 2010, le résumé est disponible à l'adresse suivante : [ses.ens-lyon.fr/1290871610467/0/fiche\\_\\_article/](http://ses.ens-lyon.fr/1290871610467/0/fiche__article/)

<sup>(85)</sup> *Ibid.*

Elle s'atèle actuellement à l'obtention de la reconnaissance par l'État d'un label GC.

Afin de rester en lien avec les jeunes réintégré, l'ANGC constitue en ce moment un réseau des anciens du parcours. En parallèle, elle a lancée une évaluation randomisée<sup>86</sup> financée par l'Union des industries et des métiers de la métallurgie (UIMM) et menée par le Centre de recherche en économie et statistique (CREST) et le laboratoire *Jameel Poverty Action Lab* (J-PAL), créé par Esther Duflo. Cette étude, débutée en novembre 2010<sup>87</sup>, portera sur 1 200 individus répartis en deux groupes suivis pendant trois ans. Les résultats de l'enquête seront rendus en avril 2014.

Cette évaluation complète et objective permettra à l'ANGC de disposer d'informations pertinentes en termes de gain en autonomie et en capacité à s'insérer sur le marché du travail, de confiance en soi ainsi que de capacité d'action pour les individus qui suivent le programme.

## 5. Le Business Angels des Cités (BAC)

Aziz Senni a créé en 2007 l'entreprise Business Angels des Cités (BAC), née de la volonté de réduire les barrières sociales, économiques et psychologiques qui entourent la création d'entreprises dans les banlieues. BAC constitue la première société de capital

---

<sup>(86)</sup> Les chercheurs établissent deux groupes témoins statistiquement identiques. Une moitié des individus suivis intègre le parcours proposé par un GC, et l'autre moitié ne l'intègre pas. Le mode de désignation est entièrement aléatoire. Les deux groupes étant parfaitement identifiables l'un à l'autre, les écarts statistiques significatifs qui se créent pendant ces 3 années, pourront être attribués de manière quasi-certaine à l'impact du programme.

<sup>(87)</sup> Conférence de l'ENS Lyon, *Op. Cit*

risque spécifiquement dédiée au développement économique des banlieues et aux entrepreneurs qui en sont issus. L'entreprise fonctionne comme tout autre fonds : elle investit dans une société pour financer son amorçage ou son développement en échange d'une prise de participation dans son capital.

Cependant, contrairement à un fonds d'investissement classique, BAC ne se limite pas à l'appréciation des seuls critères financiers pour apporter son soutien. Cette entreprise se situe plutôt entre une société de capital risque spécialisée, un incubateur d'entreprises et un organisme de prêt à caractère social, type microcrédits.

Le concept sur lequel se fonde Business Angel des Cités présente de réelles innovations. Cette entreprise s'est véritablement adaptée à la réalité de la situation à laquelle elle entendait répondre. Au problème d'accès au financement pour les entrepreneurs issus des banlieues s'ajoute souvent celui lié au déficit de formation, de connaissance des codes du monde professionnel et de celui de l'entrepreneuriat. L'entreprise dispose d'un important réseau de professionnels et de directeurs d'entreprises qu'elle a su mobiliser autour de ce projet et qui contribue activement à l'apport humain qui complète le soutien financier apporté aux *start-up*.

Pour être éligible, la société candidate doit être implantée dans une zone urbaine économiquement défavorisée, ou l'entrepreneur doit y avoir vécu un certain temps. BAC dispose de fonds importants et investit de 50 000 à 1 millions d'euros selon les besoins du projet<sup>(88)</sup>. À la suite du dépôt de son dossier, l'entrepreneur est en principe reçu sous 15 jours pour discuter de son projet et obtient une réponse

---

<sup>(88)</sup> Site de Business Angels des Cités : [www.bac-partenaires.fr](http://www.bac-partenaires.fr)



dans les deux semaines. Si le dossier est sélectionné, il fait l'objet d'une étude approfondie et est présenté au Comité d'investissements moins de trois mois après la date de dépôt du dossier. Une fois l'investissement réalisé, BAC accompagne l'entreprise pour une durée préalablement établie, allant de 3 à 7 ans. Arrivé à ce terme, BAC revend en priorité à l'entrepreneur, les parts minoritaires qu'il avait acquises dans l'entreprise.

Fondé en 2007 avec 80 000 euros<sup>89</sup>, BAC a levé 5 millions d'euros auprès de 80 investisseurs privés la même année<sup>90</sup>. En 2009, 10 millions d'euros ont été réunis grâce à des partenaires et de nouveaux investisseurs. Une nouvelle levée de fonds de 15 millions d'euros est actuellement en cours<sup>91</sup>. BAC a su s'imposer comme un acteur innovant pour le dynamisme des zones urbaines défavorisées.

Une douzaine d'entreprises, allant du e-commerce au secteur des transports, ont été ainsi financées et accompagnées sur l'ensemble du territoire national depuis 2007<sup>92</sup>.

## **6. Un modèle méconnu en France : les consortiums d'exportation italiens**

Un consortium d'exportation est l'alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de faciliter l'accès aux marchés étrangers. Les entreprises gardent non seulement leur indépendance financière,

---

<sup>(89)</sup> Blog de l'express.fr : Entrepreneurs grand angle, « Aziz Senni, l'entrepreneur des banlieues qui voulait changer de vie », interview, 5 avril 2011.

<sup>(90)</sup> Challenge.fr, *En banlieue poussent des idées à favoriser*, 13 mars 2008.

<sup>(91)</sup> Site internet du réseau des *Business Angel* français : [www.franceangels.org/Espace-entrepreneur/Annuaire/Annuaire/Investisseurs-associes](http://www.franceangels.org/Espace-entrepreneur/Annuaire/Annuaire/Investisseurs-associes)

<sup>(92)</sup> L'express.fr, *Ma petite entreprise... en banlieue*, 22 avril 2010.

légale et leur autonomie de gestion, mais également leur indépendance dans la commercialisation de leurs produits. En mettant en commun leurs connaissances, leurs ressources financières et leurs réseaux de contact, les PME peuvent améliorer de façon significative leurs potentiels à l'export.

En Italie, 95 % des entreprises sont des micro-entreprises avec moins de 9 employés<sup>93</sup>, ce qui n'empêche pas le pays d'avoir davantage d'entreprises exportatrices qu'en France (189 000 en Italie contre 90 585 en France<sup>94</sup>). Le pays compte aujourd'hui 500 consortiums d'exportation multisectoriels contribuant à hauteur de 10 % à l'export italien<sup>95</sup>. Ces consortiums comprennent au total 12 500 entreprises<sup>96</sup> et plus de la moitié d'entre elles n'emploient qu'entre 10 et 49 personnes<sup>97</sup>.

Le succès de ces consortiums montre qu'il n'est pas forcément nécessaire de passer par le portage classique. Si elles sont fédérées et bien organisées, les PME peuvent se projeter à l'international dans de bonnes conditions et en réduisant considérablement les risques et les coûts.

La mise en place de consortiums d'exportation multisectoriels pourrait être une piste à explorer pour les PME françaises.

---

<sup>(93)</sup> Federexport, « L'expérience italienne de Federexport », mai 2010.

<sup>(94)</sup> DGTPE, Trésor Eco, n° 54, mars 2009.

<sup>(95)</sup> *Ibid.*

<sup>(96)</sup> *Ibid.*

<sup>(97)</sup> *Ibid.*

# BIBLIOGRAPHIE

---

## Ouvrages

- **Patrick Dambron**, *Les Clusters en France : pourquoi les pôles de compétitivité ?*, Paris, L'Harmattan, coll. Dynamiques d'entreprises, 2008.
- **Bertrand Ducheneaut**, *Enquête sur les PME françaises – Identités, contextes, chiffres*, Paris, Maxima, 1998.
- **Augustin Landier, David Thesmar**, *Le Grand méchant marché – Décryptage d'un fantasme français*, Paris, Flammarion, coll. Champs actuel, 2008.
- **Michel Marchesnay**, *La Rhétorique entrepreneuriale en France : entre sémantique, histoire et idéologie*, Les Éditions de l'ADREG, 2009.
- **Jacques Marseille** (dir.), *Créateurs et création d'entreprises : de la révolution industrielle à nos jours*, Paris, ADHE, coll. Histoire économique, 2000.
- **Thierry Verstraete, Bertrand Saporta**, *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Les Éditions de l'ADREG, coll. De la recherche à la pédagogie, 2006.

## Rapports

- **Lionel Fontagné, Guillaume Gaulier**, *Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne*, Paris, La Documentation Française, coll. Les Rapports du Conseil d'analyse économique, n° 81, décembre 2008.

- **Philippe Mathot**, *Accompagner l'entrepreneuriat, un impératif pour la croissance* – mission confiée par M. Hervé Novelli, Secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation, octobre 2010.
- **Philippe Marini**, *Le régime de l'auto-entrepreneur* – rapport d'information fait au nom de la commission des finances du Sénat, mars 2010.
- OCDE, *Étude économique de la France*, 2011.

## Articles

- **Louis Jacques Filion**, « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », in *Revue internationale PME*, vol.10, n° 2, 1997.
- **Claire Hagege et Clotilde Masson**, « La création d'entreprise en 2010 dopée par les auto-entrepreneurs », in *INSEE Première*, n° 1277, janvier 2010.
- **Olivier Pastré**, « Donner aux PME les moyens de nos ambitions », in *Politiques publiques*, n° 69, 3<sup>e</sup> trimestre 2010.
- **Thierry Verstraete, Alain Fayolle**, « Paradigmes et entrepreneuriat », in *Revue de l'Entrepreneuriat*, Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation, vol. 4, n° 1, 2005.

## Autres sources

- **Cercle d'outre-Manche**, *L'Université et la Recherche : moteurs de la création d'entreprise*, Paris, Studyrama, mars 2009.
- **Cours des comptes**, Conseil des prélèvements obligatoires, *Entreprises et « niches » fiscales et sociales – Des dispositifs dérogatoires nombreux*, octobre 2010.

- **Médiateur du crédit aux entreprises**, Rapport d'activité de la Médiation du crédit aux entreprises au 31 mars 2011, 2011.
- **OSEO**, *Pour la croissance des entreprises – Propositions d'entrepreneurs et de personnalités du monde économique*, novembre 2010.
- **Salon des entrepreneurs**, *Les Français et leurs entrepreneurs*, 2010.



# LES PUBLICATIONS DE L'INSTITUT MONTAIGNE

---

- Reconstruire le dialogue social (juin 2011)
- Adapter la formation des ingénieurs à la mondialisation  
Romain Bordier, Aloïs Kirchner et Jonathan Nussbaumer  
(février 2011)
- « Vous avez le droit de garder le silence... »  
Comment réformer la garde à vue  
Kami Haeri (décembre 2010)
- Gone for Good? Partis pour de bon ?  
Les expatriés de l'enseignement supérieur français aux États-Unis  
Ioanna Kohler (novembre 2010)
- 15 propositions pour l'emploi des jeunes et des seniors  
(septembre 2010)
- Afrique - France. Réinventer le co-développement (juin 2010)
- Vaincre l'échec à l'école primaire (avril 2010)
- Pour un Eurobond. Une stratégie coordonnée pour sortir de la crise  
Frédéric Bonnevey (février 2010)
- Réforme des retraites : vers un big-bang ?  
Jacques Bichot (mai 2009)
- Mesurer la qualité des soins  
Denise Silber (février 2009)
- Ouvrir la politique à la diversité  
Eric Keslassy (janvier 2009)
- Engager le citoyen dans la vie associative (novembre 2008)
- Comment rendre la prison (enfin) utile (septembre 2008)
- Infrastructures de transport : lesquelles bâtir, comment les choisir ?  
(juillet 2008)
- HLM, parc privé  
Deux pistes pour que tous aient un toit  
Gunilla Björner (juin 2008)

- Comment communiquer la réforme (mai 2008)
- Après le Japon, la France...  
Faire du vieillissement un moteur de croissance  
Romain Geiss (décembre 2007)
- Au nom de l'Islam...  
Quel dialogue avec les minorités musulmanes en Europe ?  
Antonella Caruso (septembre 2007)
- L'exemple inattendu des Vets  
Comment ressusciter un système public de santé  
Denise Silber (juin 2007)
- Vademecum 2007-2012  
Moderniser la France (mai 2007)
- Après Erasmus, Amicus  
Pour un service civique universel européen (avril 2007)
- Quelle politique de l'énergie pour l'Union européenne ?  
(mars 2007)
- Sortir de l'immobilité sociale à la française  
Anna Stellingner (novembre 2006)
- Avoir des leaders dans la compétition universitaire mondiale  
(octobre 2006)
- Comment sauver la presse quotidienne d'information (août 2006)
- Pourquoi nos PME ne grandissent pas  
Anne Dumas (juillet 2006)
- Mondialisation : réconcilier la France avec la compétitivité  
(juin 2006)
- TVA, CSG, IR, cotisations...  
Comment financer la protection sociale  
Jacques Bichot (mai 2006)
- Pauvreté, exclusion : ce que peut faire l'entreprise (février 2006)
- Ouvrir les grandes écoles à la diversité (janvier 2006)
- Immobilier de l'État : quoi vendre, pourquoi, comment  
(décembre 2005)
- 15 pistes (parmi d'autres...) pour moderniser la sphère publique



(novembre 2005)

- Ambition pour l'agriculture, libertés pour les agriculteurs (juillet 2005)
- Hôpital : le modèle invisible  
Denise Silber (juin 2005)
- Un Contrôleur général pour les Finances publiques (février 2005)
- Mondialisation et dépossession démocratique : le syndrome du gyroscope  
Luc Ferry (décembre 2004)
- Cinq ans après Lisbonne : comment rendre l'Europe compétitive (novembre 2004)
- Ni quotas, ni indifférence : l'entreprise et l'égalité positive  
Laurent Blivet (octobre 2004)
- Pour la Justice (septembre 2004)
- Régulation : ce que Bruxelles doit « vraiment » faire (juin 2004)
- Couverture santé solidaire (mai 2004)
- Engagement individuel et bien public (avril 2004)
- Les oubliés de l'égalité des chances (janvier 2004 - Réédition septembre 2005)
- L'hôpital réinventé (janvier 2004)
- Vers un impôt européen ? (octobre 2003)
- Compétitivité et vieillissement (septembre 2003)
- De « la formation tout au long de la vie » à l'employabilité (septembre 2003)
- Mieux gouverner l'entreprise (mars 2003)

Pour les publications antérieures se référer à notre site internet :  
**[www.institutmontaigne.org](http://www.institutmontaigne.org)**

# INSTITUT MONTAIGNE



GDF Suez  
The Boston Consulting Group  
Axa  
Cremonini  
Carrefour  
Areva  
Rallye – Casino  
Allianz  
Air France KLM  
Servier Monde  
Groupama  
Bouygues  
BNP Paribas  
La Banque Postale  
Development Institute International - Dii  
BPCE  
Bolloré  
SNCF Groupe  
McKinsey & Company  
Lazard Frères  
Michel Tudel & Associés  
EADS  
Linedata Services  
Pierre & Vacances  
LVMH – Moët-Hennessy – Louis Vuitton  
Schneider Electric  
Barclays Private Equity  
Caisse des Dépôts  
APC – Affaires Publiques Consultants  
Groupe Dassault  
Eurazeo  
Mazars  
RTE Réseau de Transport d'Electricité  
HSBC France  
Tectnet Participations  
CNP Assurances  
SFR  
RATP

SOUTIENNENT L'INSTITUT MONTAIGNE

# INSTITUT MONTAIGNE



PricewaterhouseCoopers  
Rothschild & Cie  
Sodexo  
VINCI  
Egon Zehnder International  
abertis  
JeantetAssociés  
The Royal Bank of Scotland France  
BearingPoint  
Veolia Environnement  
PAI  
Capgemini  
GE Money Bank  
Association Passerelle  
International SOS  
Middlebury  
Sanofi-aventis  
Voyageurs du monde  
Vivendi  
Média-Participations  
KPMG S.A.  
sia conseil  
Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie  
Tilder  
M6  
Wendel Investissement  
Total  
Davis Polk & Wardwell  
3i France  
august & debouzy avocats  
STMicroelectronics  
Mercer  
WordAppeal  
Ricol, Lasteyrie et Associés  
Gecina  
Microsoft  
Ondra Partners  
France Télécom - Orange

SOUTIENNENT L'INSTITUT MONTAIGNE

**Imprimé en France**  
**Dépôt légal : juin 2011**  
**ISSN : 1771-6756**  
**Achevé d'imprimer en juin 2011**





# INSTITUT MONTAIGNE



## COMITÉ DIRECTEUR

**Claude Bébéar** Président

**Henri Lachmann** Vice-président et trésorier

**Nicolas Baverez** Économiste, avocat

**Jacques Bentz** Président, Tecnet Participations

**Guy Carcassonne** Professeur de droit public, Université Paris X-Nanterre

**Mireille Faugère** Directrice, AP-HP

**Christian Forestier** Administrateur général, Cnam

**Michel Godet** Professeur, Cnam

**Françoise Holder** Présidente du Conseil de surveillance, Paul et administrateur, Groupe Holder

**Natalie Rastoin** Directrice générale, Ogilvy France

**Jean-Paul Tran Thiet** Avocat associé, White & Case

**Arnaud Vaissié** PDG, International SOS

et président de la Chambre de commerce française de Grande-Bretagne

**Philippe Wahl** Président du directoire, La Banque Postale

**Lionel Zinsou** Président, PAI partners

## PRÉSIDENT D'HONNEUR

**Bernard de La Rochefoucauld** Fondateur, Institut La Boétie

## CONSEIL D'ORIENTATION

### PRÉSIDENT

**Ezra Suleiman** Professeur, Princeton University

**Henri Berestycki** Mathématicien, EHESS et université de Chicago

**Loraine Donnedieu de Vabres** Avocate, associée gérante, JeantetAssociés

**Jean-Paul Fitoussi** Professeur des Universités, Sciences Po et président, OFCE

**Marion Guillou** Présidente, INRA

et présidente du Conseil d'administration, École polytechnique

**Pierre Godé** Vice-président, Groupe LVMH

**Sophie Pedder** Correspondante à Paris, *The Economist*

**Guillaume Pepy** Président, SNCF

**Hélène Rey** Professeur d'économie, London Business School

**Laurent Bigorgne** Directeur

# INSTITUT MONTAIGNE



IL N'EST DÉSIR PLUS NATUREL QUE LE DÉSIR DE CONNAISSANCE

## De la naissance à la croissance : comment développer nos PME

En France, les PME constituent le moteur de la croissance économique et de l'emploi. Si les Français ne sont pas moins entrepreneurs que leurs voisins, notre pays peine en revanche à faire émerger des entreprises à l'aise dans la compétition internationale. Les PME françaises sont en effet mal armées pour sortir de nos frontières, soit parce que l'environnement économique ne leur est pas assez favorable soit parce qu'elles sont revendues trop tôt.

Depuis deux ans, un certain nombre de mesures adoptées en France vont dans le bon sens mais beaucoup reste à faire. Ce rapport formule des propositions concrètes pour aider notre tissu de PME à grandir et à se développer en France et à l'international.

Institut Montaigne  
38, rue Jean Mermoz - 75008 Paris  
Tél. +33 (0)1 58 18 39 29 - Fax +33 (0)1 58 18 39 28  
[www.institutmontaigne.org](http://www.institutmontaigne.org) - [www.desideespourdemain.fr](http://www.desideespourdemain.fr)

10€  
ISSN 1771-6764  
Juin 2011