Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Inspection générale des Finances
N° 2002-

Conseil général des Mines

RAPPORT D'ENQUETE

sur les dispositifs étrangers
d'aide à la création et au développement
des entreprises

Etabli par

M. Henri GUILLAUME,
Inspecteur général des Finances

M. Philippe HIRTZMAN,
Ingénieur général des Mines

M. Christophe BONNARD,
Inspecteur des Finances

M. Claude TRINK,
Ingénieur en chef des Mines

M. Cédric GOUBET,
Inspecteur des Finances

Mme Véronique JACQ,
Ingénieur en chef des Mines

M. François RIAHI,
Inspecteur des Finances

M. Laurent DAVID,
Ingénieur en chef des Mines

- OCTOBRE 2002 –

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE

Liberté · Égalité · Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

LE MINISTRE

Paris, le 11 JUIL. 2002

Le Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

à

Monsieur le Chef du Service de l'Inspection Générale des Finances

Monsieur le Vice-Président du Conseil Général des Mines

Le Gouvernement souhaite encourager la création et le développement de petites et moyennes entreprises, en particulier celles qui oeuvrent dans la recherche et l'innovation, en améliorant leur environnement juridique, fiscal et social. De nombreuses propositions en ce sens ont été formulées dans des travaux récents, d'origine parlementaire, administrative ou professionnelle. Toutefois, afin de bien identifier les mesures les plus efficaces, il est indispensable de tirer les enseignements des dispositifs mis en place dans d'autres pays.

Dans ce but, je souhaite que vos services réalisent une étude comparée des mesures de soutien aux PME dans divers pays industrialisés.

Vous vous attacherez en particulier :

- à évaluer l'efficacité des aménagements juridiques (droit des sociétés, droit du travail,...), fiscaux (dérogations, exonérations ciblées,...) et budgétaires (subventions, garanties,) qui ont pu être mis en place par nos partenaires ;

- à identifier quel est l'échelon politique ou administratif qui a décidé et mis en œuvre ces dispositifs (administrations centrales ou locales, collectivités territoriales, .) et quelle efficacité en découle ,

- à mesurer l'impact des politiques plus larges (aménagement du territoire, aides à la recherche, soutien à l'investissement matériel et immatériel, budgets de défense,...) qui, au-delà des dispositifs d'aide *stricto sensu*, ont une incidence indirecte mais réelle sur la création et le développement des PME.

A partir de ce bilan comparé de l'efficacité des aides dans les grands pays industrialisés (*benchmark*), vos services proposeront un ordre de priorité des mesures envisageables et formuleront des propositions concrètes de mise en œuvre.

Vous me remettrez vos conclusions avant la fin de l'année 2002, ainsi qu'un pré-rapport d'étape avant le 30 octobre, vos travaux devant notamment servir à finaliser le projet de loi relatif à la création d'entreprise que le Gouvernement présentera à la fin de l'année.

Francis Mer

SOMMAIRE

I. LES MEILLEURES STRATEGIES, DIFFERENCIEES EN FONCTION DU PROFIL DU CREATEUR, SONT FONDEES SUR L'ACCOMPAGNEMENT ET LA PROXIMITE 2

A. Les politiques publiques reposent sur la distinction de deux populations de créateurs 2
1. Le « lifestyle business » ou auto-emploi : une action sur l'environnement du créateur et de son entreprise 2
2. Les créations d'entreprise à potentiel de croissance 3

B. Dans la majorité des pays étudiés, une attention particulière est portée à l'accompagnement des créateurs 4
1. Les dispositifs associant accompagnement et financement 4
2. Les dispositifs d'accompagnement déconnectés du financement 5
3. L'accompagnement des jeunes entreprises technologiques doit privilégier la recherche d'une masse critique 6

C. Les pays étudiés ont mis en œuvre une forte décentralisation des aides à la création 6
1. Les modes d'action de l'Etat évoluent 6
2. Les actions de financement comme d'accompagnement sont toutefois mieux réalisées au plus près des créateurs 8

II. LA POLITIQUE FRANÇAISE D'AIDE A LA CREATION POURRAIT S'INSPIRER DES PRIORITES ET DES OUTILS EN VIGUEUR A L'ETRANGER 10

A. Les thèmes prioritaires : promotion de l'esprit d'entreprise et accompagnement 10
1. La promotion de l'esprit d'entreprise 10
2. L'accompagnement non financier des créateurs 11

B. L'étude comparative confirme la pertinence des orientations de la politique française en matière de simplification de l'environnement et d'accès au financement 12
1. Rendre l'environnement administratif favorable à la création d'entreprise 12
2. Permettre au créateur d'accéder au financement 13

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE I	**ETATS-UNIS**
ANNEXE II	**CANADA**
ANNEXE III	**FINLANDE**
ANNEXE IV	**NORVEGE**
ANNEXE V	**ESPAGNE**
ANNEXE VI	**ROYAUME-UNI**
ANNEXE VII	**ALLEMAGNE**

INTRODUCTION

Par lettre en date du 11 juillet 2002, le ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie a confié à l'Inspection générale des Finances et au Conseil général des Mines une mission d'étude des dispositifs étrangers d'aide à la création et au développement des entreprises.

La mission a pu s'appuyer sur de nombreux rapports de benchmark réalisés par des organisations internationales (OCDE, Commission européenne) ou socio-professionnelles. La mission a également bénéficié des conseils précieux de divers spécialistes et praticiens de la création d'entreprise, ainsi que des réponses au questionnaire qu'elle a adressé au réseau des missions économiques et financières de la DREE, qu'elle tient à remercier tout particulièrement.

La mission s'est ensuite déplacée dans 7 pays (Etats-Unis, Canada, Finlande, Norvège, Espagne, Royaume-Uni et Allemagne), identifiés au cours de la phase exploratoire comme mettant en œuvre des bonnes pratiques, dont l'impact méritait d'être approfondi. Elle a pu y rencontrer les différents acteurs de la création d'entreprise : administrations nationales et locales, organisations professionnelles, prêteurs et garants, avocats et sociétés de conseil, organismes d'audit des programmes. La mission a également rencontré des créateurs, qui ont accepté de lui faire part de leur point de vue sur les dispositifs d'aide étudiés.

L'objectif a été, pour chacun des déplacements, de décrire les meilleures pratiques observées et d'obtenir des données d'évaluation macro-économiques (coût, impact sur la création et le développement des entreprises) mais aussi micro-économiques (intérêt pour les chefs d'entreprise rencontrés). La structure des fiches figurant en annexe obéit à cette ambition. Ces fiches sont complétées d'une note de synthèse par pays.

Parfois, les données d'évaluation sont incomplètes, voire inexistantes ; la mission a alors préféré évoquer le dispositif étudié plutôt que de le passer complètement sous silence. Il est également à souligner que la mission n'a pas les moyens de vérifier les informations qui lui ont été gracieusement fournies par ses interlocuteurs.

Enfin, l'étude a fait l'objet, en complément de l'enquête principale sur ces 7 pays, d'une enquête informelle réalisée par internet auprès d'anciens élèves de grandes écoles d'ingénieurs travaillant à l'étranger et ayant des expériences récentes de création d'entreprise. Ces témoignages font l'objet d'une fiche sommaire figurant en pièce jointe.

Le présent rapport a pour objet de dresser un bilan des bonnes pratiques relevées dans les pays de l'étude et d'en tirer quelques lignes de force générales et des propositions concrètes de mise en œuvre pour la France.

I. LES MEILLEURES STRATEGIES, DIFFERENCIEES EN FONCTION DU PROFIL DU CREATEUR, SONT FONDEES SUR L'ACCOMPAGNEMENT ET LA PROXIMITE

A. Les politiques publiques reposent sur la distinction de deux populations de créateurs

Les politiques d'aides à la création poursuivent généralement deux objectifs : l'accroissement du nombre de créations brutes d'entreprises (et particulièrement de créations nouvelles) et la **diminution du taux de mortalité** de ces jeunes entreprises. Il est apparu à la mission que dans tous les pays visités, l'application de ces objectifs était différenciée en fonction de la nature du projet porté et du profil de l'entrepreneur.

1. *Le « lifestyle business » ou auto-emploi : une action sur l'environnement du créateur et de son entreprise*

Pour les créations d'entreprises qui ont vocation à rester très petites (sont inclus dans cette catégorie les créateurs aidés au titre d'une politique de discrimination positive[1] ou d'aménagement du territoire[2]), les outils principaux permettant de susciter des projets et de réduire le taux de mortalité sont la **simplification** des formalités administratives, l'**action sur l'environnement** administratif, social et fiscal de l'entreprise et le **renforcement de l'accompagnement** du créateur (orientation au moment de la création, conseils pendant les premières années de vie de l'entreprise).

Des mesures d'aide financière sont mises en œuvre (garanties de prêts, activation des dépenses d'indemnisation du chômage), mais ne présentent pas vraiment d'originalité par rapport aux outils existant en France. Contrairement aux entreprises ayant un potentiel de croissance ou aux projets innovants, la puissance publique ne cherche pas à résoudre le problème de constitution du capital de départ.

Souvent, les entreprises en création bénéficient simplement de l'environnement favorable à l'émergence de projets plus risqués, que permettent les **législations spécifiques aux PME**. C'est le cas aux Etats-Unis, où le droit du travail est très peu contraignant pour les petites entreprises, les obligations du créateur en matière de cotisations sociales étant inexistantes, la contrepartie étant évidemment un moindre niveau de protection sociale du créateur comme de ses salariés éventuels.

Les autres pays visités relèvent au contraire d'un modèle européen de protection sociale, plus contraignant pour le créateur : le changement de statut qu'y constitue la création d'entreprise se fait évidemment moins sentir lorsque le salarié est moins protégé. Il convient de souligner l'importance qui est accordée par certains pays à l'adaptation de l'ordre juridique applicable aux PME et qui se traduit par une attention particulière (Mittelstandspolitik en Allemagne) ou par une structure administrative dédiée à la défense de leurs intérêts (Office of advocacy de la SBA américaine).

[1] Femmes ou minorités aux Etats-Unis, au Canada ou en Grande-Bretagne, par exemple.
[2] Micro-prêts aux Etats-Unis, centres locaux de développement et SADC au Canada, par exemple.

La création d'un **environnement administratif favorable aux nouvelles entreprises** peut prendre plusieurs formes, dont toutes ne sont pas transposables dans un contexte français :

- En matière de **capital social** minimal, les Etats-Unis, le Canada ou le Royaume-Uni permettent la constitution de sociétés à responsabilité limitée sans capital ou avec un capital symbolique ;

- La **domiciliation de l'entreprise** chez le créateur est autorisée aux Etats-Unis (phénomène qui concerne plus de la moitié des entreprises américaines) au Canada ou au Royaume-Uni ;

- Les **formalités administratives de création** de l'entreprise ne représentent pas vraiment une difficulté de gestion pour l'entrepreneur mais plutôt une charge d'exploitation, qui est externalisée (utilisation fréquente d'un avocat aux Etats-Unis ou au Canada, d'un comptable en Espagne). Les pays étudiés ont toutefois tous mis l'accent sur la réduction des formalités tout au long de la vie de l'entreprise ;

- Il est aujourd'hui possible de **créer son entreprise en ligne** au Royaume-Uni et au Canada, et il le sera bientôt également en Espagne ;

- A l'exception de l'Allemagne, le **temps consacré aux formalités administratives** n'est apparu nulle part comme un élément pénalisant (ni d'ailleurs déterminant) de la création d'entreprise, tant il est marginal dans l'arrivée à maturation d'un projet.

٢. *Les créations d'entreprise à potentiel de croissance*

Les besoins de financement, les compétences à mobiliser, l'impact global sur l'économie des **créations d'entreprises innovantes ou à potentiel de croissance** expliquent que ces dernières fassent l'**objet d'une priorité absolue**, qui se traduit par la mise en œuvre d'une panoplie très complète d'outils (subventions, avances remboursables, prêts et interventions en capital, réductions d'impôt, incubateurs), déjà largement mise en œuvre en France.

Le niveau du soutien financier apporté par l'Etat aux **entreprises innovantes** est plus important dans plusieurs des pays visités. Ainsi, les Etats-Unis et la Finlande, aux premiers rangs en matière de dépenses intérieures de R&D (respectivement 2,64% et 3,19% du PIB en 1999, selon l'OCDE), consacrent des budgets très importants au bénéfice des jeunes entreprises technologiques. L'agence finlandaise TEKES, qui soutient l'innovation dans les entreprises, a le même budget que l'ANVAR. Plus proche de nous, l'Allemagne a consacré en 2000 2,48% de son PIB à la R&D, soit 50,1 Md€.

Par ailleurs, on constate que le soutien public aux entreprises technologiques est de plus en plus **concentré sur les premières phases du développement** de ces entreprises (amorçage, voire pré-amorçage), qui sont les phases les plus risquées et les moins bien servies par le marché du capital-risque[٣].

[٣] La mission n'a pas approfondi à ce stade les questions relatives à la propriété intellectuelle, au statut du chercheur ou à la fiscalité de la recherche-développement.

Un **exemple original d'intervention** est le **programme américain SBIR/STTR** qui impose aux principales agences fédérales réalisant de la R&D de consacrer une part substantielle de leur budget au soutien de jeunes entreprises (sous forme de subvention) :

Les programmes SBIR et STTR

Le but des programmes SBIR (« small business innovation research », créé en 1982) et STTR (« small business technology transfer program », créé en 2000) est d'encourager les PME à engager des activités de recherche et à innover. Le programme SBIR vise le développement par les PME de projets d'innovation ayant un potentiel commercial. Le programme STTR poursuit le même objectif et impose, en outre, une collaboration entre les entreprises et les organismes de recherche publics.

Dans les deux cas, il s'agit d'un concours technologique ouvert par des ministères et agences fédérales, qui doivent consacrer une part de leur budget de R&D externalisé à des projets présentés par des PME (1,5 Md$ au total, dont 1,0 Md$ pour le seul ministère de la Défense). Les ministères et les agences choisissent toutefois les sujets et les lauréats. Ces derniers peuvent percevoir jusqu'à 800 000 $, dans le cas du programme SBIR.

B. Dans la majorité des pays étudiés, une attention particulière est portée à l'accompagnement des créateurs

L'accompagnement dans la durée a été identifié dans plusieurs pays visités par la mission comme un facteur-clef d'amélioration du taux de survie des entreprises. Là encore, il ne s'agit que rarement de faire émerger des projets de création (sauf dans le cas très particulier de l'accompagnement des entreprises technologiques, conduit par des structures spécialisées).

1. *Les dispositifs associant accompagnement et financement*

Cet accompagnement peut être une **condition à l'octroi de financements privilégiés**. C'est notamment le cas au Canada, où la Banque de développement du Canada dispose d'une filiale de conseil (d'ailleurs déficitaire) qui contribue à un taux de survie à 3 ans élevé (89%), malgré des interventions sur un segment de marché délaissé par les banques commerciales. Les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), qui dépensent autant en accompagnement (accompagnement dans la durée, et par des conseillers qualifiés) qu'en investissement dans les entreprises bénéficiaires, permettent d'atteindre des taux de survie à 5 ans proches de 90%, sans commune mesure avec les autres outils de capital-risque publics ou privés canadiens. En Allemagne, aucune aide financière n'est accordée sans un accompagnement piloté par la banque commerciale qui distribue le prêt bonifié. Ce suivi, d'une durée équivalente à celle du prêt, prend la forme d'un recours à des réseaux spécialisés de conseillers, dont le coût peut être pris en charge jusqu'à 80% par l'Etat ou par le Land. Le taux de survie des entreprises aidées (93%) est nettement supérieur au tout venant des créations (50%), cette bonne performance provenant aussi d'un taux de sélection de 50% environ.

L'accompagnement est, au Canada, une **composante** essentielle **du programme** d'activation des dépenses d'indemnisation chômage au profit des entrepreneurs individuels (STA). Ce soutien se manifeste par une formation d'une durée comprise entre 52 et 78 semaines : 12 semaines consacrées au montage du projet et 40 à 56 semaines complémentaires en cas d'avis favorable d'un comité local d'engagement. L'appui financier, outre la gratuité de la formation et des conseils dispensés, consiste dans le cumul, pendant toute la durée du cycle de formation, des allocations chômage (avec un minimum de 180 € par mois) avec les revenus tirés de l'activité indépendante en démarrage.

L'accompagnement est également un point commun de tous les dispositifs de **micro-prêts**, dont l'existence est assez générale. Dans tous les cas, on rencontre une séparation entre les activités de conseil et de suivi et les activités de financement : les décideurs ne sont jamais les mêmes.

٢. *Les dispositifs d'accompagnement déconnectés du financement*

La **pratique** d'accompagnement la plus intéressante dans le contexte français **n'associe pas conseil et financement** : il s'agit des **Business Links** anglais, créés en 1993.

Les Business Links

Les Business Links constituent l'interlocuteur unique des entreprises, nouvelles (ils mettent alors en œuvre plutôt un « accompagnement-orientation ») comme existantes (« accompagnement-conseil »). Il s'agit de structures partenariales associant l'autorité régionale, les collectivités locales, une chambre de commerce et d'autres organismes agissant dans le domaine du conseil aux entreprises.

Les 9 bureaux régionaux du ministère de l'industrie et du commerce (DTI) établissent des contrats de 3 ans avec les Business Links de leur ressort (5 en moyenne, soit 1 pour 1,3 M d'habitants), en assurent le suivi et vérifient que les objectifs chiffrés fixés sont atteints. Le contrat détaille également le mode de rémunération du Business Link, qui comporte en général une part variable en fonction des performances. Les Business Links peuvent eux-mêmes utiliser des sous-traitants pour remplir certaines des missions qui leur sont confiées par contrat.

Les partenaires et l'Union européenne apportent l'essentiel du financement (la part du DTI étant de 40% environ) mais les Business Links peuvent faire payer un ticket modérateur sur certains des services qu'ils proposent aux entreprises.

Les Business Links ont permis de structurer l'offre d'accompagnement, dans un contexte de foisonnement des structures proche du cas français[٤]. Les interventions des différents acteurs ont été rationalisées, une très large marge d'initiative étant toutefois laissée à l'échelon local.

L'impact du système britannique apparaît en outre supérieur au nôtre : 15 à 20% des créateurs d'entreprises bénéficieraient d'un soutien par les Business Links, chiffre à comparer avec le taux français de 8% d'entreprises soutenues en France, tiré de l'enquête SINE[٥] 98. Cette audience a pu être atteinte grâce à la clarté et à la visibilité du dispositif.

Enfin, ce dispositif privilégie l' « accompagnement-conseil », selon des modalités qui permettent au chef d'entreprise de recourir à des conseillers ou à des consultants compétents dans le domaine de la gestion d'entreprise. L'idée en a été reprise par la Finlande, sous une autre forme, au sein des TE-Keskus.

[٤] Cf. le rapport sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprises, établi par M. Olivier STORCH, inspecteur des Finances et Mme Marie-Christine COLOMB d'ECOTAY, inspectrice de l'industrie et du commerce (septembre 2001).

[٥] Le système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE) a été créé par l'INSEE en 1994 avec l'interrogation des entreprises créées ou reprises au premier semestre 1994. Ces entreprises ont été suivies pendant 5 ans par le biais de 3 enquêtes. Le suivi d'une seconde génération a été lancé en 1998.

٣. *L'accompagnement des jeunes entreprises technologiques doit privilégier la recherche d'une masse critique*

Pour les **jeunes entreprises technologiques**, particulièrement fragiles, un accompagnement adapté dans les premières phases de leur vie apparaît essentiel, un élément clef étant l'implication des universités et centres de recherche dans cet accompagnement et la mobilisation des autres partenaires indispensables au développement de l'entreprise (investisseurs, experts et consultants, partenaires industriels).

Le parc scientifique d'Otaniemi (dans la région d'Helsinki) apparaît un modèle du genre, combinant des structures, des services, des conseils adaptés aux besoins particuliers de ces entreprises et s'appuyant sur un réseau de partenaires multiples. La qualité de l'accompagnement est dans ce cas confortée par une **masse critique** de projets développés (près de 300 entreprises séjournent dans l'incubateur et la pépinière ; de 70 à 80 entreprises quittent ces structures chaque année pour voler de leurs propres ailes).

Les programmes allemands Bioregio et Bioprofile sont un autre exemple de concentration des moyens sur quelques pôles d'excellence, qui tranche singulièrement avec le saupoudrage observé dans d'autres pays étudiés par la mission.

C. Les pays étudiés ont mis en œuvre une forte décentralisation des aides à la création

١. *Les modes d'action de l'Etat évoluent*

a) les outils traditionnels à la disposition de l'Etat sont largement communs aux pays étudiés et à la France

Les mécanismes nationaux d'aide à la création d'entreprise sont communs aux pays visités et à la France.

Des **systèmes de garantie publique** des crédits accordés par les réseaux bancaires aux PME ont été mis en place partout : aux Etats-Unis (programme 7a associant garantie publique et prêt à taux bonifié), au Canada (LFPEC), au Royaume-Uni (Small Firms Loan Guarantee Scheme), en Allemagne (DtA) en Finlande (Finnvera) ou, sous la simple forme d'une réassurance des sociétés de cautionnement mutuel, en Espagne. Des dispositifs spécifiques aux créations d'entreprise ont été étudiés par la mission au Québec (programme Déclic-PME d'Investissement Québec) ou en Espagne, qui pratique des taux de réassurance majorés pour les créations d'entreprise. La SOFARIS semble la seule à ne pas exiger de garanties personnelles des créateurs d'entreprise sur la partie garantie.

Des **financements** nationaux **à taux bonifiés** pour les PME sont également distribués par les réseaux bancaires en Allemagne et en Espagne. Dans ces deux cas, les ressources levées par l'établissement public en charge du programme (DtA en Allemagne, ICO en Espagne) sont des ressources de droit commun, moins chères du fait de sa notation sur les marchés financiers. Seule la DtA développe une action spécifique en direction des créateurs d'entreprise. Des **programmes** nationaux **de micro-crédit** ont été relevés aux Etats-Unis, en Allemagne, en Finlande et en Espagne. L'**aide financière aux chômeurs créateurs d'entreprise** est également de la compétence nationale, au Canada, en Allemagne, en Espagne.

L'intervention publique (généralement à l'initiative de l'Etat lui-même) est toutefois généralement cantonnée aux **imperfections de marchés** identifiées (inexistence de financements entre les études de faisabilité et le démarrage de l'activité, par exemple).

La Banque de développement du Canada (BDC) réserve ainsi ses interventions aux projets qui n'auraient pas trouvé de solution bancaire, ce qui n'exclut pas qu'elles ne puissent précisément conduire à la bancarisation du projet. Cet ajustement stratégique des missions de la BDC s'est fondé sur une étude très approfondie des besoins de financement des PME commandée par le ministère de l'industrie canadien auprès d'un institut de recherche indépendant. Le corollaire de cette situation se situe dans une grille d'analyse de la tarification du risque aboutissant à des taux d'intérêt très élevés, seule alternative à un rationnement quantitatif du crédit.

Concernant la fiscalité, à l'exception de l'Allemagne, les PME en général, et parfois les jeunes entreprises (comme au Québec, les provinces canadiennes disposant de compétences fiscales), bénéficient d'abattements ou de taux réduits à l'**impôt sur les sociétés**.

Les **soutiens à l'innovation** sont également le lieu des interventions nationales (qu'il s'agisse de subventions, d'avances remboursables, de prêts, de prises de participation, ou de mesures fiscales) encore que, dans ce domaine, des initiatives concurrentes des collectivités territoriales ont été partout rencontrées. Les bonnes pratiques identifiées sont toutefois celles qui encouragent la mise en cohérence des initiatives et la constitution de pôles technologiques (à l'exemple de l'intervention conjointe de l'Etat allemand et du Land de Bavière en matière de biotechnologies), et non la dissémination des moyens.

b) plusieurs des Etats étudiés s'engagent sur de nouvelles voies d'action

La mission a été frappée de constater le développement récent de deux nouvelles priorités pour l'Etat : la promotion de l'esprit d'entreprise, d'une part, l'évaluation des politiques d'aide à la création et au développement des entreprises, d'autre part.

Une politique nationale de **promotion de l'esprit d'entreprise** a ainsi été mis en place au Canada, au Royaume-Uni ou en Norvège, sur le modèle plus ancien offert par les Etats-Unis. Le programme « mon entreprise d'été », financé par l'administration canadienne et mis en œuvre par la Banque de développement du Canada, est plus orienté sur la vie des affaires en période extra-scolaire mais des modules pédagogiques de sensibilisation à l'esprit d'entreprise et de diffusion des valeurs entrepreneuriales ont également été introduits dans le temps scolaire. La Norvège a lancé un programme de familiarisation des 16-20 ans avec le monde de l'entreprise, qui concerne 20% d'une classe d'âge chaque année.

Quant à la **culture de l'évaluation**, elle trouve bien évidemment à s'appliquer dans d'autres domaines que la création d'entreprises et tous les pays visités ne sont pas également vertueux. Elle mérite toutefois d'être mentionnée car elle trouve une concrétisation dans l'assujettissement du montant des financements aux résultats obtenus par les structures auditées. C'est le cas, par exemple, de toutes les politiques mises en œuvre par la SBA aux Etats-Unis, mais également des Business Links anglais (qui a fait l'objet de plusieurs évaluations depuis sa création, dont la plus récente est la « Business Links value for money study » de janvier 1999). Dans d'autres cas, elle permet de reconsidérer les principes de fonctionnement de certains programmes nationaux d'accès au financement, et par voie de conséquence leur budget (LFPEC au Canada, Small Firms Loan Guarantee Scheme au Royaume-Uni, par exemple).

٢. *Les actions de financement comme d'accompagnement sont toutefois mieux réalisées au plus près des créateurs*

a) une maîtrise d'œuvre généralement prise en charge par le secteur privé

Les mécanismes de prêt ou de garantie financière passent tous par une **intervention du secteur privé**. Les réseaux bancaires ou les sociétés de cautionnement mutuel sont ainsi les niveaux de prospection commerciale, d'instruction et de distribution des mécanismes d'aide financière étudiés par la mission.

C'est également le cas des mécanismes de soutien aux fonds privés de capital-risque, aux Etats-Unis, au Royaume-Uni ou en Allemagne. Un effet de levier est par exemple fourni aux investisseurs privés dans le programme SBIC aux Etats-Unis (intervention sous forme de titres de prêts participatifs) ou les Regional Venture Capital Funds (RVCF) au Royaume-Uni (intervention en capital). Ces dispositifs ne sont pas sans rappeler les dispositifs français (fonds public pour le capital-risque, fonds de promotion pour le capital-risque et fonds pour le capital investissement régional, gérés par CDC PME).

En revanche, on remarquera que le seul cas d'appel public à l'épargne pour la constitution des fonds de capital-risque est celui du Fonds social des travailleurs du Québec, fonds de pension dont les investissements sont dirigés vers les PME québécoises. Si les exigences de rentabilité et de liquidité permettent un investissement des particuliers dans le fonds, cela n'est possible qu'au prix d'une forte dépense fiscale (15% de l'investissement de la part du gouvernement fédéral et 15% par le gouvernement provincial).

En matière d'accompagnement, le secteur privé joue également un rôle important, via des dispositifs de prise en charge du coût du conseil. A cet égard, la possibilité qu'ont les entreprises allemandes contractant un emprunt à taux bonifié de faire subventionner par le Land 80% du coût des prestations de conseil et de suivi dont elles bénéficient constitue un exemple remarquable.

b) la marge d'initiative des acteurs locaux est prépondérante

Les structures d'**accompagnement** étudiées par la mission bénéficient souvent d'un financement conjoint et pluriannuel par une collectivité locale[١]. C'est notamment le cas des Small Business Development Centers (SBDC) aux Etats-Unis, des guichets uniques en Espagne, ou des Business Links au Royaume-Uni.

Dans ce dernier cas, on notera que la tutelle déconcentrée exercée par les antennes régionales du ministère de l'industrie et du commerce sur les Business Links devrait se transformer en décentralisation : une **expérimentation du transfert aux régions** de cette compétence pourrait être décidée dans les prochaines semaines au profit, dans un premier temps au moins, de l'autorité régionale du Nord-Est. Elle aura cependant été précédée d'une phase nationale, qui a permis d'installer et de donner de la visibilité à la marque « Business Link ».

[١] Un contre-exemple pourrait toutefois être trouvé dans les TE centres finlandais.

Les **interventions financières** de l'Etat sont par ailleurs fréquemment complétées par celles des collectivités territoriales. Au Pays Basque, la communauté autonome apporte ainsi une bonification d'intérêt de 2 points supplémentaires aux prêts de l'Institut du crédit officiel (ICO) et garantit la partie du prêt qui n'est pas couverte par la société nationale de réassurance CERSA. En Allemagne, les Länder développent des programmes concurrents de ceux du Bund en matière de financement de la création d'entreprise, en employant les mêmes outils : subventions, prêts à taux bonifiés.

Les régions ont surtout investi le champ de l'intervention en capital dans les projets innovants : sociétés Innovatech au Québec, L-EA en Bade-Würtemberg, Bayern Kapital en Bavière, ou bien la société GCRPV au Pays basque (ayant elle-même à subir la concurrence d'une société de capital-risque propre à la province de Biscaye : Seed Capital de Bizkaia). Toutes ont mis en place des incubateurs et des centres de transferts de technologie.

Ces interventions peuvent toutefois se révéler concurrentes. S'il est avéré que l'échelon local est plus compétent pour instruire un dossier de financement et accompagner ou suivre le créateur d'entreprise, ce qui contribue à accroître ses chances de succès, **les expériences canadiennes et allemandes montrent en revanche que l'accroissement des compétences des collectivités territoriales doit se faire par le transfert de blocs de compétences et en veillant à une stricte complémentarité des outils d'intervention**.

II. LA POLITIQUE FRANÇAISE D'AIDE A LA CREATION POURRAIT S'INSPIRER DES PRIORITES ET DES OUTILS EN VIGUEUR A L'ETRANGER

A. Les thèmes prioritaires : promotion de l'esprit d'entreprise et accompagnement

La France apparaît en retard sur deux thèmes, qui ont fait l'objet de développements récents de la part des pays étudiés par la mission.

1. *La promotion de l'esprit d'entreprise*

On sait que le goût d'entreprendre motive 55% des créateurs d'entreprise en France (enquête SINE 98). 10% d'entre eux affirment par ailleurs avoir été guidés par un exemple dans leur entourage. Selon la même enquête, 68% des créateurs ont d'ailleurs un chef d'entreprise dans leur entourage, ce qui apparaît dès lors comme un facteur favorisant la décision de création d'entreprise[v].

Cette donnée n'est évidemment pas seulement un déterminant sociologique de leur volonté d'entreprendre, elle renseigne aussi sur les chances de succès de l'entreprise, qui passent de 41,9% à 45,8%[^] en présence d'un entourage entrepreneurial.

La promotion des valeurs entrepreneuriales à l'école et la valorisation des succès d'entreprise, loin d'être des « gadgets », apparaissent donc comme un déterminant possible du taux de création brut d'entreprises nouvelles. C'est la voie qu'ont choisie quasiment tous les pays étudiés. Elle apparaît d'autant plus opportune que la création d'entreprise souffre sans doute en France d'un déficit de perception.

Au vu des réticences culturelles (et, en particulier, celles du corps enseignant) que les autorités en charge de la politique d'aide à la création d'entreprise ont eu à dépasser dans ces pays, la mission propose de **privilégier les activités extra-scolaires**, en utilisant par exemple le support des contrats éducatifs locaux (CEL).

Les bonnes pratiques dont la transposition pourrait être mise à l'étude sont les **programmes « mon entreprise d'été » au Canada** ou bien « Je brasse des affaires » au Québec. Dans les deux cas, détaillés en annexe, l'organisme public à l'initiative du programme fournit une petite dotation en capital et un encadrement professionnel à des jeunes de 14 à 17 ans, pendant les grandes vacances.

Dans un second temps, la **sensibilisation des jeunes scolarisés** peut être envisagée, sur le modèle de l'organisation des études secondaires au Québec (jusqu'à 17 ans) ou bien du programme « Young enterprise Norway » en Norvège (de 16 à 20 ans) : conduite de projets, visites d'entreprises voire création de micro-entreprises. Le **programme allemand Exist**, qui a mobilisé 180 000 étudiants dans les 5 premières régions retenues, offre un exemple des actions qu'il est possible de développer **dans l'enseignement supérieur**.

[v] Ce taux est relativement stable : il était de 73% dans l'enquête SINE 94, il est de 70% dans l'enquête CDC-BDPME-APCE de novembre 2000, en incluant l'entourage non familial.
[^] Taux de survie à 5 ans (données SINE 94).

٢. *L'accompagnement non financier des créateurs*

L'enquête SINE 98 révèle que 16% des créateurs cumulent un certain nombre de handicaps puisqu'ils déclarent n'avoir eu recours à **aucune formation, ni conseil**, qu'ils n'ont pas prospecté la clientèle et n'ont réalisé ni étude de marché ni étude financière. Globalement, 66% des créateurs[٩] n'ont eu recours à aucune formation et 47% n'ont eu recours à aucun conseil[١٠]. Pour 45% des personnes interrogées par l'INSEE, la création d'entreprise est une démarche solitaire (dans 44% des cas, elle a été menée avec un membre de la famille) et seuls 8% des créateurs déclarent avoir mis en place leur projet avec l'aide d'un organisme de soutien à la création d'entreprise.

Or les **conséquences de l'accompagnement sur le taux de survie** des entreprises (sans doute davantage que sur le taux de création brut) ont été mises en évidence par l'enquête SINE 94. En France, l'entreprise qui a bénéficié de conseils possède un taux de survie à 5 ans de 5 points supérieur à celle qui n'en a pas eu (47,1% contre 42,1%)[١١] **alors que la perception d'une aide financière n'est pas vraiment discriminante** (45,8% contre 44,4%).

La mission ne s'est pas jugée armée pour critiquer la manière dont l'accompagnement est assuré aujourd'hui en France. Tout au plus peut-elle renvoyer à des rapports[١٢] ou à des initiatives[١٣] récents. A la lumière des expériences étrangères, il apparaît cependant que le système français se caractérise par :

- un foisonnement des dispositifs d'orientation[١٤] ;
- une faible mise en cohérence des acteurs ;
- une absence d'homogénéité des prestations ;
- une faible pénétration des réseaux de conseil[١٥] ;
- une absence d'évaluation de leur efficacité ;
- un faible investissement sur le conseil aux jeunes entreprises, passée l'étape de la création.

La mission estime qu'il convient de développer l'accompagnement-conseil, dans la durée. A cet égard, les **Business Links** britanniques constituent pour la France un modèle de mise en cohérence et, à terme, de rationalisation des structures, précisément en raison de la similitude de la situation de départ des deux pays (cf. supra I).

La mise en place expérimentale, dans un cadre régional, d'un financement contractualisé d'une tête de réseau partenariale (associant chambre de commerce et d'industrie, chambre des métiers, collectivités locales et services de l'Etat, **avec un chef de file clairement identifié**) pourrait être envisagée. La structure orienterait l'entreprise sur le membre de son réseau le mieux à même de résoudre son problème, en prenant en charge une partie du coût du conseil.

---

[٩] Cf. article de Catherine RENNE, responsable de la section démographie des entreprises de l'INSEE, à l'occasion du 7ème séminaire annuel de la direction des statistiques d'entreprises de l'INSEE, 6 décembre 2001.

[١٠] Ces données sont confirmées par l'étude APCE-BDPME-CDC sur le financement des plus petites créations d'entreprise : 50% des entreprises n'ont effectué aucune analyse financière et 63% aucune analyse du marché. Le recours à un expert, même dans le cas où une analyse financière est réalisée, est rare (40% des cas).

[١١] Cet écart de taux monte à 18,3 points sur le critère de la réalisation d'une analyse financière.

[١٢] Rapport STORCH-COLOMB d'ECOTAY, précité, et rapport d'enquête sur les chambres de commerce et d'industrie, sous la supervision de M. Jean-Baptiste de FOUCAULD, inspecteur général des Finances, mai 1999.

[١٣] Cf., par exemple, la mise en place d'une démarche qualité dans 3 régions et formation des personnels des réseaux consulaires, annoncée au CNCE le 17 mai 2001.

[١٤] Probablement supérieur au millier d'implantations : cf. rapport précité.

[١٥] Le nombre de « passeports pour entreprendre » délivrés par les CCI s'établit à 7% des immatriculations effectuées par les CFE des CCI et à 3% des créations totales pour l'année 2000.

B. L'étude comparative confirme la pertinence des orientations de la politique française en matière de simplification de l'environnement et d'accès au financement

1. *Rendre l'environnement administratif favorable à la création d'entreprise*

La commission européenne a procédé à une étude comparative des pratiques des Etats membres en matière de création d'entreprise[16], dont il ressort que les indicateurs de **perception** des pesanteurs administratives sont défavorables à la France :

Indicateur	Rang de la France	Score de la France	Score du 3ème	Score du 6ème
Capital versé minimal pour créer une SARL (en €)	3	1 500	1 500	5 000
Temps minimum pour créer une SARL (en jours)	5	4	3	5
Coût minimum pour créer une SARL (en €)	3	200	200	500
Usage d'internet pour trouver de l'information administrative	3	41%	41%	37%
Usage d'internet pour remplir des formulaires	**7**	**20%**	**27%**	**20%**
Usage d'internet pour échanger par e-mail avec l'administration	**13**	**16%**	**25%**	**18%**
Scoring des pays en matière d'études d'impact sur les PME des nouvelles législations	10	8	20	18
Temps minimum pour créer une entreprise individuelle (en jours)	9	3	1	2
Coût minimum pour créer une entreprise individuelle (en €)	9	50	0	25
Part des entreprises percevant la pesanteur de l'environnement administratif comme une contrainte majeure	**14**	**16%**	**2%**	**7%**
Perception des obstacles à la création d'entreprise : -financement	15	88%	65%	75%
-manque d'information	**13**	**68%**	**35%**	**48%**
-complexité des procédures	**15**	**85%**	**65%**	**70%**
-risque d'échec	4	40%	36%	41%

Sans qu'il soit besoin de vérifier si la situation française est véritablement aussi mauvaise que celle de ses partenaires européens (l'Allemagne ou l'Espagne ne semblent pas en position si favorable), les bonnes pratiques relevées à l'étranger (cf. supra I) méritent effectivement une transposition, d'ailleurs annoncée le 7 octobre à l'occasion de la présentation du projet de loi « agir pour l'initiative économique » :

- SARL au capital symbolique ;

Pour les Etats qui ont mis en œuvre cette mesure (Etats-Unis, Canada, Royaume-Uni), l'encouragement à la constitution d'une société est le moyen privilégié utilisé pour protéger le patrimoine de l'entrepreneur[17]. Il ne s'agit d'ailleurs pas d'une panacée puisque les prêteurs en deniers prennent fréquemment des garanties sur les biens propres du créateur, indépendamment de la forme juridique de l'entreprise.

- possibilité de localiser l'activité au domicile personnel du créateur ;

- immatriculation de l'entreprise en ligne.

Même si tous les pays développent des outils permettant de délivrer de l'information (cf. le CSEC au Canada) ou de réaliser des procédures en ligne, il convient d'en nuancer l'importance : le temps moyen consacré en France à la création de l'entreprise est supérieur à un mois dans 77,4% des cas[18], indépendamment des formalités de création.

[16] « Benchmarking the administration of business start-ups », CSES pour la Commission, janvier 2002.
[17] En France, la part des entreprises individuelles dans les créations a diminué régulièrement au cours de la décennie 1990 au profit des SARL. Les sociétés disposent d'ailleurs d'un taux de survie à 5 ans de 13,4 points supérieur aux entreprises individuelles (source : enquête SINE 98).
[18] Cf. enquête APCE-BDPME-CDC précitée.

٢. *Permettre au créateur d'accéder au financement*

L'étude de la Commission européenne citée plus haut met également en évidence le très fort sentiment qu'ont les créateurs français que l'obtention d'un financement constitue un obstacle (la France se situe même, pour ce seul indicateur, au dernier rang européen). Seulement 29% des créateurs déclarent avoir bénéficié d'un financement bancaire au démarrage (données SINE 98). On sait pourtant que les entreprises qui bénéficient d'un prêt bancaire ont un taux de survie à 5 ans de 59,0% contre 33,4% seulement pour celles qui n'en ont pas bénéficié[١٩].

Les mécanismes de garantie et de prêts à taux bonifiés existant en France soutiennent pourtant avantageusement la comparaison avec les dispositifs étrangers, sous réserve du niveau de l'effort budgétaire qui y est consacré et du taux de garantie maximum pratiqué par la SOFARIS (70%), inférieur à celui de tous les pays étudiés[٢٠]. Une première mesure de transposition pourrait donc consister à **augmenter les dotations de la SOFARIS et** à **remonter son plafond d'intervention.**

Dans tous les pays du champ de l'étude, les banquiers rencontrés par la mission ont malgré tout considéré que, pour les plus petits projets, **la création d'entreprise reste avant tout une affaire de fonds propres**[٢١].

Cette situation est renforcée, en France, par une particularité (que la mission n'a rencontré nulle part ailleurs) : l'existence d'un **taux de l'usure** pour les entreprises, fixé à un niveau relativement bas (4/3 du TEG observé le trimestre précédent pour chaque catégorie de crédit). Ce taux conduit à un rationnement quantitatif du crédit, les banques n'étant pas à même de rentabiliser les prêts à des entreprises très risquées, ni d'ailleurs de sélectionner les projets les plus profitables[٢٢].

Au contraire, aux Etats-Unis (micro-crédit), en Finlande (financement participatif à la création de Finnvera) ou au Canada (BDC), des taux d'intérêt élevés permettent aux **institutions financières spécialisées** d'intervenir et autorisent le recours plus fréquent au prêt participatif[٢٣].

Les Etats étudiés par la mission utilisent tous deux outils pour promouvoir le rassemblement des fonds propres nécessaires à la création et au développement des entreprises :

- la mise en place de mécanismes d'abondement des fonds de capital-risque ;

Les SBIC américains pourraient constituer un exemple original de prêt aux fonds de capital-risque, les créances de l'Etat fédéral sur les SCR qu'il finance étant titrisées. La mission ne considère toutefois pas que la situation économique justifie la mise en place d'un tel système à court terme. La voie choisie par la France (comme par les autres pays visités), à savoir la dotation de fonds de fonds (gérés en France par la CDC), constitue une manière efficace d'exercer un effet de levier en période de pénurie de fonds pour le capital-risque.

L'exemple des SADC canadiens pourrait en revanche constituer un bon exemple en matière de fonds d'investissement de proximité, en raison de l'effort consenti sur l'accompagnement des entrepreneurs.

---

[١٩] Données SINE 94 : examen du même échantillon en septembre 1999.

[٢٠] En revanche, la SOFARIS ne prend pas de garantie personnelle.

[٢١] Les sources de financement sont à 61% des ressources personnelles du créateur (enquête SINE 98). Cet apport initial est relativement peu élevé : 36% de créateurs ont démarré leur entreprise en 1998 avec moins de 7 622 €.

[٢٢] On peut se reporter, sur cette question comme sur celle de la SOFARIS, à la note relative au financement des créations d'entreprises établie par M. Olivier STORCH, inspecteur des Finances (juillet 2001).

[٢٣] Les interlocuteurs de la mission ont insisté sur le fait que, malgré des taux élevés, les banques prêtaient surtout aux entreprises en création dans l'espoir de facturer, par la suite, des prestations à plus forte marge.

- des incitations fiscales fortes pour les investisseurs privés.

Pour les projets à un stade précoce, segment sur lequel les sociétés de capital-risque n'interviennent pas, certains des pays étudiés ont mis en place des incitations fiscales à l'investissement individuel.

L'investissement direct est aidé à l'entrée (par exemple, au Royaume-Uni, via l'Enterprise Investment Scheme ou les Venture Capital Trust, qui ouvrent droit à une réduction d'impôt de 50% du montant investi, sous certaines conditions) ou à la sortie (au Royaume-Uni, pour le réinvestissement des plus-values sur les cessions ou, au Canada, avec la déductibilité de 100% des pertes en capital, sous plafond et dans un délai). La mission n'a pas été en mesure d'évaluer les retombées économiques de ces dépenses fiscales.

Quant à **l'investissement intermédié**, avec appel public à l'épargne, le seul mécanisme significatif observé par la mission est désormais bien connu en France : il s'agit du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (**FSTQ**), **dont la transposabilité en France est limitée** par la forte dépense fiscale associée (crédit d'impôt de 30% de l'investissement), le degré élevé de mutualisation des risques (le fonds dispose d'un actif d'environ 2,8 Md€, dont 1,8 Md€ seulement sont d'ailleurs investis dans des PME) et une liquidité du fonds liée à son statut de fonds de pension.

On notera d'ailleurs que s'agissant d'investissement sur une base géographique plus restreinte, le FSTQ n'intervient pas directement mais par l'intermédiaire de ses fonds régionaux, gérés par les acteurs locaux du développement mais juridiquement distincts et dont il est le seul actionnaire. **La mission émet donc les plus fortes réserves sur l'intérêt d'associer investissement en capital-risque de proximité et appel public à l'épargne** : l'allocation de l'épargne à des placements dont la rentabilité et la liquidité sont incertaines, pour des montants qui risquent fort de rester marginaux malgré la dépense fiscale associée, ne semble pas optimale.

Enfin, **s'agissant des plus petites créations d'entreprise et de l'activation des dépenses d'indemnisation du chômage**, la mission a été favorablement impressionnée par deux dispositifs étrangers :

- le programme « soutien au travail autonome » (**STA**) au Canada, décrit en première partie, qui rappelle le dispositif EDEN et les chèques-conseils mais avec un accompagnement systématique et plus étroit ;

- la possibilité qu'ont les bénéficiaires d'une indemnité de chômage en Espagne d'en **percevoir l'intégralité en un seul versement** en cas de création d'entreprise (sous certaines conditions) ou de s'en servir pour payer leurs cotisations sociales.

CONCLUSION

Deux outils semblent indispensables pour réussir la mise en œuvre des priorités préconisées par la mission : la proximité et la contractualisation.

Les décisions de financement des créations sont déjà prises au plus près des chefs d'entreprise. A la déconcentration des réseaux bancaires répond celle de la BDPME, de la SOFARIS ou de l'ANVAR. L'orientation consistant à renforcer les outils d'intervention en capital dans un cadre régional (sous réserve de la prudence nécessaire en matière d'appel public à l'épargne) pourrait également apporter des solutions de financement à de nombreux projets et favoriser les effets d'entraînement sur l'économie locale.

En revanche, l'identification par le créateur d'un « accompagnement-conseil » de proximité et de qualité, et surtout visible, est un point sur lequel la France apparaît, au regard des expériences étrangères, en retard. Rapprocher les structures d'accompagnement des créateurs, rendre leurs prestations homogènes et les mettre en réseau sont pourtant des orientations susceptibles de répondre aux aspirations des financeurs eux-mêmes.

Pour ce qui concerne les services de l'Etat, la décision de décentraliser les actions de soutien et de conseil apportées aux entreprises par les DRCE, les DRIRE et les DRCA contribue à la réalisation de cet objectif. Il n'est donc pas question de reconstituer une administration de l'accompagnement qui viendrait doubler les nombreux organismes qui interviennent déjà au plus près des entreprises. En revanche, l'identification par les entreprises d'une structure de conseil de proximité et de qualité passe, selon la mission, par une forme de labellisation nationale, de type « Business Link ».

Ce label, ainsi qu'un financement pluriannuel, pourrait être accordé par l'Etat aux structures porteuses d'un projet de conseil aux entreprises – celles en tout cas les plus motivées localement – en contrepartie d'obligations en termes d'activité et de qualité de l'accompagnement (profil professionnel des conseillers, taux de satisfaction des entrepreneurs voire taux de survie à 5 ans, coût du conseil laissé à leur charge). Le porteur du label pourrait associer un ou plusieurs des acteurs de l'accompagnement, selon une géométrie variable localement.

Cette démarche contractuelle entre l'Etat et la structure retenue (le renouvellement du contrat ne serait pas automatique) pourrait être prolongée par la sous-traitance de certaines activités auprès de partenaires publics, associatifs ou poursuivant des activités lucratives. Afin de lier financement et performance, la mission recommande que le respect des obligations des parties fasse l'objet d'une évaluation périodique, annuelle si possible.

Quant aux autres bonnes pratiques dont la transposition pourrait être mise à l'étude (combinaison des dispositifs d'accompagnement et de financement de type SADC ou STA ou perception unique des indemnités de chômage), elle paraissent secondes par rapport à la nécessité pour l'Etat de développer une action de promotion de l'esprit d'entreprise en milieu scolaire et universitaire, dont l'étude des récentes inflexions de la politique d'aide à la création d'entreprise à l'étranger montre toute l'importance.

Fait à Paris, le 30 octobre 2002,

Henri GUILLAUME,
Inspecteur général des Finances

Philippe HIRTZMAN,
Ingénieur général des Mines

Christophe BONNARD,
Inspecteur des Finances

Claude TRINK,
Ingénieur en chef des Mines

Cédric GOUBET,
Inspecteur des Finances

Véronique JACQ,
Ingénieur en chef des Mines

François RIAHI,
Inspecteur des Finances

Laurent DAVID,
Ingénieur en chef des Mines

ANNEXE I

ETATS-UNIS

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE I.1 **LA GARANTIE DE PRET 7A DE LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA)**

FICHE I.2 **LE PROGRAMME DE MICRO-PRETS DE LA SBA**

FICHE I.3 **LES PROGRAMMES DE SOUTIEN A L'INNOVATION SBIR ET STTR**

FICHE I.4 **LES CENTRES DE CONSEIL AUX ENTREPRISES : LES SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTERS (SBDC)**

FICHE I.5 **LE SOUTIEN PUBLIC AU CAPITAL RISQUE : LES SMALL BUSINESS INVESTMENT COMPANIES (SBIC)**

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AUX ETATS-UNIS

Les Etats-Unis présentent un fort dynamisme en matière de création d'entreprises : le nombre de création d'entreprises a été de l'ordre de 62,5 créations pour 1 000 habitants contre environ 44 en France[1]. Par ailleurs, une agence fédérale, la « Small Business Administration » (SBA) est chargée de supporter les petites entreprises.

Il ressort des investigations de la mission que l'intervention publique fédérale de soutien à la création et au développement des entreprises diffère selon que l'entreprise a un fort potentiel de croissance ou est destinée à demeurer une très petite entreprise (TPE). Dans le premier cas, la mobilisation d'argent public est massive et paraît efficace. Les très petites entreprises, en revanche, semblent devoir leur dynamisme davantage à l'environnement général favorable dont elles bénéficient plutôt qu'à des aides publiques. Celles-ci paraissent cependant efficaces et insistent sur la dimension de conseil au sein de celle de l'accompagnement.

I. LE CONTEXTE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL DES ETATS-UNIS EST FAVORABLE AUX ENTREPRENEURS

A. Les entrepreneurs bénéficient d'un cadre social moins contraignant conjugué à la possibilité de déléguer les tâches administratives à des entreprises ad hoc

1. *Un cadre moins contraignant*

Les petites entreprises bénéficient d'un cadre moins contraignant aux Etats-Unis qu'en France. Cela tient à deux éléments principaux : la réglementation et le droit social.

Les Etats-Unis ont acté le fait que la réglementation s'avère en général plus contraignante pour les petites entreprises que pour les grandes entreprises. Dans ces conditions, les adaptations de réglementation pour prendre en compte les contraintes spécifiques des petites entreprises sont courantes. Le tableau suivant indique le coût dû à la réglementation supporté par les petites entreprises américaines évalué par la SBA :

Coût par employé des différentes réglementations	Entreprises de moins de 20 employés	Entreprises de plus de 500 employés
Toutes réglementations fédérales	6 975 $	4 463 $
- dont mesures environnementales	3 328 $	717 $
- dont obligations fiscales	1 202 $	562 $

Source : SBA, Office of Advocacy, "Small business by the numbers"

[1] Ces chiffres, extraits du rapport au Premier Ministre sur le développement de l'initiative économique et de la création d'entreprise, F. HUREL, sont cependant difficilement comparables d'après l'INSEE. Il n'en reste pas moins que la création d'entreprise est dynamique aux Etats-Unis.

La SBA comporte un « office of advocacy » qui est le représentant institutionnel des petites entreprises au sein de l'administration fédérale. Ce bureau évalue l'impact pour les petites entreprises des projets de réglementations en discussion et propose au législateur ou à l'administration des aménagements pour éviter de pénaliser les petites entreprises[٢]. Cette fonction de l'« office of advocacy », dont le chef dispose d'une indépendance totale au sein de l'administration, fait l'objet d'un soutien bipartisan au Congrès. La SBA considère qu'elle a permis d'éviter aux petites entreprises un surcoût de 4,4 Md$ en 2001, dont 3 Md$ en obtenant la non-adoption par le Congrès des standards d'ergonomie proposés par l'agence de l'hygiène et des conditions du travail.

Par ailleurs, le droit social est faiblement contraignant aux Etats-Unis. En premier lieu, le droit du travail est moins protecteur à l'égard du salarié. La capacité de licencier sans délai peut constituer pour de très jeunes entreprises disposant d'une visibilité limitée, une garantie nécessaire à l'embauche. Les entrepreneurs rencontrés par la mission ont souligné ce point.

De plus, la protection sociale ne fait pas l'objet d'une couverture obligatoire. Pour les entreprises en création, cela peut permettre à un créateur de prendre le risque de ne pas payer pour lui-même une protection sociale en attendant de réaliser ses premiers bénéfices. Cela bénéficie également aux créateurs couverts par ailleurs par une assurance médicale (étudiants, jeunes de moins de 25 ans), qui n'ont pas à payer de cotisations sociales supplémentaires. Pour certains entrepreneurs rencontrés par la mission, la phase de création a pu s'accompagner d'un non-paiement d'une assurance sociale pour le ou les premiers salariés. Cependant, tous ont souligné qu'une telle situation n'était pas tenable dans la durée, dans la mesure où une petite entreprise a besoin de recruter du personnel performant, qui n'acceptera pas de ne pas être couvert socialement.

٢. *La faculté de déléguer les tâches administratives à des entreprises ad hoc : le « co-employment »*

Plusieurs entreprises rencontrées par la mission ont indiqué recourir à la procédure de « co-employment », qui permet de déléguer à une tierce entreprise (appelée « professional employer organization », PEO) l'administration des ressources humaines et le risque lié à l'emploi de salariés. La relation entre employeur et employé est partagée entre l'entreprise contractante et le PEO[٣]. En particulier, le PEO :

- établit les fiches de paye, les taxes sur les salaires, les prestations sociales, y compris les plans d'épargne salariale et la formation professionnelle ;

- gère les relations fiscales avec les autorités publiques, fédérales ou locales ;

- endosse le risque d'un éventuel procès avec le personnel. Pour ce faire, le PEO s'assure que l'entreprise cliente respecte les réglementations en vigueur.

Ces entreprises résultent d'initiatives privées. Une majorité de jeunes entreprises rencontrées par la mission avaient recours à ce système, qui permet au créateur de se concentrer sur son cœur de métier en échange d'une commission modeste versée à un PEO (environ 5 % de la masse salariale, ce qui inclut la couverture santé des employés).

---

[٢] Cette fonction de l'« office of advocacy » est régie par le « Regulatory flexibility Act ».

[٣] D'après le site PEO.com, le secteur des PEO croît de 35 % par an et compte aujourd'hui plus de 2 000 entreprises prestataires.

Cette formule est particulièrement intéressante pour les PME américaines en vue d'offrir à leurs salariés des prestations sociales de qualité. En effet, les PEO permettent d'atteindre une masse critique et d'obtenir de meilleures conditions auprès des assurances santé et des fonds de pension. Ces éléments ne sont cependant pas pertinents dans le cadre français, mis à part, éventuellement, sur la question des plans d'épargne salariale.

B. Les entrepreneurs peuvent opter pour des formules juridiques et fiscales simples et évolutives

١. *Les formalités administratives sont restreintes et sont fonction de l'ampleur du projet*

La création d'une très petite entreprise peut s'effectuer partiellement par Internet en ligne[٤]. Le coût total des formalités administratives s'élève à moins de 500 € et ne prend que quelques jours.

En revanche, si l'entreprise est conçue comme ayant un potentiel de croissance, l'entrepreneur devra plutôt recourir à un avocat, qui gérera l'ensemble des formalités. Le coût sera alors plutôt de 2 500 € et la création prendra environ deux semaines.

٢. *Des formes juridiques souples et évolutives*[٥]

Lors du recensement de 1992, 84 % des entreprises aux Etats-Unis avaient un statut juridique de propriété individuelle (« sole proprietorship »). Les formalités administratives sont alors extrêmement réduites, et les revenus de l'entreprise sont imposés par l'intermédiaire du revenu de l'entrepreneur.

Par ailleurs, plus de la moitié des entreprises américaines étaient, en 1992, domiciliées dans une résidence privée.

Au cours de l'évolution de l'entreprise, les modifications de statuts juridiques sont possibles, les différents régimes d'imposition constituant des incitations fortes : ainsi, une entreprise rencontrée par la mission, créée sous la forme d'une entreprise individuelle lorsque le créateur était son seul employé, a évolué au cours de sa croissance en une société à responsabilité limitée (« limited liability company »), puis en une corporation. La transformation en une société à responsabilité limitée permet d'avoir recours à des contractants individuels plutôt qu'à des employés, ce qui est utilisé par de nombreuses petites entreprises.

Par ailleurs, la constitution d'une société ne réclame pas de capital minimal, y compris pour une société à responsabilité limitée.

---

[٤] Seuls 3 Etats ont mis en place un système permettant d'accomplir l'intégralité des formalités en ligne : l'Etat de Washington, l'Illinois et le New Jersey.

[٥] Les chiffres indiqués dans ce chapitre sont issus d'une note du 15 octobre 1998 de l'agence financière de Washington, transmise à la mission.

٣. *Un droit de la faillite plus favorable au débiteur, mais en cours de durcissement*[١]

Le droit de la faillite américain est plutôt plus favorable à l'entrepreneur qu'aux créditeurs. Ainsi, 96 % des faillites sont déclenchées par l'entrepreneur. De plus celui-ci peut choisir entre deux régimes : la liquidation ou la réorganisation. En 2001, les Etats-Unis ont ainsi connu 1,5 millions de faillites et le taux de défaillance sur des prêts s'est élevé à 5% environ. Cette évolution conduit le Congrès à envisager de durcir la législation en matière de faillites, compte tenu du ralentissement économique.

De plus, la saisie des biens personnels est plus limitée qu'en France. Tout d'abord, légalement, les prêteurs ne peuvent saisir des biens acquis ultérieurement par les emprunteurs que pendant un an. De plus, les entretiens conduits par la mission indiquent qu'il est rare qu'une banque saisisse le logement d'un entrepreneur, sauf manœuvres frauduleuses. Lorsque la SBA garantit le prêt (cf. ci-dessous), celle-ci se contente de saisir les biens professionnels.

Au total, le droit de la faillite américain s'avère favorable à l'entrepreneur.

II. LES PLUS PETITES ENTREPRISES REÇOIVENT UNE AIDE PUBLIQUE LIMITEE, PRINCIPALEMENT COORDONNEE PAR LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

A. Les aides aux petites entreprises en matière de financement paraissent moins importantes qu'en France

Les systèmes d'aides aux entreprises « conventionnelles » sont très similaires au système français.

١. *Des systèmes d'accès aux financement similaires aux dispositifs français, mais d'une ampleur moindre*

a) La garantie 7a est proche de la garantie SOFARIS, mais semble plus adverse au risque

La moitié du budget de la SBA est consacré à la garantie de prêt dite « 7a », très proche de la garantie offerte par la SOFARIS. En 2001, les nouveaux prêts garantis s'élevaient à 10,3 milliards de dollars.

Le système de garantie américain est très proche de la garantie SOFARIS. Il présente cependant trois différences principales :

- en premier lieu, il paraît moins coûteux : 130 M$ en coût complet, soit 1,26 % de l'encours garanti, contre 41,3 M€ de dotation pour 716,5 M€ d'emprunts garantis, soit 5,85 % pour le fonds SOFARIS pour la création d'entreprise. Même si la garantie 7a ne s'adresse que pour 30 % des prêts à des entreprises en création, le coût en semble cependant inférieur et le taux de défaillance singulièrement moins élevé (6 % contre 25 % pour la SOFARIS) ;

- en second lieu, cette dotation de l'Etat n'est pas limitative. C'est l'enveloppe de prêts garantis qui est fixée et non la dotation budgétaire ;

[١] Les chiffres de ce chapitre sont issus de l'OCDE, « policy benchmarks for fostering firm creation and entrepreneurship », septembre 2002.

- enfin, la SBA, contrairement à la SOFARIS, réclame systématiquement une caution personnelle.

b) Les micro-prêts ont une ampleur plus réduite que les prêts à la création d'entreprise (PCE) de la BDPME, mais bénéficient d'un accompagnement plus important

Depuis 1993, la SBA a lancé une activité de micro-prêt, qui ne couvre toujours pas l'intégralité du territoire. Elle repose sur des intermédiaires, organismes à but non lucratif, qui assument la décision de prêt et assurent l'accompagnement. Ces intermédiaires sont financés par l'accès à des ressources peu chères et par des subventions pour l'assistance.

Le public et le mode d'organisation de ces micro-prêts sont donc proches des prêts d'honneur accordés par les organismes d'accompagnement du réseau FORCE, soutenu par la Caisse des dépôts et consignations. Cependant, les micro-prêts sont loin d'être accordés à taux zéro (cf. infra).

Par ailleurs, contrairement au PCE et aux prêts d'honneur, les micro-prêts sont accompagnés obligatoirement de subventions pour l'accompagnement des demandeurs. Sur la durée du prêt (6 ans), cette subvention s'élève à 4 440 $ en moyenne par prêt. Le volume de prêts, en revanche, est plus faible que chacun des deux dispositifs français évoqués ci-dessus.

c) Ces deux systèmes reposent sur une tarification adéquate du risque, rendue possible par l'absence de taux d'usure

Si les outils utilisés par la SBA pour financer la création et le développement de petites entreprises – garanties de prêts, micro-prêts – sont similaires à ceux employés par la BDPME, il ressort cependant les différences d'approche suivantes :

- au contraire des produits de la BDPME-SOFARIS, la SBA recourt systématiquement au système de la garantie personnelle. Celle-ci est considérée comme la marque de l'engagement de l'entrepreneur ;

- surtout, il est considéré comme normal que les banques ou les intermédiaires tarifient le risque à son niveau réel. Les taux d'intérêt pratiqués pour les prêts bénéficiant d'une garantie 7a et pour les micro-prêts sont supérieurs à ce qui est pratiqué en France. Ainsi, pour la garantie 7a, à la date de l'étude[v], le taux d'intérêt maximal que pouvait pratiquer une banque était de 9,5 % pour un montant inférieur à 50 000 $ et 7,5 % pour un montant supérieur. Quant au taux d'intérêt moyen des micro-prêts, il était de 10 % en 2001, contre 5,88 % pour le PCE.

Ainsi, les prêts pratiqués par la SBA pour la création et le développement des petites entreprises se heurteraient, en France, au problème du taux d'usure. C'est particulièrement le cas pour les micro-prêts.

[v] Les taux maximaux sont fixés en référence au « prime » de Wall Street, taux d'intérêt auquel peuvent emprunter les entreprises les mieux notées sur le marché. Il était de 4,75 % à la date du déplacement de la mission aux Etats-Unis.

٢. *La création de petites entreprises repose davantage sur le système des cartes de crédit*

Les outils mis en place par la SBA, et notamment la garantie de prêts 7a, constituent une aide pour les jeunes entreprises leur permettant d'accéder au crédit bancaire. Cependant, les Etats-Unis se distinguent par une utilisation importante des cartes de crédit personnelles, qu'il est aisé d'obtenir, pour financer les premières dépenses d'une entreprise individuelle. Ainsi, en 1998, plus de 45 % des entreprises de moins de 4 ans utilisaient des cartes de crédit personnelles du chef d'entreprise pour payer des dépenses courantes[^].

Les entreprises rencontrées, ainsi que les bureaux locaux de la SBA ont confirmé cette tendance : dans un premier temps, pour lancer l'entreprise, les cartes de crédit sont abondamment utilisées. Lorsque l'activité se développe, les prêts bénéficiant de la garantie 7a peuvent alors être accordés pour refinancer cette utilisation, coûteuse, des cartes de crédit.

B. Les organismes d'accompagnement, principalement les SBDC, présentent des résultats positifs, et une organisation satisfaisante

١. *Des dispositifs d'accompagnement efficaces basées sur la compétence professionnelle des consultants*

Les SBDC (« small business development center ») forment un réseau de structures d'accompagnement, co-financé par la SBA et les Etats fédérés, qui offrent des services de conseil et de formation aux petites entreprises, y compris lors de leur phase de création (58 % des prestations de conseil ont trait aux phase de création).

Les SBDC rencontrés par la mission emploient des consultants qui disposent d'une solide formation en management et/ou ont eux-même déjà créé une ou plusieurs entreprises. Leurs salaires sont considérés comme légèrement inférieurs à ce que pourrait leur offrir le secteur privé, mais cependant comparables à ceux de professeurs d'université.

Une évaluation conduite sur le SBDC de Caroline du Nord – décrite en fiche jointe – atteste d'une efficacité réelle de cette structure, puisque le coût par emploi créé est estimé à 2 200 $ environ et que les taxes engendrées par l'augmentation d'activité sont environ 4,5 fois plus importante que le coût du dispositif pour les pouvoirs publics. Ces chiffres sont issus d'une enquête conduite chaque année par ce SBDC auprès de ses anciens clients, preuve d'un souci d'évaluation poussé.

Au niveau national, la part d'entreprises en création bénéficiant de ces conseils est difficile à établir. Une évaluation nationale de la SBA indique que les SBDC ont prodigué des prestations de conseil à plus de 258 000 clients, dont plus de 186 000 en matière de création d'entreprise. Ce chiffre, qui comporte probablement des doublons, situerait le taux de pénétration des SBDC en matière de conseil aux alentours de 10 %, soit un chiffre proche de celui des réseaux français d'accompagnement aux créateurs.

[^] « Financial Services used by Small businesses : evidence from the 1998 Survey of Small business Finances », Réserve Fédérale.

٢. *Un financement mixte Etat fédéral – Etats fédérés, faisant intervenir les universités*

Les principaux points qu'il convient de souligner concernant les SBDC sont les suivants :

- les SBDC sont quasiment toujours liés à une université (36 Etats sur 50). Ils permettent donc une véritable synergie entre l'accompagnement et le soutien des petites entreprises et la formation initiale. En effet, d'une part les consultants du SBDC participent aux modules de formation à l'entrepreneuriat dispensés dans l'université à laquelle le SBDC est rattaché, d'autre part les étudiants peuvent être amenés à aider un entrepreneur à formuler son projet. Cette interaction paraît très bénéfique ;

- par ailleurs, la SBA n'intervient auprès des SBDC qu'en co-financement[٩]. Elle laisse le soin aux Etats fédérés de définir les lignes prioritaires d'action au niveau local. Les SBDC peuvent donc en fonction des circonstances locales se concentrer davantage sur la création d'entreprise ou les aides à l'export, ou se spécialiser sur certains secteurs. Cette marge d'initiative n'est cependant pas contrebalancée par une véritable contractualisation des objectifs et des moyens avec la SBA, qui permettrait à la fois une plus grande cohérence de l'accompagnement et une meilleure mutualisation des bonnes pratiques.

III. LE SOUTIEN A L'INNOVATION, EN REVANCHE, BENEFICIE D'UNE AIDE MASSIVE ET EFFICACE

A. Un effort budgétaire très important pour soutenir l'innovation : les programmes SBIR et STTR

١. *Des programmes massifs, notamment sur les domaines de la défense et de la santé.*

Le SBIR et le STTR sont des concours technologiques organisés par les agences et départements ministériels dont le budget excède 100 M$, financés par un pourcentage réservé à cet effet sur les crédits externalisés de recherche et développement.

Les principaux contributeurs sont le ministère de la Défense et le ministère de la Santé, qui représentent à eux deux plus de 90 % des crédits distribués, qui s'élevaient en 2001 à 1,5 milliards de dollars. Cette somme est versée à des petites entreprises lauréates pour étudier la faisabilité puis développer une technologie nouvelle, destinée à être commercialisée.

٢. *Un dispositif qui apparaît efficace*

Depuis sa création en 1982, 11 évaluations du programme SBIR ont déjà été conduites. Toutes ont conclu à son caractère positif, tout en en modifiant continûment le dispositif. Celui-ci apparaît plus performant que le mécanisme mis en place en France sur ce modèle en 1999, à savoir le concours national de création d'entreprises de technologies innovantes géré par l'ANVAR, et ce pour les raisons suivantes :

---

[٩] La SBA accorde une subvention sur la base de données démographiques au SBDC de chaque Etat à condition que celui-ci apporte au moins le même montant de financement.

- **une différence d'approche budgétaire** : le concours français était doté de 30 M€ en 2002. Aux Etats-Unis, les programmes SBIR et STTR ne font pas l'objet d'une dotation budgétaire, mais d'une obligation pour les ministères d'utiliser un pourcentage fixé de leur budget pour externaliser des projets de recherche dans des petites entreprises ;

- **une différence organisationnelle** : une part importante du succès de ce programme aux Etats-Unis est lié à la décentralisation de la définition des programmes de recherche : chaque département ministériel choisit lui-même les thèmes et les lauréats puisque les fonds proviennent de son budget. La SBA joue un rôle purement administratif.

- Par ailleurs les programmes SBIR et STTR jouissent d'**une plus grande continuité**, par le jeu d'appels à projets tous les 3 à 6 mois alors que le concours national de la recherche est annuel, rythme qui n'est pas forcément adapté à celui d'entreprises innovantes.

Au total, les programmes SBIC et STTR sont une illustration de l'effort important qui a été conduit par les Etats-Unis pour développer la recherche et développement, en y associant des entreprises en création ou en croissance.

B. Un soutien public efficace aux sociétés de capital risque : les SBIC

١. *Un mode original de soutien au capital risque privé*

Le dispositif des SBIC a été créé en 1958, preuve d'une attention précoce portée au capital risque. Les SBIC sont des fonds de capital risque, constitués par des groupes d'investisseurs individuels, des entreprises ou des banques.

L'aide publique apportée à ces fonds consiste en une mise à disposition à un coût avantageux de fonds publics, qui offrent un effet de levier aux fonds privés. Depuis 1994, cet effet de levier prend la forme de prêts participatifs à hauteur de 200 % du montant des investissements du fonds. Plus l'investissement est rentable, plus le bénéfice que tire le fonds sur les crédits publics est important. En revanche, en cas d'échec de l'investissement, c'est le capital privé qui est touché en premier.

Les SBICs ont à leur actif un grand nombre de succès, comme le financement des débuts de Federal Express, Intel, Apple, Sun Microsystems, America Online, etc.

٢. *Un dispositif qui apparaît efficace*

Ce dispositif est intéressant dans la mesure où le choix des investissements est laissé en totalité aux acteurs privés, qui sont responsabilisés sur leurs deniers. De plus, le bénéfice constitué par l'aide publique est d'autant plus important que l'investissement est rentable. Cette forme d'aide publique est donc incitative à sélectionner les meilleurs investissements.

Les résultats des SBIC sont décrits en fiche jointe. Deux points méritent d'être soulignés :

- les SBICs remplissent une fonction utile dans la mesure où les limitations mises en place par la SBA orientent leurs financements vers des entreprises nettement plus petites et plus jeunes que la moyenne des fonds de capital risque. Le dispositif bénéficie donc à des entreprises qui pouvaient avoir des difficultés pour accéder au capital risque ;

- l'effet de levier des fonds publics paraît important : le coût pour les finances publiques s'élève environ 30 M$ par an[1] pour 15,5 Md$ investis en 2001 dans le cadre du programme SBIC.

C. Une organisation universitaire qui favorise la commercialisation de technologies

La mission n'a pas étudié spécifiquement la politique universitaire des Etats-Unis. Cependant, elle a pu constater lors de ses investigations l'importance du rôle des pôles universitaires dans le soutien à l'innovation. Deux éléments paraissent déterminants à cet égard :

- une réglementation de la propriété industrielle qui intéresse financièrement le chercheur universitaire, l'université et le département concerné en cas de commercialisation d'un brevet ;

- une incitation à essaimer les chercheurs universitaires par la constitution de petites entreprises innovantes.

*

* *

Les Etats-Unis ont mis en place des dispositifs publics particulièrement importants et efficaces en matière de soutien à la création et au développement d'entreprises à fort potentiel de croissance. **Les programmes SBIC, SBIR et STTR constituent des modèles**, tant par leur caractère massif que par leur organisation, qui donne toujours le pouvoir d'attribution de l'aide publique à un décisionnaire responsabilisé (agence concernée dans le cas du SBIR et du STTR, investisseurs privés dans le cas du SBIC). L'adaptation des dispositifs existants en France en s'appuyant sur ces modèles pourrait utilement être étudiée.

Les aides publiques aux très petites entreprises apparaissent en revanche plus limitées, même si l'existence de la SBA leur confère une certaine efficacité. Pour ce segment de la population des PME, l'accent est plutôt mis sur le conseil, plus que sur l'accès au financement, domaine dans lequel les aides apparaissent faibles et adverses au risque.

Comparativement à la France, les Etats-Unis se distinguent surtout, cependant, par un **cadre social, juridique et fiscal moins contraignant pour les petites entreprises**, qui constituent la principale réserve de flexibilité de l'économie américaine. C'est à ce titre que les autorités publiques fédérales prennent en compte la spécificité des petites entreprises lorsqu'elles souhaitent mettre en place de nouvelles réglementations.

---

[1] Y compris les coûts administratifs, liés principalement au contrôle des SBICs par la SBA, qui représentent environ 7 millions de dollars par an.

FICHE I.1

LA GARANTIE DE PRET 7A DE LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La garantie 7A a pour objectif de faciliter le recours à un crédit bancaire. Toutes les petites entreprises (selon les standards définis par la SBA, variables selon les secteurs) sont éligibles.

B. Origine et évolution

A l'origine, la SBA accordait elle-même des prêts aux petites et moyennes entreprises. La SBA s'est tournée vers la garantie d'emprunts bancaires depuis le début des années 1990.

Depuis une vingtaine d'années, pour remédier à la mauvaise image associée à l'intervention de la SBA, l'accent est mis sur une simplification des procédures de garantie. Les documents à remplir ont vu leur nombre se réduire. De plus, deux procédures simplifiées ont été mises en place :

- SBA « Low Doc » : pour les prêts de moins de 150 000 $, la documentation exigée est restreinte ;

- SBA « Express » : pour un montant de 250 000 $ maximum, la SBA octroie alors une garantie de prêt de 50 % au plus, pour laquelle le prêteur utilise ses propres formulaires. Cette formule peut être utilisée pour des lignes de crédit.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Les prêts garantis sont accordés par des banques commerciales. Les prêteurs sont divisés en trois groupes :

- les **prêteurs normaux** (« regular lenders ») : la SBA reçoit les demandes, instruit intégralement les demandes de garantie et prend la décision finale pour l'octroi du prêt ;

- les **prêteurs certifiés** (« certified lenders ») évaluent eux-même l'éligibilité et la solvabilité de l'emprunteur mais doivent obtenir l'aval de la SBA pour accorder les prêts. L'accord intervient dans les trois jours ;

- enfin, les **prêteurs privilégiés** (« preferred lenders ») ont toute latitude pour déterminer l'éligibilité, la solvabilité et pour accorder les prêts sans accord préalable de la SBA. Ces prêteurs représentent 16% de l'ensemble des prêteurs et 55% du volume des prêts (données de la SBA, 1999).

D. Maillage territorial

Les demandes de prêts sont traitées directement par les banques commerciales. Le maillage territorial est donc, à priori, complet.

E. Financement

Le calcul du coût de la mesure donne lieu à des désaccords entre le General Accounting Office (GAO), qui a rédigé un rapport sur le sujet, et la SBA. En effet, le calcul du coût dépend de la mesure des défaillances puisqu'il ne s'agit que d'une garantie. Le coût est supporté directement par le budget fédéral, au sein du budget de la SBA.

Pour l'année fiscale 2000, la subvention allouée à la SBA était de 113,1 M$. Le montant de l'enveloppe de nouveaux prêts correspondante s'élevait à 9,75 Md$, sur la base d'un taux de subvention de 1,16 %, calculé à partir des statistiques historiques sur les défaillances.

Des frais de garantie sont facturés au prêteur, qui peut les répercuter sur l'emprunteur. Le montant des frais dépend du montant du prêt garanti :

Montant du prêt	Moins de 150 000 $	De 150 000 $ à 700 000 $	Plus de 700 000 $
Montant de la garantie	2 %[1]	3%	3,5%

Source : Small Business Administration

De plus, l'ensemble de l'encours garanti donne lieu à la perception par la SBA de frais s'élevant à 0,5% en données annualisées.

F. Missions et modes d'action

La SBA accorde, sous condition d'acceptation du dossier, une garantie sur une partie du prêt. **Le maximum de cette garantie est de 85% pour les petits prêts** (moins de 150 000 $) et de 70% pour les prêts de plus de 150 000 $, avec un double plafond : les prêts doivent être inférieurs à 2 M$ et le montant garanti à 1 M$.

L'appréciation portée par la SBA (ou le prêteur privilégié) pour accorder la garantie porte bien évidemment en priorité sur la capacité de l'activité à générer la trésorerie nécessaire au remboursement de l'emprunt. Elle porte donc principalement sur le plan d'affaires de l'entreprise. Cependant, le profil du dirigeant, les soutiens collatéraux potentiels et les fonds propres engagés par l'entrepreneur sont également pris en compte. **Tout propriétaire de plus de 20% des parts doit également se porter caution personnelle**.

Les programmes de la SBA visent à contribuer à allonger la durée des prêts accordés aux PME. Cependant, la maturité du prêt dépend de considérations économiques classiques : la capacité de remboursement, l'objet du prêt et la durée d'utilisation des investissement financés. Des limites ont été fixées à 25 ans pour l'immobilier et l'équipement et à 7 ans en général pour les machines.

Les prêts peuvent être accordés avec un taux d'intérêt fixe ou variable. Les prêts à taux fixe de plus de 50 000 $ ne peuvent excéder le taux de base plus 2,25 points si la durée du prêt est inférieure à 7 ans et plus 2,75 points dans le cas contraire. Lorsque le montant du prêt est inférieur à 25 000 $, le taux pratiqué peut aller jusqu'à 4,25% en plus du taux de base. Soit :

[1] dont 0,5% peuvent être conservés par le prêteur.

Montant du prêt / Durée du prêt	Moins de 7 ans	Plus de 7 ans
Plus de 50 000 $	Taux de base + 2,25	Taux de base + 2,75
Moins de 25 000 $	Taux de base + 4,25	Taux de base + 4,75

Source : Small Business Administration

Le taux variable de référence peut être le plus bas des taux de base ou le taux optionnel de la SBA (taux moyen auquel le gouvernement fédéral emprunte pour la même maturité). Le spread ajouté à ce taux est issu de la négociation entre emprunteur et prêteur.

G. Information sur le dispositif

Le prêt 7A est décrit en détail sur le site internet de la SBA. Cependant, l'information est prodiguée par les banques. Dans le cas où elles considèrent que toutes les conditions ne sont pas remplies pour accorder le prêt, malgré un plan d'affaires intéressant, elles indiquent à l'emprunteur qu'elles souhaitent avoir une garantie de la SBA.

H. Procédure d'évaluation

Le programme 7A est le plus important de la SBA en termes de volume financier. Il donne lieu à de nombreux rapports du GAO et de l'inspecteur général de la SBA.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le mécanisme de garantie de prêt utilisé par la SBA est très proche de celui de la SOFARIS. Elle en diffère toutefois sur plusieurs points :

- **une garantie plus large** : 75 à 85 % dans le cas de la SBA, 50 % pour les entreprises existantes et 70 % pour les entreprises en création pour la SOFARIS ;

- **l'absence de caution personnelle dans le cas de la SOFARIS**. Cet élément constitue potentiellement une limite à l'utilisation de ce dispositif par les banques. Dans le cas de la SBA, la garantie personnelle est systématique. Cependant, la SBA ne saisit pas, en général, les biens personnels des entrepreneurs défaillants et se limite aux biens professionnels ;

- le **mode de financement de la mesure** : les dotations accordées aux différents fonds de garantie gérés par la SOFARIS sont limitatives[٢]. L'engagement financier de l'Etat est donc connu au départ. En cas de dépassement des dépenses, c'est la SOFARIS qui doit financer le déficit. Au contraire, la SBA est une agence d'Etat. Si les défaillances sont supérieures aux prévisions, c'est donc le budget fédéral qui en supporte le poids financier.

De plus, la garantie 7A est intéressante dans la perspective d'une suppression du **taux d'usure** : en effet, la limitation fixée par la SBA est inférieure à ce que permettrait le taux d'usure. Ainsi, pour un taux de base à 10 ans de 4,75 %[٣], le taux maximum auquel une banque peut prêter avec garantie de la SBA est de 7,5 % pour une somme supérieure à 50 000 $ et 9,5 % pour une somme inférieure. Le taux d'usure correspondant en France s'élèverait à 6,32 %.

[٢] Sauf dans le cas d'une croissance non anticipée du taux d'utilisation de la garantie par les banques.
[٣] Taux de base de référence au 17 septembre 2002, lors du déplacement de la mission aux Etats-Unis.

III. EVALUATION DE L'IMPACT AU NIVEAU MACROECONOMIQUE

En janvier 2000, le programme 7A contribuait pour 56% du portefeuille total de la SBA en montant. Il comportait un stock de 182 745 prêts, pour 23 Md$, d'un montant moyen de 230 000 $.

Les engagements autorisés en 2001 s'élevaient à 10,3 Md$. Le coût complet en est décrit dans le tableau suivant[ε] :

	SBA en M$ (2001)	SOFARIS en M€ (2001) pour la seule création d'entreprises
Accord de prêts	70,51	nd
Gestion des prêts accordés	47,67	nd
Surveillance des prêteurs	7,22	nd
Vente des avoirs	5,24	nd
Coût total	**130,64**	**90**[ο]
Montant garanti (en flux)	10 300	943[ζ]
Coût/montant garanti	**1,26 %**	**9,5 %**

Sources : Small Business Administration, SOFARIS

Ces données ne permettent pas, cependant, de se livrer à une véritable comparaison entre la SBA et la SOFARIS. En effet, pour la SOFARIS, la mesure du coût est la dotation qui couvre la durée de vie des prêts accordés l'année en question, alors que dans le cas de la SBA, on raisonne uniquement en flux. Dans ces conditions, la comparaison de ces coûts ne serait pertinente que si on se trouvait dans une situation stationnaire pour les deux organismes, c'est à dire si le volume des garanties était constant d'une année sur l'autre. Or, si la SBA est bien dans une telle situation, tel n'est pas le cas de la SOFARIS, dont le volume de garanties sur le fonds création d'entreprises est en forte croissance.

Par ailleurs, il convient de signaler que les prêts de la SBA ci-dessus ne concernent les créations d'entreprises que pour une part minoritaire.

Les caractéristiques moyennes des prêts sont les suivantes :

Organisme	Maturité moyenne	Taux moyen de garantie	Taux d'intérêt moyen	Taux de défaillance	Part des entreprises en création dans les garanties accordées
SBA	13 ans	60 %	Taux de base + 2,75 %	6 % annuels	30 %
SOFARIS	7 ans	40 % pour les PME 53 % pour les TPE	non connu	25 % en fin de vie d'une génération[ν]	100 %

Sources : Small Business Administration, SOFARIS

Là encore, une comparaison des taux de défaillance ne peut être effectuée qu'avec la plus grande prudence, la mission n'ayant pas été en mesure d'obtenir des chiffres similaires de la part de la SBA et de la SOFARIS. Ainsi, le taux de défaillance de la SBA indique le nombre d'échéances de prêts qui ont connu un défaut de paiement dans l'année, tandis que le taux de défaillance pour la SOFARIS mesure le nombre de défauts à la fin d'une génération de prêts.

[ε] Les tableaux ci-dessous, pour la SOFARIS, concernent les seules garanties sur le fonds création d'entreprise.
[ο] Il s'agit de la dotation 2001 du fonds création d'entreprise (y compris fonds de mutualisation).
[ζ] Il s'agit du volume de nouvelles garanties autorisées en engagement en 2001.
[ν] Ce chiffre correspond au fait que 50 % des clients sur le fonds « création d'entreprise » sont défaillants et que le taux de recouvrement après défaillance s'établit à 50 %.

La comparaison entre les garanties de prêts de la SBA et de la SOFARIS sont donc rendues malaisées par la différence de prise en compte budgétaire des deux mécanismes. En effet, la dotation SOFARIS est limitative pour couvrir les coûts liés aux nouveaux prêts. Au contraire, la garantie de prêt 7A est financée sur une base annuelle. Deux constats peuvent néanmoins être exprimés :

- d'une part, en volume ramenée au PIB, les montants garantis pour la SBA pour la seule création d'entreprise sont moins importants que ceux garantis par la SOFARIS (dans un rapport de 2 à 3) ;

- d'autre part, la SBA paraît plus adverse au risque que la SOFARIS ;

IV. EVALUATION DE L'IMPACT AU NIVEAU MICRO-ECONOMIQUE

La mission a rencontré à Washington une banque administrant la garantie de la SBA en tant que prêteur privilégié. Elle a également rencontré un entrepreneur individuel ayant bénéficié de cette garantie.

Les dirigeants de la banque rencontrés ont indiqué à la mission qu'ils utilisaient systématiquement la garantie de la SBA pour des entreprises en création. En plus d'une certaine sécurité financière, cette garantie force les emprunteurs à mettre au clair leur plan d'affaires, puisque c'est une condition requise par l'agence fédérale.

Une condition nécessaire pour obtenir le prêt tient à l'historique de l'emprunteur en matière de crédit. En cas de faillite, le prêt ne sera pas accordé, y compris par la SBA.

L'emprunteur rencontré par la mission était un créateur d'entreprise de nationalité roumaine, qui avait déjà créé plusieurs entreprises en Europe avant de vouloir ouvrir sa boutique de vêtements dans un quartier huppé de Washington. Il possédait l'expérience du secteur et des garanties personnelles, mais pas d'historique de crédit aux Etats-Unis. Dans ces conditions, la banque a préféré recourir à la garantie de la SBA, ce qui n'a pas posé de problème particulier à l'emprunteur. Le dossier à remplir pour obtenir la garantie, qui a été produit à la mission, n'est pas d'une complexité excessive.

FICHE I.2

LE PROGRAMME DE MICRO-PRETS DE LA SBA

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Le programme de micro-prêts de la SBA vise à procurer des financements de faible montant pour les jeunes entreprises. Les micro-prêts sont ouverts à toutes les petites entreprises démontrant qu'elles ne peuvent trouver une autre source de financement à des taux comparables, mais qu'elles sont en capacité de rembourser ces prêts.

Les micro-prêts visent donc à corriger des imperfections du marché du crédit bancaire. En effet, pour des petits montants, les banques n'ont pas intérêt à dépenser trop de temps pour évaluer le risque associé au prêt. Les ratios utilisés pour évaluer ce risque sont automatisés et excluent une partie de la clientèle pourtant solvable.

La mise en œuvre de cette aide est fortement liée à l'exclusion de l'accès au financement bancaire dans certaines zones urbaines. Dans les faits, elle pourrait aussi être rangée dans la catégorie des mesures concourant à la « politique de la ville » aux Etats-Unis.

B. Origine et évolution

Les micro-prêts ont été créés en 1993. Le dispositif est en cours d'expansion avec l'accréditation progressive de nouveaux intermédiaires.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

La SBA n'accorde pas directement les micro-prêts. Elle prête de l'argent à un taux avantageux à des organismes à but non lucratif appelés intermédiaires (« intermediaries »).

Ces intermédiaires couvrent une zone géographique délimitée, correspondant à un ou plusieurs comtés (« counties »). Ils accordent des prêts aux petites entreprises et jouent un rôle d'assistance technique. Ils étudient les dossiers des demandeurs, qui n'ont pas réussi à obtenir un crédit bancaire. Si le dossier leur paraît de nature à être accepté par une banque, ils aident le demandeur à le représenter de manière différente pour être accepté. Si le dossier ne leur paraît pas suffisamment solide, ils refusent le prêt. En revanche, s'il apparaît à l'intermédiaire que l'emprunteur a la capacité de remboursement, mais ne trouvera pas de crédit bancaire, il accorde le prêt.

D. Maillage territorial

185 intermédiaires sont recensés sur le site de la SBA, couvrant l'ensemble des Etats américains. Cependant, la couverture géographique de la mesure est loin d'atteindre la totalité du territoire. En effet, contrairement aux SBIC, les intermédiaires ne peuvent accorder de prêts que dans un ressort géographique limité.

E. Financement

Le financement **accordé par la SBA aux intermédiaires** prend la forme d'un prêt à dix ans d'un montant maximum de 750 000 $ à un taux égal à celui des **bons du Trésor** à 5 ans **plus 3/8 point**.

Les intermédiaires prêtent à taux fixe sur 6 ans à **un taux inférieur à celui des bons du trésor** à 5 ans **plus 8,5 points**. La moyenne des taux d'intérêt de ces micro-prêts est de 10 %. Le montant du prêt doit se situer entre 750 $ et 35 000 $.

Pour l'assistance technique, l'intermédiaire reçoit une **subvention annuelle d'un montant égal à 15 % du stock** d'emprunt de son portefeuille. Si le montant moyen des prêts accordés est faible, une subvention complémentaire de 5 % peut être ajoutée. Ces subventions proviennent du budget de la SBA.

F. Missions et modes d'action

Les prêts ont un montant maximum de 35 000 $ et un montant moyen de 10 500 $. Le total des prêts accordés par les intermédiaires s'élève en moyenne à 400 000 $. **Les dépenses finançables sont toujours des investissements** à l'exception de l'immobilier.

Les prêts se font à des **taux d'intérêt élevés** : la moyenne se situe entre 10 et 13% et varie en fonction des intermédiaires. La durée maximum du prêt est de 6 ans.

Les intermédiaires ne peuvent facturer des charges à la PME. En général, les intermédiaires prennent en garantie l'investissement financé plus une caution personnelle.

En plus du rôle de prêteur, les intermédiaires jouent également un rôle de conseil en matière de marketing, de management et de formation préalable à la création d'entreprise.

G. Information sur le dispositif

Le dispositif est décrit sur le site de la SBA. Les intermédiaires sont des organismes impliqués dans la vie de leur communauté. L'information est donc principalement de leur ressort.

H. Procédure d'évaluation

La SBA contrôle l'utilisation des subventions allouées à l'assistance technique. De plus, les intermédiaires envoient des rapports trimestriels au bureau local (« district office ») de la SBA.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les micro-prêts américains répondent aux mêmes préoccupations que les prêts d'honneur français, mais sont organisés sur une logique différente :

- **les taux d'intérêt** pratiqués en matière de micro-prêts aux Etats-Unis **sont très élevés**. Ils répondent à une tarification du risque et du coût administratif élevé de la mesure. Au contraire, les prêts d'honneur français sont effectués à taux zéro ;

- **le financement des intermédiaires se fait au moyen des prêts**, par le spread de taux entre le prêt accordé par la SBA et celui pratiqué à l'égard des emprunteurs, et par la subvention pour assistance technique assise sur le montant des prêts. Au contraire, le financement des organismes qui accordent des prêts d'honneur s'effectue par subvention ;

- **les intermédiaires ont intérêt à limiter les défaillances**, car ils en assument directement les conséquences financières.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

	SBA	PCE de la BDPME[1]	Prêts d'honneur par le réseau FORCE
Coût annuel des emprunts accordés aux intermédiaires (en M$)	4,4 M$		
Subventions pour l'assistance technique (en M$)	20,0 M$		
Coût annuel total du programme (en M$)	24,4 M$		
Montant prêté aux entrepreneurs	25,0 M$	50,5 M€	36,0 M€
dont pour la création d'entreprise[2]	10,0 M$	50,5 M€	28,1 M€
Montant moyen du prêt	10 500 $	6 520 €	7 347 €
Montant maximum du prêt	35 000 $	8 000 €	Nd
Durée	6 ans	5 ans	Nd
Garanties	Garantie personnelle	Pas de garantie	Nd
Taux d'intérêt moyen	10 %	5,88 %	0 %
Rémunération de l'accompagnement	15 % du stock de prêt, soit en moyenne 4 400 $ sur la durée du prêt[3]	Nd	nd
Mesure des défaillances	Moins de 7 % de non paiement 20 jours après l'échéance	Nd	Les abandons de créances représentaient 1,9 % des concours en 2000

Sources : Small Business Administration, BDPME, CDC

Dans le cas de la SBA, **le coût de l'assistance technique est** très important puisqu'il est **comparable au montant prêté**. En effet, le prêt s'effectue sur 6 ans et les subventions représentent annuellement 15 % du stock de prêts.

Les micro-prêts américains représentent un volume environ deux fois inférieur à celui des prêts à la création d'entreprise (PCE) distribués par la BDPME et sont également inférieurs aux montants des prêts sur l'honneur. **L'ampleur de cette mesure est donc très limitée**.

---

[1] Entre octobre 2000 et décembre 2001.

[2] Le prêt PCE est réservé à la création d'entreprise, tandis que les micro-prêts ne bénéficient qu'à 40 % à la création d'entreprise.

[3] Ce montant a été obtenu en simulant un prêt de 10 500 $ prêté à 10 % sur six ans, et en calculant chaque année le montant correspondant à 15 % du capital restant dû.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission a rencontré un organisme distribuant des micro-prêts dans un quartier périphérique de Washington, qui comporte une population à faibles revenus, majoritairement noire. Cet organisme, voué au développement économique du quartier, comporte une filiale chargée d'attribuer des prêts aux entreprises du voisinage.

Depuis 1993, ce centre a emprunté environ 2,5 millions de dollars à la SBA dans le cadre du programme de micro-prêts. Il a réalisé 135 prêts, pour un montant total de 1,65 millions de dollars (soit un **montant moyen de 12 200 $ environ**).

Volontairement, l'organisme a maintenu les taux d'intérêt relativement bas, c'est à dire aux alentours de 8 %, mais s'apprête à les augmenter. En effet, la subvention de 15 % pour l'accompagnement n'est pas suffisante pour couvrir les dépenses, malgré une subvention complémentaire de l'Etat (District de Columbia).

L'accompagnement se compose d'entretiens individuels et de formations générales, principalement pour construire un business plan (30 heures). Environ 1 500 personnes par an font l'objet d'une assistance par ce centre, qui peut aller d'une simple demande de renseignements à un accompagnement plus poussé. **Sur ces 1 500 personnes, environ 100 déposent une demande de micro-prêt** (cette demande leur coûte 35 $ de frais de dossier). **En 2001, 18 demandeurs ont obtenu un prêt**, dont 7 entreprises en création.

Depuis la création, le taux de perte sur le portefeuille de cet organisme s'élève à 9 % et il s'applique à le réduire. Ainsi, en cas de non paiement dans les 5 jours qui suivent une échéance, un agent va voir le chef d'entreprise sur place. Si le règlement n'est pas intervenu dans les 10 jours, il y retourne.

La clientèle en progression est constituée d'entreprises basées au domicile du créateur, dispensant des services : graphistes, infirmiers, gardes d'enfants. Il s'agit de clients moins risqués que les commerces dans la mesure où les investissements sont très réduits.

L'organisme n'accorde pas de prêts aux créateurs ayant connu une faillite, des problèmes avec un crédit précédent ou qui n'ont pas payé leurs impôts.

FICHE I.3

LES PROGRAMMES DE SOUTIEN A L'INNOVATION SBIR ET STTR

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Le but des programmes SBIR (« small business innovation research ») et STTR (« small business technology transfer program ») est de soutenir les efforts de recherche et d'innovation des PME.

Le programme SBIR vise à favoriser la commercialisation par des PME de produits ou services innovants.

Le programme STTR vise à favoriser la collaboration entre les PME et les organismes de recherche publics.

B. Origine et évolution

Le programme SBIR a été créé en 1983 suite au « Small Business Development Act » de 1982. Le programme STTR a été lancé en 1994, suite au « Small Business Technology Transfer de 1992.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Le programme SBIR est un concours technologique ouvert aux PME. Les dix ministères et agences fédérales suivants doivent attribuer une part de leurs dépenses de R&D à des projets présentés par des PME :

- ministère de l'agriculture ;
- ministère du commerce ;
- ministère de la défense ;
- ministère de l'éducation ;
- ministère de l'énergie ;
- ministère de la santé ;
- ministère des transports ;
- agence de protection de l'environnement ;
- agence nationale de l'aéronautique et de l'espace (NASA) ;
- fondation nationale pour la science.

Le programme STTR est également un concours annuel ouvert aux PME, qui concerne 5 agences ou ministères :

- ministère de la défense ;
- ministère de l'énergie ;
- ministère de la santé ;
- NASA ;
- fondation nationale pour la Science.

Dans les deux cas, les ministères ou agences choisissent les sujets qui les intéressent et effectuent une sélection parmi les projets soumis.

La SBA joue un rôle de coordination pour ces programmes. Elle supervise la manière dont les agences les mettent en œuvre, et rapporte au Congrès sur les résultats obtenus. La SBA en gère également l'information, dans la mesure où elle assure la publication de l'ensemble des sujets retenus pour le concours et les conditions pratiques pour concourir (cf. infra).

D. Maillage territorial

Les programmes SBIR et STTR sont des programmes nationaux. L'inégale répartition des lauréats sur le territoire n'est pas perçu comme un défaut des programmes (cf. infra).

E. Financement

Le financement figure directement dans les crédits de recherche et développement du budget des agences ou ministères concernés.

A la date de la mission, le programme SBIR était financé par la réservation de 2,5 % du montant des dépenses externalisées de recherche et développement. Le programme STTR portait, quant à lui sur 0,5 % de ces mêmes dépenses. Cependant, une augmentation était envisagée.

F. Missions et modes d'action

Pour les deux programmes, les agences ou ministères concernés sélectionnent les lauréats parmi les projets qui leur sont proposés. Leurs critères, dans les deux cas, sont les qualifications dont dispose la petite entreprise, le degré d'innovation, la qualité technique et le potentiel commercial futur. Dans les deux cas, les entreprises sélectionnées passent par 3 phases, qui diffèrent quelque peu entre SBIR et STTR :

	SBIR	STTR
Phase I[1]	Subvention de 100 000 $ maximum pour financer environ 6 mois d'exploration de la qualité technique ou de la faisabilité d'une idée ou d'une technologie.	Subvention de 100 000 $ maximum pour environ un an d'exploration de la faisabilité scientifique, technique et commerciale du projet
Phase II[2]	Subvention de 700 000 $ maximum pour au plus deux ans pour les entreprises qui sont lauréates après les résultats de la phase I. Le travail de R&D est conduit et parallèlement, le potentiel commercial est évalué.	Pour les entreprises qui passent avec succès la phase I, la phase II voit une subvention de 500 000 $ maximum pour au plus deux ans pour conduire parallèlement la R&D et l'évaluation du potentiel commercial
Phase III	Passage du laboratoire à la commercialisation. Le programme SBIR ne finance pas cette part.[3]	Idem que pour le SBIR

Source : Small Business Administration

[1] L'entreprise doit supporter au moins un tiers de l'effort.
[2] L'entreprise doit supporter au moins 50% de l'effort.
[3] Cela ne signifie pas que cette phase ne bénéfice pas de crédits publics, qui, au ministère de la Défense, par exemple, peuvent prendre la forme de contrats.

Dans le cas du STTR, le laboratoire public associé doit mettre en place un accord type de partage des droits sur les innovations.

G. Information sur le dispositif

L'information sur ces dispositifs est assurée par la SBA par le biais du « pre-solicitation announcement », source unique d'informations sur les thèmes retenus et les dates butoirs de remise de dossiers dans l'ensemble des agences ou départements ministériels. De plus, 30 Etats se sont associés au programme FAST, qui assure la publicité des appels d'offres.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le Ministère de la recherche a lancé en 1999 une opération qui s'inspire du programme SBIR. Il s'agit du Concours national de création d'entreprises de technologies innovantes qui est géré par l'ANVAR.

Ce concours annuel (il a été reconduit en 2000, 2001 et 2002 par les Ministres successifs) comporte deux catégories : les projets « en émergence », au stade de l'idée et nécessitant un approfondissement de 3 à 12 mois avant la création de la société ; les projets « création-développement » déjà élaborés sur le fond et pouvant donner lieu à la création d'une entreprise dans les 3 mois suivant la sélection du projet. Le concours exclut les entreprises déjà créées avant le dépôt du dossier (sauf dans le cas des lauréats « en émergence » qui concourent dans la catégorie « création »).

Dans la première catégorie, la subvention est plafonnée à 45 000 €, tandis que dans la seconde catégorie, elle est plafonnée à 450 000 €.

En 2002, le concours était doté d'un budget de 30 M€.

L'opération française se distingue des programmes américains SBIR et STTR principalement sur les points suivants :

- il s'agit d'un concours annuel alors que **les programmes américains présentent une plus grande fréquence** (appels à projets tous les 3 à 6 mois) ; des appels à projets rapprochés permettraient pourtant de mieux répondre aux besoins des créateurs d'entreprise ;
- il n'est pas nécessaire de réussir en catégorie « émergence » pour concourir en catégorie « création », ce qui permettrait pourtant une **sélection plus fiable** des projets qui reçoivent des montants de subvention important ;
- la gestion de ce concours en France est centralisée. Au contraire, les programmes SBIR et STTR imposent aux **ministères et agences** de consacrer une part de leur budget de recherche, mais les laissent **libres sur le choix des sujets et sur les lauréats**[ξ] ;
- son **impact** est **plus restreint** : les entreprises déjà créées ne sont pas éligibles au concours, les subventions accordées aux lauréats français sont inférieures aux subventions prévues dans les programmes américains, le budget annuel consacré à ce concours est très inférieur au budget global des agences fédérales consacré aux programmes SBIR et STTR (1,5 Md$).

[ξ] Pour l'Académie nationale des sciences, cette organisation constitue un facteur de succès dans la mesure où chaque ministère ou agence se concentre sur la technologie dont il a besoin.

Ce dernier constat reste valide même si l'on rajoute au budget du concours la part du budget de l'ANVAR consacrée aux jeunes entreprises innovantes (de l'ordre de 93 M€ d'aide aux entreprises de moins de 3 ans en 2001, principalement sous forme d'avance remboursable) et si l'on rapporte ces montants au PIB de chaque pays.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Par construction, les budgets alloués au titre des programmes SBIR et STTR ne se rajoutent pas aux crédits de recherche de chaque ministère ou agence, mais se substituent à des recherches effectuées par d'autres entreprises privées, au sein des crédits de recherche et développement externalisés. Dans ces conditions, il n'y a pas de coût supplémentaire pour les finances publiques, si ce n'est le coût de gestion du programme (environ 7 M$ au niveau de la SBA, le coût au niveau de chaque agence n'est pas connu de la mission).

En 1998, le programme SBIR a soutenu 3 022 lauréats en phase I et 1 320 lauréats en phase II pour un montant total de subventions de 1,1 Md$. Les lauréats de la phase I représentent 12 à 14 % des projets présentés. Les lauréats de la phase II représentent 40 % des lauréats de la phase I.

La même année, le programme STTR a soutenu 208 lauréats en phase I et 109 lauréats en phase II pour un montant de 65 millions $.

Un reproche souvent formulé à l'encontre des programmes SBIR et STTR est celui d'un effet d'abonnement. Celui-ci paraît plus important pour le programme STTR : en 2001, 40 % des lauréats du programme SBIR concourrait pour la première fois, tandis que ce chiffre tombait à 26 % pour le programme STTR.

Le General Accounting Office (GAO) évalue à environ 35% la part des projets-lauréats en phase II qui ont débouché sur la commercialisation de produit ou service.

5 Etats américains concentrent 50 % des lauréats. Cependant, le Conseil national de la science ne perçoit pas cela comme une difficulté dans la mesure où **l'objectif du programme est de maximiser les retombées technologiques et commerciales et non pas de répartir l'effort technologique sur le territoire.**

En revanche, **la principale critique adressée aux programmes SBIR et STTR est le temps mis après la fin de la première phase pour accorder le droit de débuter la seconde phase**. En effet, pour les petites entreprises lauréates, cette période sans financement peut s'avérer difficile à surmonter.

Les programmes SBIR et STTR sont très attractifs pour les jeunes entreprises pour plusieurs raisons :

- des financements importants et à fonds perdus (subventions) ;
- le signal positif adressé aux éventuels investisseurs que constitue le fait d'être lauréat ;
- la plus grande probabilité de devenir fournisseur des agences ou ministères si le projet atteint le stade de la commercialisation, puisqu'à priori, la technologie développée devrait répondre à leurs besoins[°].

L'attractivité de ce programme est tel que des entreprises privées se sont constituées pour aider les jeunes pousses à augmenter leurs chances d'être sélectionnées.

[°] C'est notamment le cas pour le Ministère de la défense.

FICHE I.4

LES CENTRES DE CONSEIL AUX ENTREPRISES : LES SBDC

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les « Small Business Development Centers » (SBDC) sont des bureaux locaux de conseil et de formation aux entreprises. Ils visent à apporter un soutien personnalisé aux patrons de petites et moyennes entreprises locales ou aux entrepreneurs.

B. Origine et évolution

Le programme SBDC a été mis en place par le « Small Business Development Act », voté par le Congrès en 1980. Son organisation n'a pas évolué depuis l'origine.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Les SBDC font l'objet d'un partenariat entre la Small Business Administration (SBA) et une émanation de l'Etat fédéré, en général une université[1]. Chaque SBDC dispose d'un réseau au sein de l'Etat. La SBA répartit ses financements entre les Etats en fonction de la population. Les fonds ne sont cependant mis à disposition qu'à condition que **l'Etat fédéré abonde à même hauteur le dispositif**. L'Etat peut toujours accorder un financement supplémentaire s'il le souhaite.

La SBA se contente de vérifier les statistiques d'activité du SBDC, ainsi que les conditions de l'accueil des minorités. Il ne s'agit pas à proprement parler d'une contractualisation, dans la mesure où la subvention versée par la SBA est calculée en fonction de données objectives (population, nombre d'entreprises, etc.). Le SBDC rapporte principalement à l'organisme qui assure sa tutelle, généralement une université. L'organisme local décide du positionnement du SBDC (en particulier son public cible) ainsi que de ses modes d'action.

Le partenaire au niveau de l'Etat fédéré – université, département de l'Etat ou college – coordonne l'ensemble des implantations, qu'elles soient situées dans des universités, dans des colleges, dans des écoles professionnelles ou dans des chambres de commerce.

D. Maillage territorial

Tous les Etats américains comportent un SBDC, dont dépendent un nombre variable d'implantations locales en fonction des caractéristiques de population.

Ces implantations locales sont au nombre de 1 100 environ sur l'ensemble du territoire, comportant chacun entre 2 et 8 conseillers.

---

[1] Les partenaires sont des universités dans 36 Etats. Dans 5 Etats, le partenaire est un « college » et dans 10 Etats le département chargé du commerce ou du développement économique de l'Etat.

E. Financement

En 2001, les crédits alloués par la SBA s'élevaient à 87,8 M$, auxquels il faut ajouter environ 11 M$ de coût administratif pour l'agence. Le coût complet du programme pour l'Etat fédéral est donc proche de 100 M$.

F. Missions et modes d'action

Les SBDC procurent principalement deux types de prestations : les entretiens individuels et les séances de formation. Ces prestations sont en général gratuites. En revanche, lorsque l'assistance offerte par la SBDC comporte un service extérieur – recours à un consultant extérieur, recherche, étude de marché, recours à un comptable –, le service est refacturé au client du SBDC.

Les conseillers employés par le SBDC sont recrutés sur la base de leur connaissance du monde de l'entreprise, soit du fait de compétences particulières, soit pour avoir déjà créé eux-mêmes leur entreprise. Les salaires proposés sont donc relativement élevés afin d'attirer des personnes qualifiées. Ils sont comparables à ceux de professeurs d'université.

Le SBDC ne fonctionne pas comme le ferait un consultant du secteur privé : il aide les entrepreneurs à faire, mais ne fait pas à leur place. Pour les plus petites entreprises ou les entreprises en création, son intervention est plutôt celle d'un « coach ».

G. Information sur le dispositif

Les coordonnées des SBDC coordonnateurs sont indiquées sur le site de la SBA. Pour le reste, les SBDC sont responsables de leur propre promotion.

H. Procédure d'évaluation

Comme indiqué supra, la SBA se livre à une évaluation de l'activité des SBDC : elle vérifie annuellement si l'objectif quantitatif fixé sur le nombre de clients rencontrés est atteint, ainsi que la part réservée aux femmes ou aux entrepreneurs provenant de minorités.

L'Etat fédéré, quant à lui, peut avoir d'autres critères d'évaluation, en fonction de la stratégie qu'il assigne au SBDC.

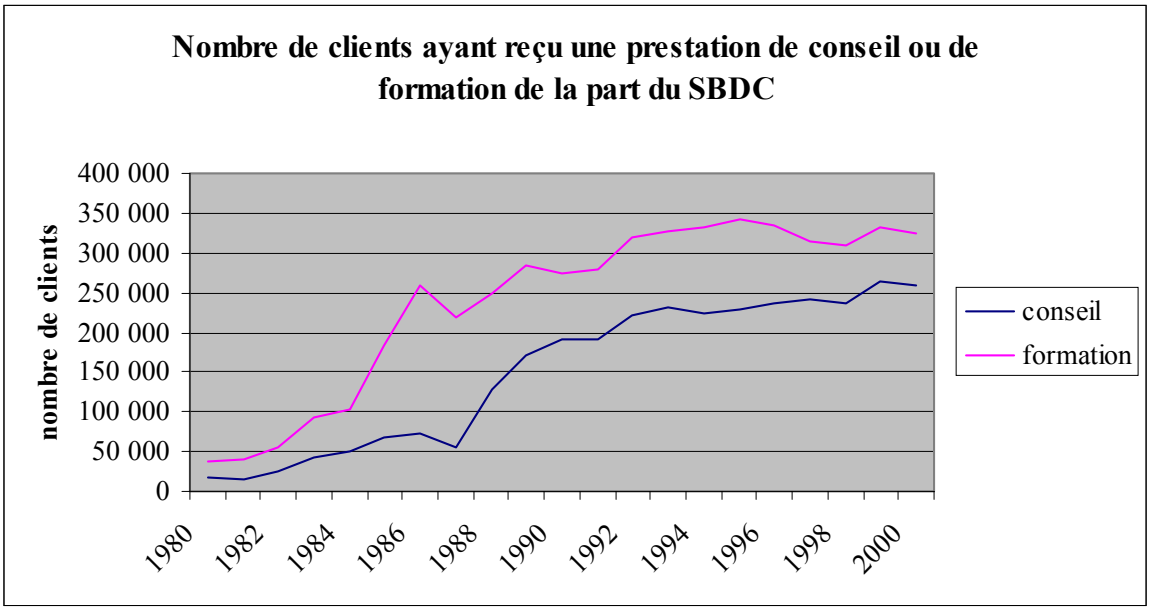
II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le SBDC présente certaines caractéristiques intéressantes, qui le distinguent des organismes d'accompagnement français :

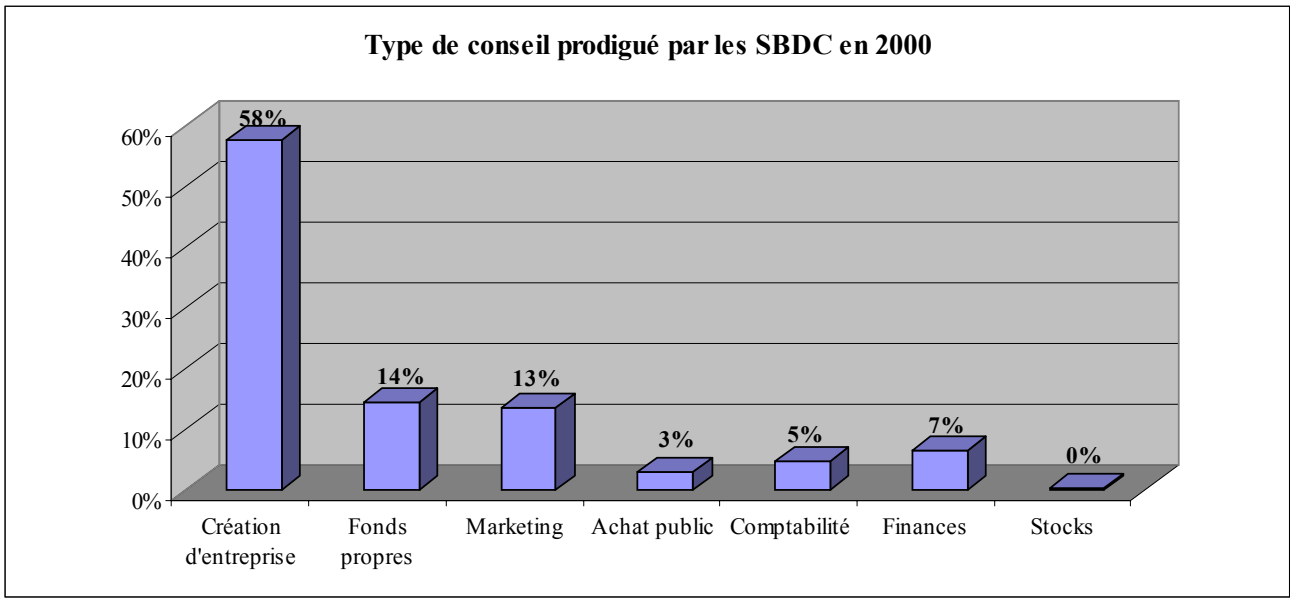
- les SBDC constituent un réseau national d'accompagnement et de conseil des PME sous une marque unique ;
- ces centres d'accompagnement, financés à moitié par l'Etat fédéral, sont cependant dirigés par des organismes des Etats fédérés, ce qui permet une prise en compte de la situation particulière de chaque Etat ;
- les SBDC sont organiquement liés, la plupart du temps, à un institut de formation, le plus souvent une université. Cette organisation favorise les échanges entre le monde académique et le monde de l'entreprise.

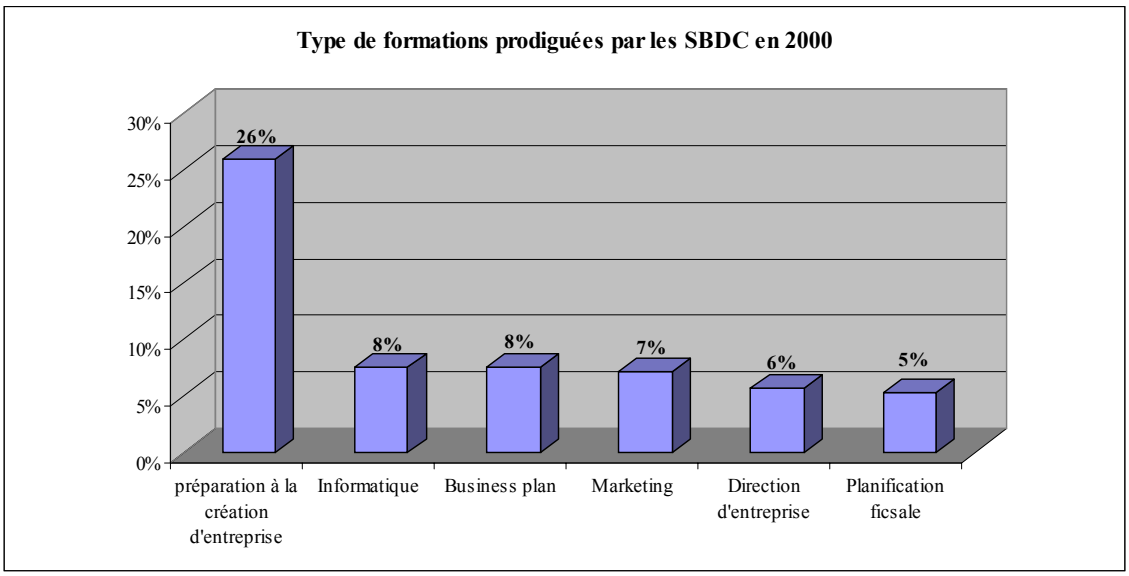
III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La SBA a procédé à une évaluation du programme SBDC en septembre 2001. Elle fait ressortir une montée en puissance continue des SBDC en termes de prestation de conseil et de formation :



De plus, les types de prestations de conseil ou de formation font ressortir une part importante à la création d'entreprise :





Il convient cependant de préciser que les chiffres pris en compte sont le nombre de prestations sans tenir compte de la durée de celles-ci, qui, en moyenne, sont probablement plus longues pour une entreprise établie que pour une entreprise en création.

En terme d'organisation, les remarques formulées sur les SBDC sont principalement centrées sur leur relation avec la SBA[٢].

Les deux principaux problèmes relevés par les auteurs de cette évaluation portent sur l'absence de contractualisation entre la SBA et les SBDC :

- tout d'abord, celle-ci nuit à la coordination entre les différents pourvoyeurs de conseils et de services aux entreprises, tous subventionnés par la SBA. C'est principalement le cas avec le réseau SCORE[٣], même si localement, des liens étroits peuvent exister entre les SBDC et les implantations de SCORE ;
- l'organisation actuelle, très décentralisée, nuit également à la mutualisation des bonnes pratiques. Tous les SBDC développent des initiatives locales, qui gagneraient à être partagées. La SBA pourrait remplir ce rôle.

Au total, il ressort de cette analyse que le partage des tâches entre le niveau national et le niveau local, qui doit garder une marge d'initiative importante, n'est pas optimal au sein du programme SBDC. Une contractualisation entre la SBA et le SBDC sur des objectifs et des moyens pourrait permettre d'en accroître la pertinence.

[٢] Cet élément doit être relativisé par le fait que c'est la SBA elle-même qui a conduit l'étude. Celle-ci est donc probablement marquée par les préoccupations de l'agence sur le programme SBDC.

[٣] Durant l'année fiscale 2000, les bureaux locaux des SCORE ont reçu plus de 377 000 clients, contre plus de 582 000 par les SBDC. Cependant, ces chiffres ne sont pas tout à fait comparables : les SBDC ne comptabilisent leurs clients que si ceux-ci reçoivent un service de plus d'une heure, contre 15 minutes pour les SCORE.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission a pu constater lors de son déplacement en Caroline du Nord que des évaluations étaient également conduites au niveau local.

Le SBDC de Caroline du Nord, qui emploie 50 consultants dans 17 implantations, effectue chaque année un sondage auprès des entreprises qui ont eu recours à ses services, pour mesurer leur satisfaction. Une étude de ce sondage pour 2000 a été réalisée par un étudiant de l'Université de l'Etat de Mississipi[ε]. Les principaux résultats de cette étude sont présentés dans le tableau suivant :

Entreprises bénéficiaires	Existantes	En création	Ensemble
Nombre d'entreprises aidées[ο] en 2000	1 232	172	1 404
En %	88 %	12 %	100 %
Impact pour les entreprises ayant eu recours au SBDC[ι]			
Impact de l'action du SBDC sur les ventes (en M$)	208,7	19,5	228,2
Emplois créés	1 547	340	1 887
Chiffre d'affaires maintenu (en M$)	388,0	0	388,0
Emplois maintenus	2 563	Ns	2 563
Impact pour les acteurs publics			
Revenus fiscaux induits pour l'Etat	11,0 M$	1,2 M$	12,2 M$
Revenus fiscaux induits pour l'Etat fédéral	5,9 M$	1,3 M$	7,1 M$
Total	16,9 M$	2,5 M$	19,3 M$
Ratios d'efficience du programme			
Coût du SBDC[υ] (en M$)			4,25
Ratio taxes induites sur coût du programme			4,55
Coût par emploi créé (en $)			2 252
Financements levés par les bénéficiaires grâce à l'aide du SBDC (en M$)			
Total	282,18	4,85	287,02
dont financements SBA	40,55	0,40	40,95
dont crédits	218,81	2,24	221,05
dont fonds propres	22,82	2,21	25,02

Au 30/09/02, 1 US$ valait 1,017€.

Plus de 82 % des répondants ont en outre estimé avoir retiré un bénéfice des services du SBDC. Le professionnalisme des conseillers a été noté à 4,26 sur une échelle de 1 à 5 (5 signifiant excellent). De plus, 65 % des répondants ont estimé qu'ils n'auraient pas pu obtenir du secteur privé un service équivalent compte tenu des moyens qu'ils étaient prêts à consentir. Enfin, les clients du SBDC de Caroline du Nord ont un taux de survie de plus de 85 %.

Par ailleurs, l'inclusion du SBDC au sein de l'Université de Caroline du Nord permet la rencontre entre des entrepreneurs et des étudiants. Ainsi, quatre entreprises en 2002 ont présenté leurs projets de développement aux étudiants du MBA de l'université. Ceux-ci ont travaillé sur ces projets, et ont aidé les entreprises à définir les conditions du succès de ces projets.

[ε] James J. Chrisman, « economic impact of small business and technology development center counseling activities in North-Carolina 2000-2001».

[ο] Sont comptabilisées les entreprises qui ont reçu plus de 5 heures de conseil. 30 % des entreprises ne reviennent pas après leur première visite.

[ι] Cet impact est mesuré par la différence de croissance des ventes et de l'effectif entre les entreprises qui ont indiqué que l'aide du SBDC leur avait été bénéfique et la moyenne de l'Etat. Pour le maintien de revenus ou d'emplois, il s'agit des estimations des répondants eux-mêmes.

[υ] Il s'agit là du coût total, qui inclut également les sessions de formation générale.

Les résultats ci-dessus sont pour la plupart des estimations et le réseau d'accompagnement ne touche annuellement en Caroline du Nord qu'entre 0,5% et 1% des nouvelles créations d'entreprise[^] et moins de 0,5% des entreprises existantes. Le bilan du programme semble toutefois très largement positif.

Par ailleurs, la mission s'est rendu au sein de ce SBDC et a rencontré la dirigeante de la société CTI, qui a bénéficié des services du SBDC.

La société CTI a recouru au SBDC en plusieurs circonstances. Elle a fait valider son business plan par le conseiller personnel dont elle a disposé. Elle a également reçu des conseils en matière de structure juridique. De société personnelle, elle a évolué en société à responsabilité limitée. Enfin, le domaine le plus récent de conseil est le domaine des ressources humaines. Le conseiller du SBDC a en effet indiqué à la dirigeante de la société qu'il fallait qu'elle conçoive une véritable politique de ressources humaines compte tenu de la croissance de ses effectifs.

La dirigeante de la société CTI a insisté sur l'aide apportée par le SBDC, de la création de l'entreprise à son développement – après 5 ans d'existence, la société, d'abord artisanale, va sans doute dépasser 1 million de dollars de chiffre d'affaires. Elle n'aurait probablement pas recouru à ces conseils s'ils n'avaient pas été gratuits ou quasiment gratuits et ceux-ci l'ont prévenu de nombreuses erreurs.

Cet exemple montre donc bien que l'action du SBDC s'inscrit dans la durée. Il constitue donc une aide non seulement à la création de l'entreprise, mais lors de sa phase de développement.

[^] La faible pénétration du SBDC de Caroline du Nord auprès des créateurs d'entreprises ne doit pas être généralisée, dans la mesure où il s'agissait d'un positionnement choisi par cette structure. Les chiffres nationaux, avec plus de 186 000 prestations de conseil relatives à la création d'entreprise, montrent une pénétration plus forte au niveau national (environ 10 %).

FICHE I.5

LE SOUTIEN PUBLIC AU CAPITAL RISQUE : LES SBIC

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Le programme SBIC (Small Business Investment Company) a pour objet de faciliter le financement des fonds privés de capital-risque.

B. Origine et évolution

Le programme SBIC a été créé en 1958 par le Congrès. Une évolution ultérieure a donné naissance aux SSBIC (specialized SBIC), qui sont réservés aux personnes présentant un désavantage social ou économique. La création de SSBIC est gelée depuis 1996. Cependant, les SSBIC créées avant cette date continuent à fonctionner.

Par ailleurs, le Congrès a lancé en décembre 2000 le programme NMVC (« new markets venture capital »), qui fonctionne sur le modèle des SBIC, mais est centré sur les zones peu développées (« low income areas », LI).

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Les SBIC sont des sociétés totalement privées, ayant obtenu une licence de la SBA. Une SBIC peut prendre la forme d'une « corporation », d'une « limited partnership » ou d'une « limited liability company ». La plupart des SBIC appartiennent à un petit groupe d'investisseurs locaux.

Environ 15 % d'entre elles appartiennent à des banques commerciales. Une banque peut investir au plus 5% de ses fonds propres dans une SBIC. Le système des SBIC permet aux banques de prendre des participations dans des entreprises non cotées[1].

Le capital minimal requis pour créer une SBIC est de 5 M$[2]. De plus, la SBA porte un jugement sur les qualifications du management d'une société qui souhaiterait obtenir une licence. Ce sont les seuls critères à remplir pour obtenir la licence. Cependant, les requérants doivent passer par une longue série d'examens et d'entrevues et doivent rédiger un mémorandum de 80 pages sur leur expérience. La procédure est de 4 à 7 mois et le taux de rejet est significatif.

---

[1] Jusqu'à l'entrée en vigueur du « Gramm-Blilely-Leach amendment » en 2000, cette possibilité était interdite aux banques par le « Glass-Steagall Act ».

[2] Ou 10 millions de dollars si les fondateurs veulent recourir aux financements participatifs (cf. infra).

D. Maillage territorial

On dénombre 374 SBIC[٣], et au moins une dans chaque Etat. Les financements 2001 ont concerné tous les Etats, dans des proportions certes différentes. Cependant, le maillage territorial n'est pas connu avec précision par la mission.

E. Financement

Les investisseurs qui créent une SBIC peuvent bénéficier, en plus de leurs propres capitaux, de fonds empruntés à des taux d'intérêt favorables auprès du gouvernement fédéral.

Avant 1994, l'aide fournie par le gouvernement fédéral prenait la forme d'obligations (« debentures ») émises par les SBIC et souscrites par la SBA. Les obligations émises par les SBIC étaient ensuite poolées et faisaient l'objet d'un refinancement (émission par la SBA de certificats, avec la garantie du gouvernement fédéral). Les obligations avaient une durée de 10 ans et donnaient lieu au paiement d'intérêt tous les six mois et à un remboursement à terme. L'effet de levier obtenu pouvait être au maximum de 300 % (3$ de prêt SBA pour 1$ de fonds propres des SBIC), avec un endettement plafonné à 108,8 M$ par SBIC. Les obligations sont émises à un taux d'intérêt supérieur de 175 points à celui des bons du Trésor à 10 ans.

Pour les SBIC créées après 1994, le mode d'intervention fédéral a changé. Il s'agit de financement participatif (« participating securities »). Dans ce cas, la SBA prête de l'argent aux SBIC et les remboursements n'interviennent que lorsque ceux-ci réalisent des profits. La SBA s'adjuge alors entre 9 et 12 % du bénéfice. Pour ce mode de financement, l'effet de levier est limité à 200 % (2$ prêtés pour 1$ de fonds propres des SBIC).

On dénombre 118 SBIC recourant au système des obligations, et 134 à celui des financements participatifs. Ce dernier dispositif s'avère moins risqué pour les SBIC. L'impact de l'effet de levier pour les SBIC a été modélisé par leur association et repris dans le rapport de Bannock Consulting pour la DG entreprise de la Commission européenne :

	Retour sur investissement net pour les investisseurs dans les SBIC en fonction de l'effet de levier			
Retour sur investissement brut du portefeuille détenu	**Pas d'effet de levier**	**Financement participatif**	**Obligations**	
		200%	**200%**	**300%**
0 %	- 2,6 %	**- 12,5 %**	**- 100 %**	**- 100 %**
5 %	1,8 %	**0 %**	**- 16,5 %**	**- 100 %**
10 %	5,7 %	1,6 %	2,1 %	0,2 %
14 %	8,9 %	8,9 %	11,5 %	12,6 %
20 %	14 %	18,7 %	22,7 %	25,8 %
25 %	18,2 %	**25,7 %**	**30,8 %**	**35,5 %**
30 %	22,5 %	32,9 %	38,1 %	43,7 %

Par définition, l'intérêt de l'effet de levier est d'autant plus fort que les placements sont rentables. Le financement participatif, quant à lui, est moins risqué, mais aussi moins rémunérateur pour des fortes rentabilités, que les obligations.

Pour le Trésor américain, le coût du programme SBIC s'élevait à 24,3 M$ pour l'année 2000. Les nouveaux financements pouvant être accordés aux SBIC sont calculés à partir d'un taux de subvention fondé sur les défaillances passées. Pour 2000, le montant des nouveaux financements autorisés s'élevait à 2,3Md$, soit un taux de subvention de 1,06 % ce qui signifie que la dotation budgétaire prévue est de 1,06 % des fonds avancés par l'Etat).

[٣] Au 17 septembre 2002.

Il convient de noter que **la SBA est un créancier privilégié par rapport aux SBIC.**

L'actif des SBIC s'élevait à 19,3 Md$ à la fin de l'année fiscale 2001[ɛ].

F. Missions et modes d'action

Les SBIC peuvent fournir trois services aux petites entreprises : un apport de **fonds propres** par une prise de participation, des **prêts à long terme** et un **accompagnement** en terme de management.

Les prêts accordés par les SBIC peuvent être indépendants ou venir en complément d'autres financements. Ils peuvent donner lieu à la prise de sûretés. Leur durée maximale est de 20 ans et leur durée minimale de 5 ans. Une SBIC peut choisir d'accorder des prêts sous la forme de titres de dettes, qui peuvent être convertibles ou donner le droit à une prise de participation.

Les prises de participation ne peuvent conduire une SBIC à contrôler directement ou indirectement une PME de façon permanente. La SBA peut cependant permettre à une SBIC d'assurer de façon temporaire un contrôle sur une société pour protéger son investissement.

Une SBIC ne peut pas consacrer plus de 20% de son capital privé à une seule société. Par ailleurs, des règles strictes visent à s'assurer que les financements fournis par les SBIC ne sont pas utilisés au profit de leurs propres actionnaires. Depuis 1994, au moins 30 % du capital d'une entreprise financée doit être détenu par au moins trois personnes sans lien avec le management de la SBIC.

Les SBIC doivent investir dans des entreprises dont l'actif ne dépasse pas 18 M$ et, pour au moins 20% des prises de participations, dont l'actif ne dépasse pas 6 M$.

Par ailleurs, les SBIC doivent participer au développement économique de la communauté (« community[ɔ] »), en rendant des services financiers relevant de l'intérêt général. Les SBIC doivent, en particulier, faire rapport chaque année pour indiquer comment leur action a contribué à remplir les besoins financiers de la communauté dans laquelle ils sont situés.

G. Information sur le dispositif

L'information sur le dispositif figure sur le site internet de la SBA. Elle relève au niveau local des différentes SBIC, qui sont des organismes privés à but lucratif.

H. Procédure d'évaluation

Les bénéficiaires d'une licence doivent soumettre des rapports trimestriels d'activité, un rapport financier annuel certifié, et la SBA mène tous les deux ans des inspections sur site pour vérifier que la SBIC remplit bien ses obligations. En revanche, la SBA n'intervient pas dans les décisions courantes des SBIC.

Le programme SBIC fait l'objet chaque année d'une production statistique très complète.

[ɛ] Soit au 30 septembre 2002.

[ɔ] Ce terme peut désigner, en fonction des cas, une ville, un comté ou une association de comtés.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les SBIC constituent un mode intéressant d'intervention publique dans le domaine du capital risque. Cette intervention prend la forme d'un effet de levier, mais ce sont des intervenants privés qui prennent la décision de prêter ou d'investir aux entreprises. En cas de défaillance, ils sont les premiers à perdre leur investissement.

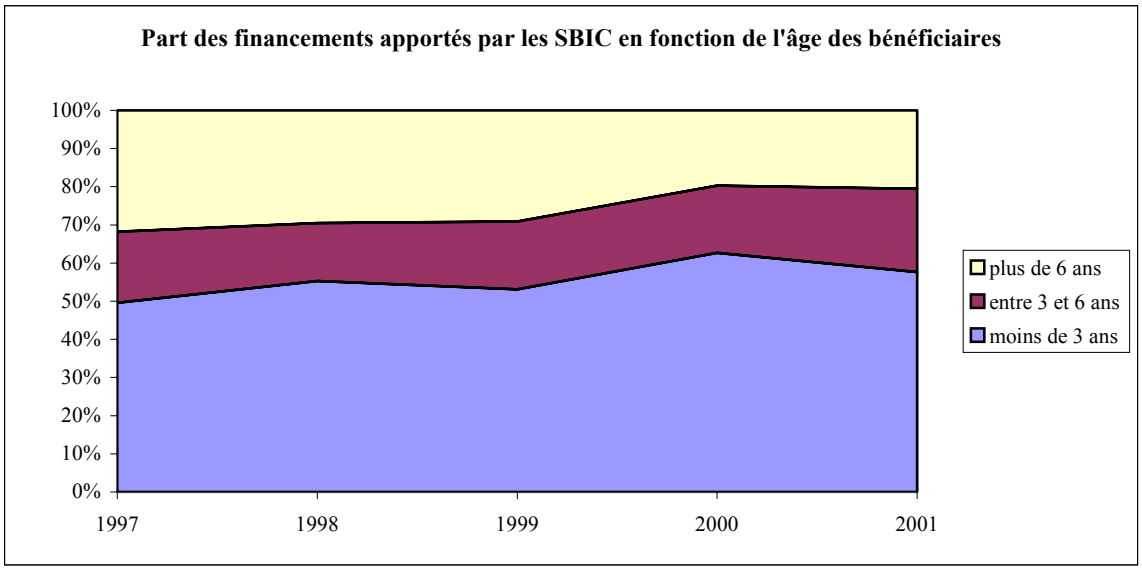
La transposition de ce dispositif en France nécessiterait d'étudier auparavant les besoins du marché du capital-risque et l'intérêt suscité auprès des investisseurs privés. Cependant, l'efficacité du dispositif américain pour inciter les SBIC à étendre leurs investissements à des entreprises qui ne sont pas habituellement financées par le capital-risque (besoins de financement modérés, entrepreneurs issus de minorités…) et son coût budgétaire restreint (cf. infra) devraient inciter à analyser cette possibilité.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Cette évaluation a été réalisée principalement à partir de la production statistique (statistical package) réalisée par la SBA annuellement sur le programme SBIC. La richesse des données produites atteste d'une volonté constante de s'assurer de l'utilité et du bon fonctionnement du programme.

A. Les SBIC remplissent un rôle de financement des PME grâce au capital risque

1. *Les SBIC sont orientés sur les jeunes entreprises*



Le graphique précédent montre que les entreprises de moins de trois ans ont absorbé plus de 50 % des financements apportés par les SBIC ces 5 dernières années. Ce chiffre grimpe au-dessus de 70 % pour les entreprises de moins de 6 ans et, en 2000 et 2001, les jeunes entreprises ont reçu plus des trois-quarts des financements.

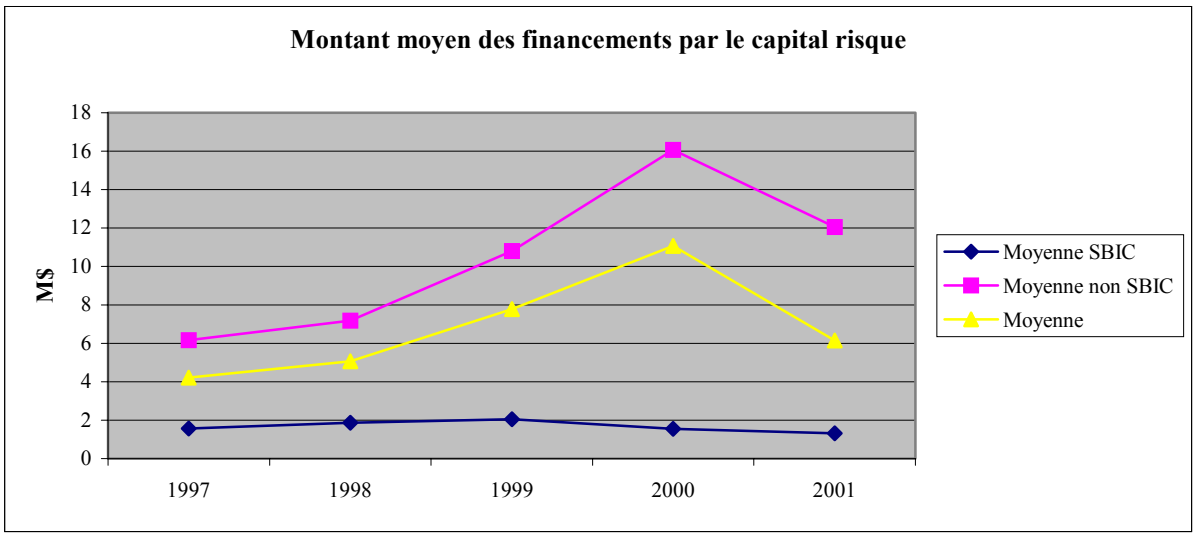
La SBIC n'est cependant pas un instrument pour aider les très petites entreprises : en 2000, la taille moyenne des entreprises bénéficiant des financements était de 32 personnes et le chiffre d'affaires moyen de 4 millions de dollars.

٢. *Les montants de capital risque apportés par les SBIC sont inférieurs à ceux du capital risque moyen*

Le tableau ci-dessous met en évidence l'écart entre la part des SBIC dans le nombre des prises de participation au titre du capital-risque (entre un tiers et la moitié du total) et les montants mis en jeu (entre 5 et 16%, selon les années).

Part des SBIC	1997	1998	1999	2000	2001
Dans les financements en nombre	42%	40%	35%	34%	55%
Dans les financements en montant	16%	15%	9%	5%	12%

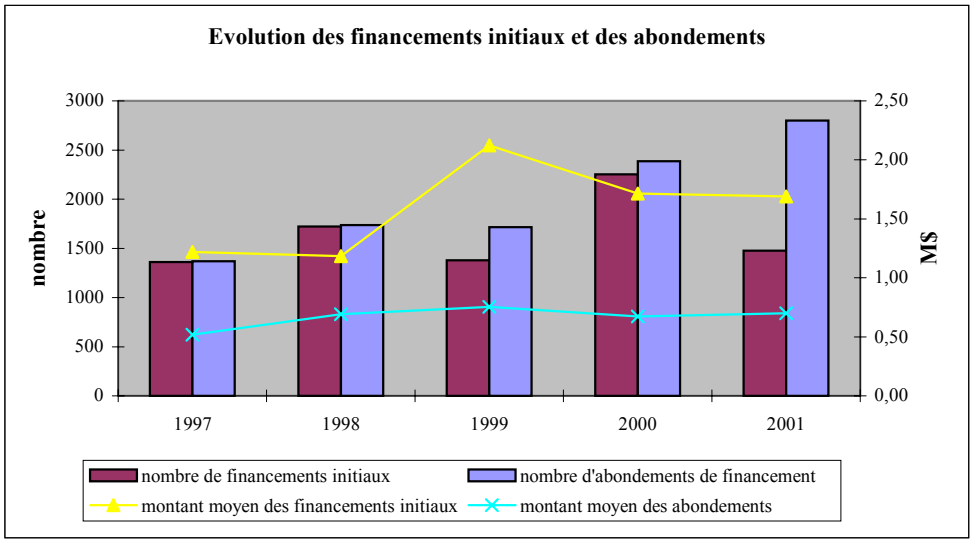
Comme le montre le graphique suivant, sur les 5 dernières années, le montant moyen de prise de capital risque par les SBIC a été entre 3 fois et 8 fois moins élevé que celui des autres fonds.



Cet état de fait est à rapprocher des contraintes réglementaires qui pèsent sur les SBIC : les investissements ne peuvent être que minoritaires, dans des entreprises dont l'actif ne dépasse pas 18 M$ (et, pour au moins 20% des prises de participations, dont l'actif ne dépasse pas 6 M$). Ces règles n'expliquent cependant pas que le montant moyen des prises de participation ne dépasse pas 2 M$.

٣. *Le recours au capital risque favorise un accès au financement dans la durée*

Le ciblage des SBIC sur des plus petites entreprises et pour des plus petits montants facilite l'accès de jeunes entreprises au capital risque plutôt qu'au financement par prêt. Ce financement en capital favorise un financement dans la durée. On constate d'ailleurs que le nombre de financements venant abonder un premier financement par une SBIC est plus important que celui des financements initiaux. Le montant de ceux-ci reste, cependant, plus important.



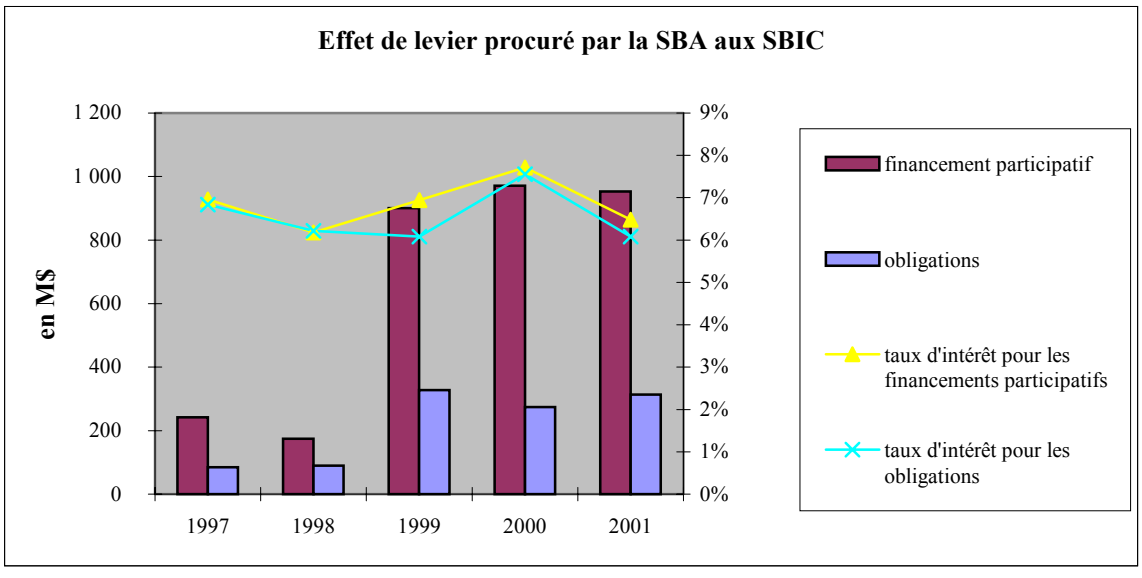
Au total, il apparaît que les SBIC ouvrent l'avantage du capital risque à des entreprises jeunes, qui ont besoin d'un financement moins important que la clientèle moyenne des autres fonds. En ce sens, elles constituent un outil important qui remplit un véritable rôle pour les entreprises ayant un potentiel de croissance à une phase précoce de leur évolution.

B. L'effet de levier du financement public est important et relativement peu coûteux

Le dispositif du SBIC repose sur la mise à disposition de fonds publics comme « effet de levier » pour le capital privé. Cette dimension est effectivement très marquée et efficace.

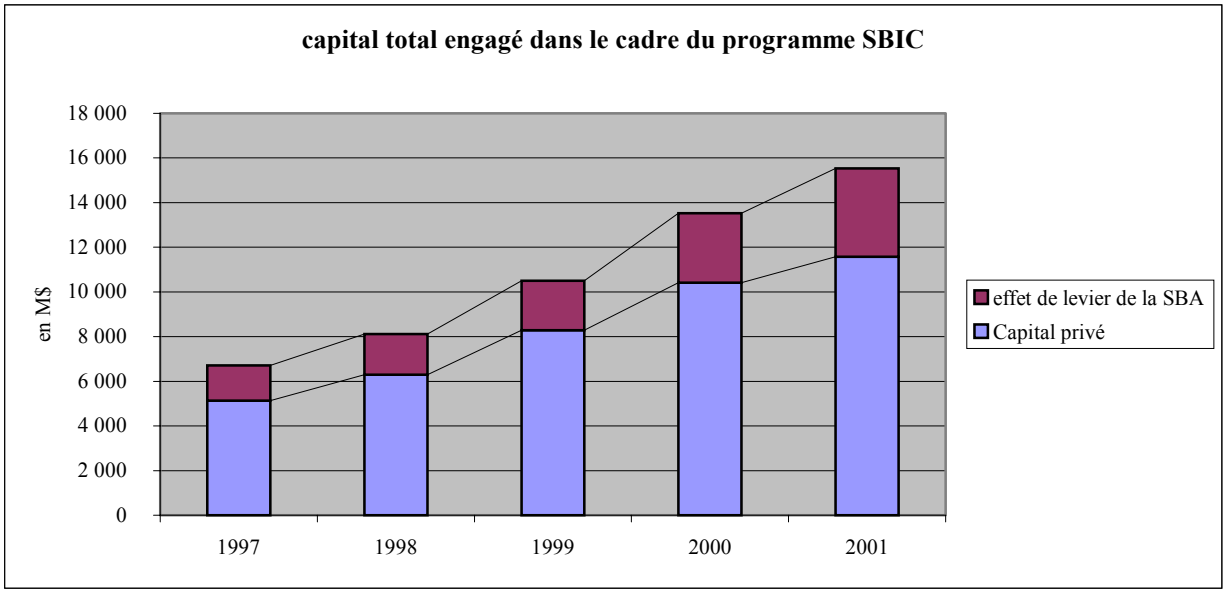
1. *Un effet de levier important des capitaux publics*

L'effet de levier procuré par la SBA a connu une très forte progression ces trois dernières années pour atteindre environ 1,2 Md$. Plus des deux-tiers de cette somme sont mis à la disposition des SBIC sous forme de financements participatifs. Les taux d'intérêt associés à cet effet de levier sont plus élevés pour les financements participatifs (6,48% en 2001 contre 6,08% pour les obligations).



Par le biais des SBIC, plus de 1,2 Md$ d'argent public ont donc été investis dans des PME en croissance.

L'argent privé investi dans le cadre du programme SBIC est de 3 à 3,74 fois plus important que le capital public. Au total, le programme SBIC a permis un investissement de plus de 15,5 Md$ en 2001, dont les trois quarts proviennent d'agents privés.



Cet état de fait est lié au fait que tous les SBIC ne profitent pas de l'effet de levier, en particulier ceux qui sont détenus par des banques. Ainsi, en 2001, un tiers des SBIC et du capital privé engagé ne faisait l'objet d'aucun financement public.

٢. *Un coût budgétaire relativement modeste et un faible taux de défaillance*

Le coût budgétaire des SBIC est calculé par rapport au niveau historique des défaillances. Or, celles-ci sont relativement faibles.

Le taux de perte sur les capitaux publics connus par la SBA entre 1959 et 2001 s'élève à 5,5 % en moyenne, dont 4,8 % pour les SBIC « normaux » (c'est à dire abstraction faite des « specialized SBIC » à destination des publics désavantagés ou minoritaires, qui connaissent un taux de perte de 10,8%). Ces pertes représentent 460 M$ sur un déboursement total de 8,4 Md$.

Le coût budgétaire du circuit de refinancement des SBIC s'est ainsi situé entre 20 et 26 M$ par an sur les années 1995-2000.

Cependant, cette somme n'inclut pas les frais administratifs (7,1 M$ en 2000) inclus dans le budget de la SBA. Le programme SBIC mobilise en effet une équipe de 89 personnes, dont 29 contrôleurs.

Le coût budgétaire total représentait donc en 2000 1,06 % de l'argent public investi et 0,24 % du capital total investi dans des PME en croissance.

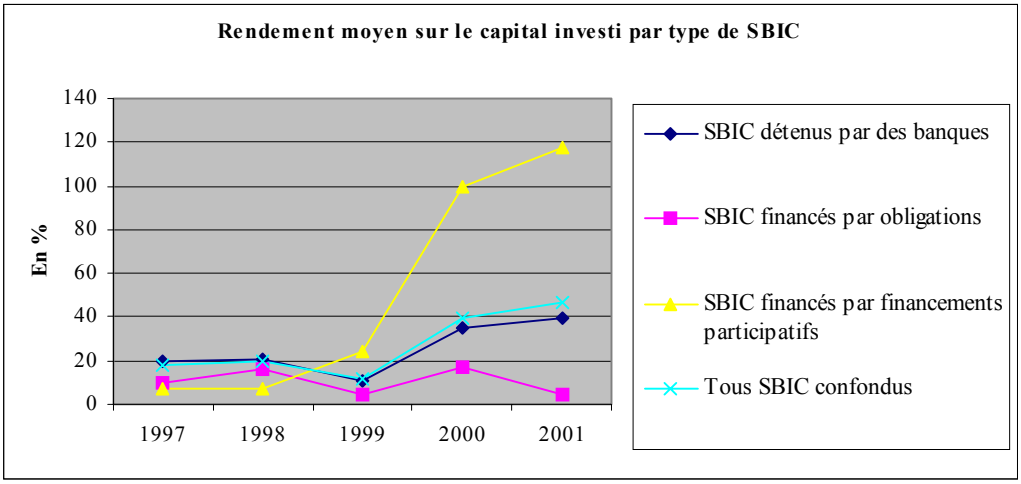
Le nombre d'emplois créé n'est, en revanche, pas connu de la mission.

C. Le recours à des agents privés pour orienter les ressources publiques est souple et bénéficie à l'ensemble des parties

Le principe du SBIC consiste à laisser le soin aux agents privés d'investir de l'argent public dans des PME. Ce dispositif présente des avantages pour les investisseurs privés et publics.

١. *Un placement rentable pour les investisseurs privés*

Toutes SBIC confondues, **le rendement moyen du capital investi s'élevait à plus de 40 % en 2001**. Pour les SBIC fonctionnant sur la base des financements participatifs, cette moyenne était beaucoup plus élevée puisqu'elle était proche de 120 % en 2001. Cette divergence s'explique par le fait que le portefeuille de ces SBIC sont plus jeunes et ont profité au maximum de la croissance très forte d'entreprises à fort potentiel sur les années 1999-2001[٦].

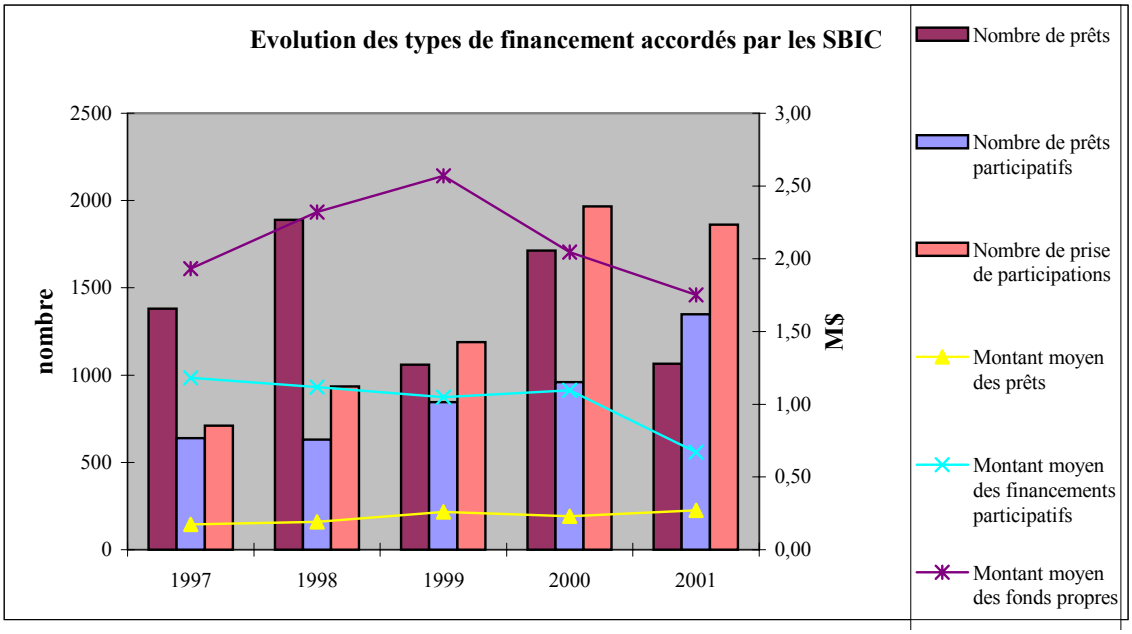


Si on ajoute au graphique ci-dessus que le rendement moyen sur le capital investi n'a jamais été négatif depuis 1978, et a été supérieur à 10 % à 17 reprises sur 24 entre 1978 et 2001, on peut avancer que le programme SBIC s'est avéré rentable pour les investisseurs privés.

٢. *Une structure des financements évolutive*

Les SBIC peuvent apporter une large gamme de financements (prêts, prêts participatifs, prise de capital). Ce choix relève purement du choix privé des investisseurs privés qui détiennent la SBIC. Il apparaît sur les cinq dernières années que la structure des financements a fortement évolué, puisque les prêts purs sont passés de 51 % en 1997 à 25 % en 2001 et parallèlement les prises de participation sont passées de 26 % à 44 %.

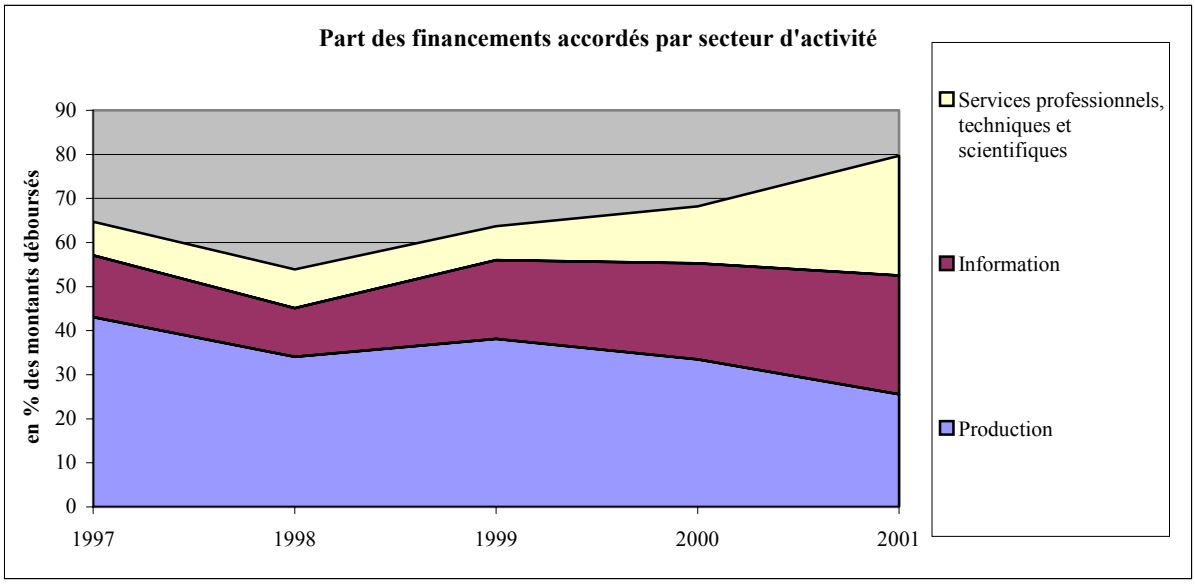
[٦] A contrario, elles sont probablement davantage en difficulté aujourd'hui avec le retournement de la conjoncture en matière de jeunes pousses technologiques.



Les SBIC constituent donc un instrument très souple, qui, en fonction des conditions économiques et des besoins de financement des entreprises, peut offrir des modes de financement différents.

٣. *Une structure des bénéficiaires évolutive*

De même, on constate une évolution rapide sur les secteurs d'activité recevant des financements de la part des SBIC. Les entreprises industrielles, qui captaient plus de 40 % des financements en 1997 n'en recevaient plus qu'un quart en 2001. En 2001, elles étaient légèrement devancées par les entreprises des technologies de l'information (près de 27 %) et des services aux entreprises à base scientifique ou technique (27,2 %). Ces trois secteurs représentent donc plus des trois quarts des financements.



LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

- Major CLARK III, Office of Advocacy ;
- Barry MELTZ, Office of governement contracting ;
- Leonard FAGAN, Programme SBIC ;
- Jane PALSGROVE BUTLER, Programme 7A ;
- Justine ALSTON, Programme Microloan ;
- Maurice SWINTON, Programmes SBIR-STTR
- Peter McCLINTOCK, Inspecteur général adjoint ;
- Eileen JOYCE, Responsable du marketing, Bureau de Caroline du Nord.

NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES

- Dr Charles WESSNER, Directeur de programme ;
- Adam KOROBOW, Evaluateur du programme SBIC ;
- Marc STANLEY, Programme ATP ;
- Jim TURNER, Comité scientifique de la chambre des représentants.

DEPARTEMENT DE LA DEFENSE

- George T. SCHULTZ, Chef du bureau « Small and disadvantaged business utilization ».

GENERAL ACCOUNTING OFFICE

- Thomas McCOOL, Directeur de la section “marchés financiers et investissements de proximité”.

SÉNAT

- Patty FORBES, Directeur de cabinet du Comité de la SBA.

SMALL BUSINESS DEVELOPMENT CENTERS

- George Mc ALLISTER, Directeur du SBDC de Caroline du Nord ;
- Colette DORAIS, Conseiller d’affaires, SBDC de Caroline du Nord ;
- Charles BOYANTON, Division internationale, SBDC de Georgie.

INCUBATEURS

- Chris DOWNING, Directeur associé du Advanced Technology Development Center (ATDC) ;
- Don BETS, ATDC entrepreneur network ;
- Chris ERVIN, Directeur associé du Ben Craig Center.

ORGANISATIONS REGIONALES DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

- Michael ALMOND, Président directeur général du « Charlotte Regional Partnership » ;
- Larry ALFORD, Directeur du groupe commerce et industrie, « Economic Development Institute » de Georgie ;
- Samuel TROY, Directeur du département du Commerce, Etat de Georgie.

INSTITUTIONS FINANCIÈRES

- Linda W. SANDRIDGE, Southern Financial Bank ;
- Yulonda QUEEN, H Street Comunity Development Corporation.

ENTREPRISES

- Andrew SHERMAN, Partner, Mc Dermott, Will & Emery;
- Michelle MENARD, Choice Translating and Interpreting ;
- Victor BERGONZOLI, Dartfish ;
- Robin GASTER, North Atlantic Research Inc

ANNEXE II

CANADA

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE II.1 **LA LOI SUR LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES AU CANADA (LFPEC)**

FICHE II.2 **LA BANQUE DU DEVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)**

FICHE II.3 **LES CENTRES DE SERVICE AUX ENTREPRISES DU CANADA (CSEC)**

FICHE II.4 **LA FISCALITE DES PETITES ENTREPRISES ET DE L'INVESTISSEMENT**

FICHE II.5 **LES SOCIETES D'AIDE AU DEVELOPPEMENT DES COLLECTIVITES (SADC)**

FICHE II.6 **LES CENTRES LOCAUX DE DEVELOPPEMENT (CLD)**

FICHE II.7 **LES FONDS DE LA FEDERATION DES TRAVAILLEURS QUEBECOIS (FSTQ ET FONDS REGIONAUX FTQ)**

FICHE II.8 **LES SOCIETES INNOVATECH**

FICHE II.9 **INVESTISSEMENT QUEBEC**

FICHE II.10 **LES SOCIETES LOCALES D'INVESTISSEMENT DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'EMPLOI (SOLIDE)**

FICHE II.11 **LES SOCIETES DE PLACEMENT DANS LES ENTREPRISES DU QUEBEC (SPEQ)**

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

SOMMAIRE DE LA NOTE DE SYNTHESE

I. LE SOUTIEN À LA JEUNE ENTREPRISE : UN DOMAINE DE COMPÉTENCE PARTAGÉ ENTRE LE NIVEAU FÉDÉRAL ET LES ÉCHELONS PROVINCIAUX, OÙ S'EXPRIMENT DES CONCEPTIONS ET DES PRATIQUES FOISONNANTES ET CONCURRENTES 1

A. Le soutien aux PME constitue au Canada une politique publique à part entière qui n'identifie pas toutefois la création d'entreprises comme un objectif en soi 1

B. Le niveau fédéral 2
1. L'accent est mis sur l'instauration d'un environnement propice à l'initiative économique 2
2. Les principales interventions se concentrent sur la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement, sur la stimulation des dépenses de recherche et sur le développement des territoires périphériques 3
3. Les interventions de l'administration fédérale ont aussi pour but d'améliorer l'information et l'orientation des entrepreneurs potentiels ou établis 5

C. Les échelons fédérés à la lumière des deux plus importantes provinces du Canada, le Québec et l'Ontario 5
1. Au Québec, un interventionnisme poussé des pouvoirs publics, à l'origine d'un foisonnement des dispositifs portant préjudice à leur lisibilité et à leur cohérence 5
2. En Ontario, le choix d'une politique essentiellement axée sur l'amélioration de l'environnement juridique et économique des créateurs 7

II. LES DISPOSITIFS LES PLUS INTÉRESSANTS AU REGARD DU SYSTÈME FRANÇAIS 9

A. L'accès au financement : un objectif prioritaire par rapport à celui de l'abaissement du coût des ressources 9
1. L'absence de taux d'usure offre une grande latitude en termes de facturation des risques 9
2. Les bonnes pratiques en matière de fonds d'investissement de proximité 10

B. L'information et l'orientation des créateurs : un exemple abouti de guichet unique 12

C. L'activation des dépenses d'indemnisation du chômage au service de la création d'entreprises 13

D. Le régime juridique, fiscal et social : la prime à la constitution de l'entreprise en société 13

E. La promotion et la diffusion de l'esprit d'entreprise : trois exemples séduisants d'intégration des valeurs de l'entrepreneuriat dans les activités scolaires et extra-scolaires 14
1. L'esprit d'entreprise, partie intégrante des modules pédagogiques dans les premier et second degrés 14
2. Le programme « Mon entreprise d'été » 14
3. Les camps « Je brasse des affaires » 15

F. L'évaluation généralisée des programmes mis en œuvre 15

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU CANADA

I. LE SOUTIEN A LA JEUNE ENTREPRISE : UN DOMAINE DE COMPETENCE PARTAGE ENTRE LE NIVEAU FEDERAL ET LES ECHELONS PROVINCIAUX, OU S'EXPRIMENT DES CONCEPTIONS ET DES PRATIQUES FOISONNANTES ET CONCURRENTES

A. Le soutien aux PME constitue au Canada une politique publique à part entière qui n'identifie pas toutefois la création d'entreprises comme un objectif en soi

L'appui aux PME apparaît clairement tant au niveau fédéral qu'aux échelons fédérés comme l'objet de **politiques publiques élaborées et mises en œuvre selon les cas de manière partagée, concomitante, voire parfois concurrente** comme l'attestent certains des dispositifs instaurés au Québec. A Ottawa aussi bien qu'à Montréal et à Toronto, les départements ministériels de l'industrie et du commerce disposent chacun d'une direction dédiée à la PME (direction générale de la politique de la petite entreprise au niveau d'Industrie Canada, directions de l'entrepreneurship au ministère québécois de l'industrie et du commerce de même qu'au ministère de l'entreprise, des débouchés et de l'innovation en Ontario).

Les actions conduites dans ce cadre procèdent en premier lieu de la volonté des pouvoirs publics de créer les conditions d'un **environnement** porteur pour l'expression de l'initiative économique et l'expansion des PME. A cet effet, les autorités fédérales et provinciales s'efforcent de réduire le poids de la fiscalité, d'améliorer les conditions d'accès aux financements, d'alléger les formalités administratives et d'améliorer la flexibilité du marché du travail en simplifiant les conditions d'embauche comme de licenciement.

Ces actions peuvent en second lieu revêtir la forme d'**interventions directes** dont le nombre et l'intensité varient selon les territoires et les publics concernés. Très mesurées au niveau fédéral et fortement circonscrites en Ontario, ces interventions se sont au contraire **abondamment multipliées au Québec** durant les vingt dernières années, au point de donner à l'observateur une impression de foisonnement insuffisamment maîtrisé. Elles visent en règle générale à optimiser l'information et l'orientation de l'entrepreneur, à encourager l'innovation, à réduire les inégalités territoriales, à accroître la pérennité des entreprises créés par les jeunes ou les demandeurs d'emploi et à diffuser l'esprit d'entreprise dans la société.

Cependant, **la création d'entreprises n'est que très rarement un objectif identifié en tant que tel** dans le déploiement de l'ensemble de ces interventions, indirectes ou directes, ce qui explique que les créations ne soient pas systématiquement au nombre des indicateurs retenus pour apprécier l'impact d'une mesure. Seuls cinq dispositifs étudiés sur plus d'une quinzaine sont apparus comme visant explicitement et au demeurant exclusivement les projets de création :

- la **garantie Déclic-PME** proposée par Investissement Québec ;
- le **congé fiscal** de 5 ans pour la nouvelle entreprise mis en place par le gouvernement du Québec ;
- le **soutien au travail autonome** mis en œuvre à l'intention des demandeurs d'emploi sous l'impulsion du ministère fédéral du développement des ressources humaines ;
- le **programme « mon entreprise d'été »** initié par ce dernier ministère et administré par la Banque de Développement du Canada ;
- les **sociétés Innovatech**, sociétés publiques de capital-risque spécialisées dans la valorisation de l'innovation.

B. Le niveau fédéral

1. L'accent est mis sur l'instauration d'un environnement propice à l'initiative économique

Le gouvernement canadien fait de l'action sur le cadre juridique, fiscal et social dans lequel s'inscrit l'entreprise le socle de sa politique de soutien aux PME. Les prélèvements obligatoires imposés aux entreprises de même que les formalités subséquentes sont d'autant moins pesants que ces **prélèvements** sont **calculés et retenus à la source par une administration unique**, les prestations sociales de base (prise en charge d'un panier de soins) étant financées par l'impôt sur le budget de l'Etat – les autres composantes de la couverture sociale sont laissées à la discrétion des individus qui peuvent faire appel à des assurances privées et à des fonds de pension. Sur le plan fiscal, le droit fédéral reconnaît la spécificité des petites entreprises en prévoyant des formalités déclaratives et de paiement allégées, ainsi que des taux d'imposition réduits.

Les formalités de constitution en société sont restreintes et **aucun capital social de départ autre que le montant symbolique de 1 $CAN n'est exigé** (les frais d'enregistrement se montent toutefois à 240 $CAN)[1]. La **loi sur les faillites** permet en outre, en cas d'insolvabilité avérée de l'entreprise constituée en société, de libérer cette dernière de ses dettes dès le dixième mois suivant la date de la déclaration de faillite (les créanciers disposent de 9 mois pour contester la faillite et ses conséquences devant les juridictions compétentes), sans que le propriétaire de l'entreprise, à condition qu'il n'ait pas commis de faute de gestion, puisse voir son patrimoine personnel mis en jeu[2]. Par ces dispositions, le gouvernement fédéral a souhaité laisser ouverte la **possibilité d'un second départ** tout en encourageant la création d'entreprise incorporée. Cette philosophie se retrouve dans le traitement fiscal des pertes en capital subies par les actionnaires des petites entreprises non cotées.

Par ailleurs, un emploi salarié semble pouvoir se conjuguer sans difficulté, du moins sur le plan juridique, avec une activité indépendante, tandis que le **cumul des allocations de demandeur d'emploi avec les revenus tirés du démarrage d'une entreprise** est organisé dans le cadre du programme « soutien au travail autonome ».

Quant au droit du travail, il n'est pas apparu très contraignant, ce qui permet à la jeune entreprise de s'adapter rapidement à son environnement économique sans que son existence même soit compromise par le coût et la lenteur de mise en œuvre des décisions de réduction des effectifs. De surcroît, cela est de nature à encourager l'embauche et à raccourcir les délais de prise de décision dans ce domaine en cas de croissance de l'activité. L'embauche est d'ailleurs facilitée par l'absence de cotisations sociales et le prélèvement à la source de la contribution fiscale assise sur les salaires – beaucoup de chefs de petite entreprise recourent au surplus à des **prestataires externes pour la gestion des feuilles de paie** et les relations avec les administrations fiscales dans ce registre (le coût est de l'ordre de 15 $CAN par salarié et par mois).

---

[1] Selon l'OCDE, le Canada se situe au 3ème rang (derrière les Etats-Unis et le Royaume-Uni) parmi les pays membres offrant aux entreprises en création les charges administratives les moins élevées, et à la 2ème place (derrière le Royaume-Uni) parmi ceux offrant les coûts de constitution les plus faibles.

[2] A l'exception notable des garanties prises par les investisseurs (banques…) sur les biens personnels de l'entrepreneur.

2. Les principales interventions se concentrent sur la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement, sur la stimulation des dépenses de recherche et sur le développement des territoires périphériques

a) la correction des imperfections de marché en matière d'accès au financement

Le marché bancaire canadien est dominé par huit banques dites « à charte ». Le caractère faiblement concurrentiel de ce marché, conjugué à une forte aversion au risque des institutions financières, est à l'origine de la perception par beaucoup d'interlocuteurs d'un phénomène de **rationnement du crédit** sur le segment du financement des petites entreprises, notamment en phase de démarrage.

Afin de tenter de corriger cette imperfection de marché, le Gouvernement canadien, et en particulier le ministère de l'industrie et du commerce, se sont appuyés sur deux instruments financiers : la loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) et la Banque de Développement du Canada (BDC), qui à elles deux représentent un ensemble similaire au groupe BDPME.

La LFPEC a instauré un **mécanisme de garantie d'emprunt géré directement par les réseaux bancaires du pays** et dont le coût net, c'est-à-dire les pertes couvertes par la garantie (85 % pour les prêts d'un montant inférieur à 250 000 $CAN[3]) moins les commissions acquittées par l'emprunteur (2% du montant du prêt la première année puis 1,25% chaque année sur le montant restant dû), est imputé sur le budget fédéral.

Depuis quelques années, les **interventions de la BDC**, au titre de son programme de prêts ou de son activité de capital-risque, ont été **recentrées sur la compensation des carences du marché**. Cet ajustement des missions assignées à la BDC, s'est fondé sur une étude très approfondie des besoins de financement des PME commandée par Industrie Canada auprès d'un institut de recherche indépendant.

Cette institution fédérale est par conséquent amenée à privilégier le financement des projets refusés par les investisseurs privés. Selon les directives du gouvernement, actionnaire unique de la banque exigeant chaque année le versement d'un montant substantiel de dividendes, ce positionnement, qui peut se traduire par une tarification élevée de fonds accordés et qui n'est pas apparu incompatible avec une forte sélectivité des risques endossés, doit aller de pair avec l'impératif de rentabilité économique.

S'agissant de l'investissement des particuliers dans le capital des entreprises canadiennes, **la fiscalité fédérale encourage fortement la constitution d'une épargne retraite dans les sociétés de capital-risque des travailleurs, telles que le fonds de solidarité des travailleurs québécois**, qui ont investi depuis leur création près de 3 milliards de dollars dans les entreprises canadiennes. En revanche, l'investissement direct d'un particulier dans une entreprise ne bénéficie pas d'incitation fiscale à l'entrée, mais d'un traitement favorable à la sortie, en cas de plus-value comme de moins value.

[3] Le taux de couverture des pertes est de 50% pour les prêts compris entre 250 000 et 500 000 $CAN, et de seulement 10% pour les prêts d'un montant supérieur à 500 000 $CAN.

b) la stimulation des dépenses de R & D

L'administration fédérale s'efforce également de stimuler les dépenses de recherche/développement des entreprises en accordant des crédits d'impôts et au travers du programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)

Le **régime des crédits d'impôt recherche** au Canada est réputé comme **l'un des plus généreux de l'OCDE**. Le caractère extensif de l'assiette des dépenses déductibles, qu'il s'agisse de la masse salariale ou des équipements, se conjugue avec des taux de crédit d'impôt, appliqués au total des dépenses éligibles et non à leur seul accroissement annuel, s'étageant entre 20 et 35%. Qui plus est, il existe des possibilités de cumul des crédits d'impôt fédéraux avec des mesures analogues mises en place au niveau des provinces pouvant dans certains cas et durant plusieurs années procurer un avantage équivalent à plus de 60% des dépenses éligibles. Les montants sont versés que l'entreprise soit imposable ou non et peuvent être facilement escomptés ou servir de garanties pour l'obtention d'un financement bancaire.

Le **PARI** est un programme administré par le conseil national de la recherche canadienne (CNRC). Il s'adresse exclusivement aux PME (moins de 500 employés) qui peuvent bénéficier de l'**appui d'un réseau de conseillers en technologie industrielle** ainsi que d'une aide financière (**avance remboursable** comprise entre 5 000 et 350 000 $CAN).

c) le développement des territoires périphériques

Les autorités fédérales ont enfin développé des programmes destinés à réduire les déséquilibres territoriaux et à favoriser le développement endogène des territoires périphériques. Il s'agit principalement du Programme d'Investissement Communautaire du Canada (PICC) et du réseau pan-canadien des Sociétés d'Aide au Développement des Collectivités (SADC).

Lancé en 1996, **le PICC vise à améliorer l'accès des PME au capital-risque dans les territoires éloignés** des grands centres de décision économiques, en aidant financièrement et techniquement les acteurs locaux à concevoir des actions de nature à rapprocher les entrepreneurs et les investisseurs privés (business angels). 22 projets pilotes présentés par les collectivités locales et leurs partenaires ont été retenus dans le cadre d'un concours national. En l'espace de 5 ans, ce programme aurait permis, pour un coût estimé à 30 millions $CAN (dont 6 millions à la charges des collectivités sélectionnées), de lever près de 400 millions $CAN au profit des PME des régions excentrées.

Le **réseau national des SADC**, qui se subdivise en réseaux provinciaux **financés par des agences fédérales de développement régional** (par exemple FedNor pour l'Ontario ou Développement Economique Canada pour le Québec), est au service du développement local en milieu rural ou péri-urbain. Les SADC sont des entités autonomes dirigées par des conseils d'administrations composés de représentants bénévoles de leur ressort géographique (50 000 habitants en moyenne et jusqu'à 100 000 pour certaines d'entre elles). Elles s'appuient pour leur fonctionnement et leurs interventions sur ces bénévoles, sur des équipes de permanents (7 à 10 employés) et des **dotations budgétaires allouées dans un cadre pluriannuel** (5 ans) par le gouvernement fédéral. Fédérées par des réseaux provinciaux mettant en particulier à leur disposition des outils d'analyse économique de leur territoire mais aussi d'évaluation des résultas de leurs actions, les SADC soutiennent la création et l'expansion des petites entreprises situées dans leur ressort, en leur prodiguant des aides financières en même temps que des prestations d'accompagnement poussées. Elles gèrent en particulier des **fonds d'investissement locaux** qui leur permettent d'octroyer des prêts, conventionnels ou participatifs, voire dans certains cas de prendre directement des participations dans le capital des sociétés.

3. Les interventions de l'administration fédérale ont aussi pour but d'améliorer l'information et l'orientation des entrepreneurs potentiels ou établis

Face aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs pour accéder rapidement à une information précise et fiable sur les démarches à accomplir et sur les dispositifs de soutien en vigueur au niveau fédéral comme dans les échelons provinciaux, le gouvernement canadien a constitué un réseau de centres de services aux entreprises du Canada (CSEC). Ce réseau, composé d'implantations physiques dans chaque province, délivre également des informations et des **conseils par téléphone, télécopie et via l'internet**.

Cet outil, qui regroupe l'ensemble des données communiquées par les différentes administrations fédérales d'une part, par les autorités provinciales d'autre part, répond à la volonté de créer un guichet unique de première ligne à l'intention des entrepreneurs.

C. Les échelons fédérés à la lumière des deux plus importantes provinces du Canada, le Québec et l'Ontario

1. Au Québec, un interventionnisme poussé des pouvoirs publics, à l'origine d'un foisonnement des dispositifs portant préjudice à leur lisibilité et à leur cohérence

Mus par le souci de lutter contre la frilosité des établissements bancaires et de soutenir l'activité et l'emploi dans un contexte de restructuration de bassins industriels en perte de vitesse, les gouvernements québécois qui se sont succédés depuis le début des années 1980 ont multiplié les dispositifs de soutien à la création et au développement des PME. Ce volontarisme, qui a permis au Québec de rattraper son retard en termes de dynamisme entrepreneurial, est aujourd'hui à l'origine d'un foisonnement insuffisamment maîtrisé des mesures d'intervention en direction des petites entreprises. Un tel foisonnement apparaît désormais susceptible non seulement de brider les initiatives privées en matière de financement des entreprises mais encore de brouiller leur lisibilité en raison des chevauchements fréquents entre dispositifs tant à l'intérieur de la province qu'avec le niveau fédéral.

Dans le domaine de l'**accompagnement financier et technique de la jeune entreprise,** les autorités de la province ont suscité la création de services d'aide aux jeunes entrepreneurs (**SAJE**) et de centres locaux de développement (**CLD**) qui peu ou prou proposent des prestations similaires à celles dispensées par le réseau fédéral des SADC (les responsables du réseau des SADC du Québec estiment d'ailleurs que les CLD ont été mis sur pied pour leur faire concurrence, à la suite des tentatives infructueuses du gouvernement québécois pour obtenir de l'administration fédérale le transfert de la gestion des SADC à la province[4]). **Récemment, un mouvement de rationalisation s'est esquissé** au travers de l'intégration de la plupart des SAJE dans les CLD.

Dans le domaine de l'**accès au financement**, un grand nombre d'initiatives plus ou moins complémentaires ont été prises sous l'impulsion des pouvoirs publics ou de la principale organisation syndicale du Québec, la fédération des travailleurs québécois (FTQ).

[4] Cette allégation doit être tempérée en raison du fait que la couverture du territoire provincial par les CLD est plus importante que celle des SADC, ces dernières n'étant pas présentes dans les centres urbains.

Les autorités provinciales ont ainsi réuni les attributions de l'agence québécoise de valorisation de l'innovation et de la recherche (AQVIR) et celles dévolues à la société de développement industriel (SDI) au sein d'un nouvel et unique établissement, **Investissement Québec**, institution financière dédiée au soutien de la PME. Outre l'administration de programmes de prêts et la gestion d'un fonds de capital-risque, Investissement Québec a également développé les avances sur crédits d'impôts et les interventions en garantie, ces dernière interventions ayant récemment fait l'objet d'une filialisation avec la création de La Financière du Québec[5]. Partant, une grande partie des activités d'Investissement Québec se superposent aux interventions de la BDC et aux dispositions de la LFPEC.

Le gouvernement du Québec a de surcroît fortement encouragé la création de fonds d'investissement dans les PME. Il a incité les municipalités régionales de comté (MRC) partenaires d'un CLD à participer à la constitution de fonds locaux d'investissement (FLI). Il **a accompagné la montée en puissance des fonds de capital-développement initiés par la Fédération des Travailleurs Québécois**[6] (Fonds de solidarité FTQ, fonds régionaux, SOLIDE au niveau des MRC) en accordant des **avantages fiscaux** significatifs **aux souscripteurs**, en particulier pour les salariés utilisant le fonds de solidarité comme un fonds de pension. Les autorités provinciales ont enfin donné naissance à 4 sociétés publiques de capital-risque, les sociétés Innovatech, centrées sur le démarrage des entreprises innovantes (biotechnologies et NTIC).

Aux yeux de certains des interlocuteurs de la mission à Montréal et à Ottawa, la multiplicité des fonds publics de capital-risque au Québec est aujourd'hui jugée surdimensionnée et susceptible d'engendrer des effets d'éviction au détriment de l'investissement privé.

Très présent dans les domaines de l'accompagnement et du financement des jeunes entreprises, le gouvernement québécois a par ailleurs pris des initiatives sur le plan de la fiscalité. En dehors du fait qu'il a choisi de se doter de sa propre administration fiscale en marge de celle existant au niveau fédéral, le Québec a institué une mesure fiscale spécifique aux nouvelles entreprises : le **congé fiscal de 5 ans** qui consiste en une exonération plafonnée du paiement de l'impôt sur le revenu, de la taxe sur le capital et de la contribution au fonds des services de santé pour toutes les entreprises en démarrage. Il a également instauré des déductions pour faciliter la création de sociétés de placement dans les entreprises québécoises (SPEQ).

Si l'on ajoute à cette palette très riche différents crédits d'impôt recherche et diverses aides zonées (incubateurs, pépinières…), l'impression d'ensemble est celle d'une surabondance de dispositifs et d'une multiplicité d'intervenants qui ne convainquent pas toujours quant à leur cohérence et la réalité de leur coordination.

---

[5] La Financière du Québec gère en particulier le programme Déclic-PME, garanties d'emprunt s'adressant exclusivement aux créations d'entreprise. On notera que cette mesure instaurée en 1998 a pris le relais du plan Paillé (du nom du ministre des finances de l'époque), programme d'interventions en garantie qui s'est soldé par une accumulation de défaillances coûteuse pour les finances du Québec comme pour les publics bénéficiaires, en raison de conditions d'application peu raisonnables et sources d'un fort aléa moral (couverture quasi-intégrale par le budget de la province des sommes empruntées auprès des banques en cas défaillance, pas d'apport personnel exigé, absence de prise de garanties sur le patrimoine de l'emprunteur). Du fait des séquelles psychologiques qu'il a laissées dans le milieu bancaire, ce plan qui se proposait précisément de remédier au rationnement du crédit aura en fin de compte contribué à exacerber la frilosité des banques en stigmatisant durablement des projets de création plus que jamais perçus comme affectés d'un risque très élevé.

[6] En l'espace d'une vingtaine d'années, le Fonds de solidarité et ses ramifications régionales, qui sont devenus de véritables fonds de pension, ont constitué un portefeuille d'actifs de 4,4 milliards $CAN, dont 2,8 milliards investis dans les entreprises implantées au Québec.

2. En Ontario, le choix d'une politique essentiellement axée sur l'amélioration de l'environnement juridique et économique des créateurs

Par rapport à la position médiane représentée par l'échelon fédéral, l'Ontario a opté pour une politique résolument opposée à celle mise en œuvre au Québec.

Les aides directes ont été progressivement démantelées. L'Ontario privilégie dorénavant l'action sur l'environnement de l'entrepreneur (baisse des impôts provinciaux, allégement des formalités, flexibilité du marché du travail), en veillant à inscrire la plupart de ses interventions en complémentarité avec le canevas et les outils fédéraux (LFPEC, CSEC, SADC).

Sur le plan des incitations fiscales, le gouvernement de l'Ontario accompagne principalement les initiatives fédérales pour drainer une partie de l'épargne des personnes physiques et morales vers le renforcement des capitaux propres et pour stimuler les efforts de recherche-développement (crédit d'impôt recherche, encouragement de l'investissement dans les sociétés de capital-risque des travailleurs dans le cadre de l'épargne retraite).

Le gouvernement de l'Ontario a également favorisé, en lien avec les municipalités concernées, l'édification d'un réseau de 41 centres d'encadrement des petits entrepreneurs et d'aide aux nouvelles entreprises. Le rôle de ce réseau, sur lequel l'administration provinciale semble exercer une tutelle assez lâche et dont les différentes composantes offrent des prestations apparemment peu homogènes en qualité, se rapproche en fait plus de celui d'un guichet d'information et d'orientation des créateurs[7].

Au total, le système canadien se distingue par un environnement globalement favorable à l'initiative économique. Les conceptions et les pratiques en matière de soutien plus direct sont plus contrastées. Là où de telles actions sont très développées, elles ne donnent pas toujours l'impression d'un ensemble cohérent et efficient.

Dans ce registre néanmoins, quelques lignes de force communes aux différents échelons d'administration peuvent être dégagées :

- l'**accompagnement**, à condition qu'il soit adapté au profil du créateur comme aux caractéristiques et aux étapes du projet d'une part, sous réserve qu'il soit fourni par des conseillers qualifiés d'autre part, est considéré comme un **facteur clef de succès** ;

Pour autant, il semble, selon les indications données par nos interlocuteurs au Québec, que moins d'une PME sur deux ait eu un contact avec une SADC ou un CLD, moins d'une sur cinq faisant au final l'objet d'un accompagnement[8].

---

[7] La mission s'est rendue dans l'un de ces centres à Toronto. Elle a pu constater que la prestation se résumait à une aide à la navigation en ligne sur le portail internet du secrétariat national des CSEC ainsi qu'à la mise à disposition de documentations générales et sectorielles sur les programmes de soutien existants et sur les différentes étapes de la création d'une entreprise.

[8] Pour autant, le coût de l'ensemble de ces réseaux d'accompagnement apparaît élevé, chiffré à 600 millions $CAN par an (400 M€). Un chercheur rencontré par la mission a affirmé qu'il y avait au Québec plus de personnes s'intéressant à la création d'entreprises que de créateurs. Le forte présence de bénévoles issus des milieux professionnels locaux aux côtés d'équipes de permanents qualifiés doit également être relevée.

- dans la plupart des cas, les organismes de soutien font preuve d'une réelle **sélectivité dans le choix des projets aidés**, exigeant le plus souvent un apport personnel au minimum de 20% des fonds nécessaires à la réalisation du projet[9], n'hésitant pas à dissuader le porteur de projet ou à lui conseiller de revoir son dossier ;

- aussi bien au niveau fédéral qu'aux échelons provinciaux étudiés, **les jeunes** (jusqu'à 35 ans) **constituent une cible privilégiée** des mesures d'aides à la création et au développement des PME (programme de suivi « jeunes promoteurs », programme « mon entreprise d'été »). La **sensibilisation à l'esprit d'entreprise** est au demeurant systématiquement intégrée dans les enseignements des premier et second degrés au Québec comme en Ontario[10] ;

- l'encouragement de la création d'entreprise est devenu le **principal instrument des politiques d'aménagement** et de développement **du territoire** ;

- la stimulation des dépenses de **recherche-développement** des entreprises de même que l'essor d'une **offre abondante de capital-risque**, notamment par le jeu de puissantes incitations fiscales, sont tenues pour des leviers déterminants de la création et du développement des PME ;

- en matière d'accès au financement, les outils développés visent à **favoriser l'accès au crédit des projets à risque**, quitte à élever le coût des financements ainsi obtenus (l'offre et la demande de crédits dans le domaine de la création d'entreprises sont plus régulées par les prix que par la quantité des fonds disponibles).

[9] Seules les aides attribuées dans le cadre du fonds « jeunesse » sont apparues à la mission comme ne faisant pas d'un apport personnel une condition préalable.
[10] Au Canada, les provinces détiennent une compétence exclusive en matière d'éducation.

II. LES DISPOSITIFS LES PLUS INTERESSANTS AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

A. L'accès au financement : un objectif prioritaire par rapport à celui de l'abaissement du coût des ressources

1. L'absence de taux d'usure offre une grande latitude en termes de facturation des risques

Le fait que les organismes prêteurs ne se heurtent pas à la butée du taux d'usure, limite inexistante au Canada, leur donne de véritables marges de manœuvre dans le domaine de la facturation des risques inhérents aux projets de création, tant du point de vue du niveau de la facturation que de ses modalités pratiques.

A titre d'illustration, la plupart des bailleurs de fonds, la Banque de Développement du Canada, Investissement Québec, les CLD, les SADC ou encore les fonds régionaux FTQ et les SOLIDE, délivrent des prêts destinés à financer des projets considérés comme trop risqués par les banques privés, en pratiquant des taux plus ou moins élevés en fonction du degré de risque des dossiers soumis à leur examen. **Le taux d'intérêt exigé peut ainsi dépasser de 5 à 10 points le taux de base** (prime rate)[11]. Le coût des garanties offertes dans le cadre de la loi sur le financement de petites entreprises du Canada est par ailleurs relativement élevé.

Ils ont par ailleurs développé la formule des **prêts à redevance**. Cette formule leur donne la possibilité d'être associés aux résultats de l'entreprise sans pour autant entrer dans son capital, ce qui supprime les problèmes de sortie – d'autant plus épineux que l'entreprise est de taille réduite – et peut au surplus faciliter les relations avec des dirigeants souvent réticents devant la perspective d'une dilution du capital. La redevance s'exprime en règle générale sous la forme d'un pourcentage appliqué aux bénéfices ou aux ventes. La facturation du risque repose dès lors sur une combinaison de la redevance avec le taux d'intérêt demandé, le taux de la redevance[12] dépendant bien sûr de l'assiette, bénéfices ou chiffre d'affaires, ainsi que du niveau du taux d'intérêt retenu.

Il est certain que cette latitude dans les modalités et les niveaux de la facturation des risques permet à des projets risqués mais néanmoins adossés à de réelles perspectives économiques d'accéder à des financements. Ces financements ne sont cependant pas accordés par les banques et demeurent proposés via des dispositifs délibérément positionnés sur les failles du marché bancaire. Le métier des banques privées n'étant pas de prendre des risques de ce niveau, le fait de ne pas être limitées par un taux d'usure ne les incitera pas plus à facturer les taux d'intérêt élevés correspondants, donc à accepter de financer les projets en question.

Le parti pris en l'occurrence est d'affirmer la **primauté de l'amélioration de l'accès au financement sur l'objectif de l'abaissement du coût des ressources**. Le rendement élevé souvent demandé aux entrepreneurs qui ne sont pas parvenus à faire financer leurs projets par le secteur bancaire incite les bailleurs de fonds supplétifs, par ailleurs fréquemment intéressés aux résultats, à se montrer sélectifs et à suivre de près les décisions de gestion prises par l'entrepreneur pour mener à bien son projet.

---

[11] La Banque de Développement du Canada octroie même certains de ses prêts dans le cadre du programme micro-crédit en demandant un taux d'intérêt pouvant aller jusqu'à 18 % (prime rate+13/14 points).

[12] Les interlocuteurs de la mission ont indiqué des niveaux de redevance allant de 0,25% à 5% sur le montant des ventes et de 0,2 à 10 % sur les bénéfices (, pour des taux d'intérêt associés s'échelonnant entre primex0,6 et prime+8 points.

2. Les bonnes pratiques en matière de fonds d'investissement de proximité

Le Canada, et en particulier le Québec, comptent une multiplicité de fonds d'investissement régionaux ou locaux : le Fonds de soutien FTQ et son réseau de capital-développement (fonds régionaux et SOLIDE), les fonds gérés par les SADC ou les CLD, les sociétés de placements dans les entreprises québécoise (SPEQ), les sociétés Innovatech ou encore les Labour Sponsored Investment Funds (LSIF) et les Community Small Business Investment Funds (CBSIF) en Ontario.

Parmi ces différents fonds, cinq sont véritablement dédiés à la petite entreprise : les fonds locaux d'investissement administrés par les SADC et les CLD, les SOLIDE, les SPEQ et les CSBIF. Les autres fonds s'apparentent plutôt à des fonds de pension (ou à des fonds publics de capital-risque exclusivement axés sur l'innovation dans le cas des Innovatech) mettant en jeu des montants d'investissement plus importants (supérieurs à 500 000 $CAN) et concernant essentiellement des PME établies ou des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.

Le point commun entre ces cinq dispositifs est de reposer soit sur des **dotations publiques constituant le capital de départ** (fonds des SADC et des CLD, une partie des ressources des SOLIDE), soit sur des **souscriptions** versées par des personnes physiques et morales attirées par un rendement résidant principalement dans des avantages fiscaux très conséquents et donc coûteux (SPEQ, CSBIF). **Il n'y a pas de mélange des genres**.

Il est apparu à la mission que les **SADC**, en tout cas celles appartenant au réseau de la province du Québec, constituaient les **instruments les plus remarquables** au regard de leur efficacité et des modalités de leurs interventions[13].

A travers les ressources mises à leur disposition par le gouvernement fédéral (dotations budgétaires de départ) et obtenues ensuite par emprunt auprès d'institutions financières ou du fonds commun de placement mutualisant leurs liquidités[14], les SADC du Québec accordent des financements qui peuvent prendre la forme de prêts conventionnels ou à redevance, voire à la marge de prises de participations minoritaires dans le capital des entreprises (25 à 30% maximum). Ces ressources transitent par deux fonds, le fonds jeunesse qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans et le fonds local d'investissement. Le montant moyen par SADC des ressources du fonds jeunesse s'élève à 320 000 $CAN, celui du fonds local d'investissement est de 2,3 millions $CAN.

---

[13] En effet, la mission n'a pu être convaincue de l'intérêt des autres fonds faute d'éléments probants permettant d'attester leur efficacité. Les SOLIDE et les CSBIF ont ainsi un volume d'activité limité (chaque SOLIDE examine en moyenne moins de 10 dossiers par an pour n'en soutenir en définitive que 3 à 5 ; les 12 CSBIF ont investi au total dans 30 entreprises) et les SOLIDE sont de plus marquées par des taux de défaillance relativement importants (20 à 30 % et jusqu'à 50% pour certains d'entre eux). En ce qui concerne les interventions des CLD au titre de leurs FLI, le nombre de dossiers soutenus n'est guère plus élevé, la qualité de l'accompagnement et des procédures d'évaluation étant en outre beaucoup moins manifeste que dans le cas des SADC. Quant aux SPEQ, il s'agit de véhicules financiers souvent créés ad hoc et sans accompagnement particulier du créateur ou de la jeune entreprise.

[14] Les SDAC étant des entités autonomes, chacune d'entre elles peut contracter un prêt à terme auprès d'une banque (les intérêts mais aussi les pertes éventuellement engendrées par les défaillances d'entreprises bénéficiaires sont pris en charge par l'Etat fédéral tandis que la SADC dépose en garantie une partie de son portefeuille à concurrence d'un tiers du montant des sommes empruntées). Les financements obtenus auprès du fonds commun par les SADC sont des facilités de trésorerie renouvelables consenties pour un an au taux de base (4 à 5 %).

Tout financement octroyé est assorti d'un **accompagnement renforcé obligatoire**, et même d'une formation dans le cas des publics émargeant au fonds jeunesse. Le suivi, mensuel la première année, est basé sur la communication et l'examen des états financiers. Il est toujours assuré par des professionnels appartenant aux effectifs permanents des SADC (6 à 8 conseillers spécialisés dont 1 à 2 analystes financiers par SADC en moyenne) et bénéficie également des compétences des administrateurs bénévoles[15].

Une SADC soutient en moyenne une vingtaine de projets chaque année qui sont sélectionnés par un comité d'engagement composé d'une partie des membres du conseil d'administration (des représentants bénévoles des acteurs locaux, collectivités et socio-professionnels), la moitié au titre du fonds jeunesse (un tiers des demandes étant rejeté), l'autre moitié dans le cadre du fonds ordinaire (la moitié des demandes présentées étant refusée).

Les interventions financières consistent en des prêts conventionnels à 5 ans d'un montant maximum de 15 000 $CAN dans le cadre du programme jeunesse et en des prêts participatifs (redevance ou prise de participations assorties d'une clause de rachat par les actionnaires majoritaires) ne dépassant pas 125 000 $CAN au titre du fonds d'investissement ordinaire[16].

Sur les 5 dernières années écoulées, le bilan des SADC du Québec est éloquent : le **taux de survie à 5 ans** est **proche de 90%** et le taux des pertes financières est inférieur à 5%.

Le succès des SADC paraît principalement résulter de la réunion des conditions suivantes :

- au niveau de la structure de pilotage (le conseil d'administration), la concertation et la collaboration entre des partenaires disposant d'une connaissance approfondie de leur territoire d'intervention et du monde de l'entreprise ;

- l'élaboration et la mise en œuvre d'une vision stratégique du développement économique local fondée sur un diagnostic précis des besoins du territoire ;[17]

- une **évaluation régulière des résultats** de leur action qui s'appuie sur des indicateurs d'efficience mais aussi sur des **enquêtes de satisfaction** auprès des publics éligibles ;

- une **indépendance de gestion** et de décision d'engagement des fonds qui repose d'une part sur le fonctionnement bénévole et collégial du conseil d'administration, d'autre part sur l'autonomie financière par rapport aux échelons politiques de proximité (en l'occurrence les municipalités et même la province du Québec) ;

---

[15] La durée de l'accompagnement est celle du prêt.

[16] Le taux d'intérêt varie d'un dossier à l'autre et d'une SADC à l'autre en fonction du risque du projet qui donne lieu à une cotation. Il se situe actuellement entre prime+2 et prime+5 (prime étant le taux de base de la Banque du Canada). Dans le cas des prêts participatifs, la redevance appliquée représente 0,2% du montant annuel des ventes.

[17] Chaque SADC bâtit un plan d'actions dont les orientations guident les décisions d'intervention. La définition de ce plan d'actions, de même que l'évaluation des résultats de sa mise en œuvre, bénéficient de l'appui méthodologique du réseau provincial (les SADC de chaque province sont reliées à un intranet sur lequel elles peuvent trouver des grilles d'évaluation ainsi que des systèmes d'information géographique les aidant à formuler et à visualiser leur diagnostic des besoins).

- un **accompagnement et** un **suivi rigoureux** et professionnels des bénéficiaires, assurés **dans la durée** (avant et après l'acte de création) par des conseillers qualifiés[18] ;

- la **stabilité des ressources** de fonctionnement, garantie dans un cadre pluriannuel (5 ans en l'occurrence) ;

- un **financement public à 100%**, tant pour le fonctionnement de la structure que pour la constitution des fonds d'investissement, sans mélange des genres avec les exigences d'investisseurs privés, particuliers ou personnes morales.

B. L'information et l'orientation des créateurs : un exemple abouti de guichet unique

Le réseau des CSEC a été lancé par le gouvernement canadien dans le but de proposer aux entrepreneurs un **guichet unique de première ligne** leur permettant d'accéder à une information précise sur l'ensemble des dispositifs concernant leurs projets de démarrage et de développement, puis de s'orienter vers ceux qui apparaissent les plus adaptés à leurs besoins.

Les informations sur les démarches administratives et les programmes de soutien concernent le niveau fédéral et les échelons provinciaux. Le réseau des CSEC est ainsi le résultat de la collaboration entre plus d'une trentaine d'administrations fédérales et les gouvernements des provinces du Canada. Il s'appuie en outre sur l'expertise apportée par des représentants du secteur privé, des milieux associatifs, et du monde de l'enseignement et de la recherche.

Le réseau, piloté par un secrétariat national en lien avec des agences fédérales responsables du développement des prestations dans le portefeuille territorial qui leur est attribué, est constitué de 13 implantations pouvant assurer un accueil physique et téléphonique des publics intéressés[19]. Il a par ailleurs mis en ligne sur Internet un **portail très complet** rassemblant toutes les informations utiles sur les démarches à accomplir et les différents dispositifs de soutien existants. Ce portail, qui propose des outils interactifs novateurs (système d'aide au démarrage, élaboration du plan d'affaires, calcul des frais bancaires et financiers, aide à la navigation sur le site en fonction des besoins de l'internaute grâce à l'intervention simultanée d'un opérateur du réseau), semble être très vite monté en puissance et avoir suscité l'engouement rapide des populations visées[20].

Cette plate-forme d'information et d'orientation de premier niveau semble avoir fait ses preuves auprès des publics cibles comme des acteurs locaux du développement économique et s'être imposé comme le point naturel d'entrée des entrepreneurs désireux d'obtenir des informations fiables sur les mesures les concernant (en Ontario comme au Québec, il semble que les municipalités ou leurs regroupements intercommunaux utilisent le portail Internet des CSEC pour renseigner les personnes accueillies dans les centres d'appui qu'elles ont mis en place à l'intention des PME).

---

[18] L'intensité et la qualité de l'accompagnement impliquent des coûts de fonctionnement significatifs : sur 5 ans, le budget moyen de fonctionnement d'une SADC était équivalent à la dotation versé par le gouvernement fédéral pour abonder les fonds d'intervention (1,5 millions $CAN).

[19] Le réseau employait 190 personnes en 2001, la moitié de ces agents étant des fonctionnaires provinciaux ou municipaux.

[20] Les connexions (2,2 millions par an, 3 000 plans d'affaires interactifs par mois) sont en nette progression (+24% l'an dernier) tandis que les consultations par téléphone ou les visites dans les centres sont en recul (respectivement –14% et –20%).

C. L'activation des dépenses d'indemnisation du chômage au service de la création d'entreprises

Le soutien au travail autonome (STA) est un programme administré par le ministère fédéral du développement des ressources humaines qui s'adresse aux demandeurs d'emploi souhaitant créer leur propre emploi (les chômeurs admissibles doivent avoir été bénéficiaires de l'assurance chômage dans les 3 ans précédant le dépôt de la demande). Dans l'ensemble des provinces, comme au Québec, sa gestion a été déléguée par voie contractuelle à des organismes locaux tels les CLD, les projets éligibles devant être en phase avec les axes de développement définis par ces derniers.

Le programme fournit aux bénéficiaires un soutien financier et technique à la création d'une entreprise.

Ce soutien se manifeste en premier lieu par une **formation d'une durée comprise entre 52 et 78 semaines** selon les besoins du chômeur admissible. La période de formation se décompose en deux temps, 12 semaines consacrées au **montage du projet** (plan d'affaires et de financement), 40 à 56 semaines portant sur l'**exploitation et** le **développement** de l'entreprise créée. La sélection des projets de même que leur validation au terme de la première période de 12 semaines sont décidées par un comité local d'engagement (le conseil exécutif des CLD ou des comités locaux de l'emploi au Québec par exemple). La formation s'accompagne de plus d'un dispositif de parrainage des bénéficiaires par des chefs d'entreprise établis.

L'appui financier, outre la gratuité de la formation et des conseils dispensées, consiste dans le **cumul** pendant toute la durée du cycle de formation **des allocations chômage avec les revenus tirés de l'activité** indépendante en démarrage. En l'absence d'indemnisation au titre de l'assurance chômage ou si les prestations perçues sont inférieures à **280 $CAN** par semaine, le bénéficiaire touche une allocation forfaitaire ou différentielle pour atteindre ce seuil de référence.

D. Le régime juridique, fiscal et social : la prime à la constitution de l'entreprise en société

Les administrations fédérales et provinciales, à tout le moins celles de l'Ontario et du Québec, ont mis en place des incitations juridiques et fiscales favorisant l'incorporation des entreprises, c'est-à-dire leur constitution en tant que personne morale. Les entreprises individuelles, sources de confusion entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur et celui de son entreprise, ne sont guère encouragées – les administrations rencontrées par la mission les connaissent du reste très mal, ne serait-ce que sur un strict plan statistique. **Aucune mesure ne semble avoir été prise pour rendre la situation des entrepreneurs individuels plus confortable**, sans doute de manière à rendre l'option de la constitution en société plus attractive.

En dehors du fait que la création d'une société à responsabilité limitée ne réclame pas plus que la somme symbolique de 1 dollar canadien en termes de capital social, la loi fédérale sur les faillites ne s'applique qu'aux personnes morales et ne concerne pas les entrepreneurs individuels, qui peuvent dès lors rester personnellement et indéfiniment redevables des dettes issues de leur activité indépendante.

Dans la province du Québec, les entreprises nouvelles peuvent au surplus prétendre pendant les 5 premières années de leur existence à des exonérations fiscales, cet avantage étant explicitement et délibérément réservé aux personnes morales de droit privé[21]. Ces exonérations fiscales s'appliquent en matière d'impôt sur les bénéfices (taux de 8,9%), de taxe sur le capital (taux de 3,75%) et de contribution au fonds des services de santé (taux de 0,64%). Les assiettes éligibles respectives sont plafonnées aux premiers 200 000 $CAN de revenus, aux 3 premiers millions $CAN de capital et aux premiers 700 000 $CAN de salaires versés.

C'est donc au travers d'une prime à la constitution de l'entreprise en société que les autorités canadiennes et québécoises ont décidé de contribuer à la sécurisation du parcours du créateur et de son patrimoine personnel[22].

E. La promotion et la diffusion de l'esprit d'entreprise : trois exemples séduisants d'intégration des valeurs de l'entrepreneuriat dans les activités scolaires et extra-scolaires

1. L'esprit d'entreprise, partie intégrante des modules pédagogiques dans les premier et second degrés

Depuis quelques années, au Québec et en Ontario, la sensibilisation à l'esprit d'entreprise et la diffusion des valeurs de l'entrepreneuriat font partie intégrante des enseignements obligatoirement dispensés dans les premier et second degrés (de la fin de la maternelle à l'âge de 17 ans). Les modules pédagogiques en question sont d'un contenu et d'une ampleur très variables, allant de la conduite de projet en équipe jusqu'à des simulations très concrètes dans le secondaire de création de micro-entreprises.

2. Le programme « Mon entreprise d'été »

Le programme « mon entreprise d'été », financé par l'administration fédérale (Développement des Ressources Humaines du Canada), est mis en œuvre dans la plupart des provinces sous l'égide du réseau déconcentré de la Banque de Développement du Canada. Dans certaines d'entre elles, comme l'Ontario et le Québec, l'administration du programme est directement confiée aux organismes locaux de développement.

Ce programme, accessible du 1er avril au 30 juin, s'adresse aux **élèves et** aux **étudiants âgés de 15 ans et plus** (30 ans maximum) **qui souhaitent créer leur entreprise pendant les vacances d'été**. Il repose sur des prêts d'un montant maximum de 5 000 $CAN. Aucun intérêt n'est exigé sous réserve que la somme empruntée ait été intégralement remboursée avant le 1er octobre de l'année d'attribution, les bénéficiaires qui rembourseraient de manière anticipée se voyant remettre une prime. Les étudiants éligibles doivent consacrer au moins 30 heures par semaine à l'exploitation de leur entreprise et ne peuvent exercer d'autre emploi pendant l'été.

Les bénéficiaires doivent produire deux rapports de suivi à la BDC ou à l'organisme local responsable de la gestion du programme, de même qu'un rapport final présentant la progression des activités de l'entreprise et les enseignements retirés. Ils peuvent obtenir gratuitement des conseils en gestion prodigués par des conseillers spécialisés.

---

[21] Un travailleur indépendant installé par exemple depuis deux ans et qui déciderait de « s'incorporer » pourrait voir ce congé fiscal appliqué à sa société pendant la période restant à courir jusqu'au terme des 5 ans ayant suivi le lancement initial de l'activité, c'est-à-dire pendant 3 ans au cas d'espèce.

[22] A cette nuance près que le programme STA est réservé aux demandeurs d'emploi créant leur entreprise individuelle.

3. Les camps « Je brasse des affaires »

Cette action correspond à une initiative récente du réseau des SADC du Québec. Elle offre la possibilité aux jeunes de 14 à 17 ans de participer en équipe à la création d'une micro-entreprise. Au cours du séjour qui dure une semaine pendant les vacances d'été, 30 à 36 jeunes divisés en équipe de 6 bénéficient d'un apport de fonds (avance remboursable) qui doit leur permettre de financer la mise au point d'un service ou d'un produit qui sera vendu le dernier jour au public (les familles le plus souvent).

Les participants[23] sont encadrés dans chaque camp par 6 à 8 permanents des SADC ainsi que par des bénévoles compétents au regard de leur activité professionnelle (représentants du monde bancaire, chefs d'entreprise…). Ils apprennent en particulier les rudiments de l'établissement de plans d'affaires et de financement ou de la réalisation d'une étude de marché.

Depuis son lancement il y a 3 ans, cette initiative monte en puissance et a permis en 2002 d'accueillir 240 jeunes répartis sur 8 camps (contre 60 en 2001 et 120 en 2001). Toutes les micro-entreprises créées dans ce cadre se sont conclues par des profits et tous les fonds avancés ont été remboursés. Selon les données communiquées par les responsables du réseau des SADC du Québec, deux des participants auraient pour l'instant créé leur entreprise.

F. L'évaluation généralisée des programmes mis en œuvre

La mission a été impressionnée par le nombre et bien souvent par la qualité des travaux d'évaluation réalisés par les différentes administrations ou organismes chargés de l'élaboration et de la mise en œuvre des programmes dans le domaine du développement économique.

Lorsqu'un programme est mis en place, la fréquence et les modalités de son évaluation sont définies en amont, dès avant son exécution. Cette évaluation se fonde en premier lieu sur la **détermination ab initio d'indicateurs** permettant de mesurer le volume d'activité et les moyens mobilisés mais aussi la rendement et l'impact final des actions. Elle repose en second lieu sur des **enquêtes de satisfaction** auprès des bénéficiaires.

Cette culture prégnante et approfondie de l'évaluation a pour contrepartie la **responsabilisation des gestionnaires** et la **pluri-annualité des engagements de financement**, ce qui présente le double avantage, outre la recherche permanente d'une allocation optimale des crédits, d'inscrire les actions dans la durée et de créer les marges de manœuvre indispensables à l'ajustement dynamique de la gestion de la mesure avec les besoins des publics cibles.

En revanche, dès lors qu'au terme de la période pluri-annuelle le programme n'a pas apporté la preuve de son efficacité en atteignant les résultats attendus, les interlocuteurs de la mission ont assuré qu'il y était généralement mis fin sans le moindre remord.

[23] Les frais d'inscription s'échelonnent entre 100 et 150 $CAN, le budget de fonctionnement de chaque camp étant de l'ordre de 35 000 $CAN.

FICHE II.1

LA LOI SUR LE FINANCEMENT DES PETITES ENTREPRISES DU CANADA (LFPEC)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La loi sur le financement des petites entreprises du Canada (LFPEC) permet l'octroi de garanties fédérales aux prêteurs qui financent les entreprises éligibles. Les garanties couvrent 85% des pertes résiduelles, après le recouvrement de toutes autres garanties, sur les prêts plafonnés à 250 000 CAD[1]. Les entreprises éligibles sont celles dont le chiffre d'affaires n'excède pas 5 M CAD.

B. Origine et évolution

Le dispositif fédéral de garantie a pour objectif de favoriser l'accès des petites entreprises au financement. Il trouve son origine en 1961.

En 40 ans, il a connu de nombreuses évolutions.

Ainsi, le taux garanti aux banques a pu atteindre le niveau de 100% avant 1985, avant de revenir à 85% de 1985 à 1993, puis de repasser à 90% entre 1993 et 1995, créant à cette occasion un immense appel d'air, qui n'est pas sans lien avec une certaine déresponsabilisation des prêteurs et est à l'origine d'un coût budgétaire élevé pour le règlement des sinistres[2]. Le nombre de prêts garantis est ainsi passé de 10 à 12 000 par an pendant la période 1990-1993 à plus de 40 000 en 1993-1994 et près de 70 000 en 1994-1995. En valeur, le montant des prêts garantis est passé de 0,5 MdCAD en 1992 à près de 4,5 MdCAD en 1994-1995. Le montant des pertes sur ces prêts s'est révélé très supérieur à la moyenne et, nécessite encore des compléments budgétaires importants.

Le taux a été rétabli au niveau de 85% à compter de 1996.

Le chiffre d'affaires maximal des entreprises éligibles est passé en 1993 de 2 à 5 MCAD. Le montant maximal du prêt garanti, initialement de 100 000 CAD, est passé à 250 000 CAD en 1993.

Le taux d'intérêt maximal applicable par les banques, hors coût de la garantie qui vient en sus, était de 1% au-dessus du taux préférentiel jusqu'en 1993 et de 1,75% au-dessus de ce taux depuis lors.

Les frais et commissions perçus consistaient en un droit d'enregistrement initial de 1% jusqu'en 1993, droit qui est passé à 2% de 1993 à 1996 et auquel se sont ajoutés depuis 1996 des frais annuel de 1,25% du capital restant dû.

---

[1] 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

[2] Ce coût n'a pas fini d'être mesuré pour les prêts à 10 ans délivrés pendant cette période.

Par ailleurs il a été jugé en 1998 que la loi d'origine (1961) sur les prêts aux petites entreprises ne définissait pas suffisamment les exigences auxquelles les prêteurs devaient se conformer et se révélait insuffisamment protectrice des intérêts de l'Etat garant.

A l'occasion du vote de la nouvelle loi sur le financement des petites entreprises du Canada (applicable à compter du 1er avril 1999), il est précisé que les prêteurs doivent, pour les prêts bénéficiant de la garantie par l'Etat, appliquer les mêmes diligences que pour les autres prêts. Par ailleurs, les situations dans lesquelles des sûretés ou garanties personnelles sont exigibles de l'emprunteur sont étendues et mieux définies et les pouvoirs de contrôle de l'Etat sur l'activité des prêteurs sont renforcés.

C. Acteurs intervenant et leur organisation

Le programme est administré directement par les prêteurs, sans examen des dossiers par l'Etat ou par tout autre organisme. Sur l'ensemble du territoire, 1500 prêteurs du secteur privé assurent l'accès au programme par l'intermédiaire de 13 000 agences. Il s'agit des banques à charte, des caisses populaires, des établissements de crédit coopératif. La Banque de développement du Canada (cf. fiche spécifique) ne joue aucun rôle dans la gestion du programme et n'en bénéficie d'ailleurs pas pour ses activités propres.

Au sein du Ministère Industrie-Canada, une équipe de 30 personnes est mobilisée pour gérer les relations avec les prêteurs, le règlement des sinistres et l'évaluation du programme.

D. Financement

Le financement des sinistres par l'Etat est obtenu de deux manières complémentaires :

- d'une part, la garantie est accordée en contrepartie de commissions et frais d'administration, soit 2% du montant du prêt à la charge du prêteur et 1,25% du solde restant dû annuellement à la charge de l'emprunteur ;
- d'autre part, en cas d'insuffisance des recettes ainsi constatées, un complément budgétaire est accordé pour couvrir le solde des sinistres auprès des prêteurs.

L'objectif poursuivi par la LFPEC applicable depuis le 1er avril 1999 est un autofinancement du programme par les commissions et frais collectés, sans recours à des dotations complémentaires dont le coût avait par le passé pu apparaître trop important. Les tableaux suivants illustrent les différentes étapes de la vie du programme :

Tableau par génération de prêts (en M CAD)

Génération	Prêts accordés	Principal restant à payer au 31 mars 2001 sur prêts non échus	Principal remboursé au 31 mars 2001	Réclamations réglées par l'Etat	Taux de chute
1961-1985	4 373	0	4 151	222	5%
1985-1990	3 352	1	3 172	179	5,35%
1990-1993	1 312	7	1 232	73	5,55%
1993-1999	14 800	2 280	11 490	1 030	6,95%
Dont 1993-1995	6 945	nc	nc	518	7,45%

Tableau par exercice budgétaire

Exercice	Montant des prêts accordés (en millions de CAD) durant l'exercice	Droits initiaux et frais perçus (en milliers de CAD) durant l'exercice	Réclamations réglées par l'Etat (en milliers de CAD) durant l'exercice	Solde budgétaire du programme pour l'exercice (en milliers de CAD)
1990-1991	413	4 179	(31 504)	(27 325)
1994-1995	4 397	78 305	(22 463)	55 842
1997-1998	1 977	74 219	(246 050)	(171 831)
1998-1999	1 613	80 620	(221 382)	(140 762)

En 1999-2000 et en 2000-2001, les sommes réglées pour couvrir les sinistres du programme précédent la nouvelle loi de 1999 se sont encore élevées à respectivement 200 et 160 MCAD.

Tableau de financement provisoire du nouveau programme par génération de prêts (en M CAD) :

Exercice de prêt	Montant des prêts	Droits fixes de 2% perçus au 31mars 2001	Droits annuels de 1,25% perçus au 31 mars 2001	Réclamations réglées au 31 mars 2001	Solde provisoire du programme
1999-2000	1 352	26,8	15,5	(11)	31,4
2000-2001	1 162	21,8	5,1	(0,3)	26,6

E. Missions et modes d'action

Le programme vise à améliorer l'accès au financement des PME pour leurs investissements matériels (les emprunts servant pour d'autres motifs, tel la couverture du besoin en fonds de roulement, ne sont pas éligibles). Sa définition actuelle, issue de la loi sur le financement des petites entreprises du Canada (applicable depuis le 1er avril 1999) vise à un partage du risque et de la rémunération entre les entreprises qui empruntent, les banques qui prêtent et l'Etat qui garantit.

L'autofinancement du nouveau programme (alors que les besoins budgétaires issus des programmes antérieurs, en particulier de la période 1993-1999, persistent) est l'objectif poursuivi.

	Emprunteur	Banque	Etat
Risque	Le prêt ne peut couvrir que 90% de l'investissement et la banque peut demander des garanties ou sûretés à hauteur maximale de 25% ; il assume donc 32,5% du risque de l'investissement	La banque court le risque à hauteur de 15% du principal après exercice des autres garanties, soit 10% de l'investissement	L'Etat court le risque à hauteur de 85% du principal après exercice des autres garanties, soit 57,5% de l'investissement.
Rémunération	Sans objet	Taux d'intérêt plafonné, hors coût de la garantie, à 1,75% au dessus du taux préférentiel de la banque.	Droit d'enregistrement de 2% et frais annuels de 1,25%.

F. Information sur le dispositif

Ce sont principalement les banques qui l'assurent puisqu'elles administrent le programme. Par ailleurs, les sites du gouvernement et les réseaux locaux d'accompagnement des entreprises diffusent de larges informations sur ce programme.

G. Procédure d'évaluation

La loi impose au Ministre gestionnaire du programme un rapport annuel très complet sur sa mise en œuvre. Ce rapport est disponible sur Internet et comprend de nombreuses informations sur le type de prêts garantis, le type de banques ayant fait appel au programme, le type d'entreprises bénéficiaires et tous les renseignements utiles sur les aspects financiers du programme.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

L'activité de garantie ainsi exercée est très similaire au mode de fonctionnement de la SOFARIS en France (groupe BDPME). Les montants et le nombre de prêts garantis sont du même ordre, étant rappelé que le PIB en France est deux fois supérieur à celui du Canada :

Dernières données disponibles	Industrie Canada	Sofaris
Nombre de prêts annuels	14 400	39 000
Montants garantis annuels	1,1 milliard CAD, soit 700 millions d'euros	1,9 milliards d'euros

Toutefois, les nuances apparaissent nombreuses entre les deux programmes, sans qu'il soit possible d'en tirer à ce stade de véritables enseignements :

	Industrie Canada	Sofaris
Programmes particuliers	Néant, homogénéité du produit	Nombreux, pour certaines zones, certains publics ou certaines phases de la vie de l'entreprise (création en particulier)
Secteurs productifs exclus	Néant	Agriculture
Taille entreprises éligibles	<5 MCAD de CA	Définition communautaire : <250 salariés et CA<40 M€ ou bilan <27 M€
Taux de la garantie	85%	Maxima de 40 à 70% selon les programmes
Prêts garantis	Investissement matériel, maximum 250 000 CAD	Investissement matériel et immatériel, fonds propres
Garanties propres demandées à l'emprunteur	Le plus souvent 25% du prêt	Maximum 50% du prêt
Taux de charge	2% + 1,25% par an	0,6% par an en général

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Le rapport annuel fournit de nombreuses informations sur ce thème. Sans reprendre les paramètres financiers détaillés supra, les principaux enseignements à tirer sont les suivants :

Le nombre de prêts garantis d'un montant inférieur à 50 000 € représente 58% du total : la LFPEC n'a donc pas pour unique objectif de solvabiliser les plus gros projets.

Répartition des prêts par taille de prêt

2000-2001	En nombre	En montant (MCAD)
0 à 10 000 CAD	586	4
10 à 25 000 CAD	2 329	41
25 à 50 000 CAD	3 217	116
50 à 75 000 CAD	2 259	137
75 à 125 000 CAD	2 983	289
125 à 250 000 CAD	3 055	576
TOTAL	**14 429**	**1 163**

Ainsi, même si la création d'entreprise ne constitue pas une cible identifiée au sein d'un programme spécifique d'Industrie Canada, il apparaît que leur part dans le total des interventions est supérieure à 50%, en nombre comme en valeur, ce qui témoigne de la pertinence de l'outil pour ces créations (même si le nombre de garanties ainsi offertes ne couvre que 5% du nombre des créations annuelles d'entreprises).

Répartition des prêts par âge des entreprises

2000-2001	En nombre	En montant (MCAD)
Démarrage	7 457	670
1 à 3 ans	2 103	144
+ de 3 ans	4 869	349
TOTAL	**14 429**	**1 163**

Les emplois supplémentaires prévus s'élèvent à 47 829, soit une moyenne de 3,3 par prêt garanti, ou encore de 41 par MCAD garanti.

Répartition des prêts et des emplois supplémentaires prévus par taille des entreprises (mesurée par le chiffre d'affaires) 2000-2001	**Prêts en nombre**	**Prêts en montant (MCAD)**	**Emplois prévus**
Chiffre d'affaires < 100 000 CAD	1 522	68	1 959
De 100 à 250 000 CAD	3 527	214	5 389
De 250 à 500 000 CAD	3 441	274	8 668
De 500 000 à 1 M	2 969	274	11 515
De 1 à 2,5 M	2 244	243	13 980
De 2,5 à 5 M	726	89	6 318
TOTAL	**14 429**	**1 163**	**47 829**

FICHE II.2

LA BANQUE DE DEVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La BDC propose aux entreprises canadiennes une gamme de produits financiers (prêts ordinaires, prêts subordonnés, quasi fonds propres, interventions en capital…) destinés à soutenir leur croissance. Ses interventions sont principalement destinées aux PME, la définition de cette notion étant appréciée de façon souple et correspondant généralement à un effectif inférieur à 500 salariés. Des produits spécifiques sont destinés aux plus petites entreprises ou aux jeunes entrepreneurs. Par rapport aux établissements de place, la BDC a pour ambition de proposer des solutions de financement que le marché ne parvient pas à fournir (financement de l'immatériel, de l'innovation, risques élevés, prêts à long terme…). Elle intervient seule ou en cofinancement.

Par ailleurs, la BDC propose également à ses clients des prestations de conseil en gestion personnalisées.

B. Origine et évolution

La BDC a été créée au lendemain de la seconde guerre mondiale. C'est une institution financière dont le capital est entièrement détenu par l'Etat. En 1995 a été conduite une profonde réorientation de la BDC qui, de prêteur en dernier ressort, est devenue une institution entièrement tournée vers le développement des entreprises. L'orientation stratégique suivie depuis lors, en bonne intelligence avec son actionnaire unique, est double :

- fournir des solutions de financement que le marché ne parvient pas, ou peu, à offrir ;
- le faire en étant un établissement profitable, ce qui implique d'une part une forte sélectivité et, d'autre part, une tarification du risque appropriée (certains financements à risque sont offerts à des taux annuels de plus de 15%) ;

Ces orientations sont résumées par la formule : « mieux choisir ses clients et prendre plus de risques avec eux ».

A l'appui de cette orientation, une revue périodique des failles de marché est réalisée pour la mise à jour de la gamme des produits de la BDC. Cette revue est accessible et associe les établissements de place, de façon à assurer l'originalité bien comprise du positionnement de la BDC (dans la pratique, 30% des clients de la BDC sont apportés par les banques de place)

C. Maillage territorial

La BDC dispose d'un réseau de 80 succursales et d'une succursale virtuelle « BDC connex ». Elle emploie 1 200 personnes dont 80 experts et consultants pour son activité de conseil (et dispose d'un réseau de 350 consultants spécialisés externes).

D. Acteurs intervenant et leur organisation

La BDC (1 200 employés) est dirigée par un conseil d'administration de 16 membres, principalement issus du monde de l'entreprise et de la finance. L'Etat, actionnaire unique, n'a qu'un siège d'administrateur, sans droit prépondérant. L'Etat n'intervient pas, au-delà des grandes orientations stratégiques, dans la politique de la banque, ni a fortiori dans sa gestion. La BDC offre ainsi un exemple original de gouvernance.

Par rapport aux banques la BDC occupe un positionnement particulier (Cf.. supra) et expertise en propre les dossiers de financement qui lui sont soumis, sans délégation. Sa part de marché en crédit aux entreprises est inférieure à 3%.

E. Financement

La BDC réalise des profits et verse à ce titre des dividendes à son actionnaire unique. Pour le reste, ses besoins de financement sont couverts par des émissions obligataires (notation AAA, émissions au même taux que l'Etat canadien) et ses besoins de couverture en fonds propres assurés par des augmentations de capital de l'Etat. Le capital est de 1,2 MdCAD pour un total de bilan de 7 MdCAD[1].

F. Missions et modes d'action

Prêts ordinaires : financement d'un large éventail de projets (investissement, fonds de roulement, acquisitions…) à taux fixe ou variable, pour des périodes pouvant atteindre 20 ans. La BDC a participé à 1,78 MdCAD d'interventions à ce titre en 2001-2002, pour un montant moyen de prêts de 346 000 CAD (mais 51% des prêts en nombre sont inférieurs à 100 000 CAD). La prime de risque s'est établie en moyenne à 0,66%.

Prêts à l'innovation (immatériel) : financement souple, entre 100 et 250 000 CAD, de projets d'innovation. 55,4 MCAD ont été mis en place à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts s'établit à 115 000 CAD, pour une prime de risque moyenne de 3,9%.

Prêts spécifiques micro-entreprises : financements à formalités réduites de 25 000 CAD pour les entreprises en création à 50 000 CAD pour les entreprises en activité. 17,4 MCAD ont été octroyés à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts s'établit à 36 000 CAD et la prime de risque moyenne à 2,12%.

Programme spécifique pour les jeunes entrepreneurs : financements à formalités réduites et à taux préférentiel pour les jeunes entrepreneurs, doublés d'une offre gratuite de conseils (jusqu'à 50 heures de soutien personnalisé à la gestion). 1,5 MCAD ont été versés à ce titre en 2001-2002. Le montant moyen des prêts est de 28 000 CAD et la prime de risque moyenne s'est établie à 0,08%.

Dette subordonnée, prêts à redevance : il s'agit de quasi fonds propres pour les entreprises clientes (64 MCAD d'interventions à ce titre en 2001-2002). Le montant moyen des versements est de 848 000 CAD, ce qui correspond aux plus gros projets. La prime de risque est également plus élevée (4,8% en moyenne, plus royalties, soit des taux « tout compris » pouvant excéder 15%).

Pour ses activités de prêts, la BDC ne bénéficie pas des garanties fédérales offertes par Industrie Canada.

[1] 1 CAD valait 0,645€ au 30/09/02.

Interventions en capital : apport de capitaux propres. La BDC limite ses interventions à 10% du capital et siège dans les conseils d'administration. Une partie des fonds (20%) est investie indirectement via des participations dans des fonds externes. Les interventions sont sélectives, un dossier sur 10 environ étant retenu pour une intervention. 100 MCAD ont été versés à ce titre en 2001-2002 (montant moyen des interventions 1,7 MCAD). Le portefeuille de la BDC comprend au total 300 entreprises, pour un montant de participations de 600 MCAD, de duration moyenne de 7 à 10 ans.

Activité de conseil : interventions payantes (500 environ par an), d'un montant moyen de 9 000 CAD, inférieur aux mandats moyens du marché. Ces interventions sont principalement, mais non exclusivement, réalisées au profit des clients de la banque.

En matière de **sensibilisation à l'esprit d'entreprise**, la BDC organise depuis 2 ans la Semaine de la PME qui célèbre l'esprit d'entreprise (entrepreneurship) en soulignant les réalisations des PME. En 2001, 25 000 personnes ont pris part à cet événement et aux 300 activités organisées dans le cadre de cette semaine. La remise des prix aux jeunes entrepreneurs (moins de 30 ans) clients de la BDC constitue l'un des temps forts de cette manifestation. Les lauréats sont parrainés par des personnalités du mondes des affaires qui les accompagnent pendant au moins un an.

Elle participe en outre au **programme de prêts aux étudiants entrepreneurs**. Il s'agit de prêts sans intérêt financés par Développement des ressources humaines du Canada (DRHC) et administrés par la BDC. Ces prêts s'adressent aux étudiants âgés de 15 ans et plus qui souhaitent pendant l'été créer leur entreprise.

G. Information sur le dispositif

La BDC a une politique commerciale active, comprenant publicité et démarchage. Elle s'appuie par ailleurs sur les banques (Cf. supra), les acteurs du développement économique (réseaux fédéraux et provinciaux) et diverses actions de promotion de l'entrepreneuriat.

H. Procédure d'évaluation

Outre les revues périodiques permettant d'affiner le positionnement de la BDC sur le marché et outre les indicateurs financiers utilisés (en particulier les résultats comptables et ratios de rentabilité imposés par son actionnaire), la BDC mesure le taux de satisfaction de sa clientèle (90%).

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

L'activité de la BDC peut être rapprochée de celle de la BDPME (partie financements, à l'exclusion des garanties) et de l'ANVAR. Les **ordres de grandeur** sont **similaires** s'agissant des interventions totales (200 à 250 M€ pour l'ANVAR, 1,2 Md€ en cofinancement pour la BDPME).

En revanche, le mode de gouvernance de la BDC paraît être une particularité intéressante.

Plus encore, la **politique de tarification du risque** est une vraie spécificité que la **législation française sur l'usure** interdirait dans notre pays. L'ambition de rentabilité de la BDC est clairement affichée et son positionnement « offrir des crédits chers pour les entreprises auxquelles le marché n'offre pas de crédit du tout » en font un acteur particulièrement original.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Si la création d'entreprise ne constitue pas une cible privilégiée, les entreprises en création représentent 11,4% des interventions en nombre et 8,2% en montant. Les entreprises de moins de 3 ans représentent 20,6% des interventions en nombre et 15,6% en montant. Corollaire de la sélectivité, **le taux de maintien à 3 ans des entreprises aidées est de 89%** (le taux de maintien mesure la part des entreprises financées dont la note de solvabilité n'est pas dégradée après trois ans, la cessation d'activité n'étant qu'une forme de dégradation de la solvabilité ; par conséquent le taux de survie est supérieur à 89%).

Il est à noter une exception au principe de rentabilité qui guide les autres activités de la BDC. Il s'agit de **l'activité de conseil** qui **enregistre chaque année une perte** de l'ordre de 2 MCAD (ce qui n'est pas très important au regard des bénéfices – 55 MCAD en 2002 et 88 MCAD en 2001 – ou des dividendes versés à l'Etat, de l'ordre de 15 MCAD par an) et qui ne comprend pas l'apport, non chiffré, de ces activités à l'amélioration du taux de survie des entreprises financées.

Total du financement autorisé (flux au 31 mars, terme de chaque exercice annuel)	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Nombre d'interventions	5 815	6 082	6 412	6 519	6 519
Valeur totale des autorisations (en M CAD)	1 235	1 272	1 435	1 652	1 848
Valeur moyenne par autorisation (en K CAD)	212	209	224	253	283

Total du financement engagé (stock des engagements financiers)	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Nombre de clients	17 414	17 923	18 807	19 984	21 016
Montant total (en M CAD)	4 586	5 090	5 641	6 353	7 202
Montant moyen par client (en K CAD)	263	284	300	318	342

Revenu net (en M CAD)	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Activité de prêts	19,8	19,1	1,7	14,4	56,5
Groupe-Conseil	21,5	17,8	19,4	17,7	18,2
Capital-risque	4,2	(- 4,1)	80	56,2	(- 21)
Total	**45,5**	**32,8**	**101,1**	**88,3**	**53,7**

Valeur totale des projets financés (en M CAD)	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Capital risque	**250**	**202**	**364**	**750**	**578**
Dont interventions BDC	63	42	63	114	106
Activités de prêt	**2 231**	**2 419**	**2 638**	**2 838**	**3 100**
Dont interventions BDC	1 172	1 230	1 372	1 538	1 742
Valeur totale	**2 481**	**2 621**	**2 999**	**3 588**	**3 678**

Dividendes versés au gouvernement canadien	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Montant des dividendes versés (en M CAD)	6	6	8,9	13,8	16,7

Le rendement des capitaux propres (bénéfice net/avoir moyen de l'actionnaire) a quant à lui atteint 5,7% sur la même période (l'objectif de la BDC est d'obtenir un rendement qui soit au moins égal au coût à long terme des fonds du gouvernement).

Année	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**
Rendement	10,2 %	6,4%	18,7%	12,6%	5,7%

Répartition de l'enveloppe des prêts autorisés selon leur montant (en CAD)	**100 000 et moins**	**Plus de 100 000 et moins de 250 000**	**Plus de 250 000 et moins de 500 000**	**Plus de 500 000 et moins de 1 M**	**Plus de1 M**
Part de l'enveloppe totale des prêts autorisés	51 %	22 %	14 %	8 %	5 %

Provisions pour créances irrécouvrables	1998	1999	2000	2001	2002
Montant (flux en M CAD)	51	61	94	106	95
Part du portefeuille moyen de prêts	1,3%	1,4%	2%	2%	1,7%

Le solde du cumul des provisions s'établissait à 401 M CAD au 31 mars 2002 pour un montant de prêts considérés comme douteux de 268 M CAD.

Ratio de liquidité	1998	1999	2000	2001	2002
Encaisses et placements à CT/total de l'actif	12%	11%	10%	11%	10%

FICHE II.3

LES CENTRES DE SERVICES AUX ENTREPRISES DU CANADA (CSEC)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La finalité du réseau des CSEC est d'offrir à l'ensemble du monde des affaires (entreprises, investisseurs) des informations sur les programmes, les services et la réglementation susceptibles d'intéresser la vie de l'entreprise à toutes les étapes de son développement.

Les CSEC mettent ainsi à la disposition des décideurs économiques de toutes les régions du pays des renseignements précis et actualisés afin de les orienter en fonction de leur profil et de répondre aux questions touchant au démarrage ou au développement des entreprises.

B. Origine et évolution

Les CSEC sont le résultat de la collaboration entre 37 ministères fédéraux, les gouvernements provinciaux, les autorités locales et dans certains cas le secteur privé, le milieu associatif, le monde de l'enseignement et des instituts de recherche. Ils visent à constituer une véritable centrale d'information sur les actions conduites en faveur du développement des entreprises et sur les données administratives et économiques pouvant les intéresser.

C. Maillage territorial

Il existe 13 CSEC, un par province et territoire, qui s'appuient par ailleurs sur un nombre croissant de partenaires locaux[1] (SADC, CLD au Québec, centres d'encadrement des petits entrepreneurs et d'aide aux nouvelles entreprises en Ontario…) proposant un accès aux renseignements fournis par le réseau des CSEC. En plus de ces implantations physiques, l'utilisation d'internet pour l'accès aux informations des CSEC bénéficie du fort taux de connexions observé au Canada.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Outre les intervenants précédemment cités et dont les relations sont contractualisées, il existe un Secrétariat national des CESC dont le siège et à Ottawa et qui apporte son soutien aux centres en veillant au respect des normes et des procédures garantissant la fiabilité des informations délivrées. Le Secrétariat est également responsable du site web et assure la maintenance technique des bases de données et des produits.

Le développement et la gestion des CSEC sont confiés à différents organismes fédéraux, chacun d'entre eux étant responsable d'un portefeuille territorial : Diversification de l'Economie de l'Ouest (centres situés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba), ministère de l'Industrie (centres de l'Ontario, du Nunavut, du Yukon et des territoires du Nord-Ouest), Développement Economique Canada pour les régions du Québec (centre québécois), Agence de promotion économique du Canada atlantique (centres de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve).

[1] 380 points de consultation du portail internet sont en libre service à travers l'ensemble du pays.

Les représentants de ces 4 organismes coordonnent leurs activités au sein d'un « comité des partenaires en gestion des CSEC ». Le personnel des CSEC, au nombre de 190 en 2001, regroupe des fonctionnaires fédéraux (73), provinciaux (44) ainsi que des employés municipaux et du secteur privé (73).

E. Financement

Le gouvernement fédéral attribue au réseau des CSEC une enveloppe de 75 MCAD[2] sur 5 ans (soit un flux annuel de crédits de 14 à 16 MCAD). Les dotations budgétaires affectés aux CSEC sont réparties proportionnellement et chaque organisme fédéral responsable de la gestion des centres qui lui sont attribués assure la planification et le contrôle des dépenses.

F. Missions et modes d'action

Les services sont offerts gratuitement par téléphone et télécopie, par courrier postal et électronique, sur le web et directement dans les CSEC.

La base de données utilisée, le système d'information des entreprises, contient une description à jour, dans les deux langues officielles, des 1 127 programmes, services, réglementations et démarches administratives concernant les entreprises et relevant de 37 ministères et organismes fédéraux. Chaque centre, y compris le site Internet, propose également une collection équivalente de 3 574 documents provinciaux ou territoriaux intéressant au total 311 ministères et organismes provinciaux. La richesse des données proposées permet aux CSEC de répondre directement à 80% des sollicitations des usagers, les 20% restants étant traités indirectement par mise en relation avec des spécialistes extérieurs au réseau.

Les CSEC offrent sur Internet une boite à outils de base adaptée à chaque province et territoire, des logiciels interactifs de plans d'affaires, des ateliers en ligne sur la petite entreprise, un système d'aide au démarrage d'une entreprise, des descriptions des services et des programmes de soutien aux entreprises.

G. Procédure d'évaluation

Les administrations et agences fédérales participant à la gestion des CSEC rendent compte des activités de ces derniers pour les régions qui leur sont respectivement attribuées. En avril 1999, Industrie Canada a par ailleurs diligenté une mission d'évaluation du Secrétariat national des CSEC. Cette évaluation a été conduite par le comité directeur des études d'évaluation. Lors de l'exercice 2001-2002, une évaluation du réseau des CSEC a été programmée.

Par ailleurs un contrôle rigoureux de la qualité du système d'information des entreprises est assuré :

- les normes de contrôle de la qualité concernent l'actualité, la pertinence et la lisibilité des renseignements ;

- les documents fédéraux les plus demandés sont mis à jour mensuellement et les autres tous les 9 à 12 mois (près de 2 000 changements ont ainsi été apportés en 2001).

Le réseau a de plus mis au point un système national de suivi pour surveiller le rendements des équipes et des outils aux niveaux local, régional et national.

[2] 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

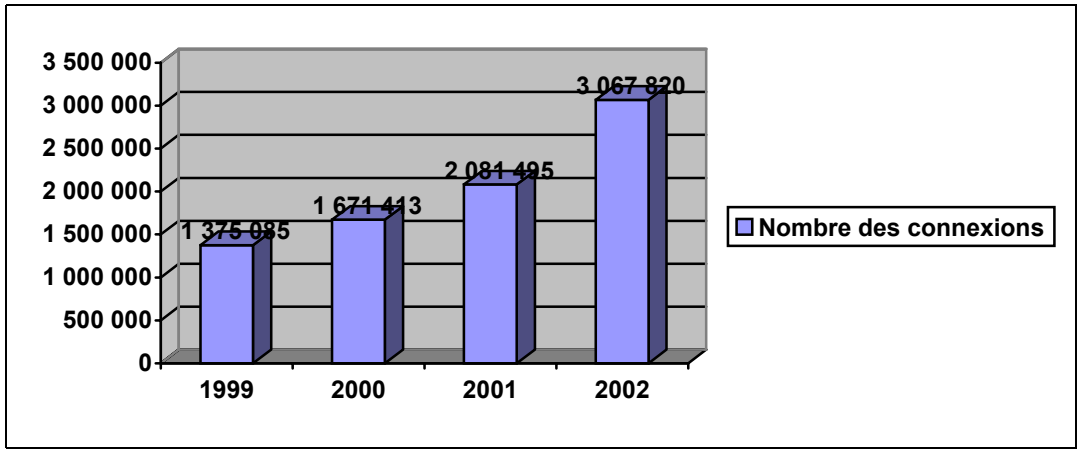
II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les CESC constituent un réseau centralisant l'ensemble des informations intéressant les entreprises sur les actions destinées à favoriser leur développement, quel que soit l'échelon territorial concerné (fédéral, provincial, local).

C'est un réseau normalisé de pré-accueil, d'information et d'orientation des entrepreneurs et des investisseurs. Le nombre de consultations et sollicitations de ce réseau et de ses outils d'information en fait un instrument de référence au Canada qui ne semble pas avoir d'équivalent dans notre pays.

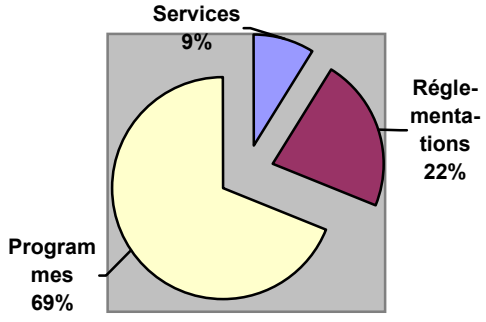
III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Les modes de consultation des CSEC faisant appel à un agent (415 000 consultations) sont en diminution (-14% pour les appels téléphoniques et -20% pour les visites en personne au cours de l'exercice 2000-2001) tandis que les consultations par Internet (2,2 millions de consultations en libre service) sont en progression marquée (+ 24 %).

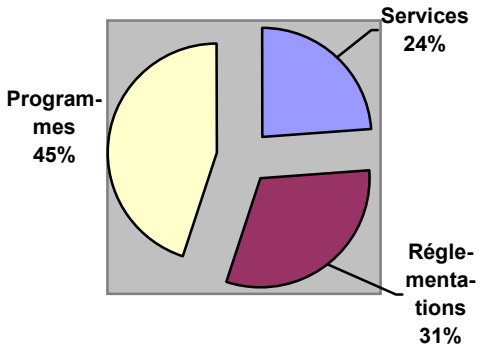


En 2001, environ 53 000 plans d'affaires interactifs ont été réalisés en ligne par les clients des CSEC, le coût unitaire de la prestation n'excédant pas 5 $CAN. Le système d'aide au démarrage représente 15% des connexions sur le site internet.

Consultations en libre service



Consultations avec l'aide d'un agent d'information (navigation sur internet assistée par un opérateur, accueil physique dans un point d'accès)



Nombre d'interactions	2000	2001	Variation en %
Accueil physique	221 029	177 186	- 19,8%
Par téléphone	263 765	226 780	- 14%
Par courrier électronique	5 943	8 592	+ 44,6%
Par courrier postal	2 537	1 802	- 29%
Par télécopieur	1 046	1 107	+ 5,8%
Total	**494 320**	**415 467**	**- 16%**
Connexions au site Internet	2 203 967	1 777 645	-19%

NB : une interaction est un contact établi par un client, quel que soit le mode d'accès.

415 467 interactions en 2001 représentent en moyenne 12 sollicitations par agent et par jour. 58 % des clients se déclarent des entrepreneurs potentiels, 14% sont des entreprises en création et 28% des entreprises établies. **Les entreprises en création sont ainsi plus de 50 000 à utiliser les services des CSEC, soit plus d'une entreprise créée sur 3 chaque année.**

Ces données témoignent de la place de ce réseau dans le paysage canadien ainsi que de son rendement.

Selon une enquête de satisfaction menée par le secrétariat national des CSEC, le Système d'aide au Démarrage des Entreprises (SADE) répondrait aux besoins d'information de près de 72% des utilisateurs (850 clients sondés). **Plus de 72% des personnes interrogées se seraient déclarées satisfaits ou entièrement satisfaits du site**. Plus de 90% ont répondu par l'affirmative à la question de savoir si elles le recommanderaient à une autre personne projetant de créer son entreprise.

Le rapport établi en 1999 par la direction de l'évaluation et de la performance de Industrie Canada sur les CSEC a abouti aux conclusions suivantes :

- dans l'ensemble, **les clients du réseau des CSEC sont très satisfaits** des services proposés ;

- tous les services offerts ont été identifiés comme importants et le degré de satisfaction à l'égard des services et du personnel est élevé ;

- les objectifs poursuivis par le secrétariat national des CSEC continuent d'être pertinents ;

- les voies d'amélioration du fonctionnement du secrétariat national et des CESC résident dans le pilotage du réseau (optimisation de la communication interne, renforcement de l'autorité du secrétariat dans le domaine du suivi de l'activité des centres et des partenaires, accroissement des moyens mis à sa disposition en matière de soutien technique aux membres du réseau, diversification des ressources financières pour continuer à lancer de nouvelles initiatives).

FICHE II.4

LES POLITIQUES FISCALES EN FAVEUR DES PETITES ENTREPRISES

Dans cette fiche seront examinées dans un premier temps les principales dispositions applicables aux entreprises puis les dispositions de nature à encourager l'investissement, notamment des particuliers, dans le capital des entreprises.

I. DISPOSITIONS APPLICABLES AUX ENTREPRISES

A. Aperçu du cadre fiscal général applicable aux entreprises

Les principaux impôts applicables aux entreprises (on n'évoquera pas l'équivalent de la TVA) sont l'impôt sur les bénéfices, la taxe sur le capital et les taxes assises sur la masse salariale. L'organisation institutionnelle du Canada permet à chacune des provinces du Canada de passer une entente fiscale avec le gouvernement fédéral. Dans ce cadre, pour chaque impôt, l'assiette fédérale et l'assiette provinciale sont identiques et l'administration fiscale est unique. La province garde la fixation du taux additionnel d'imposition comme principale marge de manœuvre. Dans le cas contraire (c'est le cas du Québec mais aussi, s'agissant des entreprises, de l'Ontario et de l'Alberta), les assiettes utilisées par le niveau fédéral et le niveau provincial peuvent différer, ce qui confère des marges de manœuvre supplémentaires de politique fiscale aux gouvernements fédérés en contrepartie d'une complexité accrue pour les contribuables.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés incorporées est établi par l'application d'un taux fixe au résultat fiscal des entreprises alors que les bénéfices des sociétés non incorporées sont assujettis au barème de l'impôt sur le revenu (équivalent des BIC ou BNC en droit français). Le taux de l'impôt sur les bénéfices est en moyenne de 38% environ, soit 26,12% pour le niveau fédéral et 12% en moyenne pour le niveau provincial (les taux provinciaux s'étagent entre 9 et 17%).

L'impôt sur le capital peut être comparé à la taxe professionnelle et comprend également une part fédérale (taux de 0,225%) et une part provinciale.

B. Principales mesures particulières du système fédéral en direction des entreprises, dont l'effet est souvent accompagné, voire accru, par les politiques provinciales

La politique poursuivie au niveau fédéral vise à réduire les taux d'imposition de façon transversale, en évitant de multiplier les dispositifs dérogatoires et autres niches fiscales. Le taux fédéral de 26,12% sur les bénéfices devrait ainsi passer à 22,12% d'ici deux ans.

Pour autant trois catégories de mesures spécifiques méritent d'être signalées au sein de la législation fiscale fédérale :

1. Les taux réduits d'imposition pour les petites entreprises

Pour les petites entreprises, définies ici comme celles dont le capital imposable est inférieur à 15 MCAD[1] et qui sont sous contrôle canadien, le taux d'imposition des bénéfices est réduit de 26,12% à 13,12% pour la première tranche de 200 000 CAD de bénéfices. Cet effort fédéral en faveur des petites entreprises, dont le coût fiscal est estimé à 3,6 MdCAD (représentant 13,5% du rendement de l'IS), se double de mesures similaires dans toutes les provinces à l'exception du Québec (province dont le taux d'imposition des grandes entreprises est le plus faible). En moyenne, le taux provincial d'imposition est ramené pour les petites entreprises et pour la première tranche de 200 000 CAD de bénéfices de 12% à 6,5%.

L'avantage fiscal maximal retiré par les entreprises éligibles est donc le produit de 200 000 CAD par une baisse de taux globale de 18,5%, soit 37 000 CAD par an. Le coût total de cette mesure (coût fédéral et coût provincial) est estimé à 5 MdCAD ; 300 000 entreprises en bénéficient.

De même, au niveau fédéral, les entreprises dont le capital imposable n'excède pas 10 MCAD sont exonérées de l'impôt sur le capital (soit une économie potentielle de 22 500 CAD). La plupart des provinces qui prélèvent des impôts sur le capital ont également instauré des seuils ou franchises pour les entreprises dont le capital imposable n'excède pas une limite variant, selon les provinces, entre 1 et 10 MCAD[2].

S'agissant des charges sociales, ou taxes assises sur la masse salariale, le gouvernement fédéral n'a pas mis en place de mesure particulière pérenne, contrairement à certaines provinces qui ont décidé d'exonérer les plus petits employeurs (par exemple en Ontario, qui a mis en place un seuil de 400 000 CAD de masse salariale pour l'assujettissement).

2. Les formalités réduites pour les petites entreprises

Les principales simplifications applicables aux PME concernent la taxe sur les produits et services (équivalent de la TVA).

Les entreprises sont exonérées de cette taxe si leur chiffre d'affaires n'excède pas 30 000 CAD, soit environ 20 000 €. Par ailleurs, pour les entreprises dépassant ce seuil mais dont le chiffre d'affaires n'excède pas 200 000 ou 500 000 CAD, des méthodes forfaitaires simplifiées de calcul du solde net dû au titre de cette taxe existent. La première disposition se rapproche du régime micro-entreprise en matière de TVA, la seconde ne semble pas permise par les dispositions communautaires régissant cet impôt, elle ressemble en revanche au régime micro-entreprise pour la définition du bénéfice imposable.

Par ailleurs, elles voient leur formalités allégées, sous la forme d'une déclaration annuelle si elles réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 CAD et sous la forme d'une déclaration trimestrielle si elles réalisent un chiffre d'affaires compris entre 500 000 et 6 MCAD. Des dispositions similaires existent en droit national.

En matière d'imposition des bénéfices, les exigences de versement (délais et acomptes) sont également plus souples pour les petites entreprises.

---

[1] 1 CAD = 0,645 € au 30/09/02.

[2] Par exemple, en Ontario, le taux est de 0,3% et le seuil de 5 MCAD, soit une économie potentielle de 15 000 CAD.

3. Les incitations à la recherche et au développement

Le régime de crédit d'impôt recherche et développement canadien est généralement considéré comme l'un des plus favorables au sein des pays de l'OCDE. Outre une définition des dépenses de R&D plutôt favorable aux entreprises, sa principale caractéristique est d'être **calculé sur l'intégralité de ces dépenses** et, non, comme dans la plupart des autres pays, sur leur accroissement d'une année sur l'autre ou leur accroissement par rapport à une moyenne passée.

Le crédit d'impôt est de 20% dans la majeure partie des cas. S'il excède le montant d'impôt dû, il peut être imputé sur les 3 exercices antérieurs et les 7 exercices suivants mais n'est pas remboursé. Pour les PME, définies au niveau fédéral comme les entreprises contrôlées par des canadiens, dont le bénéfice n'excède pas 400 000 CAD l'année précédente et le capital imposable est inférieur à 15 MCAD, le taux du crédit d'impôt passe à 35% pour la première tranche de 2 MCAD de dépenses et le crédit devient en partie remboursable (remboursable à 100% pour la première tranche de 2 MCAD de dépenses, à 40% au-delà). Certaines institutions (Cf. la fiche relative à Investissement Québec) proposent des préfinancements de ces remboursements. Les remboursements aux PME ont représenté 450 MCAD au niveau fédéral en 1999. Au total, même si elle n'a pas été chiffrée précisément lors de nos entretiens sur place, **la dépense fiscale imputable au crédit d'impôt R&D est très certainement de l'ordre de 2 MdCAD**.

C. Aperçu de politiques provinciales qui complètent ou s'écartent du cadre fédéral

En Ontario, les objectifs de politique fiscale sont très similaires aux principes de politique fédérale exposés *supra* : **volonté de baisser les taux d'imposition de façon transversale** (de 12,5% en 2002 à 8% en 2005 pour les grandes entreprises, de 6% en 2002 à 4% en 2005 pour les petites entreprises) et limitation des principales mesures particulières au champ des petites entreprises (taux réduits) et à l'innovation.

Au Québec, des **politiques complémentaires très interventionnistes** et ciblées sont mises en place dans le cadre provincial. La principale mesure est le congé fiscal de 5 ans pour les entreprises nouvelles.

1. Le congé fiscal pour les entreprises nouvelles

Les nouvelles entreprises constituées en société peuvent bénéficier d'exonérations fiscales (impôt sur les revenus, taxe sur le capital) et sociales (cotisation des employeurs aux FSS, fonds des services de santé) pendant les 5 premières années de leur existence.

L'exonération d'impôt sur le revenu et de taxe sur le capital des nouvelles sociétés est en vigueur depuis mai 1986. L'élargissement de cette mesure à la cotisation au FSS est intervenu en 1996. En mars 1997, le gouvernement du Québec (ministère du Revenu) décidait la prolongation de la durée de l'exonération de 3 à 5 ans.

Les associations de travailleurs autonomes, dénonçant la discrimination introduites par ce dispositif au profit des entreprises dotées de la personnalité morale, font actuellement pression pour obtenir son extension à l'ensembles des activités indépendantes.

Les exonérations fiscales s'appliquent aux 200 000 premiers CAD de revenu de l'entreprise et à la partie de la taxe sur le capital[3] attribuable aux 3 premiers millions de CAD de capital versé. L'exonération des contributions au FSS porte sur les 700 000 premiers CAD de salaires versés (depuis le 1er juillet 2000).

En vertu de la loi sur les impôts, une société peut prétendre à l'exonération pour une année d'imposition donnée si elle répond aux conditions suivantes :

- elle ne résulte pas d'une fusion ou du regroupement de plusieurs sociétés ;
- entre le jour de sa constitution et la fin de l'année d'imposition en cause, elle n'a jamais été associée à une autre société et n'est pas liée à la reprise ou à la réactivation d'une activité antérieurement constituée.

L'aide fiscale maximale consentie à une nouvelle société pour chacune de ses années d'imposition comprises dans ses 5 premières années complètes d'existence se calcule comme suit :

- au titre de l'impôt sur le revenu :

Impôt sur le revenu	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999
Montant du plafond	200 000 CAD	200 000 CAD
Taux applicable	5,75%	8,9%
Aide fiscale maximale	11 500 CAD	17 800 CAD

- au titre de la cotisation des employeurs au FSS :

Cotisation FSS	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999 et avant le 1er juillet 2000	Après le 30 juin 2000
Montant du plafond	300 000 CAD	500 000 CAD	700 000 CAD
Taux applicable	4,26%	3,75%	3,75%
Aide maximale	12 780 CAD	18 750 CAD	18 900 CAD

- au titre de la taxe sur le capital :

Taxe sur le capital	Avant le 1er juillet 1999	Après le 30 juin 1999
Montant du plafond	Capital de 2 millions CAD	Capital de 3 millions CAD
Taux applicable	0,64 %	0,64%
Aide fiscale maximale	12 800 CAD	19 200 CAD

Depuis le 30 juin 2000, l'aide fiscale maximale dont peut bénéficier une jeune entreprise pendant 5 ans se monte à 55 900 CAD par an.

Le coût en année pleine de la mesure pour le gouvernement québécois s'est élevé en 2001 à 50 MCAD. Par ailleurs, le nombre des entreprises bénéficiaires en flux annuels et en stock en 2001 était respectivement de 5 000 et de 25 000, soit une dépense fiscale par entreprise et par an de 2 000 CAD.

Ce régime d'exonération fiscale et sociale s'adresse à toutes les nouvelles entreprises du Québec quelles qu'elles soient, dès lors qu'elles sont constituées en sociétés. A contrario, le régime français qui peut en être rapproché s'applique à toutes les formes d'entreprises nouvelles (individuelles ou en société) mais est zoné, participant de fait à une politique discriminante d'aménagement du territoire. Il s'applique à l'impôt sur les bénéfices et, soit de façon automatique, soit sur délibération des collectivités locales, à la taxe professionnelle.

[3] L'exonération ne peut être totale dans la mesure où l'entreprise reste au minimum redevable d'un forfait de 250 CAD.

2. Autres exemples de mesures au Québec

Le montant des dépenses fiscales consacrées aux entreprises au Québec s'établit à 1,3 MdCAD, soit, par rapport au niveau fédéral, un niveau proportionnellement 3 fois plus élevé.

Parmi les dispositions très ciblées dont la mission a eu connaissance figurent des incitations très fortes et ciblées (sous la forme d'un crédit d'impôt remboursable annuel pendant 12 ans de 40% de la masse salariale plafonné à 15 000 CAD par emploi créé… soit 180 000 CAD ou 120 000 € par emploi créé) en faveur de l'implantation d'entreprises dans certaines zones et métiers particuliers, telle la cité du multimédia à Montréal. Cet exemple illustre l'existence de niches fiscales très particulières au sein de la législation québécoise.

II. DISPOSITIONS APPLICABLES AUX INVESTISSEMENTS DANS LES FONDS PROPRES DES ENTREPRISES

A. Principes directeurs au niveau fédéral pour l'investissement direct dans le capital d'une petite entreprise

L'investissement direct d'un particulier dans le capital d'une petite entreprise ne bénéficie au Canada d'aucune incitation fiscale à l'entrée (alors qu'en France existe une réduction d'impôt). En revanche, les modalités d'imposition à la sortie, que le résultat de l'investissement soit une plus-value ou une moins-value obéissent à des règles favorables aux investisseurs.

Ainsi, **par rapport à la règle générale** qui veut que les gains en capital sont soumis, à concurrence de 50% de leur montant, au barème de l'impôt sur le revenu et que les pertes en capital ne peuvent être imputées, toujours à concurrence de 50% de leur montant, que sur 50% des gains en capital réalisés la même année, **l'investissement dans les petites entreprises** canadiennes éligibles **bénéficie des dispositions suivantes** :

- **en cas de moins-value**, 100% de la perte peut être déduit de l'ensemble des revenus du contribuable, au besoin en étalant cette déduction sur les 3 exercices précédents et les 7 suivants. La mesure est triplement favorable : la déduction s'effectue sur l'ensemble des revenus et non sur les seuls gains de même nature, elle correspond à l'intégralité des pertes et non à la moitié, elle peut être étalée pour maximiser son effet fiscal ;

- **en cas de plus-value**, la première tranche de 500 000 CAD de gains en capital est exonérée d'impôt sur le revenu et, dans la limite d'un apport initial de 2 MCAD, les gains en capital réalisés qui dépasseraient cette franchise peuvent bénéficier d'une franchise d'impôt sous réserve de réinvestissement dans des entreprises éligibles.

A un degré moindre, des mesures de même nature existent également en France (la déduction des pertes en capital est plafonnée, le roulement des parts en franchise d'impôt existe mais pas l'exonération des plus values).

Au total, le gouvernement fédéral considère ce système adapté à la prise de risque des individus investissant dans les entreprises. L'Etat ne cherche pas à faciliter ces investissements par des avantages aveugles a priori mais accompagne l'investisseur en cas d'échec comme en cas de succès de son entreprise.

Le coût fiscal de ces mesures au plan fédéral est de 90 MCAD pour la déduction des pertes, 125 MCAD pour le roulement des parts et 380 MCAD pour l'exonération de la première tranche de 500 000 CAD de plus-values, soit au total 600 MCAD.

B. Crédits d'impôts au titre d'investissements dans les sociétés à capital de risque des travailleurs (SCRT)

Les SCRT sont des sociétés de capital risque qui investissent une partie significative de leurs fonds dans les entreprises nationales, en particulier les petites et moyennes entreprises (60%). L'exemple le plus connu est le Fonds de Solidarité des Travailleurs Québécois (voir fiche spécifique) mais il en existe également en Ontario et dans les autres provinces.

Le crédit d'impôt proposé est égal à **15% du montant souscrit par un particulier** dans ces fonds, **dans la limite** d'un investissement **de 5 000 CAD**. **A ce crédit fédéral s'ajoutent des crédits d'impôt provinciaux identiques dans 7 provinces sur 10** (Ontario et Québec notamment)

Les investissements réalisés par des particuliers dans ces fonds sont très souvent réalisés en vue de la retraite et **bénéficient** à ce titre, **en sus** des crédits d'impôt précités, **des avantages spécifiques** (sous forme de déductions) **aux régimes d'épargne retraite**.

De fait, c'est bien le cumul de ces avantages, en même temps que la nécessité pour les particuliers de constituer un épargne capitalisée de retraite, qui permet la mobilisation des fonds. Ainsi, à titre d'exemple, sur les 183 000 actions du FTQ, 180 000 ont été souscrites dans le cadre de l'épargne retraite (avec cumul des avantages fiscaux) et seulement 3 000 en dehors de ce cadre (avec donc le seul crédit d'impôt). **Ces données doivent être prises en compte en cas de recherche d'enseignements comparatifs avec la France**.

Le coût fiscal du crédit d'impôt fédéral est estimé à 260 MCAD par an, soit, en ne retenant que sept des dix provinces, dont les deux plus importantes ont adopté le même système, un coût fiscal global de 500 MCAD pour ces crédits d'impôt, correspondant à plus de 1,6 MdCAD de souscriptions dans ces fonds.

Au Québec, le FSTQ a investi 2,8 MdCAD (sur 4,4 milliards d'actifs) dans 1 800 PME québécoises (ticket moyen de 1,5 MCAD) ; en Ontario, les labour sponsored investment funds (LSIF) ont investi 2,5 MdCAD (sur 3,5 milliards d'actifs) dans 731 entreprises (ticket moyen de 3,5 MCAD).

C. Autres mesures provinciales

Cette fiche étant consacrée aux aspects fiscaux, il n'y est pas fait référence aux dispositifs destinés à favoriser la capitalisation des petites entreprises sous la forme d'investissement public (voir par exemple les fonds d'intervention des CLD et des SADC) ou sous la forme de déclinaisons locales des fonds de travailleurs (cf. exemple des SOLIDE). D'autres fiches de la présente annexe détaillent ces mécanismes.

Au Québec, le principal dispositif rencontré est celui des SPEQ. Il autorise l'année de la souscription une déduction supérieure à 100% de l'investissement réalisé dès lors que la SPEQ, qui n'accueille en règle générale qu'un faible nombre d'investisseurs et investit dans un faible nombre d'entreprises, est homologuée par les pouvoirs publics.

En Ontario, une disposition fiscale existe, qui vise à favoriser l'émergence de « community funds » et l'investissement de particuliers dans ces fonds. Ces fonds, d'un montant maximal de 10 MCAD sont portés par des municipalités ou universités. Il en existe 12 en Ontario qui lèvent des fonds auprès des fonds de travailleurs (LSIF), des institutions financières et des particuliers. Les particuliers bénéficient d'un crédit d'impôt de 15% de leur investissement s'il est compris entre 25 000 et 500 000 CAD tandis que les institutions financières peuvent percevoir un crédit égal à 60% de leur investissement. Il vise à investir localement dans les petites entreprises (moins de 1 MCAD d'actifs), avec un ticket d'entrée inférieur à celui des LSIF, de l'ordre de 500 000 à 1 million de CAD. L'investissement est réalisé en capital, en dette ou en garantie. Cette gamme d'investissement est similaire à celle observée dans les fonds régionaux du FTQ au Québec et correspond à des niveaux relativement bien couverts en France par le marché du capital-risque.

Ces 12 fonds ont levé 42 MCAD de souscriptions, dont 50% sont investis dans une trentaine d'entreprises ontariennes. Ces montants sont modestes, l'une des explications données par le ministère des finances de l'Ontario étant la très faible rentabilité de ces fonds, pourtant gérés par des professionnels.

Cette expérience, somme toute d'un niveau modeste en comparaison des avantages fiscaux proposés, pourrait servir de référence utile en cas de réflexion sur les difficultés de définition de fonds d'investissement de proximité en France.

FICHE II.5

LE PROGRAMME DES SOCIETES D'AIDE AU DEVELOPPEMENT DES COLLECTIVITES (SADC) – L'EXEMPLE DES SADC DU QUEBEC

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) visent à appuyer le développement économique local dans les territoires ruraux et péri-urbains du Canada. Elles constituent le creuset d'une coopération locale entre les acteurs publics et privés intéressés par la définition et la mise en œuvre d'une stratégie de développement économique adaptée aux besoins d'un territoire donné.

Les SADC s'adressent d'une part aux collectivités locales (municipalités) auxquelles elles apportent une expertise en termes de diagnostic des besoins et d'élaboration d'un plan d'action adapté, d'autre part aux entreprises en création ou en expansion qu'elles soutiennent sur les plans technique et financier.

Les entreprises éligibles doivent se situer à l'intérieur de la zone d'intervention de la SADC concernée, s'inscrire dans un domaine d'activité correspondant aux orientations de développement retenues par la collectivité, permettre la création ou le maintien des emplois, démontrer un certain potentiel de développement.

B. Origine et évolution

Les SADC sont issues de la fusion en 1994 de deux types d'organismes : les centres d'aides aux entreprises (CAE) qui s'occupaient de financement, les comités d'aide au développement des collectivités (CADC) qui animaient la concertation entre les partenaires locaux et favorisaient l'élaboration de projets de développement.

Ce rapprochement était motivé par la volonté de regrouper en un seul organisme des activités aux objectifs similaires et menées le plus souvent dans un même territoire. Il a conduit à la fusion en un seul réseau par province, les SADC, des conférences des comité d'aide au développement des collectivités et des associations des centres d'aide aux entreprises. Quelques CAE, bien qu'offrant l'ensemble des prestations réunies dans les SADC, ont préféré conserver leur appellation, ce qui explique qu'on trouve quelques CAE dans les réseaux provinciaux des SADC.

Industrie Canada, qui procure pour le moment aux SADC la majeure partie de leurs ressources d'investissement et de fonctionnement, souhaite à terme que leur autonomie de gestion se double d'une réelle autonomie financière.

C. Maillage territorial

Le Canada compte 260 SADC, dont 65 au Québec et 55 en Ontario, la population couverte étant d'environ 11 millions d'habitants (le tiers de la population du Canada, soit 42 000 habitants en moyenne par SADC, certaines d'entre elles atteignant les 100 000 habitants)

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Soutenues par le gouvernement fédéral (Industrie Canada et les 4 agences gouvernementales de développement économique régional[1]), les SADC sont des organismes sans but lucratif de droit privé dirigés par des conseils d'administration composés de représentants des composantes publiques et privées de leur territoire respectif. Le conseil d'administration est conseillé par un comité des permanents qui lui propose des interventions.

Dans l'ensemble du Canada, elles font appel à l'action de 1 409 employés et de 3452 bénévoles (350 professionnels et 1 250 bénévoles au Québec). Les bénévoles sont des avocats, des comptables, des représentants de l'enseignement, des chefs d'entreprise… Tous les membres des équipes d'intervention bénéficient d'un plan de formation continue.

Les SADC sont fédérées au sein de réseaux provinciaux, par exemple le réseau des SADC du Québec, qui contribuent à la mise en commun des informations et des pratiques et soutient l'action de ses membres en participant à la formation de leurs intervenants ainsi qu'à la création ou à l'adaptation d'outils d'intervention.

Les différents réseaux de SADC du Canada se sont réunis pour la première fois en mai 2000 à l'occasion d'un congrès national qui s'est tenu au Québec. Le deuxième rendez-vous pan-canadien des SADC devrait se dérouler en 2003.

E. Financement

Les ressources dont disposent les SADC pour financer leur fonctionnement et leurs interventions proviennent des dotations budgétaires versées par le gouvernement fédéral, d'emprunts contractés auprès d'institutions financières, et à la marge des revenus tirés de leur activité de bailleur de fonds (intérêts, redevances, plus exceptionnellement dividendes et plus-values).

Les dotations du budget fédéral sont de deux ordres : une dotation annuelle de fonctionnement d'un montant moyen de 300 000 CAD par SADC dont le bénéfice est garanti dans un cadre pluriannuel (5ans), une dotation d'amorçage des fonds d'intervention (320 000 CAD pour le fonds « jeunesse » et 1,55 M CAD pour le fonds local d'investissement) versée en une seule fois.

Les SADC étant des entités autonomes, chacune d'entre elles peut contracter un emprunt auprès d'une institution financière. Les intérêts mais aussi les pertes engendrées par les défaillances éventuelles d'entreprises bénéficiaires in fine des sommes empruntées sont pris en charge par le gouvernement canadien (la SADC doit déposer en garantie une partie de son portefeuille de placements à concurrence d'un tiers du montant de l'emprunt).

[1] Développement Economique Canada pour la province du Québec et FedNor pour l'Ontario, les deux autres agences étant compétentes pour les provinces de l'Atlantique et pour celles de l'Ouest.

En 1999, les SADC du Québec ont par ailleurs décidé de mutualiser leurs ressources dans le cadre d'un fonds commun constitué en société de placement. Les SADC qui choisissent d'adhérer à ce fonds y placent leur surplus et y empruntent les sommes dont elles ont besoin. Ces emprunts sont en fait des facilités de trésorerie renouvelables à un an et consenties au taux de base (4 à 5 % en septembre 2002).

F. Missions et modes d'action

En matière de soutien financier aux entrepreneurs, chaque SADC dispose en moyenne d'un **fonds d'investissement de 2,8 M CAD** et d'un **fonds « jeunesse » d'environ 320 000 CAD**.

Les SADC du Québec accordent des financements qui peuvent prendre la forme de **prêts conventionnels ou à redevance**, **voire à la marge de prises de participations minoritaires** (25 à 30% maximum) dans le capital des entreprises. Ces ressources transitent par deux fonds, le fonds jeunesse qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 35 ans et le fonds local d'investissement.

Dans le cadre du programme jeunesse, les interventions financières consistent en des prêts conventionnels à 5 ans d'un montant maximum de 15 000 CAD. **Au titre du fonds ordinaire, elles se traduisent le plus souvent par des prêts participatifs** (redevance ou prise de participations assorties d'une clause de rachat par les actionnaires majoritaires) **ne dépassant pas 125 000 CAD**.

Une SADC soutient en moyenne une vingtaine de projets chaque année qui sont sélectionnés par un comité d'engagement composé d'une partie des membres du conseil d'administration (des représentants bénévoles des acteurs locaux, collectivités et socio-professionnels), la moitié au titre du fonds jeunesse (un tiers des demandes étant rejeté), l'autre moitié dans le cadre du fonds ordinaire (la moitié des demandes présentées étant refusée)[2]. **Le taux d'intérêt** varie d'un dossier à l'autre et d'une SADC à l'autre en fonction du risque du projet qui donne lieu à une cotation. Il **se situe actuellement entre 6 %** (prime+2 points) **et 9%** (prime+5points). Dans le cas des prêts participatifs, la redevance appliquée représente fréquemment 0,2% du montant annuel des ventes.

Les SADC ne prennent pas de garanties et n'exigent pas systématiquement un apport personnel. Tout financement octroyé est néanmoins assorti d'un accompagnement obligatoire renforcé, et même d'une formation dans le cas des publics émargeant au fonds jeunesse. Le suivi, mensuel la première année, est basé sur la communication et l'examen des états financiers. Il est toujours assuré par des professionnels appartenant aux effectifs permanents des SADC (6 à 8 conseillers spécialisés dont 1 à 2 analystes financiers par SADC en moyenne). La durée de l'accompagnement est alignée sur celle du prêt.

Les SADC du Québec ont également développé un certain nombre d'outils :

- gestion du **programme « Emploi étudiant »** (Développement Economique Canada) qui permet aux SADC d'embaucher des étudiants pendant la période estivale ;

- gestion du **programme « emplois jeunesse du programme d'accès communautaire »** (Industrie Canada) qui permet aux centres d'accès communautaire à Internet (CACI) d'embaucher des étudiants stagiaires chargés de contribuer à la promotion et à l'amélioration de l'accès aux NTIC dans les zones rurales ;

[2] Le portefeuille d'une SADC compte en moyenne 60 à 70 entreprises, dont 3 à 4 intervenant dans les secteurs de la nouvelle économie.

- gestion des **camps d'été « Je brasse des affaires »** qui offre la possibilité aux jeunes de 14 à 17 ans (250 par été) de se familiariser avec le monde des affaires pendant les vacances. Durant une semaine, ils travaillent en équipe à monter une micro-entreprise, à fabriquer un produit et à le mettre sur le marché, les profits réalisés étant partagés entre les jeunes à la fin de la session). Les participants[3] sont encadrés dans chaque camp par 6 à 8 permanents des SADC ainsi que par des bénévoles compétents au regard de leur activité professionnelle (représentants du monde bancaire, chefs d'entreprise…). Ils apprennent en particulier les rudiments de l'établissement de plans d'affaires et de financement ou de la réalisation d'une étude de marché.

Les SADC ont par ailleurs une mission d'aide à l'ingénierie de projets de développement local auprès des collectivités locales de leur ressort. Elles aident les municipalités à réaliser des diagnostics précis par l'analyse rigoureuse et l'interprétation des données socio-économiques de leur milieu. Cet appui est facilité par le recours au MIG (module interactif géographique), site internet mis au point par le réseau des SADC qui donne accès à différentes bases de données territoriales et à des outils cartographiques.

Sur la base du diagnostic ainsi établi, elles accompagnent ensuite les collectivités dans la définition d'un plan stratégique en faveur du développement économique local.

Le réseau des SADC du Québec s'est enfin associé à la mise en œuvre du programme d'accès communautaire (PAC) initié par Industrie Canada et qui a pour but l'appropriation et l'utilisation à un prix abordable des NTIC par les habitants des zones rurales (800 centres d'accès communautaires à internet dans les communes rurales du Québec).

G. Procédure d'évaluation

Les membres du réseau des SADC du Québec ont mis au point un système d'évaluation continue de l'impact de leur action pour assurer la qualité et la pertinence de leurs interventions. Grâce à un programme informatique, les SADC peuvent mettre en commun des nombreux indicateurs permettant de mesurer leur rendement et de se situer leur performance relative.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le SADC pourrait, tout comme un CLD, s'apparenter à un outil infra-départemental alliant, toutes choses égales par ailleurs et pour un bassin moyen de population plus restreint, les missions dévolues aux pays ou aux agglomérations[4], aux comités d'expansion (au plan régional ou départemental) de même que les prestations proposées par les chambres consulaires et les différents réseaux locaux d'accompagnement des entreprises (appui financier, conseil, formation…).

Les moyens humains dont disposent chacun des SADC, rapportés à la population couverte, apparaissent plus riches que ceux mis en œuvre individuellement par chacune des structures équivalentes en France. En particulier, l'importance du rôle des administrateurs bénévoles issus du monde socio-professionnel, qui se retrouve également dans d'autres dispositifs d'accompagnement des petites entreprises, doit être souligné.

---

[3] Les frais d'inscription s'échelonnent entre 100 et 150 CAD, le budget de fonctionnement de chaque camp étant de l'ordre de 35 000 CAD.

[4] Concertation entre les acteurs locaux aux fins d'animation d'un territoire de développement pertinent, élaboration et impulsion d'un plan d'action, proximité avec les attentes et les besoins du tissu local, financements contractualisés.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Les données fournies à la mission apparaissent flatteuses pour l'action des fonds d'investissement des SADC, même si l'impact global est relativement limité à l'échelle du pays.

Fonds jeunesse et Fonds locaux d'investissement (Exercice 2000-2001)	Canada	Dont Québec	Dont Ontario
Nombre de prêts accordés	5 565	1 338	1 240
Nombre moyen de prêts accordés par SADC	21	20	22
Valeur totale des prêts (en MCAD)	169	34	48
Valeur moyenne des prêts par SADC (en KCAD)	30	25	39
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés	22 581	8 528	4 510
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés par SADC	86	131	82

Les données détaillées remises par le réseau des SADC du Québec font ressortir un coût par emploi créé ou sauvegardé d'environ 3 000 € :

Performance des SADC québécois (au terme de l'exercice 2000-2001)	Montants (en M CAD, sauf coût moyen par emploi)
Budget de fonctionnement des SADC	19,5
Pertes (taux de 5% appliqué aux sommes prêtées)	1,7
Dotation budgétaire fédérale pour les fonds d'intervention	19,5
Coût total	**40,7**
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés (unités)	8 528
Coût moyen par emploi créé ou sauvegardé (en CAD)	**4 772**

La dotation budgétaire du gouvernement fédéral pour amorcer les fonds d'intervention (97,5 MCAD pour le fonds d'investissement local et 21 MCAD pour le fonds « jeunesse ») ont en fait été versées en une fois pour 5 ans, ce qui par construction correspond à un flux annuel de 19,5 MCAD. Cette évaluation n'intègre pas le coût pour le budget fédéral des intérêts et des pertes sur les emprunts contractés par les SADC auprès d'institution financières.

Au total, depuis 1997 pour le réseau des SADC du Québec et dans le cadre du fonds « jeunesse » :

- 2 011 entrepreneurs et 1 653 entreprises ont reçu des financements (la différence s'explique par le jeu des refinancements) :

Bénéficiaires du fonds jeunesse	En nombre	En %
Jeunes âgés de 18 à 25 ans	303	15%
Jeunes ayant entre 25 et 30 ans	660	33%
Jeune entre 30 et 35 ans	1 048	52%
TOTAL	**2 011**	**100%**

- les prêts octroyés ont permis de réaliser des investissements 6 fois supérieurs :

Valeur totale des prêts	Valeur moyenne par prêt	Valeur totale des projets financés	Effet de levier
22 millions CAD	11 000 CAD	142 millions CAD	1 à 6

- près de la moitié des financements sont allés à des projets en démarrage :

Projets	En nombre	En %
Démarrage	965	48%
Développement	663	33%
Acquisition	383	19%
TOTAL	**2 011**	**100%**

Sur les 5 dernières années écoulées, le bilan des SADC du Québec est éloquent : **le taux de survie à 5 ans est proche de 90% et le taux des pertes financières est inférieur à 5%**.

Camps « Je brasse des affaires » :

Depuis son lancement il y a 3 ans, cette initiative monte en puissance et a permis en 2002 d'accueillir 240 jeunes répartis sur 8 camps (contre 60 en 2001 et 120 en 2001). Toutes les micro-entreprises créées dans ce cadre se sont conclues par des profits et tous les fonds avancés ont été remboursés. Selon les données communiquées par les responsables du réseau des SADC du Québec, deux des participants auraient pour l'instant créé leur entreprise.

La direction de l'évaluation et de la performance du ministère de l'industrie canadien, dans un rapport d'évaluation récent portant sur les activités de l'agence fédérale de développement pour le Nord de l'Ontario (FedNor), a préconisé l'augmentation des ressources attribuées aux SADC financées par FedNor au regard des niveaux de réussite élevés atteints par ces organismes locaux.

FICHE II.6

LES CENTRES LOCAUX DE DEVELOPPEMENT (CLD)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les CLD sont des organismes à but non lucratif qui visent à mobiliser et à fédérer les acteurs locaux au profit du développement des initiatives économiques et de l'emploi dans un territoire donné. Ils apportent un soutien technique et financier aux entreprises en démarrage ou en développement implantées dans leur ressort et dont les activités coïncident avec les orientations stratégiques définies en matière de développement local[1].

Les CLD participent également à la mise en œuvre de programmes d'émanation fédérale ou provinciale comme « Jeunes promoteurs » (destinés aux jeunes âgés de 18 à 35 ans) ou le soutien au travail autonome (STA) qui s'adresse aux demandeurs d'emploi.

B. Origine et évolution

Les CLD ont été créés en 1997 par le Gouvernement du Québec (Ministère des Régions) en partenariat avec les municipalités régionales de comté (MRC)[2].

La montée en puissance du réseau des CLD a conduit à leur rapprochement avec les SAJE (services d'aide aux jeunes entrepreneurs) et les SOLIDE (sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi créés par le Fonds de solidarité FTQ). A l'exception des SAJE de l'île de Montréal et de Laval, tous les SAJE ont été supprimés et intégrés dans les CLD. Quant aux fonds des SOLIDE, les CLD ont été mandatés pour les administrer conformément aux règles d'attribution spécifiques de ces fonds.

C. Maillage territorial

Le Québec compte aujourd'hui 111 CLD (soit une population moyenne de 63 000 habitants par CLD) qui se sont réunis au sein d'une association des CLD de la province dont le siège se situe à Québec. Chaque CLD dessert le ressort géographique correspondant au périmètre de la MRC (regroupement intercommunal).

---

[1] Il s'agit le plus souvent d'entreprises du secteur industriel, les services aux particuliers et même aux entreprises (à l'exception du tourisme et des nouvelles technologies) n'étant apparemment que très rarement soutenus.

[2] Selon les représentants du réseau des SADC du Québec que la mission a rencontrés, les CLD ont été initiés par le gouvernement du Québec qui avait demandé en vain le transfert à la province de la compétence fédérale dur les SADC. Les CLD doublonneraient sinon concurrenceraient en partie les SADC. Ce jugement peut cependant être en partie nuancé par le fait que la couverture géographique des CLD est plus complète que celle des SADC, ces dernières n'étant pas présentes dans les grands centres urbains.

D. Acteurs intervenants et leur organisation

Chaque CLD est administré par un conseil composé de représentants du Gouvernement provincial, des collectivités locales et du milieu économique (socio-professionnels, partenaires sociaux…). Le directeur du CLD, le représentant du ministère des régions ou des affaires municipales et le responsable du CLE (comité local de l'emploi) concerné siègent au conseil sans voix délibérative. Aucun des intérêts représentés ne peut détenir la majorité des voix au conseil (chaque conseil compte en moyenne 18 membres).

Au 31 décembre 2000, le nombre moyen des personnes employées par chaque CLD était de 8 (1 dirigeant, 4 conseillers spécialisé à temps plein, 3 agents de soutien technique et administratif), la plupart travaillant à temps plein. Les CLD font également appel en tant que de besoin à des prestataire externes (équivalent en moyenne à 1,6 équivalent temps plein) et bénéficient de l'expertise de 2 000 administrateurs bénévoles.

Ressources en personnels et masse salariale par CLD (moyenne annuelle sur la période 1998-2000) :

Nombre d'employés par CLD	Masse salariale par CLD	Salaire moyen par employé et par CLD	Montant affecté au financement de prestataires extérieurs[3]	Total de la masse salariale et des prestations externes par CLD
8	277 831 CAD	35 974 CAD	77 791 CAD	355 622 CAD

Au 30/09/02, 1 dollar canadien (CAD) valait 0,645 €.

Les relations entre le gouvernement provincial et les MRC pour le financement et la gestion du CLD sont contractualisées au travers de la conclusion d'une « entente annuelle de gestion ». Au delà de cette contractualisation des financements provinciaux, les CLD sont très attachés à leur autonomie.

E. Financement

Le fonctionnement et les interventions des CLD sont financés par le Gouvernement (53%) et par les collectivités locales (47%) parties prenantes. Les financements octroyés prennent la forme de subventions et de prêts. Sur la période 1998-2000 (3 ans), ils se sont élevés à 310 M CAD, ce qui représente des flux financiers annuels de l'ordre de 103 M CAD et de 1 MCAD par CLD.

Montants en M CAD	1998	1999	2000	TOTAL
Subventions du Gouvernement	38,1	48,9	49,7	136,7
Prêts du Gouvernement[4]	13	19,3	20,5	52,8
Subventions des municipalités et MRC[5]	36,4	41,7	42,8	120,9
TOTAL	**87,5**	**109,9**	**113**	**310,4**

L'aide financière allouée aux entreprises transite principalement par 3 fonds, le Fonds Local d'Investissement (FLI), le Fonds « Jeunes Promoteurs » (FJP) et le Fonds de Développement des Entreprises d'Economie Sociale (FDEES)[6].

Les CLD perçoivent également des revenus financiers provenant de la facturation de certaines de leurs prestations de conseil et de leur activité de bailleurs de fonds, essentiellement au titre des concours accordés dans le cadre du FLI (intérêts, redevances, dividendes, plus-values).

---

[3] Ces sommes sont très variables d'une région à l'autre (de 2 700 à 462 040 CAD).

[4] Le gouvernement finance les CLD sous forme de subvention à l'exception des montants consentis pour abonder le FLI, lesquels constituent des prêts aux CLD.

[5] La contribution des municipalités et MRC est indexée sur le nombre de leurs habitants (capitation).

[6] Voire 4 fonds si l'on inclut les fonds SOLIDE gérés par les CLD au terme d'un accord avec le réseau SOLIDEQ, prolongement du fonds de solidarité de la fédération des travailleurs québécois (FTQ).

F. Missions et modes d'action

Lieu de concertation et de coordination entre les acteurs du développement local (le CLD doit élaborer un plan d'actions pour l'économie et l'emploi), le CLD est également un guichet multi-services apportant un appui aux entreprises en démarrage ou en expansion, quel que soit l'âge de l'entrepreneur ou le stade de développement de son affaire.

Cet appui protéiforme s'exerce dans le domaine du soutien financier comme dans celui plus immatériel de l'accueil, de l'orientation, du conseil, de la formation, de l'étude de faisabilité, de l'aide à la conception du plan d'affaires, de la recherche de financements, de la gestion des ressources humaines… Ces **prestations de conseil**, pouvant exceptionnellement être facturées[7], peuvent donner lieu à des déclinaisons plus spécifiques à raison de l'âge de l'entrepreneur (programme « suivi des jeunes promoteurs » dédié au créateurs âgés de 18 à 35 ans et visant à améliorer le taux de survie des entreprises nouvellement créées par cette population) ou du contenu des projets de création ou de développement (exportation, innovation technologique).

Depuis 1998, le CLD gère 3 fonds d'intervention (FLI, FJP et FDEES) dans le cadre de programmes qui lui ont été délégués par le Ministère des Régions en vue d'apporter un soutien financier aux entreprises en démarrage ou en croissance dont les objectifs s'inscrivent dans les orientations de la politique d'investissement du CLD :

- le **fonds local d'investissement** : aides financières de 5000 à 50 000 CAD destinés à financer les frais d'incorporation, les besoins en fonds de roulement, les acquisitions d'équipements ou de technologies, et pouvant prendre la forme de prêts conventionnels ou participatifs, de participations, voire de garanties d'emprunt ;

- le **fonds « Jeunes Promoteurs »** : aide financière réservée aux porteurs de projets âgés de 35 ans et moins sous la forme d'une subvention, cette subvention variant de 5 000 à 15 000 CAD maximum et ne pouvant excéder la mise de fonds du promoteur. Pour être admissible, le projet doit prévoir la création d'au moins 2 emplois –dont celui du promoteur- lors des deux premières années ;

- le **fonds de développement des entreprises d'économie sociale** (FDEES) : subvention visant à soutenir la réalisation de projets présentés par des organismes à but non lucratif ou des coopératives.

Le cumul des aides financières versées par le CLD avec celles obtenues auprès des gouvernements du Québec et fédéral ne peut excéder 50% des dépenses admissibles pour chacun des projets (à l'exception des projets d'entreprises d'économie sociale pour lesquelles le cumul des aides peut atteindre 80%).

Les CLD concourent en outre, en complémentarité avec les comités locaux de l'emploi (CLE**), à la mise en œuvre d'un programme fédéral** qui leur a été subdélégué par le ministère des régions du Québec. Ce programme, **intitulé soutien au travail autonome (STA)**, s'adresse aux demandeurs d'emploi désireux de se lancer dans une activité indépendante. Il leur propose une formation et un accompagnement dans la durée (52 à 65 semaines au Québec) ainsi que la possibilité de cumuler l'allocation chômage[8] avec les revenus qui seraient générés par leur entreprise.

---

[7] Le CLD visité par la mission lors de ses déplacements demandait 500 CAD pour les prestations d'assistance à l'élaboration des plans d'affaires et de financement.

[8] Le niveau de cette allocation, forfaitaire ou différentielle selon que le demandeur d'emploi admissible perçoit ou non des indemnités au titre de l'assurance-chômage, est calculé pour atteindre le seuil de 280 CAD.

Les décisions d'engagement des fonds sont prises lors des réunions du comité exécutif, émanation restreinte du conseil d'administration. Les demandes sont instruites par des conseillers spécialisés permanents (3 à 4 en moyenne par CLD), dont un au moins dispose de compétences en analyse financière. Le CLD dans lequel s'est rendue la mission[9] avait confié à 2 conseillers (1,5 ETP) l'examen des demandes présentées dans le cadre du FDEES, du STA et du FJP, chargeant les deux autres, plus spécialisé en montage financier, de traiter ceux déposés au titre du FLI. Ce CLD, certifié ISO 9001, avait de plus signé une convention avec Investissement Québec pour réceptionner les demandes soumises dans le cadre de la garantie Déclic-PME et les transmettre ensuite pour le compte des pétitionnaires au bureau régional de l'institution financière publique.

G. Procédure d'évaluation

La loi sur le ministère des Régions prévoit que les deux ministres concernés, le ministre des Régions et le ministre des Affaires municipales et métropolitaines (compétent pour les 8 CLD de Montréal et de Laval), déposent tous les 3 ans devant l'Assemblée nationale un rapport portant sur la réalisation des objectifs poursuivis par chacun des CLD ainsi que sur leurs activités respectives. Le premier rapport triennal a été remis en 2001 (pour les années 1998, 1999 et 2000). Il a été élaboré sur la base des réponses fournies par les CLD à un questionnaire ainsi que sur la communication de leur rapport d'activité.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le CLD, tout comme une SADC, pourrait s'apparenter à un outil infra-départemental alliant, toutes choses égales par ailleurs et pour un bassin moyen de populations plus restreint, les missions dévolues aux pays ou aux agglomérations (concertation entre les acteurs locaux aux fins d'animation d'un territoire de développement pertinent, élaboration et impulsion d'un plan d'action, proximité avec les attentes et les besoins du tissu local, financements contractualisés) de même que les prestations proposées par les chambres consulaires et les différents réseaux locaux d'accompagnement des entreprises (appui financier, conseil, formation…). Les moyens humains dont disposent chacun des CLD, rapportés à la population couverte, apparaissent plus riches que ceux mis en œuvre individuellement par chacune des structures équivalentes en France. En particulier, l'importance du rôle des administrateurs bénévoles issus du monde socio-professionnel, qui se retrouve également dans d'autres dispositifs d'accompagnement des petites entreprises, doit être nettement souligné.

Ce dispositif s'inspire des Business Links mis en place au Royaume-Uni . Il procède de la volonté des pouvoirs publics d'améliorer et de clarifier l'accès des entrepreneurs aux diverses mesures de soutien auxquelles ils peuvent prétendre, en instaurant des points d'entrée unique dans le réseau des dispositifs d'aide à la création et au développement des entreprises. Il peut s'agir d'une réponse possible aux problèmes de lisibilité causés par le foisonnement des intervenants et des initiatives. Les CLD ne peuvent toutefois être considérés à cet égard comme une réponse aboutie ainsi que l'attestent les propos tenus par le président de l'association des CLD dans le dernier rapport annuel : « aussi longtemps que les gouvernements du Québec et de Ottawa continueront de supporter financièrement des organismes d'intervention dans nos territoires, le plus loin que l'on pourra aller dans la mise en place d'un guichet unique multi-services sera de jeter des passerelles entre les organisations afin de créer des partenariats où personne ne se marchera sur les pieds ».

[9] Les responsables de ce CLD ont par ailleurs déclaré à la mission qu'ils organisaient chaque année au moins une visite dans toutes les entreprises de leur ressort (400) afin mieux identifier leurs difficultés et leurs besoins.

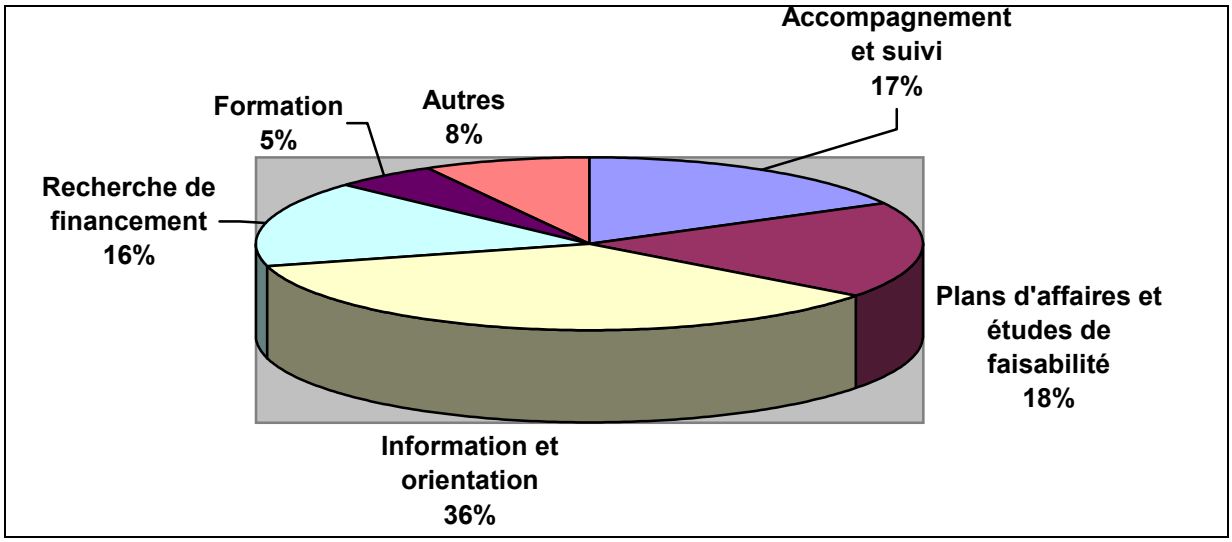
III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Les CLD ont traité[10] 89 662 dossiers sur la période 1998-2000, soit 269 en moyenne par CLD et par an.

Nombre de dossiers ayant seulement fait l'objet d'une demande de soutien technique	Nombre de dossiers ayant fait l'objet d'une demande de soutien financier	TOTAL
79 799	9 863	89 662
89%	11%	100%

Le nombre de dossiers comprenant une demande financière traités chaque année en moyenne par un CLD est donc en fait d'un peu moins de 30, étant précisé que les deux tiers de ces demandes sont approuvées, soit 20 dossiers par CLD et par an.

Répartition du soutien technique par type de services offerts (1998-2000) :



Les montants les plus importants sont octroyés au titre du fonds local d'investissement, avec environ 15 000 € par dossier accepté.

Demandes d'aides financières déposées et acceptées par les CLD au titre des 3 principaux fonds (1998-2000)	Montants mis à disposition en MCAD	Montants effectivement consommés en MCAD	Demandes déposées[11]	Demandes acceptées	Taux de chute	Montant moyen de l'aide par dossier accepté (en CAD)
FLI	52,8	36,5	2 333	1 516	35,5%	23 159
FJP	15,7	12,6	2 443	1 618	33,8%	7 787
FDDES	26,5	26,5	1 598	992	38%	16 583
Total	**95**	**75,6**	**6 374**	**4 126**	**35,3%**	**18 322**

Par ailleurs, le soutien au travail autonome (STA) représente environ 15% des dossiers traités par les CLD entre 1998 et 2000, soit un peu plus de 13 000 dossiers.

[10] Ces données sont purement quantitatives et concernent tous les projets ayant bénéficié d'un soutien technique ou financier, sans autre précision sur l'ampleur et la durée de ce soutien. Elles masquent de grandes disparités entre les régions (entre 9 et 364 dossiers par CLD et par an).

[11] Ce qui correspond par CLD et par an en moyenne à 7 dossiers traités au titre du FLI, 7 autres au titre du FJP et 5 dans le cadre du FDES, soit moins de 20 demandes de financement instruites.

Même si les données sont incomplètes, il apparaît que les interventions des fonds locaux d'investissement génèrent un fort effet de levier.

Retombées économiques apparentes des interventions financières des CLD (1998-2000)	Contribution des CLD (en M CAD)	Total des investissements prévus par les projets soutenus	Niveau de la contribution des CLD (en %)	Effet de levier	Nombre d'emplois créés ou maintenus
FLI	36,5	423,9	8,6 %	11,6	12 542
FJP	12,6	160,6	7,8%	12,7	5 019
FDEES	26,5	n.d.	n.d.	n.d.	8 481
Total[12]	**75,6**	**n.d.**	**n.d.**	**n.d.**	**26 042**

Le taux de pertes apparaît en revanche assez élevé lorsque les FLI sortent de l'intervention en garantie d'emprunt. Au total toutefois, le taux de perte tel que communiqué à la mission (5%) est relativement faible.

Pertes par type d'aides financières allouées dans le cadre du FLI (1998-2000)	Nombre de défaillances	Montant des pertes en milliers CAD	Taux de pertes[13]
Interventions en garantie d'emprunt[14]	20	482	4,4%
Prêts et autres investissements (participations)	64	1 351	19%
Total	**84**	**1 833**	**5%**

[12] Ce qui représente 227 000 CAD d'aides financières et 78 emplois créés (42) ou sauvegardés (36) par CLD et par an, 37 au titre du FLI, 15 au titre du FJP et 26 dans le cadre du FDEES.
[13] Ce taux est calculé par rapport au montant total des prêts consentis et des sommes garanties, soit respectivement 70% et 30% de l'ensemble des interventions du FLI.
[14] Certains CLD ont choisi de ne pas intervenir en garantie.

FICHE II.7

LES FONDS DE SOLIDARITE DE LA FEDERATION DES TRAVAILLEURS QUEBECOIS (FSFTQ ET FONDS REGIONAUX DU FTQ)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Société de capital de développement d'obédience syndicale, le FSTQ est un fonds d'investissement qui collecte l'épargne des salariés et apporte des financements aux PME québécoises afin de créer, maintenir ou sauvegarder des emplois au Québec. Cet appui financier peut concerner les phases de pré-démarrage et de démarrage mais aussi d'expansion voire de reprise et de restructuration. Les PME admissibles sont les entreprises dont la majorité des employés résident au Québec et dont l'actif est inférieur à 50 MCAD ou dont l'avoir net est d'au plus 20 MCAD. En cas de nouvel investissement dans une entreprise déjà partenaire du fonds, ces seuils sont respectivement portés à 100 et à 40 MCAD. Les interventions du fonds sont motivés d'une part par le souci de stimuler l'économie québécoise, d'autre part de sensibiliser les travailleurs à l'effort d'épargne, en particulier pour l'amélioration de leur retraite.

Les fonds régionaux FTQ ont quant à eux vocation à apporter un soutien financier et technique (conseil et accompagnement) aux PME de leur région, à l'exclusion toutefois des entreprises évoluant dans le services financiers, l'immobilier, le commerce de détail, la prospection et l'exploration pétrolières et minières.

Eu égard au montant de leurs interventions (de 50 000 CAD à 500 000, voire 750 000 CAD), les fonds régionaux visent plutôt les projets portés par des PME d'une dimension intermédiaire (c'est-à-dire dont les effectifs sont supérieurs à 10) et/ou dont les besoins de financement sont d'emblée relativement élevés (entreprises à forte croissance).

B. Origine et évolution

Créé en juin 1983 sous l'impulsion de la plus importante centrale syndicale, la fédération des travailleurs québécois (FTQ), qui manifestait ainsi sa volonté de lutter contre la récession et la montée du chômage, le FSTQ n'a cessé de se développer depuis sa première campagne de souscription. Le nombre des actionnaires est ainsi passé de 972 en 1984 à plus de 500 000 en 2002 et **l'actif net de la société est aujourd'hui évalué à 4,8 MdCAD, dont 2,8 MdCAD d'investissements dans les PME** (plus de 1 800 totalisant 93 000 emplois sont actuellement partenaires du fonds). Cet essor remarquable a bénéficié de l'appui du gouvernement québécois puis fédéral qui ont très vite offert des **conditions fiscales avantageuses** aux souscripteurs du fonds. Dès 1983, le parlement québécois a par ailleurs voté une loi portant reconnaissance officielle de l'intérêt du fonds et réglant les modalités de son fonctionnement et de ses interventions.

Longtemps réservées aux seules PME québécoises, les interventions du fonds ont été récemment étendues aux entreprises dont les activités se situent à l'extérieur du Québec mais ont un impact sur l'augmentation ou le maintien du niveau de l'emploi ou de l'activité dans la province.

Depuis quelques années, le FSTQ participe par ailleurs au financement de fonds spécialisés (biotechnologies, aéronautique, culture et communication, industries agroalimentaires et forestières…). 25% des montants investis concernent désormais les entreprises de la nouvelle économie. Il développe en outre ses ramifications régionales et locales au travers de la création de fonds régionaux et de SOLIDE (société locale d'investissement dans le développement de l'emploi). Ces fonds locaux, bien qu'étant des émanations du FSTQ, sont cependant des entités distinctes sur les plans juridique et financier. Ils complètent les interventions du FTQ en descendant dans la gamme du montant des concours financiers et en se rapprochant des épargnants et des PME.

Les fonds régionaux sont une émanation du FSTQ qui a impulsé leur création en 1995 pour mieux répondre aux besoins de financement des PME régionales de dimension médiane. L'appui apporté par le Gouvernement du Québec à cette initiative a été formalisé par la signature d'une entente cadre entre ce dernier et le fonds. Il s'est traduit en particulier par l'application aux souscripteurs d'avantages fiscaux similaires à ceux dont bénéficient les actionnaires du FSTQ.

C. Maillage territorial

Le FSTQ, dont le siège se trouve à Montréal, s'appuie sur le réseau formé par les fonds régionaux et les SOLIDE ainsi que sur ses représentants locaux au sein des entreprises du Québec. Ces derniers, au nombre de 2 200, diffusent en particulier aux salariés l'information sur les activités du fonds et sur les avantages d'un placement de leur épargne en actions du fonds.

Il existe aujourd'hui **17 fonds régionaux, un par région du Québec**, ce qui correspond à un **bassin moyen de population par fonds de 440 000 personnes**. Les conditions générales de fonctionnement et d'intervention décrites dans cette fiche peuvent varier d'un fonds à l'autre, en fonction notamment de priorités d'investissement tenant compte des spécificités régionales.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Le FSTQ est dirigé par un conseil d'administration composé de 16 membres dont le président : 10 personnes nommées par la fédération des travailleurs québécois, 2 personnes élues par l'assemblée générale des porteurs d'actions, 4 personnes désignées par les 12 premiers membres et jugées représentatives des entreprises industrielles, des institutions financières et plus largement des acteurs socio-économiques.

Les fonds régionaux sont des sociétés en commandite, distinctes du FSTQ, chaque région étant responsable de sa gestion. **Chaque fonds est dirigé par un conseil d'administration composé en majorité de personnes provenant de la région concernée**. Les membres du conseil d'administration[1], qui exercent leur **mandat à titre bénévole**, sont des personnalités qualifiées issues du FSTQ, du monde syndical, des institutions financières, des administrations gouvernementales et locales, de la vie économique et des affaires (experts-comptables, chefs d'entreprise…).

[1] Ils sont au nombre de 11, 5 désignés par la FTQ, le Fonds de solidarité, le gouvernement du Québec, le conseil régional de développement et la Banque Nationale du Canada, les 6 autres étant des personnalités qualifiées représentatives des intérêts socio-économiques locaux.

Le conseil d'administration s'appuie sur des équipes qualifiées dans le domaine du capital-développement et de l'accompagnement des entreprises en phase de démarrage et de croissance. Le réseau des fonds régionaux emploie au total plus de 80 employés, 17 directeurs généraux et plus d'une cinquantaine de professionnels du capital-risque (le solde est constitué des agents administratifs).

Les décisions d'engagement des capitaux des fonds régionaux sont prises par des comités d'investissement composés de 3 à 5 administrateurs par fonds.

E. Financement

Les **principales sources de financement** sont de trois ordres : l'épargne recueillie à l'occasion des **souscriptions** (en règle générale par le biais de retenues sur salaires effectuées par les employeurs), la **réalisation des sommes investies** dans les entreprises et les placements financiers, le **bénéfice net** tiré de l'activité du fonds. Lors de l'exercice 2000-2001, ces trois flux de financement se sont respectivement élevés à 782 MCAD (émission de nouvelles actions en progression de 14,6%), 228 MCAD et 107 MCAD.

Chaque fonds régional a été doté par le FSTQ d'une enveloppe initiale de 6 MCAD. Les autres sources de financement sont analogues à celles décrites dans la fiche consacrée au FSTQ, notamment les souscriptions d'actions du fonds par les salariés.

F. Missions et modes d'action

Le FSTQ est d'abord un fonds d'investissement qui apporte directement des capitaux aux PME mais aussi un **fonds de fonds** qui participe au financement d'autres fonds, locaux ou spécialisés. Ses interventions prennent la forme de **prises de participation**, de **prêts**, de **garanties et** de **cautionnements**, qui portent sur des montants élevés se situant souvent au dessous des 750 000 CAD et pouvant atteindre voire dépasser les 2 MCAD.

Les investissements dans une même entreprise ne doivent pas représenter plus de 5% du montant de l'actif total du fonds (sauf de manière très exceptionnelle, par exemple lorsque les investissements en question font l'objet d'une garantie par les pouvoirs publics). Dans le cas des prises de participations, les investissements consentis ne doivent pas conduire le fonds à détenir plus de 30% des droits de vote. La part des investissements du fonds dans les PME qui ne comporte aucun cautionnement ou hypothèque doit par ailleurs représenter au moins 60% de l'actif net moyen du fonds en N-1. Le fonds peut donc effectuer des investissements avec ou sans garantie ou cautionnement, mais ses possibilités en la matière sont normées de manière à équilibrer, plutôt à l'avantage des bénéficiaires, le poids des risques en cas de défaillance.

Dans un souci de sécurisation des souscriptions effectuées par des épargnants qui sont des salariés et aussi de futurs retraités, le fonds veille à répartir de manière équilibrée les sommes qui lui sont confiées entre les investissements économiques créateurs d'emplois et les placements financiers.

Lors de l'exercice 2000-2001, le flux d'investissement s'est monté à 619 MCAD qui ont été utilisé à soutenir 144 dossiers, dont 52 (47 projets de démarrage pour un montant cumulé de 286 MCAD) au titre des nouveaux projets et 92 dans le cadre d'un renouvellement de l'appui du fonds. **Le montant moyen consacré durant l'exercice à chacun des dossiers soutenus a donc été de 4,3 MCAD**, bien supérieur au montant moyen investi dans le stock des entreprises partenaires (un peu plus de 1,5 MCAD).

Outre l'apport de capitaux, le FSTQ intervient dans les domaines du conseil en stratégie, de la recherche de partenaires et de la formation des employés et des dirigeants des entreprises.

Le FSTQ compte aujourd'hui plus de 500 000 souscripteurs qui se partagent les 183 M d'actions en circulation (soit en moyenne par souscripteur près de 37 actions dont la valeur nette unitaire s'établissait en juin 2001 à 25 CAD).

Les **placements effectués par les travailleurs québécois, le plus souvent par voie de retenues sur salaire** (obligatoirement organisées par l'employeur dès lors qu'un salarié en formule la demande dans le entreprises de 50 salariés et plus, ou qu'au moins 20% des effectifs le demandent dans les autres cas), bénéficient du **cumul des crédits d'impôt instaurés par les échelons provincial et fédéral (30% du montant des sommes investies jusqu'à concurrence de 1 500 CAD correspondant à un investissement annuel de 5000 CAD)**[2]. L'inscription des actions souscrites dans le cadre d'un régime enregistré d'épargne retraite (REER) ouvre droit de surcroît à des **déductions fiscales** (déductibilité des sommes inscrites, report de l'imposition des revenus des placements jusqu'au retrait).

Hors avantages fiscaux, le rendement de la souscription s'est élevé à 2,1 % sur l'exercice 2000-2001 et à 6,1% en moyenne annuelle sur les dix derniers exercices.

Les actions détenues par les travailleurs québécois font l'objet d'un rachat de gré à gré par le fonds dès lors que ces derniers en font la demande, à condition qu'ils soient détenteurs des actions depuis plus de 2 ans et qu'ils se puissent se prévaloir de l'un des faits générateurs suivants : retraite, pré-retraite, accès à la propriété, invalidité, décès (ayant droits), perte d'emploi. Durant l'exercice 2000-2001, le montant des rachats de ses cations par le FSTQ s'est monté à 147 MCAD.

Les **fonds régionaux** apportent des capitaux aux PME sous la forme de prise de participations (minoritaires), de prêts participatifs non garantis, de garantie et de cautionnement (dans ce dernier cas, la totalité du montant garanti est réservé et pris en compte dans l'enveloppe de financement calculée pour le respect du seuil maximal d'intervention).

Le montant des financements octroyés à une entreprise ou à un groupe d'entreprises reliées doit être supérieur à 50 000 CAD et ne peut excéder 500 000 CAD lors d'un premier investissement. Il peut atteindre 750 000 CAD lors d'un deuxième investissement. Dans le cas particulier du fonds régional de Montréal, le seuil plancher et le seuil plafond en cas de refinancement sont respectivement rehaussés à 100 000 CAD et 1,25 MCAD (les interventions comprises entre 50 000 et 100 000 CAD sont alors confiées au FDEM, le fonds pour le développement de l'emploi à Montréal).

Le fonds régional peut intervenir seul ou en co-participation avec d'autres investisseurs lorsque les sommes à mobiliser dépassent les limites d'investissement du fonds.

Le fonds régional accompagne par ailleurs les entreprises financées en les conseillant quant à leur choix stratégiques et de gestion.

[2] Les règles de calcul du crédit d'impôt sont au cas d'espèce identiques aux niveaux fédéral et provincial. Le crédit d'impôt accordé par chaque échelon représente 15% du coût d'acquisition des actions du fonds, plafonnés à 750 CAD, les avantages procurés par chaque échelon étant cumulables (ce taux et ce plafond étaient respectivement de 20% et de 1 000 CAD avant 1998).

Le versement d'une contribution annuelle de 40 CAD par employé à la Fondation de la Formation Economique (institut de formation ouvert aux salariés mais aussi aux administrateurs et aux dirigeants d'entreprises de même qu'aux responsables des organismes locaux de développement économique) est devenu une contribution préalable à tout investissement des fonds FTQ dans une entreprise. La qualité du bilan social de l'entreprise fait en outre partie des critères d'appréciation pour l'engagement des fonds.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le développement de ce dispositif de mobilisation de l'épargne des salariés en faveur de l'investissement dans les entreprises en démarrage ou en expansion est incontestablement une réussite.

La nature même du système des retraites au Canada et l'incitation à la constitution d'une épargne longe qu'il produit, incitation prise en compte sur le plan fiscal par les déductions du revenu des montants investis dans les véhicules de retraite enregistrés, rendent précaire toute comparaison quantitative avec les instruments de mobilisation de l'épargne de proximité existant en France. En d'autres termes, **constater la réussite de cette politique québécoise ne donne pas nécessairement des clés de transposition au cas français**.

Parmi les éléments d'explication de cette réussite figure certainement le quadruple ancrage du FSTQ, central et local d'une part, dans la vie des entreprises (par le biais syndical) et dans le monde financier d'autre part. En particulier, la déclinaison du FSTQ conjuguant l'étagement des échelons d'intervention (régionaux et locaux) et le chaînage des niveaux d'investissement (de 50 000 CAD à plus de 2 MCAD) a pu contribuer au bilan affiché en moins de vingt ans par le fonds, de même que la qualité et le professionnalisme de l'accompagnement des bénéficiaires de décisions d'investissement apparemment judicieuses. En application du principe de subsidiarité, la montée en puissance des fonds régionaux et des SOLIDE a progressivement permis au FSTQ de se concentrer sur les projets de financement les plus conséquents et les plus innovants.

Quant au succès rencontré auprès des salariés souscripteurs (aujourd'hui 500 000 sur une population active de 2,5 millions de personnes), il peut être analysé comme le résultat de solidarités interprofessionnelles et locales vivaces mais aussi comme le produit de la nécessité d'une épargne longue pour les salariés et la conséquence de l'appui apporté par les pouvoirs publics fédéraux, provinciaux et locaux par le truchement d'**incitations fiscales fortes**, et dans le cas des SOLIDE, de la participation des collectivité territoriales au financement du fonctionnement du dispositif et de ses interventions.

En tant que tel et au regard de son créneau d'intervention actuel, **le FSTQ ne présente pas un intérêt manifeste pour l'économie française**. **En revanche, les prolongements régionaux et locaux du FSTQ paraissent mériter un examen approfondi car ils concernent des montants d'intervention voisins des besoins de financement imparfaitement pris en compte par le système bancaire et financier français**, et parce qu'ils s'adressent à des projets situés dans un ressort géographique donné, privilégiant la **proximité** avec les bénéficiaires comme avec les financeurs.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 30 juin 2001, c'est-à-dire en moins de 20 ans, le fonds de solidarité FTQ avait atteint les dimensions suivantes :

- un actif net de 4,4 MdCAD ;
- 2,7 MdCAD d'investissements dans 1 829 entreprises totalisant 93 026 emplois, soit 1,5 MCAD et 50 emplois en moyenne par entreprise ;
- 1,7 MdCAD de placements ;
- près de 500 000 souscripteurs et un flux annuel moyen de 514 MCAD sur les 5 dernières années écoulées ;
- un flux annuel d'investissements dans les entreprises de 619 MCAD au terme de l'exercice 2001 ;
- 183 408 actions en circulation pour une valeur unitaire de 24,98 CAD.

Le rendement du fonds sur longue période s'avère satisfaisant pour l'investisseur :

Année	1997	1998	1999	2000	2001	Rendement moyen sur 10 ans (1991-2001)
Rendement brut du fonds (hors avantages fiscaux)	7%	8,1%	4,4%	8,6%	2,6%	6,1%

La valeur nette par action du fonds a ainsi progressé de 24% en 5 ans.

Année	1997	1998	1999	2000	2001
Valeur nette par action (en CAD)	20,18	21,72	22,59	24,40	24,98

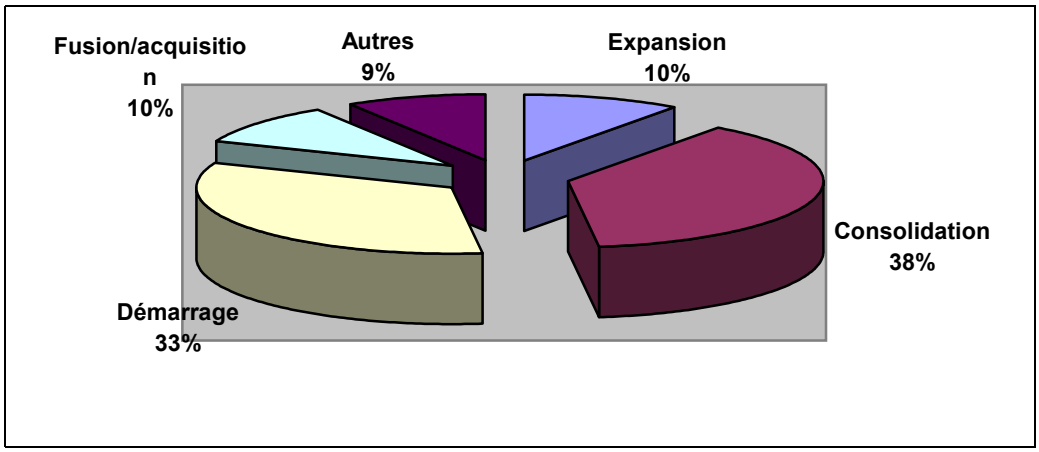
Cette progression ne correspond toutefois pas à l'accroissement de la valeur des investissement du fonds de solidarité FTQ dans les entreprises (en MCAD):

Année	1997	1998	1999	2000	2001
Valeur des investissement du fonds dans les entreprises (en MCAD)	1 175,3	1 732,4	2 235,0	2 571,0	2 878,8[3]

Un tiers seulement des investissements concerne des démarrages d'entreprises.

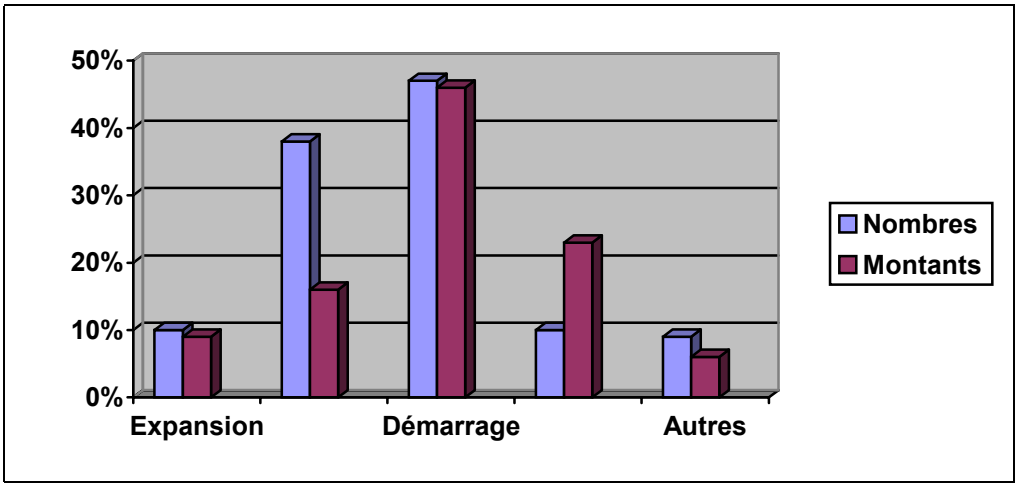
Nature des investissements Au 31/12/01	Nombre de demandes	Nombre de projets financés	Taux de chute
Expansion	163	14	91,5%
Consolidation	59	55	6,8%
Démarrage	223	47	79%
Fusion/acquisition	36	15	58,4%
Autres	58	13	77,6%
TOTAL	**539**	**144**	**73,3%**

[3] Soit une progression de +145% en 5 ans.



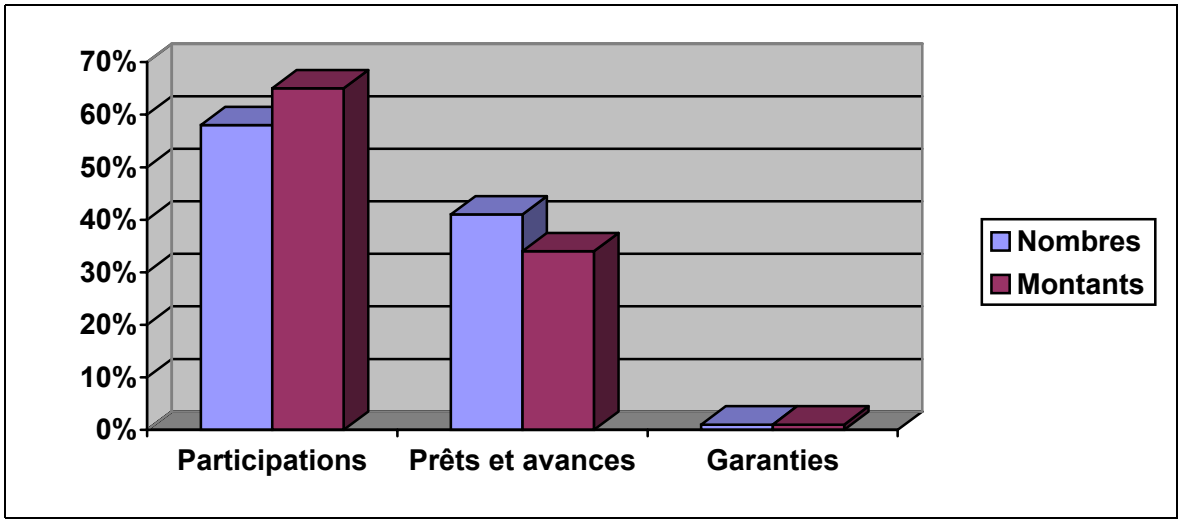
En flux, on notera que l'année 2001 a été favorable aux financements d'investissements de démarrage, avec 46% des montants versés :

Types de projet (Exercice 2001, montants en MCAD)	Nouveaux investissements	Réinvestissements	TOTAL	Montant moyen par projet
Expansion	9,0	46,1	55,1	3,9
Consolidation	34,5	66,9	101,4	1,8
Démarrage	174,6	112,1	286,7	6,1
Fusion/acquisition	111,4	27,7	139,1	9,3
Autres	30,3	6,4	36,7	2,8
TOTAL	**359,8**	**259,2**	**619,0**	**4,3**



Quant aux 17 **fonds régionaux**, ils ont réalisé en moins de 6 ans près de 75 MCAD d'investissements dans 222 entreprises, contribuant à créer ou à maintenir 9 447 emplois, ce qui représente en moyenne 13 entreprise par fonds, 340 000 CAD et 42 emplois par entreprise.

Investissement des fonds régionaux au 31/12/01 (montants en MCAD)	Participations (Actions et parts)	Prêts et avances	Garanties et cautionnements	TOTAL[4]
Montants (cumul des 17 fonds régionaux)	41,5	22,1	0,54	64,14
Nombre d'interventions[5]	194	139	4	337[6]
Montant moyen par intervention (en KCAD)	214	159	135	190[7]



Les **dépenses fiscales cumulées** pour les deux échelons, fédéral et provincial, au titre du crédit d'impôt consenti aux souscripteurs des fonds se montaient à près de 230 MCAD en 2001 (hors coût des déductions fiscales et des reports d'imposition accordés en cas d'inscription des sommes souscrites dans un REER).

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD en actions du fonds de solidarité FTQ, assorti d'une inscription dans un REER[8] :

Revenu imposable	Moins que 26 000 CAD	26 000 à 26 999	27 000 à 52 999	53 000 à 53 999	54 000 à 63 000	63 000 à 99 999	100 000 et plus
Epargne fiscale REER	294	308	384	412	424	457	482
Crédit d'impôt FTQ	300	300	300	300	300	300	300
Epargne fiscale totale	594	608	684	712	624	757	782
Coût net de l'investissement	406	392	316	288	376	243	218

[4] N'intègre pas les fonds engagés mais non encore déboursés (7,6 MCAD).
[5] Un même projet peut recevoir plusieurs types de financement.
[6] Le nombre moyen d'interventions par projet en 2001 a donc été de 1,5 (pour 219 projets).
[7] Le montant moyen des investissements par projet s'est monté à 293 000 CAD si l'on prend en compte les dépenses effectives et à 327 000 CAD en intégrant les engagements n'ayant pas encore donné lieu à décaissements.
[8] Régime d'épargne retraite.

FICHE II.8

LES SOCIETES INNOVATECH (A TRAVERS L'EXEMPLE D'INNOVATECH GRAND MONTREAL)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les sociétés Innovatech apportent un soutien financier (apport en capitaux propres) et technique (conseils en gestion et en stratégie) aux entreprises en pré-démarrage (au stade de la recherche-développement d'un produit ou d'un procédé) ou en démarrage (c'est-à-dire en activité depuis moins de 3 ans), pourvu qu'elles présentent un fort potentiel technologique et commercial. Elles favorisent par ailleurs les implantations étrangères donnant lieu à des transferts de technologie.

B. Origine et évolution

Les sociétés Innovatech, au nombre de 4, sont des sociétés de capital-risque créées à partir de 1992 par le gouvernement québécois pour soutenir l'émergence et le développement des applications industrielles des technologies de pointes ainsi que des emplois correspondants. La plus importante est la société Innovatech Grand Montréal. Le gouvernement, avant le retournement des marchés des valeurs technologiques, projetait la privatisation de Innovatech Grand Montréal. Ce projet, très avancé, a été suspendu en 2001, les conditions conjoncturelles de sa réussite n'étant pas réunies.

C. Maillage territorial

Le Québec compte 4 sociétés Innovatech : Innovatech Grand Montréal, Innovatech Sud Québec, Innovatech Régions-Ressources, Innovatech Québec.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Les sociétés de capital-risque Innovatech sont des entreprises publiques du gouvernement du Québec. Innovatech Grand Montréal est placée sous la tutelle du ministère des affaires municipales et métropolitaines tandis que les 3 autres dépendent du ministère de l'industrie et du commerce. Innovatech Grand Montréal emploie 30 personnes et est dirigée par un conseil d'administration de 9 membres, 8, dont le PDG, étant nommés par le gouvernement.

Le conseil d'administration, agissant en tant que comité d'investissement, peut engager les fonds de l'établissement jusqu'à concurrence de 5 MCAD. Au delà, il doit solliciter l'autorisation du gouvernement.

E. Financement

Les sociétés Innovatech tirent leurs ressources des revenus de leurs activités (plus-values, dividendes, intérêts) et, pour certaines d'entre elles, de subventions du gouvernement.

F. Missions et modes d'action

Les sociétés Innovatech investissent dans des entreprises axées sur la valorisation de l'innovation technologique. Il s'agit d'interventions en fonds propres et quasi-fonds propres sous la forme de participations (80% des projets) ou de prêts convertibles en actions (20% des projets), les premières étant largement privilégiées car elles permettent de participer pleinement aux résultats de l'entreprise tout en exerçant un droit de regard sur ses choix stratégiques.

La décision d'investir appartient au conseil d'administration (dans le cas d'Innovatech Grand Montréal, les décisions sont prises dans un délai de 90 jours pouvant être exceptionnellement ramené à 5 jours si les critères spécifiques du projet le commandent).

La société accompagne l'entreprise dans la durée, l'appuie dans sa recherche de cadres comme de partenaires industriels et financiers (le portefeuille de participations et de placements pouvant faciliter les mises en relation). Elle participe également activement aux démarches en vue d'un premier appel public à l'épargne.

Les sociétés Innovatech n'assurent jamais l'intégralité du financement d'un projet et ne prennent que des participations minoritaires en droits de vote (20 à 25 % en moyenne pour Innovatech Grand Montréal).

Elles encouragent particulièrement les projets issus des établissements universitaires et de recherche, en développant notamment des partenariats avec certains incubateurs.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Innovatech Grand Montréal est une société publique de capital-risque qui a sans aucun doute joué un rôle de déclencheur dans l'essor des investissements en direction des entreprises technologiques au Québec.

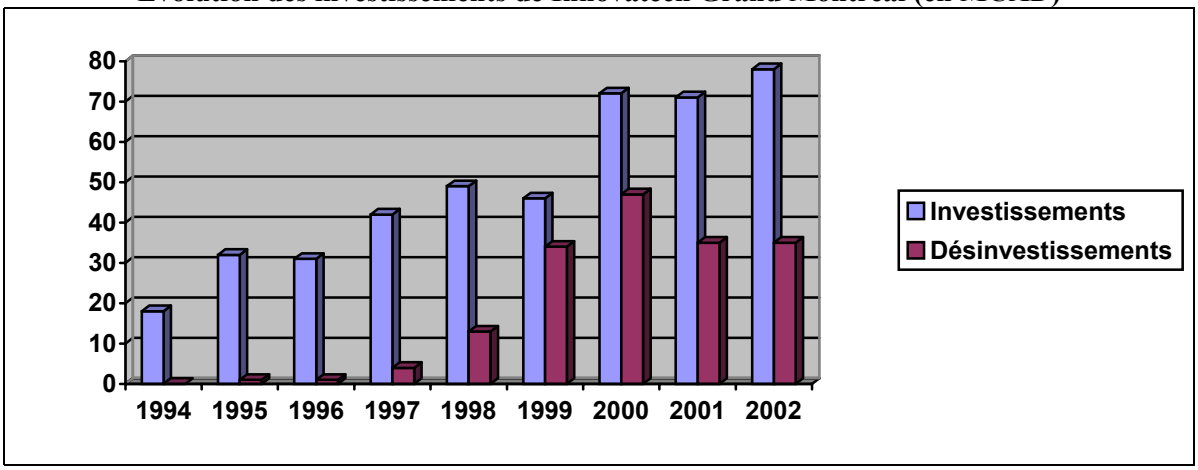
Cet objectif initial étant désormais largement atteint, la question de la pertinence du maintien de cette société dans le secteur public peut être posée, le Québec se singularisant aujourd'hui plus par l'abondance que par le manque d'acteurs dans le domaine du capital-risque.

L'effondrement des marchés des valeurs de la nouvelle économie, dont les répercussions négatives sur la valeur des portefeuilles des sociétés d'investissement dans les entreprises innovantes n'ont pas épargné Innovatech Grand Montréal, pourrait cependant conférer une acuité renouvelée à l'intérêt pour l'économie québécoise de disposer d'un secteur public du capital-risque. Dans un contexte de tarissement des flux d'investissement privés, les interventions d'Innovatech pourraient se révéler salutaires pour certains des nouveaux projets en quête de financements.

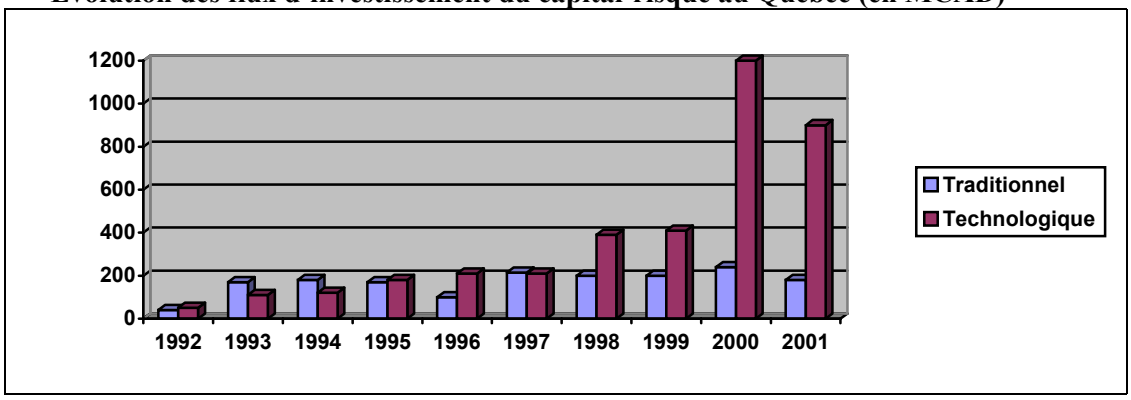
III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF (LE CAS DE INNOVATECH GRAND MONTREAL)

Lors de son premier exercice complet en 1993-94, Innovatech Grand Montréal (IGM) totalisait 25 des 60 millions CAD alors investis dans les hautes technologies au Québec. Le rapport en 2001 était de 107 millions CAD sur 1 milliard CAD. A l'aune des montants investis, la société ne joue plus un rôle prédominant mais demeure en nombre de dossiers l'acteur le plus important du capital-risque québécois.

Evolution des investissements de Innovatech Grand Montréal (en MCAD)



Evolution des flux d'investissement du capital-risque au Québec (en MCAD)



En 2000-2001, la société a reçu 483 demandes de financement (325 l'année précédente). Le conseil d'administration a autorisé 69 projets pour des engagements représentant 107,3 MCAD. 78% de ces sommes sont allés à des projets intéressant les biotechnologies et les NTIC.

Au terme de l'exercice 2000-2001 (Montants en MCAD)	Investissement		Réinvestissement		Total		Part dans le total des engagements	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Biotechnologies	11	24,6	9	8,4	20	33,0	29,0%	30,8%
NTIC	13	24,5	13	21,2	26	45,7	37,7%	42,6%
Autres	12	20,0	11	8,6	23	28,6	33,3%	26,7%
Total	**36**	**69,1**	**33**	**38,2**	**69**	**107,3**	**100,0%**	**100,0%**

En septembre 2002, le nombre d'entreprises dans le portefeuille était de 140 (dont les deux tiers sont des entreprises en démarrage). Le nombre d'emplois qu'envisageaient de créer les entreprises soutenues était de 904 (aux termes du plan d'affaires retenus) pour 1 329 emplois existants.

Rotation du nombre des entreprises dans le portefeuille	2001-2002	2000-2001	1999-2000
Biotechnologies	43	39	35
TIC	47	43	39
Autres	50	42	39
Total	**140**	**124**	**113**

Depuis le démarrage des activités de Innovatech Grand Montréal, une soixantaine d'entreprises sont sorties du portefeuille : un tiers a fait faillite, un tiers a fait l'objet d'une introduction en bourse (IPO), un tiers a été racheté par des industriels (MBO).

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	TOTAL
Nouveaux investissements	2	25	22	15	21	21	17	28	25	27	203
Désinvestissements					2	6	15	15	14	11	63

Au total, les engagements de la société ont été de 628 MCAD dans des projets dont le coût cumulé représentait près de 3 MdCAD, soit un ratio de 1 à 5 (effet de levier).

FICHE II.9

INVESTISSEMENT QUEBEC (IQ)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Investissement Québec, société d'Etat, est une institution financière qui a pour objet de favoriser le développement économique du Québec en offrant aux entreprises en phase de démarrage ou d'expansion des produits de financement à des conditions avantageuses.

IQ s'adresse aux entreprises québécoises mais aussi aux compagnies étrangères qui souhaiteraient investir au Québec. IQ est à ce titre chargée d'une mission de prospection des investisseurs potentiels à l'étranger.

B. Origine et évolution

IQ a été instaurée par une loi de 1998 à la suite d'une opération de réorganisation des interventions dans le domaine du développement industriel et technologique. IQ a succédé à la société de développement industriel (SDI) et à l'ancienne agence québécoise de valorisation industrielle de la recherche (AQVIR), dont elle a repris les attributions respectives. C'est une personne morale de droit public qui n'est pas assujettie à l'impôt sur les revenus.

Depuis sa création, IQ se caractérise par la progression constante de son volume d'activité et le renforcement de sa présence dans les régions. L'établissement, placé sous la tutelle du ministre de l'économie et des finances, a par ailleurs procédé cette année à la filialisation d'une partie de ses activités à travers la création de la Financière du Québec, société dédiée au soutien à la PME québécoise.

C. Maillage territorial

IQ compte aujourd'hui 13 bureaux au Québec et 1 bureau en Europe.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

IQ et sa filiale, la Financière du Québec, sont placés sous la tutelle du ministre de l'économie et des finances. Dirigé par un conseil d'administration de 11 membres issus du monde des affaires, des milieux syndicaux et des pouvoirs publics, IQ s'appuie sur un comité de direction de 9 membres (comité exécutif approuvant les engagements), un comité de vérification (chargé de veiller à la qualité de l'information financière et des contrôles internes) et sur une équipe de 378 collaborateurs. Le conseil d'administration de La Financière du Québec est composé des administrateurs d'IQ et de la directrice générale de la filiale.

En ce qui concerne les décisions d'engagement des fonds, tout risque cumulatif supérieur à 1 MCAD pour une même entreprise fait l'objet d'un examen en conseil d'administration[1]. Les interventions restant en deçà de ce montant cumulé sont du ressort d'un comité exécutif ou des bureaux régionaux territorialement compétents (à concurrence de 300 000 CAD).

Pour la gestion des activités intéressant les investisseurs internationaux, IQ fait appel aux services d'une autre de ses filiales, IQ Immigrants Investisseurs Inc., dont le conseil d'administration est constitué de représentants d'IQ, du ministère des relations avec les citoyens et de l'immigration et du ministère des finances.

Il est à signaler qu'IQ comprend une direction de l'évaluation de la performance.

E. Financement

Le gouvernement du Québec participe au financement de l'établissement en lui remboursant les contributions et les pertes sur les interventions financières garanties[2], en lui versant une contribution au titre des intérêts sur un certain nombre d'interventions (33 M CAD en 2002) et en lui versant des honoraires d'administration (26 M CAD en 2002). La dotation totale reçue du gouvernement québécois pour l'exercice annuel 2001-2002 s'est donc montée à 171 M CAD.

Le gouvernement assume une quote-part de la provision pour pertes de la société, cette quote-part correspondant à la provision pour pertes enregistrées sur les interventions financières garanties par le gouvernement. Au terme de l'exercice 2001-2002, les provisions pour pertes se montaient à 114 M CAD, dont 99 M CAD à la charge du gouvernement (ces montants étaient respectivement de 54 et 13 M en CAD à la fin de l'exercice précédent).

Les interventions financières composant le portefeuille de l'établissement se subdivisent en 3 catégories : les interventions garanties par le gouvernement, celles garanties à 50 %, celles non garanties. Le gouvernement assume intégralement les pertes liées aux interventions garanties alors que la société supporte entièrement les pertes associées aux interventions non garanties. Quant aux pertes consécutives aux interventions garanties à 50 %, elles sont assumées à parts égales par le gouvernement et IQ.

Investissement Québec a de plus la possibilité de se financer en levant des emprunts garantis par le gouvernement.

Les autres revenus que IQ tire de ses activités proviennent des revenus perçus sur les intérêts dus, des honoraires de garantie, des plus-values réalisées consécutivement à de cessions de participation et des dividendes versés par les entreprises partenaires.

F. Missions et modes d'action

IQ est le principal instrument de l'Etat québécois pour stimuler et soutenir l'investissement des entreprises. L'établissement cherche à la fois à encourager l'investissement intérieur et à attirer les investisseurs étrangers en faisant auprès de ces derniers la promotion du Québec.

---

[1] Le conseil d'administration se réunit toutes les trois semaines, et aux dires des interlocuteurs de la mission, leur ordre du jour est en général chargé en raison des nombreux dossiers de financement soumis à son examen.

[2] Imputées sur l'exercice au cours duquel la société en a autorisé le déboursement, la dotation gouvernementale correspondante étant considérée comme acquise : 112 M CAD en 2002.

Il participe à la croissance des entreprises en favorisant notamment la recherche-développement et l'exportation. Il peut également fournir des services techniques de conseil, d'expertise et d'accompagnement (analyse financière, montage financier…) non seulement aux entreprises mais aussi à un ministère ou à tout organisme gouvernemental.

Les principaux outils d'intervention de IQ sont la **garantie** (emprunts, facilités de trésorerie ou tout autre engagement financier contracté auprès d'une institution financière) et l'apport de capitaux sous la forme de **prises de participations** (directement ou par le biais de fonds d'investissement dont elle a suscité la mise en place) ou de **prêts**, participatifs ou non (avec option d'achat d'actions). Les interventions en garantie et en prêt aux PME ont été filialisées en 2001 et regroupées au sein de la Financière du Québec.

IQ accorde en outre des **avances pour le pré-financement des crédits d'impôt** remboursables, **en particulier en matière de recherche-développement**. Certaines interventions (garantie et prêt) peuvent également servir au financement du besoin en fonds de roulement (conjoncturel, de croissance ou de redressement).

A l'exception des entreprises bénéficiant des programmes d'investissement en démarrage et réactivation d'entreprises, les sociétés clientes sont regroupées en 5 catégories de risque définies par des critères de solvabilité. Les deux premières catégories correspondent aux prêts douteux et concernent les clients insolvables ou dont l'insolvabilité à court terme est probable. Les trois autres catégories englobent les entreprises dont la situation financière est en adéquation avec les clientèles cibles de la société. Pour chacune de ces catégories, une provision de groupe est calculée par l'application d'un taux au solde des interventions financières, le taux appliqué à chaque catégorie découlant d'une analyse statistique. Pour les programmes d'investissement en démarrage ou en réactivation, une provision globale est calculée.

Le gouvernement québécois assume une quote-part de la provision pour pertes de la société (Cf. supra).

IQ prend systématiquement des garanties sur les biens professionnels voire personnels de ses clients dont elle exige en règle générale un apport personnel variant de 20 à 35% selon les projets et leur cotation.

Le programme « Financement PME » :

Financement PME (FPME) est un programme destiné à financer les projets des entreprises en création ou en développement.

Il s'adresse aux PME dotées de solides perspectives de croissance intervenant de préférence dans les secteurs suivants : industrie manufacturière, recyclage, restauration de l'environnement, NTIC, exploitation d'un laboratoire de recherche, activités touristiques sous certaines conditions.

Le produit financier de base proposé par le programme consiste en une **garantie** de remboursement d'un pourcentage de la **perte nette** relative à un prêt, à une facilité de trésorerie ou à tout autre engagement financier consenti par un prêteur à une entreprise.

FPME comprend aussi 6 autres produits financiers plus spécifiques : financement transitoire de crédits d'impôt, financement du fonds de roulement, financement de la nouvelle économie, financement des promoteurs immobiliers…

Dans les cas où les conditions offertes par les institutions financières n'ont pu permettre à l'entreprise de bénéficier de propositions adaptées, **des prêts peuvent être directement délivrés par IQ**. Il s'agit de prêts participatifs sur 7 à 8 ans assortis d'un taux d'intérêt de 1,5 point au dessus du taux de base (4,5% en septembre 2002), auquel il faut ajouter une redevance relativement élevée (jusqu'à 10% appliqués aux bénéfices avant impôts et amortissements)[3].

Les aides financières obtenues au titre de FPME peuvent être cumulées avec d'autres programmes gouvernementaux lorsque le cumul est nécessaire à la réalisation du projet. Les aides financières cumulées ne peuvent dépasser 75 % du montant total des projets.

L'entreprise peut présenter sa demande à l'institution financière de son choix ou à l'un des bureaux régionaux de IQ, l'organisme recevant la demande devenant l'interlocuteur principal. La banque et IQ analysent de concert le dossier et s'entendent pour offrir un financement à l'entreprise.

Concernant le produit de base, les **taux de couverture de la garantie** s'échelonnent de la manière suivante en fonction des projets et le cas échéant de leur localisation :

- **70 % pour le démarrage et l'expansion**, sauf dans certaines régions prioritaires en termes de développement où ce taux peut atteindre 75% ;

- 80 % pour l'innovation et l'exportation.

Le montant minimum de la garantie est de 50 000 CAD.

Les prêts éligibles à cette garantie peuvent financer jusqu'à 100% du projet d'investissement, y compris les besoins additionnels de fonds de roulement, une franchise de 2 ans de remboursement en capital pouvant être accordée. Le taux d'intérêt est fixé par l'institution financière qui délivre le prêt et prend en compte le niveau de risque assumé par Investissement Québec (IQ).

La durée maximale de la garantie est de 10 ans. Les **frais d'honoraires** représentent selon le risque 1 à 2,25 % du solde du prêt, auxquels s'ajoute la **commission d'engagement** égale à 1% du montant du prêt.

Dans le cadre du programme, IQ peut également accorder sa garantie pour aider les PME travaillant à l'export à surmonter d'éventuelles difficultés de trésorerie.

Le taux de couverture de la facilité de trésorerie est limitée à l'augmentation de la ligne de crédit à l'exportation consentie par la banque.

Le montant minimal de la garantie est de 50 000 CAD et sa durée de 1 année renouvelable.

Au titre de FPME, IQ offre par ailleurs différentes aides destinées à améliorer leur fonds de roulement, que la dégradation de ce dernier s'explique par des raisons conjoncturelles ou soit liée à une croissance rapide. L'aide prend la forme d'un prêt ou d'une garantie de remboursement d'un prêt consenti par une institution financière.

[3] IQ opte rarement pour le prêts assortis d'une option d'achat. Cette formule ne lui réussit pas, les rendements apparaissant souvent modestes quand ils ne sont pas négatifs.

« Fonds de roulement conjoncturel » :

Les entreprises admissibles, qui ne peuvent faire partie d'un conglomérat, doivent démontrer que l'aide demandée servira à satisfaire un besoin temporaire de liquidités, que la situation menace leur existence même et que sa gestion offre des perspectives raisonnables de rétablissement (un plan de redressement devra en général être fourni).

Le prêt peut couvrir 100% du financement du projet et doit être remboursé (capital et intérêts) au maximum 5 années après le versement du prêt ou à compter de l'échéance moratoire en cas de différé de remboursement (franchise d'un an maximum).

Le taux maximal de couverture par la garantie émise est de 80%, sa durée de validité ne pouvant excéder 6 ans. Le montant minimal de l'aide est de 50 000 CAD.

« Fonds de roulement de croissance » :

Les entreprises admissibles doivent justifier d'au moins 3 années d'existence, d'un chiffre d'affaires minimal lors du dernier exercice de 500 000 CAD minimum, et d'une croissance minimale de celui-ci au cours des deux derniers exercices de 25%par an ou supérieure de 25% par rapport à la moyenne du secteur d'activité. Elles doivent apporter la démonstration de leur besoin additionnel de fonds de roulement et avoir dégagé un trésorerie positive lors du dernier exercice ou cumulativement positive sur les 3 derniers exercices.

Le montant du prêt peut représenter 75 % des coûts du projet incluant le fonds de roulement requis (le fonds de roulement pouvant correspondre à 100% du montant du projet). La durée maximale de remboursement est de 7 ans.

La garantie applicable ne peut excéder 70 % (75% pour les régions périphériques), sa durée de validité ne pouvant dépasser 7 ans. Le montant minimal est fixé à 50 000 CAD.

Le programme Déclic-PME

Déclic-PME est un programme administré par Investissement Québec (IQ) qui aide les PME en démarrage ou en croissance à financer leurs projets.

Les services aux particuliers et aux entreprises (commerce de gros et de détail, restauration…) à l'exception, s'agissant des services aux entreprises, de l'informatique ou de toute autre prestation reliée aux NTIC ainsi que des interventions techniques et scientifiques proposées par exemple par des bureaux d'architectes ou d'ingénieurs.

Les entreprises admissibles doivent :

- être **en démarrage ou en exploitation depuis moins de 3 ans** et avoir un chiffre d'affaires inférieur à 1 MCAD à la date de la demande ;
- projeter la **création d'au moins deux nouveaux emplois** (3 nouveaux emplois pour un montant de prêt supérieur à 50 000 CAD);
- afficher des bonnes perspectives de rentabilité ;
- s'appuyer sur une mise de fonds minimale d'au moins 20% pour les projets de création (jusqu'à concurrence de 10%, cet apport peut être obtenu grâce à l'intervention d'un organisme de développement régional ; en outre, dans certains cas il peut être remplacé par une mise de fonds en équipement).

Le programme Déclic-PME est géré par la Financière du Québec, filiale de d'Investissement Québec. Les entreprises admissibles peuvent recevoir l'appui des CLD, des bureaux régionaux du ministère de l'industrie ou des institutions financières partenaires pour préparer leur dossier.

Les dépenses éligibles au bénéfice du programme doivent concerner des projets réalisés au Québec et peuvent porter sur l'achat de biens liés à l'exploitation, les dépenses de démarrage, la mise au point finale de produits, la commercialisation de produits récemment développés, les besoins en fonds de roulement pendant l'année qui suit l'obtention de l'aide.

L'aide apportée se traduit par l'octroi d'une garantie d'emprunt couvrant jusqu'à 80% de la perte nette éventuellement subie par le prêteur, voire directement par un prêt dans le cas ou toute autre forme de financement s'est révélée impossible.

Le montant maximal de la garantie est de 100 000 CAD (125 000 CAD pour le montant du prêt couvert), la durée de validité de la garantie ne pouvant être supérieure à 7 ans.

Le bénéfice de ce programme ne peut être cumulé avec aucun autre dispositif du gouvernement du Québec.

Le taux d'intérêt sur le prêt s'obtient en majorant de 1,75 point le taux de base. Une franchise de deux ans peut être accordée pour le remboursement en capital. Des sûretés sur les immobilisations prévues au projet et des cautions personnelles représentant 25 % du prêt garanti sont systématiquement exigées. Le prêt doit être utilisé dans les 12 mois suivant la date de l'émission de la garantie.

L'obtention de l'aide financière se déroule en 3 étapes :

- l'entreprise doit rédiger un plan d'affaires et le soumettre à l'institution financière ;
- si le projet est accepté, il sera transmis par la banque à Investissement Québec qui l'évaluera à son tour ;
- si le projet est validé par IQ, un certificat de garantie sera délivré à la banque qui accordera le financement au demandeur.

Les frais d'instruction du dossier sont fixés à 1% du montant du prêt (1 250 CAD pour un prêt de 125 000 CAD), la moitié de la commission versée par le demandeur lui étant remboursée en cas de rejet. De plus, une fois par an, une facture correspondant à 1% du solde du prêt sera envoyée à l'entreprise au titre des frais de gestion du dossier.

Le délai qui s'écoule entre le dépôt de la demande et le déboursement effectif des fonds est de l'ordre de 6 semaines.

La Financière et sa maison-mère offrent principalement des services financiers et ne dispensent quasiment pas d'accompagnement en dehors de l'appui à la constitution du dossier.

On notera que cette mesure instaurée en 1998 a pris le relais du **plan Paillé** (du nom du ministre des finances de l'époque), programme d'interventions en garantie qui s'est soldé par une accumulation de défaillances coûteuse pour les finances du Québec comme pour les publics bénéficiaires, en raison de conditions d'application peu raisonnables et sources d'un fort aléa moral (couverture quasi-intégrale par le budget de la province des sommes empruntées auprès des banques en cas défaillance, pas d'apport personnel exigé, absence de prise de garanties sur le patrimoine de l'emprunteur). Du fait des séquelles psychologiques qu'il a laissées dans le milieu bancaire, ce plan qui se proposait précisément de remédier au rationnement du crédit aura en fin de compte contribué à exacerber la frilosité des banques en stigmatisant durablement des projets de création plus que jamais perçus comme affectés d'un risque très élevé.

Devant la persistance des réticences du secteur bancaire à consentir des prêts aux PME, en particulier aux entreprises en création, malgré les interventions en garantie de la Financière, cette dernière est amenée à développer des activités d'octroi direct de prêts, conventionnels et participatifs.

G. Procédure d'évaluation

IQ est dotée d'une direction de l'évaluation de la performance et d'un comité de vérification (audit interne), l'établissement éditant régulièrement des tableaux de bord ainsi que des états financiers présentant l'évolution des résultats par rapport aux objectifs fixés. Les employés de la société sont soumis à une évaluation périodique de la réalisation de leurs objectifs de rendement, une partie de leur rémunération étant indexée sur les résultats atteints.

IQ évalue systématiquement les retombées des projets qu'elle finance.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Toutes choses égales par ailleurs, IQ réunit en un seul établissement les attributions de la BDPME-SOFARIS, de l'ANVAR et les missions de prospection et d'aide des investisseurs étrangers assumées par l'AFIE et la DATAR.

Le programme FPME se rapproche des prestations servies par BDPME-SOFARIS, voire à certains égards de la COFACE. **Les taux de couverture en matière d'interventions en garantie peuvent atteindre 80%** et faire l'objet d'une modulation en faveur des régions périphériques (discriminations territoriales positives). **La formule des prêts délivrés directement au titre de ce programme n'est utilisée que dans les cas où la garantie n'a pas permis de déboucher sur une solution de financement.** C'est une formule par défaut qui s'efface devant la garantie de remboursement. Sous certaines conditions, FPME peut financer les besoins en fonds de roulement et les impasses de trésorerie.

Le programme Déclic-PME pourrait être rapproché de la garantie SOFARIS. Le taux de couverture maximal, 80 %, représente toutefois une différence par rapport au dispositif français. Le recours à ce dispositif n'est toutefois pas de même ampleur que l'utilisation des programmes de la SOFARIS.

Par ailleurs, les banques qui participent à l'examen des dossiers ne peuvent pas engager la garantie pour IQ (Financière du Québec) **qui demeure l'échelon décisionnel ultime**. Elles jouent un rôle de filtre et ne peuvent que décider du rejet du dossier.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Lors de l'exercice 2001-2002, IQ a effectué 1 066 interventions financières représentant un flux financier de 1 036 MCAD pour une valeur totale cumulée des projets de 4 465 MCAD.

Ces interventions ont bénéficié à 908 entreprises qui devraient créer 18 391 emplois sur une période de 3 ans.

Exercice	Exercice 2001-2002
Valeur moyenne des projets par entreprise aidée	4,9 M CAD
Montant moyen des interventions financières par entreprise aidée	1,14 M CAD
Nombre moyen d'emplois créés par entreprise aidée	20
Montant moyen des financements obtenus pour 1 CAD d'intervention	4,31 CAD
Engagement financier par employé d'IQ	2,74 M CAD

Toutefois, les différents programmes gérés par Investissement Québec ou la Financière du Québec ne connaissent pas une ampleur égale.

Le programme d'aide aux investissements étrangers au Québec (assimilable à une PAT versée sous forme d'avance remboursable) a mobilisé sur l'exercice 2001-2002 589 MCAD de financement (56% du total) pour des projets de 2 967 MCAD (66% du total) à l'origine attendue de 10 457 emplois (56% du total).

En mettant ce programme spécifique à part, il ressort pour le solde des activités d'IQ les indicateurs suivants :

- Programme **Financement PME**, hors préfinancement du crédit d'impôt recherche (qui est moins directement assimilable à un financement à risque) : 320 dossiers pour un montant financé de 187 MCAD et 4 850 emplois à créer ;

Programme financement PME (cumul au terme de l'exercice 2001-2002)	Nombre d'interventions	Montant des interventions (en M CAD)	Montant des projets aidés (en M CAD)	Nombre d'emplois existants	Nombre d'emplois nouveaux
Production et alliance	115	63	175	5 889	1136
R & D	344	119	566	8 945	3 331
Exportation	94	40,5	128	3 146	685
Fonds de roulement	53	45	132	7 070	365
Dont fonds conjoncturel	*40*	*39*	*100*	*6 437*	*265*
Dont fonds de croissance	*13*	*6*	*32*	*633*	*100*
Total	**606**	**267,5**	**1 001**	**25 050**	**5 517**

- Programme **Déclic PME** : 168 dossiers pour un montant financé de 13 MCAD et 935 emplois à créer.

Ces montants, s'ils sont rapprochés du coût budgétaire que représente Investissement-Québec (cf I-Financement), du coût de gestion d'Investissement Québec (Cf. infra) ou de l'étendue des mesures de financement à risque mises en œuvre au plan fédéral par la Banque de Développement du Canada ou, s'agissant des garanties aux PME, par Industrie Canada (qui a garanti en 2000-2001 5415 prêts au Québec) **soulèvent des interrogations sur l'efficacité et la portée de cet outil spécifiquement québécois**. Il en irait de même si, toutes proportions gardées, cette activité était rapportée aux activités de la BDPME en France.

IQ procède à sa propre évaluation des retombées des projets financés, en fonction de l'impact sur les heures de travail induites et des retombées fiscales liées à l'accroissement des immobilisations des entreprises et à la progression des ventes.

S'agissant des retombées fiscales pour le gouvernement québécois de la stimulation de l'investissement et de l'activité induite par l'intervention de l'établissement, un modèle d'attribution de la part effectivement attribuable à ce dernier a été mis au point. L'application de ce modèle sur les deux derniers exercices fait apparaître – **avec toutes les précautions que requiert l'insuffisance des éléments permettant d'apprécier la robustesse de ce modèle de calcul** – les résultats suivants :

Recettes fiscales et para-fiscales attribuables à IQ (en M CAD)	Exercice 2001-2002	Exercice 2000-2001
Réalisation des projets	129,9	137,1
Recettes liés aux ventes	517,2	552,4
Total	**647,1**	**689,5**

Les recettes fiscales et parafiscales totales qui auraient été engendrées par les projets soutenus par IQ étant évaluées à 3 054 MCAD.

FICHE II.10

LES SOCIETES LOCALES D'INVESTISSEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'EMPLOI (SOLIDE)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les SOLIDE sont des organismes à but non lucratif mis sur pied dans le but de soutenir financièrement et techniquement la création d'emplois pérennes sur le territoire d'une MRC (municipalité régionale de comté) ou d'une municipalité. Ces sociétés appuient les projets de démarrage, de consolidation ou d'expansion contribuant à créer ou à maintenir des emplois durables.

Au regard des niveaux d'intervention (inférieurs à 50 000 CAD) et du nombre moyen d'emplois créés par projet (moins de 10), les SOLIDE s'adressent aux petites entreprises de leur ressort géographique. Eu égard cependant aux taux de rendement exigés (de l'ordre de 15%) et à la concentration des interventions sur le secteur de la production industrielle, les financements offerts par les SOLIDE sont essentiellement destinés aux entreprises à fort potentiel de croissance.

La finalité des SOLIDE est aussi de favoriser au niveau local le développement d'une capacité d'expertise dans le domaine de la création d'entreprises et dans celui de la gestion d'outils de capital-développement. Si les petites entreprises forment bien le public cible en aval, les collectivités locales (municipalité et regroupements intercommunaux) constituent quant à elles le public cible en amont.

B. Origine et évolution

Le réseau des SOLIDE a été créé en 1991 sous la double impulsion du FSTQ et de l'union des municipalités régionales de comté québécoises (UMRCQ), devenue depuis la fédération québécoise des municipalités. Par cette initiative, les deux partenaires entendaient apporter une réponse à la carence des institutions financières en matière de financement des petites entreprises locales. A cette fin, ils constituèrent SOLIDEQ, société chargée de favoriser la prise en main par les intervenants locaux du développement économique local, en encadrant les modalités d'implantation des SOLIDE dans les MRC ou les municipalités et en formant les partenaires locaux à la gestion du capital-développement.

Depuis sa création, le réseau est en progression constante, tant du point de vue du nombre des projets soutenus que du nombre de SOLIDE mis en place à la demande d'une MRC ou d'une municipalité avec l'aide de SOLIDEQ. Il travaille depuis quelques années à resserrer ses liens et à produire des synergies avec les centres locaux de développement (CLD) et les sociétés d'aide aux collectivités locales (SADC)[1].

C. Maillage territorial

Le Québec compte aujourd'hui 87 SOLIDE implantés dans autant de MRC ou de municipalités, ce qui correspond à un bassin moyen de population desservie de 86 000 personnes.

[1] Voir les fiches relatives à ces dispositifs.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Chaque SOLIDE est dirigé par un conseil d'administration composé de représentants bénévoles des partenaires financiers (5 à 9 membres en moyenne) : SOLIDEQ, la MRC ou la municipalité concernée, le ministère des Régions, les institutions financières parties prenantes et divers autres partenaires locaux. Les prestations du SOLIDE s'appuient sur une équipe de conseillers locaux dûment formés aux métiers du financement des entreprises et du conseil en gestion.

La gestion des SOLIDE est confiée aux organismes locaux de développement, les CLD et les SADC (respectivement gestionnaires de 69 et 18 SOLIDE). Les SOLIDE n'emploient donc pas de personnel.

E. Financement

Le financement du fonctionnement et des interventions du réseau des SOLIDE, totalisant au 30 juin 2001 un montant de 45 MCAD, est assuré grâce aux contributions versées par SOLIDEQ (51%), par les MRC ou les municipalités (12%), par le ministère des régions (24%), par les institutions financières impliquées (4,5%), par les SADC (4%) et par divers autres partenaires locaux (5%).

Exemple de la SOLIDE de la MRC Les Maskoutains

Capital de départ	Montants apportés en CAD
MRC Les Maskoutains	75 000
Autres partenaires locaux	75 000
Ministère des régions	100 000
SOLIDEQ (Fonds de solidarité FTQ)	250 000
TOTAL	**500 000**

F. Missions et modes d'actions

La SOLIDE gère un fonds d'investissement qui lui permet d'accorder des prêts participatifs aux petites entreprises d'un montant compris entre 5 000 et 50 000 CAD. Ces prêts ont vocation à financer les projets de création, de consolidation et d'expansion mais également les projets de reprise (acquisition). Les prêts participatifs, assortis d'une option d'achat d'actions ou d'une redevance (0,25 à 1,75% du montant des ventes ou 1 à 5% des bénéfices), sont des prêts non garantis par lequel le prêteur participe aux résultats, et partant au risque, de l'entreprise à laquelle il s'associe. Le prêt complète toujours l'apport du promoteur. Le niveau de cet apport (de 10 à 20% du coût total du projet) de même que les compétences du demandeur sont pris en compte par la SOLIDE dans ses décisions d'investissement.

Il s'agit de prêts d'une durée de 2 à 7 ans assortis d'un taux d'intérêt variant entre prime[2]+1 et prime+4 (soit actuellement entre 5,5 et 8,5%) selon le risque du projet et le niveau de la redevance prélevée ou de l'option d'achat. Les SOLIDE octroient ces prêts dans l'intention explicite de faciliter la mobilisation d'autres partenaires financiers (recherche d'un effet de levier). Elles n'interviennent ainsi jamais seules dans le financement d'un projet.

Par ailleurs, la SOLIDE accompagne et conseille les entreprises auxquelles il accorde ses financements. Elle offre dans certains cas des possibilités de refinancement lors d'un second voire d'un troisième tour de table.

[2] Taux de base de la Banque du Canada, de l'ordre de 4,5 points en septembre 2002.

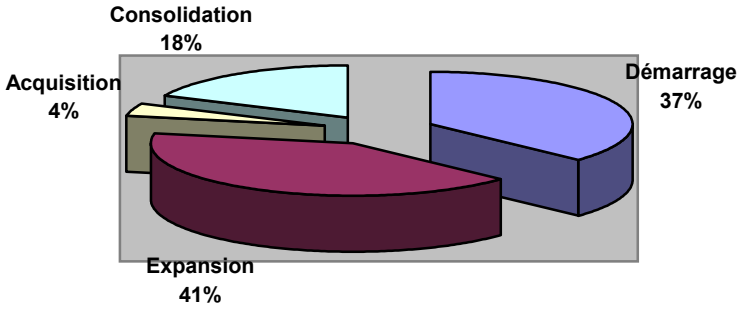
II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Au regard des caractéristiques du système français, le réseau des SOLIDE apparaît intéressant à plus d'un titre. Il intervient au plus près des besoins et des attentes des acteurs locaux sur un segment de concours financier insuffisamment pris en compte par les institutions bancaires et financières, celui du financement voire du refinancement des petites entreprises en phases de démarrage ou de développement pour des montants inférieurs à 40 000 €. Il correspond à la volonté de doter les territoires en outils de développement endogène impliquant les collectivités territoriales au travers du soutien apporté aux entreprises. Aucun SOLIDE n'est d'ailleurs constitué sans la volonté expresse de la collectivité concernée de s'y associer. Il s'agit d'un **fonds d'investissement de proximité** s'adossant à un réseau plus large de capital-développement comprenant le FSTQ, les fonds régionaux des travailleurs québécois, des fonds spécialisé et bien sûr SOLIDEQ, « société-mère » qui coiffe, anime et consolide le réseau des SOLIDE. Ce réseau mobilise enfin des intervenants qualifiés et préalablement formés aux missions d'appui financier et technique aux petites entreprises.

La population moyenne couverte par un SOLIDE, du même ordre que celle couverte par un CLD ou un SADC et correspondant à une taille infra-départementale en France induit l'avantage d'une très forte proximité entre les financeurs et les entreprises bénéficiaires, en même temps qu'elle conduit à l'inconvénient d'un très faible nombre d'investissements annuels par SOLIDE (donc une faible mutualisation des risques et un coût de gestion exorbitant s'il devait être facturé).

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 30 juin 2002, le portefeuille des 87 SOLIDE se montait à 1 306 projets en cours, soit en moyenne 15 projets par SOLIDE. 483 concernaient des créations et 823 des phases de consolidation ou d'expansion ainsi que des opérations d'acquisition.



Les taux de défaillances sont relativement élevés aux dires des représentants du Fonds de Solidarité FTQ puisqu'ils sont de l'ordre de 20 à 25% et peuvent atteindre 40 à 50% pour certaines SOLIDE. Les retombées économiques restent malgré tout positives :

Retombées économiques des SOLIDE	**Au 30 juin 2002**
Nombre de projets financés	1 306
Montant des financements autorisés	40 M CAD
Montant des autres financements obtenus par les projets	120 M CAD
Nombre d'emplois maintenus ou sauvegardés	12 768
Effet de levier	1 à 4

Un exemple de SOLIDE , La SOLIDE de la MRC Les Maskoutains :
bilan de 4 années d'activité (1998-2001)

SOLIDE de la MRC des Maskoutains	**Montants en CAD**
Capital de départ en 1998	500 000
Somme des financements versés	390 000
Portefeuille des placements en entreprise au terme de l'exercice 2001	**235 000**
Sommes disponibles pour des placements	**318 000**
Nombre de projets financés	**13**
Montant moyen par projet	**30 000**
Capital remboursé	137 000
Intérêts perçus	64 000
Redevances perçues	6 800
Créances douteuses	17 000
Gains nets	53 800
Rendement sur 4 années	**13,8 %**
Rendement annualisé	**3,5%**

FICHE II.11

LES SOCIETES DE PLACEMENT DANS LES ENTREPRISES QUEBECOISES (SPEQ)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les SPEQ sont des sociétés privées d'investissement dans le capital des entreprises qui procèdent d'un programme gouvernemental à caractère fiscal. Le programme vise principalement à consolider la structure financière des PME québécoises en phase de démarrage ou de développement à travers le renforcement de leur capitalisation. Il s'adresse également aux investisseurs qui désirent faire des placements dans les PME tout en bénéficiant d'avantages fiscaux.

Les entreprises admissibles au programme SPEQ sont des sociétés privées sous contrôle canadien dont le siège est situé au Québec. Ces sociétés doivent œuvrer dans les secteurs d'activité éligibles (manufacturier, touristique, tertiaire « moteur », en lien avec l'agriculture, la culture, l'environnement, les nouvelles technologies y compris les incubateurs industriels…). Leur actif, consolidé le cas échéant (sociétés associées), ne doit pas excéder 50 MCAD (jusqu'en 2000, ce seuil était fixé à 25 MCAD), et elles doivent avoir versé au cours des 12 derniers mois plus de la moitié des salaires à des employés d'un établissement situé au Québec. En outre, durant les 24 mois précédant l'investissement de la SPEQ, la société admissible ne devra avoir effectué aucune sortie de fonds importante en faveur de ses actionnaires, des actionnaires de la SPEQ ou en faveur de personnes qui leur sont liées, sauf accord formel d'Investissement Québec.

Les actionnaires du SPEQ peuvent quant à eux être des personnes physiques, des sociétés, des fiducies relevant de régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ou des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR).

B. Origine et évolution

La création des SPEQ résulte du diagnostic de sous-capitalisation des PME posé au milieu des années 80 par la commission québécoise sur la capitalisation des entreprises. En 1985 a été initié le programme SPEQ, dont l'administration a été confiée à la société de développement industriel du Québec, devenue en 1998 Investissement Québec (IQ).

En 1998, le montant maximum des placements effectués dans une PME par une SPEQ a été porté de 5 à 10 M CAD.

C. Maillage territorial

Selon l'administration fiscale québécoise, environ 300 SPEQ seraient actuellement enregistrées au Québec.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Les SPEQ s'inscrivent dans un programme dont la gestion a été confiée à IQ, qui est en particulier chargé d'en assurer la promotion, de soutenir les intervenants, de veiller au respect des dispositions de la loi régissant ce programme et à la protection de l'actionnaire de la SPEQ.

Bien que les SPEQ soient en principe des sociétés d'investissement, elles sont en règle générale formées à l'occasion de projets spécifiques (démarrage d'une entreprise, expansion, accroissement du fonds de roulement…). Les dirigeants de l'entreprise admissible sont ainsi souvent à l'origine de la constitution de la SPEQ, se chargeant de rassembler les fonds requis.

Il appartient à IQ de confirmer l'enregistrement de la SPEQ et de valider les placements envisagés après avoir étudié le montage financier et le prix de l'action payé par la SPEQ de façon à s'assurer d'un partage équitable des risques entre les actionnaires de cette dernière et ceux de la société admissible.

E. Financement

Le financement des SPEQ et de leurs interventions provient pour l'essentiel des souscriptions des actionnaires (individus, sociétés, régimes de retraites) d'une part, des revenus tirés de leurs activités de placement d'autre part. Il convient de souligner que les personnes morales qui investissent dans les SPEQ ne peuvent prétendre aux avantages fiscaux offerts aux particuliers.

IQ peut consentir des prêts d'aide à la capitalisation de la SPEQ, participatifs ou non (avec ou sans option d'achat d'actions de l'entreprise finale), ainsi que garantir les emprunts contractés par cette dernière auprès d'une institution financière. Le montant de la garantie ne peut être inférieur à 50 000 CAD ni supérieur à 1 MCAD. Il ne peut non plus excéder 75 % des dépenses directement liées au projet (Le prêt consenti par une institution financière et garanti par IQ ne peut dès lors dépasser 1,250 M CAD). Les remboursements, généralement fixes, sont effectués par les actionnaires de la SPEQ directement à celle-ci qui rembourse le prêt à l'institution financière. Les remboursements ainsi opérés permettent aux actionnaires de bénéficier en échange d'émissions d'actions de la SPEQ et d'émarger de la sorte à l'avantage fiscal correspondant.

F. Missions et modes d'action

Règles constitutives	Règles de fonctionnement	Règles prudentielles[1]
- Réunion d'un capital minimal de 50 000 CAD souscrit et versé par des personnes physiques ; - Etablissement d'une convention entre la SPEQ et ses actionnaires ; - Enregistrement auprès d'Investissement Québec (ouvre droit aux avantages fiscaux accordés aux souscripteurs).	- Les actions doivent être payées en espèces ; - Les participations doivent être minoritaires (moins de 50% des droits de vote) ; - Ces prises de participations donnent lieu à une convention entre la SPEQ et la société admissible ; - Au cours des 24 mois suivant le placement, la PME bénéficiaire ne doit pas verser de dividendes à la SPEQ ; - Au cours des 60 mois suivant l'apport en capital, l'entreprise bénéficiaire ne peut effectuer de rachat des actions souscrites par la SPEQ, ni procéder à une sortie importante de fonds en faveur de ses actionnaires ou de ceux de la SPEQ, ni accorder de prêts, d'honoraires ou d'autres formes de rémunération à la SPEQ.	- Une ou plusieurs SPEQ ne peuvent détenir 50% ou plus des droits de vote au sein du capital de la société admissible ; - Les placements par une SPEQ ou plusieurs SPEQ dans une même entreprise ne peuvent excéder 10 M CAD[2] ; - Un actionnaire contrôlant une entreprise peut investir dans cette entreprise en passant par une SPEQ, à condition qu'il ne soit pas l'actionnaire majoritaire de la SPEQ ; - Un actionnaire minoritaire d'une entreprise peut investir dans cette société en passant par une SPEQ et contrôler cette SPEQ, à condition de demeurer minoritaire dans le capital de l'entreprise en question au terme de l'opération.

Les avantages fiscaux liés aux SPEQ consistent en d'importantes déductions. Les souscripteurs personnes physiques bénéficient ainsi jusqu'à concurrence de 30% du revenu total pour l'année d'une déduction égale :

- à 150 % de leur part dans les placements admissibles réalisés par la SPEQ dans des entreprises dont l'actif est inférieur à 25 M CAD ;

- à 125% de leur part dans les placements admissibles de la SPEQ dans les sociétés dont l'actif se situe entre 25 et 30 M CAD.

Lorsque la déduction ainsi calculée excède la limite de 30% des revenus de l'investisseur, le solde peut être reporté sur les 5 années suivantes.

La moitié de la perte en capital liée à la disposition d'une action peut à certaines conditions être déductible du revenu global du contribuable et non seulement des gains en capital imposables. La plus-value réalisée par un particulier sur un placement dans une SPEQ est exonérée dans la limite de 500 000 CAD (Cf. fiche sur les aspects fiscaux)

Les particuliers peuvent transférer les actions des SPEQ dans leur REER. Les déductions propres à ces régimes de retraite par capitalisation peuvent alors s'ajouter aux déductions précitées.

[1] Ces dispositions visent à garantir l'indépendance réciproque de la SPEQ et de la société admissible, en empêchant en particulier le contrôle de ces deux entités par un même actionnaire ou un même groupe d'actionnaires.

[2] Ce seuil a été relevé en 2000. Il était auparavant de 5 M CAD.

II. ORIGINALITE ET INTERET DE LA MESURE AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les SPEQ constituent des outils d'optimisation de la fiscalité sur les revenus des personnes physiques qui s'adressent aussi bien aux investisseurs providentiels (business angels), qu'aux individus moins fortunés, particuliers – souvent proches des bénéficiaires (« love money ») – et salariés des entreprises admissibles.

L'initiative de la formation de ces sociétés d'investissement dans le capital des PME en création ou en expansion revient souvent aux acteurs privés directement liés à l'entreprise désireuse de renforcer ses fonds propres et de bâtir sa croissance sur une structure financière équilibrée. Les règles garantissant l'indépendance réciproque de la SPEQ et de l'entreprise aidée de même que la vigilance d'Investissement Québec sont censées éviter les conflits d'intérêt et assurer les protection des intérêts des actionnaires.

Au total, cet outil représente une solution intermédiaire flexible entre l'investissement direct des particuliers dans le capital des petites entreprises non cotées et les placements intermédiés de type FCPR.

Il est à noter que les règles d'indépendance entre les actionnaires de la SPEQ et de l'entreprise financée ne permettent pas à un actionnaire majoritaire de cette dernière d'utiliser une SPEQ qu'il contrôle pour accroître le capital de son entreprise. L'investissement d'une personne physique dans une entreprise qu'elle contrôle ne bénéficie ainsi pas d'avantages fiscaux à l'entrée (contrairement à la France) mais uniquement d'avantages en sortie, soit sous la forme de déduction des moins-values, soit d'exonération des plus-values (avec des seuils plus élevés qu'en France).

Un autre aspect intéressant réside dans la possibilité pour la SPEQ d'accroître sa capitalisation, et par voie de conséquence celle des entreprises bénéficiaires, en faisant transitoirement appel à l'emprunt, le recours à cette procédure étant facilitée par les interventions de Investissement Québec et par les avantages fiscaux offerts aux actionnaires de la SPEQ qui remboursent de facto l'emprunt en contrepartie de la titrisation des sommes remboursées.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Depuis le lancement du programme, 910 SPEQ, ayant effectué un total cumulé de 260 M CAD de placements admissibles, auraient été enregistrées au 30 juin 2002

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD dans une SPEQ (hors REER)
avec une déduction fiscale de 150 % soit 1 500 CAD :

Revenu imposable	**Moins de 26000 CAD**	**26 000 à 26 999**	**27 000 à 52 999**	**53 000 à 53 999**	**54 000 et plus**
Taux d'imposition	16 %	17,4%	20%	22,8%	24%
Epargne fiscale	240	261	300	342	360
Coût net de l'investissement	760	739	700	658	640

Exemple d'un investissement de 1 000 CAD dans un SPEQ et REER, avec déduction fiscale de 150%, soit une déduction de 1 000 CAD au titre du placement dans le REER (niveaux fédéral et provincial) et de 1 500 CAD au titre du SPEQ (niveau provincial) :

Revenu imposable	Moins que 26 000 CAD	26 000 à 26 999	27 000 à 52 999	53 000 à 53 999	54 000 à 63 000	63 000 à 99 999	100 000 et plus
Epargne fiscale REER	294	308	384	412	424	457	482
Epargne fiscale SPEQ	240	261	300	342	360	360	360
Epargne fiscale totale	534	569	684	754	784	817	842
Coût net de l'investissement	466	431	316	246	216	183	158

300 SPEQ seraient actuellement enregistrées par l'administration fiscale québécoise pour un montant total d'investissements de l'ordre de 60 MCAD, soit en moyenne un portefeuille d'environ 200 000 CAD par SPEQ.

Année	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Coût fiscal pour le gouvernement québécois (en M CAD, hors avantages fiscaux consentis au titre du REER)	5	6	6	9	9	8

ANNEXE III

FINLANDE

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE III.1 LE SOUTIEN PUBLIC AU FINANCEMENT DE L'INNOVATION

FICHE III.2 L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES

FICHE III.3 LES CENTRES DE L'EMPLOI ET DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE : LES TE-KESKUS

FICHE III.4 LE PROJET POUR L'ENTREPRENEURIAT

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES EN FINLANDE

La Finlande est un petit pays européen par le nombre d'habitants – un peu plus de 5,18 millions – dont l'activité en matière d'aide à la création et au développement des entreprises a été signalée à la mission par les acteurs français (BDPME, Anvar), les organisations internationales (OCDE), ainsi que par le National Academy of Science américain.

Il ressort des investigations de la mission que la Finlande a effectivement fortement investi dans le soutien à la création et au développement des entreprises innovantes, avec la mise en place d'un dispositif très cohérent. En matière d'entreprises plus traditionnelles, la Finlande, dont l'esprit d'entreprise n'est pas constitutif de l'identité culturelle nationale, cherche actuellement à améliorer sa situation, d'une part en rationalisant les services que l'administration peut offrir aux entreprises, d'autre part en développant un projet ambitieux de soutien à l'esprit d'entreprise.

I. LA FINLANDE A ERIGE EN PRIORITE NATIONALE LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISES INNOVANTES

A. La Finlande a choisi d'apporter un soutien massif aux entreprises innovantes

Dans les années 1990, la Finlande a connu une crise économique forte qui l'a conduit à revoir ses orientations économiques. Cherchant à diversifier son économie fortement dominée par les secteurs traditionnels (bois, papier, agriculture), le gouvernement finlandais a choisi d'investir de façon importante dans les jeunes entreprises technologiques.

Ainsi, le TEKES, équivalent finlandais de l'ANVAR, est doté d'un budget comparable à l'agence française (les deux organismes ont apporté environ 190 M€ en 2001 aux entreprises de mois de 500 employés[1]), pour une population et un produit intérieur brut finlandais plus de dix fois inférieurs.

Le SITRA, fonds de capital-risque intervenant directement dans des entreprises innovantes, a été doté d'un fonds de 340 M€, dont les intérêts lui ont permis d'accumuler un patrimoine aujourd'hui valorisé à 106,6 M€. Le SITRA a, de plus, été placé sous le contrôle direct du Parlement.

Les moyens investis en Finlande pour soutenir la création et le développement des entreprises technologiques sont donc très importants.

B. Un dispositif complet d'aides, qui illustre une coopération favorable entre les acteurs publics et privés

Le système finlandais de soutien aux entreprises innovantes présente un panel très complet et une mobilisation de tous les efforts dans le même sens.

---

[1] Si on se limite aux PME au sens communautaire (entreprises de mois de 500 employés), les concours du TEKES tombent à 138 M€ contre 190 M€ environ pour l'ANVAR. Ramené au PIB, le montant est donc sept fois plus important en Finlande

Ainsi, les interventions directes des institutions finlandaises publiques compétentes sont très diversifiées :

- le SITRA intervient directement dans les entreprises innovantes ;

- le TEKES finance des projets de recherche et développement aussi bien dans les universités que dans les PME, mais aussi dans les grandes entreprises, souvent avec un taux de participation largement supérieur à 50 % ;

- Finnvera, équivalent de la BDPME, a développé une activité de garantie de prêts, des micro-prêts, mais aussi des prêts participatifs très adaptés aux entreprises en création ou à celles qui présentent une situation proche de la cessation de paiements. Lorsque ces prêts sont suivis de succès, leur taux, largement supérieur à 10 %, est supérieur au taux d'usure français.

Par ailleurs, l'exemple du fonctionnement du Parc scientifique d'Otaniemi, décrit en fiche jointe, montre que les acteurs finlandais, publics ou privés, veillent à coordonner leurs efforts dans le sens d'une grande efficacité. Ce parc répond, en effet, aux préoccupations suivantes :

- **le fonctionnement du parc ne duplique pas les fonctions**, mais utilise tous les services dont peuvent avoir besoin les jeunes entreprises. Les acteurs étatiques, en particulier, interviennent de façon coordonnée par l'intermédiaire du TE-Keskus (cf. infra). Les intervenants publics et privés interviennent sans aucune tension ;

- **la recherche d'une taille critique et d'une articulation** : le parc technologique d'Ontaniemi est d'une taille importante puisqu'il accueille près de 300 entreprises, ce qui est très significatif, surtout à l'échelle de la Finlande. De plus, l'articulation est organisée entre les 18 incubateurs de la région d'Helsinki par la mise en place d'une démarche qualité conjointe, pour éviter les risques de concurrence ;

- **un accompagnement fondé sur des services à valeur ajoutée** : grâce à la masse critique obtenue, le parc scientifique d'Otaniemi a mis en place une gamme très complète de services couvrant la durée d'incubation des entreprises. La qualité des services fournis (expertise, conseil, formation) est plus valorisée que la simple aide logistique (locaux).

L'exemple du parc d'Otaniemi illustre la volonté finlandaise de ne pas éparpiller ses forces et ses moyens en matière de soutien aux entreprises technologiques. En retour, la performance de ce parc apparaît comme remarquable. En effet, depuis 1991, plus de 700 idées d'entreprise ont été évaluées, plus de 350 jeunes pousses ont participé aux programmes de développement, ce qui a conduit à la création de plus de 250 entreprises aujourd'hui autonomes et à environ 1 000 emplois directs et 1 500 indirects. Le taux de survie à 5 ans des entreprises issues du parc scientifique d'Otaniemi est de 95 %, ce qui est exceptionnel.

II. PAR AILLEURS, LA FINLANDE A REORIENTE SON DISPOSITIF ADMINISTRATIF POUR S'ADAPTER AUX BESOINS DES ENTREPRISES

A. La création des TE-Keskus a rationalisé les services publics à destination des entreprises

La création des TE-Keskus a consisté à rassembler au sein de la même structure au niveau local[٧] les services des ministères du commerce et de l'industrie, du travail, de l'agriculture et du TEKES. L'ensemble des services destinés aux entreprises, à l'exception des services fiscaux, sont donc réunis sous la même direction. La logique des TE-Keskus va donc bien au-delà de celle du « guichet unique ».

Cette réforme a conduit à la création de 15 TE-Keskus en lieu et place de 77 implantations déconcentrées des ministères. Elle a répondu à 3 objectifs :

- améliorer le service à l'endroit des entreprises ;
- réduire les coûts ;
- diminuer les formalités administratives.

Cette réforme, trop récente pour être véritablement évaluée, a d'ores et déjà créé des synergies :

- la cohabitation des services des ministères de l'industrie et de l'agriculture permet un meilleur suivi des entreprises agroalimentaires au cours de leur évolution ;

- celle des services du ministère de l'industrie et de l'emploi engendre une politique de formation professionnelle plus adaptée ;

- la cohabitation du TEKES et des services du ministère de l'industrie et du commerce permet un accueil plus efficace des entreprises innovantes.

B. La mise en place de ces TE-Keskus offre un cadre à la fois adaptatif au niveau local, et offrant des prestations harmonisées au niveau national

Le ministère finlandais du commerce et de l'industrie, chargé de l'administration des TE-Keskus, estime qu'environ la moitié de leurs tâches vient directement du niveau central. En revanche, l'autre moitié répond à des initiatives locales du centre. Les TE-Keskus, dont le statut juridique tient plus de l'agence que du service déconcentré, ont donc une large marge de manœuvre dans leurs actions. Il est à noter qu'environ la moitié des dirigeants de TE-Keskus viennent du secteur privé ou parapublic.

Par ailleurs, la création des TE-Keskus a également conduit à mettre en place des prestations harmonisées d'accompagnement des entreprises. Toute une série de programmes de conseil destinés aux PME à différents stades de leur évolution (création, lancement d'un nouveau produit, réflexion sur la stratégie globale de l'entreprise, besoin d'améliorer la productivité, internationalisation, transfert) ont été conçus. Les différentes étapes du programme sont définies et harmonisées pour l'ensemble du pays. Il est systématiquement fait appel à des consultants privés, accrédités pour délivrer le programme en question. L'aide publique en la matière est importante puisque la PME ne débourse que le sixième du coût.

---

[٧] Au niveau des régions finlandaises, sensiblement de même taille que les départements français.

La création des TE-Keskus a donc été accompagnée à la fois de la recherche d'une plus grande proximité, mais aussi d'une homogénéité nationale en matière de service aux PME[٣].

III. ENFIN, LA FINLANDE A LANCE UN VASTE CHANTIER POUR FAVORISER DAVANTAGE L'ESPRIT D'ENTREPRISE, TRADITIONNELLEMENT PEU ANCRE

Le gouvernement finlandais a lancé en 2000 un « projet pour l'entrepreneuriat » qui vise à stimuler l'esprit d'entreprise en Finlande.

Ce projet, coordonné par le Ministère de l'industrie et du commerce, associe 9 autres ministères ainsi que l'association des collectivités locales finlandaises. 32 forums régionaux ont été tenus pour en enrichir le contenu. De plus, un correspondant a été désigné dans chaque ministère pour créer une task-force administrative.

130 mesures concrètes ont été identifiées en vue de stimuler l'esprit d'entreprise et de rendre plus attractif pour les Finlandais le choix de la création d'entreprise. Ces mesures s'inscrivent dans les 8 priorités suivantes :

- ouvrir au secteur privé la production de service dans les domaines social et de la santé ;
- confier au système éducatif une tâche de promotion de l'esprit d'entreprise ;
- faciliter le transfert des entreprises ;
- favoriser les entreprises utilisant des technologies nouvelles et fondées sur la connaissance ;
- améliorer la sécurité sociale des entrepreneurs (en particulier, leur ouvrir le droit aux allocations de chômage en cas d'échec) ;
- réduire les pesanteurs, principalement administratives, sur les entreprises ;
- améliorer la disponibilité d'une main d'œuvre formée ;
- promouvoir l'utilisation des technologies de l'information par les entreprises.

Le rôle de l'école dans la promotion de l'esprit d'entreprise est considéré comme très important. Le programme ne va cependant pas jusqu'à définir précisément les modes d'actions des écoles. Les chefs d'établissement, qui jouissent d'une large autonomie, doivent déterminer quelles méthodes ils veulent employer. Ils doivent cependant rendre compte des initiatives qu'ils ont mises en place.

Les TE-Keskus sont également invités à concevoir leur propre projet pour l'entrepreneuriat en fonction des caractéristiques régionales. Ils sont chargés de recenser les bonnes pratiques dans leur région et de les partager au niveau national.

[٣] Les résultats obtenus par le TE-Keskus de Kuopio, décrits en fiche jointe, attestent cependant d'une faible montée en puissance de ces outils de conseil.

*

* *

La Finlande se considère comme un petit pays – à l'échelle de l'Union européenne, et plus encore à l'échelle mondiale – qui ne peut compter, pour maintenir son niveau de développement au niveau des pays les plus riches, que sur l'enrichissement de ses avantages comparatifs, en particulier dans les technologies. Le gouvernement investit donc massivement dans le soutien à la création et au développement de nouvelles technologies, au sein de nouvelles entreprises.

De plus, la Finlande est également marquée par un fort mouvement de concentration vers le sud du pays. En la matière, l'enracinement de petites entreprises locales est considéré comme la solution la plus pertinente pour permettre un développement local et conduire une politique d'aménagement du territoire.

Pour ces deux raisons, des efforts importants ont été conduits depuis 2 ans, avec la création des TE-Keskus et la mise en route du « projet pour l'entrepreneuriat », deux mesures saluées par l'OCDE comme faisant partie des meilleures pratiques européennes. Si la Finlande ne se distingue pas par son esprit d'entreprise, elle se distingue en revanche par sa capacité à mettre en œuvre rapidement et efficacement des politiques pour améliorer sa situation.

FICHE III.1

LE SOUTIEN PUBLIC AU FINANCEMENT DES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES EN FINLANDE

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

En Finlande, de multiples organismes publics soutiennent la création et le développement des jeunes entreprises et contribuent à leur financement. L'objet de cette fiche est de décrire les principaux organismes et les principales mesures concernant spécifiquement le financement des entreprises technologiques.

Les organismes publics concernés sont :

- l'agence nationale de la technologie, TEKES ;
- le fonds national de recherche et développement, SITRA ;
- l'établissement bancaire et de garantie, FINNVERA, pour ses activités concernant spécifiquement les entreprises de croissance.

B. Origine et évolution

Depuis le début des années 1990, la Finlande a donné une priorité au développement des secteurs technologiques, visant ainsi à diversifier une économie jugée trop traditionnelle.

Dans la seconde moitié des années 1990, de profonds changements ont été apportés aux différents organismes publics intervenant dans le domaine du soutien à l'innovation, de façon à améliorer leur efficacité et à réduire les recouvrements entre organismes existants. Les budgets de ces organismes ont souvent bénéficié d'augmentations significatives.

C. Maillage territorial

Les organismes précités agissent au niveau national.

TEKES dispose de services centraux à Helsinki et de quatre bureaux à l'étranger : Bruxelles, Tokyo, San José et Washington. De plus, ses services sont disponibles via le réseau des TE-Keskus (voir par ailleurs).

FINNVERA dispose de services centraux à Helsinki et de 16 bureaux régionaux.

SITRA dispose de bureaux à Helsinki.

D. Acteurs intervenants et leur organisation

TEKES :

TEKES, agence nationale de la technologie, est le principal organisme de financement de la R&D en Finlande. Il dépend du Ministère du commerce et de l'industrie. TEKES compte 225 personnes au niveau central, 14 personnes dans ses bureaux à l'étranger et 56 personnes dans les 15 TE-Keskus régionaux.

TEKES est une agence dont la mission et les modes d'action sont similaires à ceux de l'ANVAR en France.

SITRA :

Fondé en 1967, *SITRA*, fonds national pour la recherche et le développement, est un fonds public de capital–investissement. Son activité principale est l'investissement au capital d'entreprises en croissance.

Depuis 1991, SITRA est placé sous la responsabilité du Parlement finlandais. Tous les fonds de capital–investissement détenus en majorité par l'Etat finlandais, d'envergure régionale, nationale ou internationale, sont aujourd'hui placés sous son contrôle. SITRA compte 70 employés.

Il faut souligner que l'Etat finlandais soutient le capital-risque également en investissant dans des fonds gérés par des sociétés privées (intervention en « fonds de fonds »). Son bras armé est alors *Finnish Industry Investiment Ltd* dont les engagements s'élèvent à environ 75 M€ (dans environ 30 fonds). SITRA investit également dans des fonds de capital-risque, mais il s'agit d'une activité secondaire.

FINNVERA :

Née en 1999 de la fusion des activités de Kera Corporation et de Finnish Guarantee Board, *FINNVERA* est la principale banque publique au service des entreprises. Elle fournit des prêts (notamment prêts à l'exportation) et des garanties. FINNVERA dépend du ministère du commerce et de l'industrie et compte 400 employés.

FINNVERA est une banque dont la mission et les modes d'action sont similaires à ceux de la BDPME en France.

E. Financement

TEKES :

TEKES dispose d'une dotation annuelle provenant du budget de l'Etat.

En 2001, un montant total de 387 M€ a été apporté par le TEKES à des entreprises, universités et instituts de recherche pour financer des projets de R&D.

SITRA :

SITRA bénéficie des revenus d'une dotation en capital de l'Etat, d'environ 340 M€. A partir de ces revenus (deux tiers de ses ressources) et des revenus des opérations d'investissement réalisées (un tiers de ses ressources), SITRA finance ses frais de structure et ses nouvelles opérations d'investissement.

En 2001, un montant de 21,5 M€ a été consacré aux opérations d'investissement. A fin 2001, le portefeuille d'investissements s'élevait à 106,6 M€.

FINNVERA :

FINNVERA est une banque détenue à 100% par l'Etat. Elle dispose d'une dotation annuelle provenant du budget de l'Etat, pour financer les pertes liées aux prêts à haut risque et aux garanties consentis.

En 2001, FINNVERA a réalisé des opérations pour un montant total de 760 M€ :

- 234 M€ pour des prêts à l'investissement et au financement du fonds de roulement ;
- 98 M€ pour des prêts spéciaux ;
- 323 M€ pour des garanties ;
- 105 M€ pour des garanties sur crédits à l'exportation.

A fin 2001, le montant total de ses engagements s'élevait à environ 4 600 M€.

F. Missions et modes d'action

TEKES :

TEKES a pour mission de soutenir l'effort de R&D des entreprises et des universités et instituts de recherche.

L'agence apporte aux entreprises des financements sous forme de subventions et de prêts à taux bonifié.

Les subventions peuvent couvrir de 25% à 50% des dépenses de R&D (salaires, matières premières, équipements, sous-traitance, déplacements, brevets) et les prêts de 50% à 70% de ces dépenses. Pour les PME, le taux de prise en charge est augmenté de 10% : de 35% à 60% pour les subventions et de 60% à 80% pour les prêts.

Par ailleurs, l'agence apporte aux universités et instituts de recherche des financements sous forme de subvention.

En 2001, TEKES a financé environ 2 300 projets de R&D pour un montant total de 387 M€ (soit la moitié du budget total de ces projets s'élevant à environ 770 M€). Deux tiers de ce financement ont été apportés, sous la forme de subventions ou de prêts, à des entreprises (soit environ 260 M€ à 1 077 entreprises) et un tiers à des universités et instituts de recherche.

Parmi les financements apportés à des entreprises, 53% (en montant) sont allés à des PME et 74% à des entreprises de moins de 500 employés.

Comparaison avec l'ANVAR :

Comme indiqué plus haut, la mission et les modes d'action de TEKES sont similaires à ceux de l'ANVAR à ceci près que :

- **les entreprises financées par l'ANVAR sont en quasi-totalité des PME** : 84% des financements vont à des PME et 96% à des entreprises de moins de 500 employés[1] ;
- les prêts accordés par l'ANVAR sont **des avances à taux nul**, remboursables en cas de succès ;
- **les taux de prise en charge des dépenses de R&D apparaissent plus réduits** ; les financements apportés par l'ANVAR ne couvrent pas plus de 50% des dépenses de R&D (certains financements de montant réduit peuvent aller jusque 70% des dépenses – il s'agit des dépenses liées aux études de faisabilité préalable au lancement du projet) ;

Si l'on compare les budgets consacrés aux entreprises de moins de 500 employés en 2001, on constate que TEKES leur a apporté environ 190 M€ alors que l'ANVAR leur a apporté 193 M€[2], donc un **budget semblable** alors que l'économie finlandaise est environ 10 fois plus petite que l'économie française[3].

Si l'on compare les budgets consacrés aux PME (moins de 250 employés), un même constat peut être fait, puisque le financement de TEKES aux PME s'élève à environ 138 M€ alors que la contribution de l'ANVAR est inférieure à 190 M€.

SITRA :

SITRA apporte aux entreprises innovantes, ayant un potentiel de croissance, un financement sous forme de capital.

Le fonds public intervient de manière prioritaire en capital-amorçage et en capital-risque, conformément à sa mission qui est de pallier les défaillances du capital-investissement privé. SITRA a vocation à passer le relais à d'autres investisseurs dans les phases ultérieures de développement de l'entreprise (sa participation au capital est donc diluée).

Plus de la moitié des opérations réalisées par SITRA sont syndiquées avec d'autres investisseurs privés.

Le retour financier exigé par SITRA de la part de l'entreprise est le même que celui exigé par les investisseurs privés (pas de bonification consentie). Néanmoins, SITRA accepte de prendre plus de risques en intervenant plus tôt que les investisseurs privés, et fait preuve de plus de patience.

Le capital est apporté par SITRA sous forme d'actions principalement, mais aussi de dettes convertibles en capital.

---

١ En France, le soutien au financement de la R&D des grandes entreprises est apporté par les Ministères chargés de la recherche et de l'industrie.

٢ Budget ANVAR hors actions déléguées par des tiers

٣ Les PIB sont dans un rapport de 10 environ : 121 Md$ pour la Finlande contre 1 310 Md$ pour la France en 2001 (source OCDE).

En 2001, SITRA a réalisé 23 investissements[ɛ] pour un montant de 21,5 M€. 40% de ces investissements en montant ont été réalisés en capital-amorçage (13 opérations pour 8,7 M€) et 15% en capital-risque (5 opérations pour 3,4 M€).

A fin 2001, le portefeuille de SITRA comptait 121 entreprises pour un total de 106,6 M€ d'investissement :

- 23 entreprises pour 22,7 M€ à l'amorçage ;
- 45 entreprises pour 55,5 M€ dans les biotechnologies et les technologies de la santé et 31 entreprises pour 27,9 M€ dans les technologies de l'information et de la communication.

FINNVERA :

FINNVERA fournit aux entreprises :

- des prêts à l'investissement et au financement du fonds de roulement ;
- des prêts spéciaux, notamment le prêt convertible en capital (*equity loan*) ;
- des garanties ;
- des garanties sur crédits à l'exportation.

Seul est décrit ici le prêt convertible en capital (*equity loan*).

Il est destiné à des entreprises de forte croissance et également à des entreprises qui ont à faire face à des difficultés de trésorerie.

Le coût de ce prêt pour l'entreprise est plus élevé que le coût d'un prêt classique obtenu auprès de FINNVERA (taux basé sur EURIBOR à 6 mois + variable selon le type d'emprunteur), compte tenu du risque pris par FINNVERA.

FINNVERA peut consentir à l'entreprise un nouveau prêt sous cette forme, ou accepter de convertir des prêts déjà consentis sous forme de capital.

Ce prêt est particulièrement bien adapté à des entreprises qui sont en phase d'industrialisation et de commercialisation (avec des perspectives de chiffre d'affaires et de résultat à moyen terme) et ne peuvent obtenir des prêts classiques auprès des banques pour se financer (voir exemple ci-dessous).

FINNVERA consacre environ 20 M€ par an à des prêts convertibles en capital.

G. Information sur le dispositif

- Site de l'agence TEKES : http://www.tekes.fi
- Site du fonds SITRA : http://www.sitra.fi
- Site de la banque FINNVERA : http://www.finnvera.fi

H. Renvoi vers d'autres dispositifs

Voir fiche sur le modèle du parc scientifique d'Otaniemi dans la région de Helsinki en Finlande.

[ɛ] Dont 19 dans des entreprises n'ayant pas bénéficié de son intervention antérieure.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

En Finlande, le système public de soutien à l'innovation apparaît d'abord remarquable par l'ampleur des moyens financiers consacrés aux petites et moyennes entreprises.

En matière de financement de la R&D, les **budgets** consacrés par TEKES aux PME sont **très largement supérieurs** aux budgets consacrés par son homologue français, l'ANVAR, si l'on tient compte de la différence de taille entre les deux économies (voir I. F.). De plus, les modes d'intervention du TEKES apparaissent plus favorables aux entreprises, notamment en termes de taux de couverture des dépenses de R&D.

En matière de soutien au capital-risque, les modes d'action sont sensiblement différents. La France a jusqu'à présent privilégié une intervention sous forme d'investissements dans des fonds gérés par des sociétés de capital-risque privées (intervention en « fonds de fonds »), par rapport à une **intervention directe dans le capital** des entreprises. Une exception est le fonds de co –investissement, créé en 2002, doté de 90 M€ par l'Etat, la CDC et le FEI, et qui investit dans les entreprises aux côtés des sociétés de capital-risque privées. Ce montant peut être mis en regard des 106 M€ investis par SITRA à fin 2001.

Par ailleurs, **le produit *equity loan* de FINNVERA** apparaît intéressant, même si son ampleur est limitée. Il **n'a pas d'équivalent en France**. La BDPME pourrait proposer une telle solution à certains de ses clients ayant un fort potentiel de croissance mais ne pouvant pas obtenir de prêts classiques pour financer leur développement, si le taux d'usure n'y faisait pas obstacle.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO- ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission ne dispose pas d'éléments d'évaluation pertinents.

A titre d'illustration, est décrit ci-après le cas d'une jeune entreprise technologique finlandaise travaillant dans le secteur des biens d'équipement.

Cette entreprise a bénéficié à son démarrage, en 1995, de financements provenant de sources tant privées que publiques. L'investissement de départ de 15,3 M€ a été obtenu de la manière suivante :

- 13 M€ auprès du privé sous forme d'actions et de dettes convertibles
    - 5 M€ auprès de grandes entreprises industrielles privées ;
    - 5 M€ auprès d'investisseurs privés ;
    - 3 M€ auprès des premiers partenaires (dont des entreprises).
- 2,3 M€ auprès d'organismes publics
    - 0,8 M€ auprès de SITRA sous forme d'actions et de prêts convertibles ;
    - 0,2 M€ auprès de FINNVERA et du TE-Keskus sous forme de prêts (FINNVERA) et de subventions (TE-Keskus) ;
    - 1,3 M€ auprès du TEKES sous forme de prêts (0,4 M€) et de subventions (0,9 M€)

Si les fonds publics n'apparaissent pas prépondérants dans leur montant, ils ont pourtant été déterminants pour donner une crédibilité au projet et mobiliser des fonds auprès de financeurs privés :

- les fonds publics ont été **débloqués dès le démarrage de l'entreprise** ; les fonds du TEKES ont notamment permis de payer une partie des dépenses de R&D et des dépenses liées aux brevets ;

- les fonds du TEKES, du TE-Keskus et de FINNVERA ont été apportés sous forme de **subventions ou** de **prêts à taux bonifiés**, ce qui a contribué à améliorer la rentabilité des fonds privés apportés par ailleurs ;

- SITRA a apporté une contribution sous forme de capital, mais a surtout joué un **rôle essentiel en fédérant** autour du projet **des investisseurs privés** (industries et sociétés d'investissement) et en aidant l'entreprise à trouver ses premiers clients industriels.

Par ailleurs, lors d'une phase ultérieure de son développement, l'entreprise a pu bénéficier du soutien de FINNVERA pour financer ses premières commandes. N'ayant pas réussi à obtenir des prêts classiques auprès des banques, l'entreprise a obtenu de FINNVERA un prêt convertible en capital, ainsi que la transformation d'une partie de ses dettes auprès de cet organisme en capital (*equity loan*).

FICHE III.2

L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES EN FINLANDE : LE MODELE DU PARC SCIENTIFIQUE D'OTANIEMI

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les activités du parc scientifique d'Otaniemi (*Otaniemi Science Park*) ont pour objectif de favoriser la création d'entreprises innovantes et d'accélérer leur croissance. Elles offrent des services de haute qualité aux entrepreneurs et aux jeunes pousses.

Elles visent principalement les entreprises technologiques issues d'idées ou de résultats de recherche portés par les étudiants et les chercheurs des universités et centres de recherche localisés à Otaniemi, dans la région de Helsinki. Les activités du parc scientifique soutiennent également des projets d'entreprise portés par des entrepreneurs ayant déjà une expérience professionnelle (souvent d'anciens étudiants des universités de Helsinki) et parfois issus de grandes entreprises (*spin-offs*).

Les domaines technologiques concernés sont plus particulièrement les technologies de l'information et de la communication.

B. Origine et évolution

Otaniemi Science Park résulte d'une étroite coopération entre les universités et les centres de recherche, les municipalités, les organismes publics de développement économique, les entreprises et établissements financiers privés.

Ses activités ont débuté en 1986 avec la mise en place d'un incubateur, sur la base de financements principalement privés. D'abord concentrées sur l'incubation et les premières phases du développement des entreprises, les activités du Otaniemi Science Park ont été étendues en 1991 pour mieux soutenir la croissance et l'internationalisation des entreprises technologiques créées : création d'un centre apportant des services de formation et de conseil adaptés aux jeunes entreprises (*Spinno Business Development Centre*) et création de *Innopoli* (*Innopoli business generator*) pouvant accueillir des entreprises issues de l'incubateur.

C. Maillage territorial

Otaniemi Science Park est le plus important parc scientifique finlandais. Il jouit d'une forte concentration des moyens de recherche et de développement en particulier dans les domaines des technologies de l'information et de la communication :

- l'Université technologique de Helsinki compte plus de 13 000 étudiants ;
- VTT (cf. infra) dispose de 3 000 chercheurs ;
- NOKIA et ERIKSSON y ont d'importants centres de recherche.

Plus généralement, la région de Helsinki concentre la moitié des moyens de recherche et de développement du pays. Cette région très prospère regroupe 24% de la population, 30% des emplois et produit 34% du PIB.

La Finlande compte au total 14 parcs scientifiques sur le modèle d'Otaniemi.

D. Acteurs intervenants et leur organisation

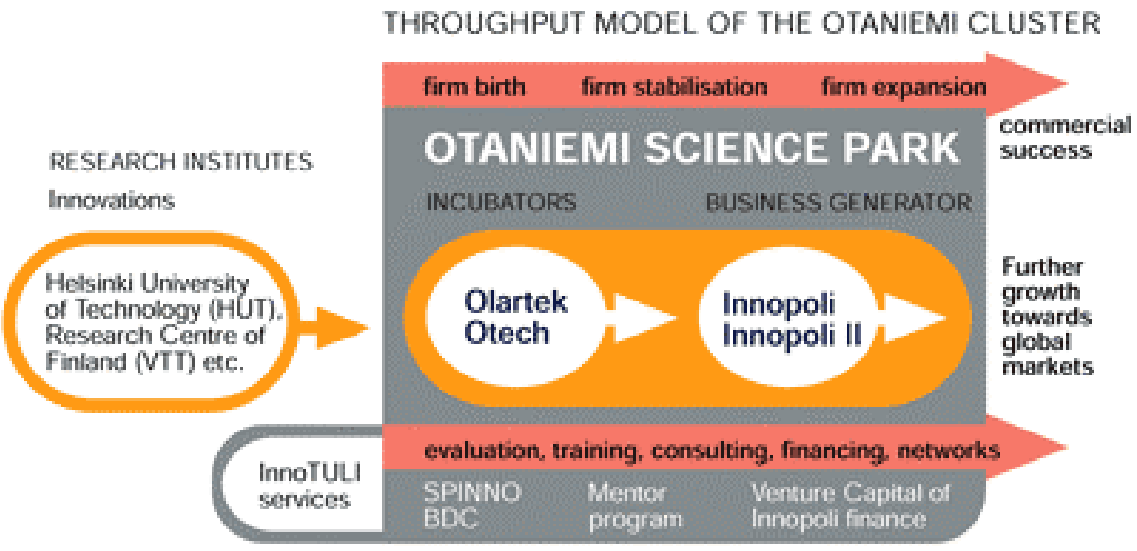
Otaniemi Science Park comprend principalement un incubateur (ayant deux localisations *Olartek* et *Otech*), une pépinière d'entreprises *Innopoli*, et un centre fournissant des services de formation et de conseil aux entrepreneurs (*Spinno Business Development Centre – Spinno BDC*).

Il est géré par une société privée, *Innopoli Group*, comprenant :

- *Innopoli Ltd* qui gère la pépinière et le centre Spinno ;
- sa filiale *Otaniemi Technology Park Ltd* qui gère l'incubateur.

Otaniemi Science Park est plus largement un réseau très efficace entre de multiples acteurs qui se coordonnent et se complètent avec un même objectif, soutenir la création et le développement d'entreprises innovantes.

Les principaux intervenants sont décrits ci-après, en suivant le processus d'incubation présenté dans le schéma, depuis l'idée jusqu'à l'entreprise de croissance.



Source : Otaniemi Science Park Ltd.

Les universités et centres de recherche :

Il s'agit principalement de l'Université technologique de Helsinki (*Helsinki University of Technology - HUT*), de l'Université de Helsinki (*Helsinki University*) et du Centre de recherche technique de Finlande (*Technical Research Centre of Finland - VTT*). Ces organismes constituent les principales sources d'idées à partir desquelles se créent de nouvelles entreprises.

HUT compte plus de 13 000 étudiants et 1 500 enseignants-chercheurs répartis dans 12 facultés. Des formations à l'entrepreneuriat sont proposées aux étudiants dans le cadre de leur formation universitaire.

VTT avec 3 000 chercheurs et 8 centres de recherche est le plus important centre de recherche appliquée du pays. Il peut fournir des prestations de recherche appliquée et d'expérimentation avancée pour les universités et organismes publics, ainsi que pour les entreprises.

Les services InnoTULI :

Les services *InnoTULI* ont pour mission de détecter et d'évaluer les idées provenant des universités, écoles techniques et laboratoires de recherche. Ils fédèrent des moyens mis en commun par plusieurs organismes, principalement HUT, Otaniemi Science Park (incubateur et pépinière) et *Culminatum* (centre d'expertise créé par les universités, centres de recherche et entreprises et mis à la disposition des entreprises).

Le centre Spinno :

Le centre *Spinno* (*Spinno Business Development Centre*) apporte des prestations de formation et de conseil aux entrepreneurs, principalement ceux accueillis au sein du Otaniemi Science Park.

Les consultants et experts sollicités par les programmes Spinno peuvent être des personnes employées par le centre ou des personnes extérieures. Dans tous les cas, leurs compétences sont évaluées et ils reçoivent une formation avant de pouvoir former ou conseiller des entrepreneurs.

L'incubateur et la pépinière d'entreprises du Otaniemi Science Park :

L'incubateur (*Olartek* et *Otech*) et la pépinière (*Innopoli*) peuvent accueillir les jeunes pousses. Dans le cadre de ces structures, les entrepreneurs disposent de locaux, de moyens matériels (notamment informatique, communication, salles de réunion) et ils reçoivent des conseils et des informations de la part des animateurs de ces structures.

Plus récemment, Otaniemi Science Park s'est doté d'un « pré-incubateur » (*Innolinko*) dédié aux toutes premières étapes de la gestation d'une entreprise avant même sa création, et d'un accélérateur visant à soutenir la croissance à l'international des entreprises les plus prometteuses.

L'ensemble de ces structures emploie près de 20 personnes :

- 8 personnes pour Olartech et Otech et 8 également pour Innopoli travaillant en contact direct avec les entrepreneurs. Innolinko dispose actuellement d'un animateur ;
- 2 personnes assurent les tâches administratives pour l'ensemble des structures, une partie de ces tâches étant sous-traitée.

Les financeurs publics et privés :

Des organismes publics et privés apportant un financement aux jeunes entreprises technologiques sont également étroitement associés au Otaniemi Science Park.

Les principaux organismes publics sont :

- le *TEKES* , agence nationale de la technologie, qui est le principal organisme de financement de la R&D en Finlande. Il apporte des financements, sous forme de subventions ou de prêts bonifiés, aux entreprises et aux laboratoires de recherche ;
- le fonds *SITRA* qui investit sous forme de capital-risque principalement dans des entreprises technologiques.

Par ailleurs, dans la région de Helsinki, des fonds de capital-risque et capital-amorçage se sont mis en place : le fonds *Spinno-seed Oy* a été créé en 1994, et il est relayé depuis 2000 par le fonds *Seedcap Ky*. Ces fonds ont été créés sous l'impulsion des pouvoirs publics (Etat et collectivités locales) qui ont apporté la majorité des capitaux (voire la quasi-totalité pour le premier fonds). Ils sont gérés par la société *Spinno Finance*.

E. Financement

La société Innopoli Group, qui gère le parc scientifique d'Otaniemi, est détenue par environ 60 actionnaires comprenant des institutions académiques, des collectivités locales et des entreprises finlandaises. Le capital est réparti comme suit :

- 65% : établissements financiers, notamment Pohjola, Sampo, Tapiola, Nordea ;
- 23% : industries, notamment Fortum, Nokia, Outokumpu, Metso[1] ;
- 7% : ville d'Espoo où se trouve situé le parc scientifique ;
- 1% : Universités et centres de recherche.

Dans le cas du Otaniemi Science Park, une large majorité du capital est détenue par des établissements bancaires et d'assurance et des industries finlandaises. Ce n'est pas le cas de l'ensemble des parcs scientifiques finlandais ; beaucoup sont détenus en majorité par des institutions publiques.

La société Innopoli Group a réalisé un chiffre d'affaires de 4,5 M€ et un bénéfice de 240 000 € en 2001.

Les recettes sont constituées des rémunérations payées pour les prestations fournies par l'incubateur et la pépinière (hors prestations courantes d'information et de conseil qui sont gratuites) et par le centre Spinno. Ces rémunérations sont payées pour partie (environ 50%) par les centres d'emploi et de développement économique (*TE-Keskus*), et pour partie par les entreprises elles-mêmes. Le TEKES peut également prendre en charge une partie des dépenses engagées par les entreprises pour ces prestations.

Le parc scientifique reçoit également des subventions de la part des collectivités locales (villes d'Espoo, de Helsinki et de Vantaa).

[1] A noter toutefois que Fortum, Outokumpu et Metso sont des entreprises publiques détenues en majorité ou totalité par l'Etat.

Il faut noter que les actionnaires privés et publics de Innopoli Group attendent des dirigeants une gestion équilibrée, mais que les résultats du parc scientifique sont avant tout appréciés en termes de création de nouvelles entreprises technologiques dans la région de Helsinki, celles-ci pouvant notamment devenir de futurs partenaires ou clients des entreprises industrielles ou établissements financiers, actionnaires de Innopoli Group.

F. Missions et modes d'action

Les services InnoTULI :

Les services InnoTULI ont pour mission de détecter et d'évaluer les idées provenant des universités, écoles techniques et laboratoires de recherche. Ils visitent régulièrement les principaux départements des universités et centres de recherche de la région.

Pour chaque idée, une équipe pluridisciplinaire, pouvant s'appuyer sur l'expertise de chacun des organismes partenaires, conduit une évaluation et propose, le cas échéant, un schéma de commercialisation. Ce schéma peut conduire à la création d'une entreprise ou à la vente d'une licence ou d'un brevet à une entreprise déjà existante.

Les services InnoTULI participent au comité de sélection des projets à l'entrée de l'incubateur.

Chaque année, les services InnoTULI évaluent de l'ordre de 100 idées, ce qui conduit à 20 à 30 innovations commercialisables.

Le centre Spinno :

Le centre Spinno apporte des prestations de formation et de conseil aux entrepreneurs.

Les programmes proposés sont très complets : ils couvrent toutes les étapes du développement de l'entreprise depuis la gestation avant la création jusqu'à l'internationalisation, ainsi que les différents aspects techniques (technologie, juridique, marketing, finances, management…).

Ainsi, le centre Spinno propose aux entrepreneurs quatre types de programme :

- une assistance dans la phase d'**évaluation préalable** à la création de l'entreprise et dans la phase de création de l'entreprise (info programmes) ; cette évaluation approfondie est complémentaire de l'évaluation conduite par les services InnoTULI ;
- des **formations spécialisées** concernant les différents aspects techniques de la gestion d'une entreprise (intensive programmes) ;
- une assistance adaptée dans les phases de croissance et d'internationalisation[7] et notamment dans la **recherche de partenaires** qu'il s'agisse de partenaires techniques, financiers ou commerciaux (cluster programmes) ;

[7] Compte tenu de la taille réduite du marché intérieur, l'internationalisation est une étape incontournable pour les entreprises finlandaises.

- un **parrainage** par des entrepreneurs expérimentés (mentor programme) ; réservé à des entreprises sélectionnées pour leur fort potentiel de croissance, ce programme leur apporte l'assistance personnalisée d'un business mentor (une centaine d'entrepreneurs expérimentés) pour mener à bien leur croissance rapide.

Pour un montant d'environ 500 €, les entrepreneurs peuvent suivre un programme complet, couvrant toutes les phases de développement de l'entreprise, d'une durée de 12 à 18 mois. Ce programme peut être commencé avant même la création de l'entreprise et l'accueil dans l'incubateur.

Spinno favorise également la coopération entre les jeunes pousses et les entreprises locales (animation d'un club d'entreprises, organisation de séminaires).

Le « pré-incubateur » Innolinko :

Localisé au sein de l'université technologique de Helsinki (HUT), le « pré-incubateur » Innolinko est dédié aux premières étapes des projets avant la création de l'entreprise. Il constitue pour les entrepreneurs une passerelle permettant de rejoindre l'incubateur du Otaniemi Science Park, la pépinière Innopoli ou un autre incubateur.

Innolinko s'adresse principalement aux porteurs d'idées qui sont étudiants, chercheurs au sein des laboratoires publics, ou encore lauréats des concours de *business plans* organisés notamment par les établissements d'enseignement supérieur *(Venture Cup Finland* organisé par HUT *et Helsinki School of Economics and Business Administration*, *Swedish School of EBA* ou concours organisé par la *Foundation for Finnish Inventions* par exemple).

En plus d'un support matériel (adresse, connexion internet), Innolinko apporte aux entrepreneurs des informations et des conseils adaptés aux premières étapes de leur projet. Ces prestations sont gratuites pour les entrepreneurs.

Ceux-ci peuvent également accéder aux services de formation et de conseil offerts aux entrepreneurs séjournant dans l'incubateur et dans la pépinière (programmes Spinno).

La durée de séjour est d'environ 6 mois.

L'incubateur et la pépinière d'entreprises :

Dans le cadre de ces structures, les entrepreneurs reçoivent conseil et information de la part des animateurs. Ces prestations courantes sont gratuites.

Les prestations plus spécialisées, notamment celles fournies par Spinno, sont payantes. Le rôle des animateurs est aussi de mettre en contact l'entreprise avec les experts qui peuvent répondre à ses besoins :

- assistance technique : des contacts peuvent être établis avec les laboratoires compétents des Universités ou centres de recherche ; le centre d'expertise Culminatum peut également réaliser des prestations pour les entreprises ;
- assistance juridique : un service juridique, spécialisé dans les brevets et licences et qui dessert les universités d'Helsinki, peut être sollicité par les entreprises.

La durée de séjour dans ces structures varie entre un an et trois ans pour l'incubateur, entre un an et deux ans pour Innopoli. Cette durée n'est pas limitée, mais les entreprises doivent payer un loyer qui croît avec les années.

Otaniemi Science Park accueille près de 300 entreprises :

- de l'ordre de 120 jeunes pousses dans l'incubateur (les deux localisations Olartek et Otech totalisent près de 8 000 m²),
- de l'ordre de 140 entreprises dans la pépinière Innopoli (22 000 m² ont été complétés en 2002 par un nouveau bâtiment de 19 000 m²).

Chaque année, 40 à 50 nouvelles jeunes pousses sont accueillies dans l'incubateur. De 70 à 80 entreprises quittent les structures de Otaniemi Science Park pour voler de leurs propres ailes[٣].

G. Information sur le dispositif

- Site de Cordis : http://www.cordis.lu/paxis/src/helsinki.htm
- Site du parc scientifique d'Otaniemi : http://otaniemi.com
- Site de l'incubateur (géré par Otaniemi Technology Park Ltd) : http://www.otech.fi
- Site de la pépinière (gérée par Innopoli Ltd) : http://innopoli.fi
- Site du centre Spinno : http://spinno.fi

H. Procédure d'évaluation

L'ensemble des procédures appliquées par l'incubateur du Otaniemi Science Park a fait l'objet d'une démarche qualité. Cette démarche a été engagée conjointement par l'ensemble des incubateurs de la région de Helsinki (18 au total), ce qui a conduit à identifier les meilleures pratiques en matière d'incubation et à établir des procédures communes à tous ces incubateurs.

Par ailleurs, Otaniemi Science Park a été reconnu par la Commission européenne comme un modèle en matière de soutien à la création d'entreprises innovantes et a reçu à ce titre *the Award of Excellence for Innovative Regions* dans le cadre du programme *PAXIS (Pilot Action of Excellence on Innovative Start-ups*).

I. Renvoi vers d'autres dispositifs

Voir la fiche sur le soutien public au financement des entreprises technologiques en Finlande.

[٣] De jeunes entreprises peuvent rejoindre la pépinière Innopoli sans être passées par l'incubateur du Otaniemi Science Park. Elles peuvent avoir séjourné dans un autre incubateur.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le parc scientifique d'Otaniemi est remarquable à plusieurs titres :

- une coopération efficace mise en place au service des jeunes entreprises :

Tous les partenaires de la création et du développement des entreprises technologiques sont impliqués dans le réseau développé autour du Otaniemi Science Park. Ce réseau réunit des partenaires agissant au niveau national (VTT, TEKES, grandes entreprises et institutions financières du pays, ministères au travers des TE-Keskus…) et des partenaires agissant au niveau local (universités, municipalités, consultants et experts travaillant dans la région…). Otaniemi Science Park est aussi un exemple de coopération réussie entre partenaires publics et partenaires privés ;

- des structures et des services de qualité proposés aux entreprises :

Grâce sans doute à un nombre suffisant de projets et d'entreprises issues des universités et centres de recherche de la région de Helsinki, Otaniemi Science Park a pu mettre en place des structures adaptées aux différentes phases du développement des entreprises et dotées d'un encadrement expérimenté : le pré-incubateur Innolinko pour la phase de gestation, l'incubateur pour la phase de démarrage après la création, la pépinière pour la phase de développement (industrialisation et commercialisation), l'accélérateur pour la phase de croissance à l'international. De plus, les entrepreneurs se voient proposer une gamme étendue de services spécialisés (expertise, conseil, formation) tant par le centre Spinno que par d'autres partenaires (services juridiques, Culminatum…).

- un objectif ambitieux et partagé par les partenaires du Otaniemi Science Park :

La réussite du parc scientifique s'explique sans doute aussi par la cohésion des partenaires autour d'un objectif ambitieux : favoriser la création de nombreuses entreprises technologiques capables de créer des emplois et de la richesse en se développant à l'international. Les programmes et les structures mis en place visent à répondre à cet objectif. Ils offrent aux entrepreneurs un cadre à la fois sécurisant et stimulant. Les entreprises les plus prometteuses sont repérées et soutenues par des programmes spécifiques les aidant à réaliser une croissance rapide.

Le système français présente des parcs scientifiques qui peuvent être comparés au parc scientifique d'Otaniemi (par exemple à Grenoble, à Sophia-Antipolis ou encore à Evry).

Cependant, aucun ne fournit aux jeunes entreprises un soutien comparable à celui apporté par les programmes de conseil et de formation du Spinno Business Development Centre.

Par ailleurs, les incubateurs, récemment mis en place auprès des établissements publics de recherche et d'enseignement supérieur dans le cadre de l'appel à projets des ministères de l'économie, des finances et de l'industrie et de la recherche, sont d'envergure plus modeste et ne disposent pas aujourd'hui d'un réseau de partenaires et d'une gamme de services comparables à ceux proposés aux entrepreneurs séjournant dans le parc scientifique d'Otaniemi.

L'exemple d'Otaniemi démontre qu'il est nécessaire d'atteindre une masse critique de projets et d'entreprises pour pouvoir proposer aux entrepreneurs des structures d'accueil et des services adaptés à leurs besoins, depuis la prestation de formation ou de conseil jusqu'à la mise en relation avec des partenaires financiers ou industriels.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO- ECONOMIQUE DE LA MESURE

L'impact économique du Otaniemi Science Park (prenant en compte l'incubateur, la pépinière et le centre Spinno) peut être apprécié au travers des données suivantes :

- près de 300 entreprises séjournent dans l'incubateur et la pépinière ;
- chaque année, 40 à 50 nouvelles jeunes pousses sont accueillies dans l'incubateur ;
- de 70 à 80 entreprises quittent les structures de Otaniemi Science Park pour voler de leurs propres ailes ;
- le taux d'échec de ces entreprises (après 5 années d'existence) est inférieur à 5% ce qui est remarquablement faible ;
- depuis 1991, année de lancement des programmes Spinno et de Innopoli, plus de 700 idées ont été évaluées dans le cadre de Spinno, plus de 350 jeunes pousses ont participé aux programmes de développement, ce qui a conduit à plus de 250 entreprises aujourd'hui autonomes et à environ 1 000 emplois directs et 1 500 emplois indirects.

FICHE III.3

LES CENTRES POUR L'EMPLOI ET LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE : LES TE-KESKUS

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La mise en place des TE-Keskus (centre pour l'emploi et le développement économique) en Finlande a répondu à la volonté de regrouper au sein du même organisme l'ensemble des services administratifs intervenant en soutien des entreprises au niveau local.

Elle été accompagnée de la définition de prestations d'accompagnement-conseil homogènes sur l'ensemble du territoire, répondant aux différents besoins identifiés des entreprises.

Cette mesure s'adresse donc à l'ensemble des entreprises, en vue d'améliorer leurs relations avec l'administration et d'augmenter les prestations de conseil dont elles peuvent bénéficier.

B. Origine et évolution

Les TE-Keskus ont été mis en place en 2001. Ils sont donc très récents. La Finlande a examiné le système des Business Links anglais et a cherché à adopter également une logique de « one-stop shop » capable d'offrir aux PME un accompagnement adapté.

La réforme des TE-Keskus va cependant plus loin, puisqu'elle conduit à une rationalisation des services déconcentrés de l'Etat finlandais, et répond également à une logique budgétaire.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Le ministère du commerce et de l'industrie finlandais pilote les TE-Keskus. Il distribue les crédits et évalue leurs résultats.

Les TE-Keskus sont des établissements autonomes, dotés de la personnalité morale. Ils ont récupéré les compétences et le personnel des services locaux du ministère du travail, du ministère du commerce et de l'industrie et du ministère de l'agriculture. Par ailleurs, les représentants locaux du Tekes (agence finlandaise de soutien à la recherche et à l'innovation) ont également intégré ces structures.

Chaque TE-Keskus est divisé en département, correspondant globalement aux trois ministères, et comporte en plus des services communs (administration et finances, audit interne, communication, etc.). Les chefs de département sont issus des ministères. En revanche, plus de la moitié des directeurs des centres proviennent du secteur privé ou parapublic.

La relation entre le directeur du centre, responsable de l'ensemble de la structure, et les directeurs de département, qui proviennent des ministères du travail, de l'industrie et du commerce ou de l'agriculture, n'apparaît pas totalement stabilisée. En particulier, il semble qu'il soit du seul ressort des directeurs de département de prendre la décision d'accorder ou non des aides publiques aux entreprises, dans le cadre des schémas nationaux du ministère correspondant.

D. Maillage territorial

Chacune des quinze régions finlandaises dispose d'un TE-Keskus.

E. Financement

Le financement est apporté par les trois ministères concernés. Leurs dotations sont globalisées et font l'objet d'une contractualisation avec les TE-Keskus. Des moyens sont prévus en regard d'objectifs fixés dans les différents domaines.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce est chargé de l'administration de ce financement.

F. Missions et modes d'action

Les TE-Keskus se sont vus confier les responsabilités suivantes au niveau local :

- apporter un soutien aux PME dans toutes les phases de leur cycle de vie (de la création à la transmission) ;
- promouvoir l'esprit d'entreprise ;
- promouvoir le développement technologique des entreprises clientes ;
- apporter une assistance en matière d'internationalisation et d'exportation ;
- mettre en place une politique régionale de l'emploi ;
- concevoir et organiser la formation continue ;
- promouvoir les industries agricoles ;
- développer les industries de la pêche ;
- contribuer au développement économique régional.

Ainsi, les TE-Keskus sont chargés de mettre en oeuvre localement des politiques d'Etat en les adaptant au contexte. Le ministère du Commerce et de l'Industrie finlandais estime que les directives des administrations centrales occupent la moitié du temps des TE-Keskus tandis que l'autre moitié est consacrée à des initiatives locales.

En matière de prestations de conseil aux entreprises, le ministère de l'Industrie et du Commerce a mis en place des formules adaptées aux différents besoins recensés des PME.

Ces programmes d'accompagnement sont standardisés et proposés par tous les TE-Keskus sous les mêmes marques. Ils sont au nombre de 12 et sont décrits dans le tableau ci-desssous.

Nom du programme	Objet	Cible	Durée	Coût pour l'entreprise
ProStart	Lancement d'une entreprise	Porteurs de projets	7 étapes Rédaction d'un rapport	80 €
PostStart	Aider les entrepreneurs à acquérir la maîtrise de base de leur entreprise	Entreprises nouvellement créées	De 1 à 5 jours	165 €/jour
Balanssi	Accroître la compétence financière des PME	Toutes PME	n.d.	n.d.
Kunto	Diagnostic sur l'état global de l'entreprise	Toutes PME	2 jours + une session de suivi	315 €
Proffiti	Accroissement de la productivité	Vente au détail, restauration, hôtellerie. PME employant entre 5 et 50 personnes.	Rédaction d'un rapport par un spécialiste + session de 2 heures de restitution au TE-Keskus	315 €
Tuotto+	Accroissement de la productivité	Entreprises industrielles employant de 1 à 100 personnes	Moins de 25 employés : 3-4 jours	550 €
			Entre 26 et 50 employés : 5 jours.	850 €
			Plus de 50 employés : 6-7 jours	1 260 €
Taitava	Accroissement de la productivité	Entreprises artisanales	2 séances de 3-4 heures	80 €
Globaali	Internationalisation de l'entreprise	PME en cours d'internationalisation	2 demi-journées + 1 journée + une session de suivi	630 €
DesignStart	Amélioration du design des produits ou aide au design de nouveaux produits	Toutes PME	1 jour + 3 jours	420 € pour les entreprises de moins de 3 ans
				840 € sinon
eAskel	Développement de l'utilisation du e-commerce	PME désireuses de développer leur utilisation du e-commerce	2 demi-journées	600 €
Monitaito	Etablissement d'un plan de formation professionnelle	Toutes PME	n.d.	Moins de 25 employés : 580 €
				Entre 26 et 50 : 1 090 €
				+ de 50 : prix à déterminer
ViestinVaihto	Préparation du transfert d'entreprise	Toutes PME		840 €

Toutes ces prestations sont délivrées par des consultants privés, accrédités par le TE-Keskus[1] pour le programme en question. L'Etat assume en moyenne plus de 80 % de leur coût. Elles donnent systématiquement lieu à une enquête de satisfaction auprès du client sur le service rendu.

[1] 250 consultants ont ainsi été accrédités dans le pays.

A chaque fois, la prestation de base peut être complétée par quelques jours d'assistance complémentaires, dont le prix est également fixé au niveau national.

G. Information sur le dispositif

Les TE-Keskus sont chargés de leur propre politique de promotion. Cependant, pour les programmes d'accompagnement-conseil décrits ci-dessus, des brochures nationales ont été conçues par le ministère du commerce et de l'industrie.

Un site Internet commun est disponible (en finnois et en anglais) à l'adresse suivante : www.te-keskus.fi.

H. Procédure d'évaluation

Chaque TE-Keskus comporte, dans sa structure, une cellule d'audit interne. Le Ministère du Commerce et de l'Industrie est chargé de l'évaluation des résultats de chaque TE-Keskus, et utilise les résultats obtenus dans le cadre de la négociation budgétaire.

Par ailleurs, chaque TE-Keskus doit conduire annuellement une enquête de satisfaction auprès des clients du centre.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le dispositif finlandais des TE-Keskus est difficilement transposable au cas français. Il présente cependant plusieurs traits instructifs :

- à l'instar du Royaume-Uni, dont elle a d'ailleurs cherché à s'inspirer, la Finlande a considéré que **l'accompagnement-conseil des PME traditionnelles constituait une politique prioritaire**. La mise en place de toute une gamme de services adaptés est remarquable à cet égard ;
- **le système de services homogènes proposés sous une marque unique et avec un prix unique constitue un exemple particulièrement abouti de standardisation du conseil**. Au contraire, la situation française en matière d'accompagnement est marquée par une grande diversité[٢] ;
- le système finlandais constitue un exemple de contractualisation interne au sein de l'administration, qui permet à la fois la poursuite des objectifs nationaux, et la fixation de priorités au niveau local.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mesure est trop récente pour avoir donné lieu à une véritable évaluation. On peut simplement indiquer que la réforme des TE-Keskus a réduit le nombre de services administratifs ayant localement vocation à soutenir les entreprises de 77 à 15, soit un par région.

Cependant, une étude de la fédération des entreprises finnoises montre que les TE-Keskus doivent chercher à accroître leur audience : sur un échantillon de 4 000 entreprises interrogées, près de 60 % disent ne pas les connaître :

[٢] Voir à ce sujet le rapport sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprises de septembre 2001, établi par Olivier Storch, inspecteur des finances et Marie-Christine Colomb d'Ecotay, Inspectrice de l'Industrie et du commerce.

Réponse	Je connais cette institution et j'ai eu recours à ses services l'an dernier	Je connais cette institution, mais je n'ai pas eu recours à ses services l'an dernier	Je ne connais pas cette institution
Fédération des entreprises finnoises	24 %	44 %	33 %
Consultants privés	19 %	30 %	51 %
TE-Keskus	17 %	24 %	59 %
Chambres de commerce	15 %	36 %	49 %
Services municipaux et régionaux	11 %	37 %	51 %

Il convient cependant de rappeler le caractère récent des TE-Keskus sous leur forme actuelle, qui peut expliquer leur caractère relativement peu connu.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission s'est rendue au TE-Keskus de Kuopio, situé au Nord de la Finlande, et a eu l'occasion de s'entretenir avec des agents des départements du commerce et de l'industrie et de l'agriculture.

Le regroupement des services des trois ministères et du Tekes au sein du même bâtiment remontent à 2001. La structure est donc encore très récente. Son directeur provient du secteur privé.

Les 97 employés du TE-Keskus de Kuopio se répartissent de la manière suivante :

Département de l'agriculture	Département du travail	Département du commerce et de l'industrie	Département administratif	Fonds européens (en particulier aide technique)	Equipe de direction
34	18	15	15	11	4

De plus, 200 personnes sont employées au sein des bureaux locaux destinés à l'accueil des demandeurs d'emploi.

Le rapprochement des départements ministériels a créé des synergies à trois niveaux :

- entre le département de l'agriculture et celui du commerce et de l'industrie : le rapprochement permet plus de continuité pour les entreprises agricoles en croissance. En effet, auparavant, les entreprises de moins de 8 salariés pouvaient recevoir des aides du ministère de l'agriculture ; au delà de ce seuil, elles devaient s'adresser au ministère de l'industrie et du commerce. La structure commune permet plus de suivi dans ces dossiers ;
- les départements de l'industrie et du commerce et de l'emploi ont développé des synergies en matière de formation professionnelle ;
- l'accueil des entreprises technologiques a été facilité par la cohabitation au sein de la même structure des équipes du TEKES et du département du département du commerce et de l'industrie.

Au total, la réforme administrative a constitué une simplification pour les entreprises, n'a pas bouleversé les tâches des agents et a créé des synergies. Celles-ci semblent cependant encore relativement limitées.

En ce qui concerne les formules de conseil décrites ci-dessus, 80 ont été utilisées par des entreprises, sur l'initiative du TE-Keskus de Kuopio, sur un an. Les trois formules les plus utilisées sont Prostart, Globaali et Kunto. Leur taux de pénétration apparaît cependant faible :

Nombre de PME	Nombre de créations d'entreprise	Nombre de formules ProStart utilisés	Nombre de formules Globaali	Nombre de formules Kunto
10 500	500	20	15	15

Il en ressort, en particulier, que le programme ProStart ne concerne que 4 % des créations d'entreprises. Cette performance très moyenne peut s'expliquer par le caractère principalement rural du Nord-Savoo, ainsi que par la nouveauté de ces formules de conseil. La montée en puissance de ces outils est cependant limitée.

FICHE III.4

LE PROJET POUR L'ENTREPRENEURIAT

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Constatant un déficit en matière d'esprit d'entreprise, le gouvernement finlandais a mis en place un « projet pour l'entrepreneuriat » dont l'objectif est de favoriser la création et le développement d'entreprises.

B. Origine et évolution

Cette initiative faisait partie du projet de gouvernement de M. LIPPONEN, élu en 1999 pour 4 ans. Elle a été lancée en 2000, et couvre l'ensemble du mandat de la présente législature.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Le projet pour l'entrepreneuriat engage neuf ministères, ainsi que l'association des autorités régionales et locales. Ces acteurs se sont organisés sous la forme d'un réseau, chaque ministère ayant désigné un représentant pour le projet. Une task-force, pilotée par le département du commerce et de l'industrie, réunit régulièrement ces représentants.

Cette task-force a établi un rapport recensant les mesures à prendre pour favoriser la création d'entreprises. 130 mesures concrètes ont ainsi été retenues, et leur mise en œuvre est programmée. La task-force pilote donc la réalisation de ce plan.

Par ailleurs, un comité des PME a été créé auprès du département du commerce et de l'industrie, afin de permettre aux entrepreneurs et autres acteurs intéressés de donner leur avis sur les mesures envisagées.

D. Maillage territorial

Les mesures envisagées portent sur l'ensemble du territoire national. Au niveau régional, les TE-Keskus (voir par ailleurs) jouent un rôle clé en matière de mise en œuvre des mesures décidées et ont une responsabilité propre en matière de promotion de l'entrepreneuriat.

De plus, 32 forums régionaux ont été organisés afin de promouvoir l'esprit d'entreprise et d'associer les acteurs régionaux et locaux à cette politique.

E. Financement

Le projet pour l'entrepreneuriat ne fait pas l'objet d'un financement spécifique. Les mesures doivent s'inscrire dans les perspectives financières des différents ministères.

F. Missions et modes d'action

Le projet a été divisé en cinq parties :

- **favoriser un meilleur fonctionnement des marchés :** il s'agit d'agir sur les imperfections de marché qui pénalisent les petites entreprises. En particulier, deux axes seront privilégiés : l'accès des PME aux marchés publics et l'ouverture du marché des secteurs social et de santé ;
- **rendre plus attractif le choix de la création d'entreprise :** il s'agit d'accroître le rôle de l'école pour promouvoir les aptitudes nécessaires à la création d'entreprise, ainsi que de favoriser une vision positive de l'entrepreneuriat ;
- **faciliter l'accès à la situation d'entrepreneur :** sous cette catégorie, on retrouve des dispositions visant à faciliter les premières phases pour les nouvelles entreprises innovantes, l'amélioration de la sécurité sociale des entrepreneurs (en particulier, l'ouverture des prestations chômage pour les entrepreneurs ayant échoué), ainsi que les aides visant des populations ciblées (femmes, immigrés, handicapés) ;
- **réduire le taux de mortalité dans les 5 premières années :** dans cette catégorie, les mesures retenues portent sur le développement du savoir-faire et de la formation (principalement par le biais des TE-Keskus), l'allégement des formalités administratives non pas à la création, mais dans la vie de l'entreprise ;
- **favoriser la croissance et le développement des entreprises :** ce dernier volet concerne les mesures favorisant l'internationalisation des entreprises, par le biais d'acquisition de savoir-faire en marketing, de politique de formation appropriée, ainsi que d'utilisation de technologies de l'information.

Les mesures identifiées sont mises en œuvre au fur et à mesure par les administrations, sous le contrôle de la task-force

G. Information sur le dispositif

Le projet pour l'entrepreneuriat est décrit en anglais sur le site du département du commerce et de l'industrie à l'adresse suivante : http://www.ktm.fi/eng/1/yhanke/yhanke.htm. Les mesures, en revanche, n'y figurent qu'en finnois.

H. Procédure d'évaluation

Le projet pour l'entrepreneuriat était en cours d'évaluation à la date de la présente mission. Les résultats n'en étaient, cependant, pas disponibles. L'objectif de cette évaluation était notamment de vérifier que la méthode de mise en œuvre des mesures était correcte.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le projet pour l'entrepreneuriat constitue une démarche coordonnée et intégrée pour promouvoir l'esprit d'entreprise et favoriser la création et le développement des PME.

A ce titre, il s'agit d'une politique originale, qui a été recensée par l'OCDE au titre des meilleurs pratiques européennes en faveur des PME.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Aucun élément n'était disponible en la matière.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

Aucun élément n'était disponible en la matière.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

MINISTERE DE L'EDUCATION

- Jussi PIHKALA, Directeur général de l'enseignement ;
- Heikki RAVANTTI, Département de la politique scientifique et éducative ;

MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE

- M. Matti PIETARINEN, Directeur de la politique industrielle
- Risto PAAERMAA, Directeur du financement de l'industrie ;
- Marjukka AARNIO, Directrice de la division des centres pour l'emploi et le développement économique ;
- Annuka LEHTONEN, Chef de projet pour l'entrepreneuriat.

INSTITUTIONS FINANCIERES

- Veijo OJALA, Directeur des opérations de FINNVERA ;
- Olli LINDBLAD, Directeur du développement de SITRA.

TE-KESKUS DU NORD SAVO

- Eila JÄPPINEN, Division du commerce et de l'industrie ;
- Pekka STJERNA, Division de l'agriculture.

PEPINIERE D'ENTREPRISES D'OTANIEMI

- Lauri YLÖSTALO, Directeur ;
- Pertti VUORELA, Chef de projet.

ASSOCIATIONS D'ENTREPRISES

- Virpi PASANEN, Confédération des industries et des employeurs de Finlande ;
- Teemu LEHTINEN, Président de l'association des contribuables de Finlande ;
- Anti VALTA, ProAgria ;
- Risto SUOMINEN, Président de la Fédération des entreprises finlandaises.

ENTREPRISES

- Pirjo-Leena KINANEN-NIMRICHTER, Foodfiles ;
- Tarja PELTOLA, Kasvis Galleria;
- Timo SEPPÄLÄ, Ion Blast ;
- Philip AMINOFF, Helvar Merca
- Matti KOENENEN, KSV.

ANNEXE IV

NORVEGE

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN NORVEGE[1]

La Norvège a une politique affirmée de soutien à la création d'entreprise. Les dispositifs les plus marquants sont :

- la **sensibilisation des jeunes** à l'entrepreneuriat ;
- la mise en place de **guichets uniques** (financement, recherche, exportation) ;
- l'**accompagnement** des entreprises, notamment à travers l'offre d'accès à des séminaires ;
- la **simplification des formalités** administratives, notamment à travers un recours, en voie de généralisation, à la transmission électronique de tout document administratif ;
- une palette très diverses de programmes d'aides pour favoriser la **transition de la recherche vers l'entreprise** ;
- le **financement public de capital-risque**, tant au plan national que dans les régions.

Une évolution est en cours, suite au changement de majorité politique, pour **réduire le budget public consacré aux interventions financières au profit** d'un développement des mesures **d'incitations fiscales** et d'un accroissement de l'accompagnement-conseil des PME.

Eléments statistiques

La population de la Norvège est de 4,3 millions. Le nombre d'entreprises enregistrées au 30 juin 2002 est de 436 000 dont 63% n'ont aucun salarié et 90% ont moins de 10 salariés. Le taux de création brut est de 5,5% en 2001 (23 817 créations). La Norvège a connu 3 562 faillites en 2001.

I. UNE POLITIQUE AFFIRMEE DE SENSIBILISATION DES JEUNES A L'ENTREPRENEURIAT

A. Sensibilisation des jeunes scolarisés

Les programmes scolaires visent à encourager les élèves, dès l'âge de six ans, à expérimenter, enquêter, innover. Il s'agit d'encourager à produire et non à reproduire, à agir plutôt qu'à réagir. Le Conseil Norvégien de la Recherche (NFR) organise ainsi chaque année des concours (« **Curious Peter** ») entre les élèves de 6-13 ans fondés sur une démarche d'interrogations, d'observations et de mesures.

Le Ministère de l'Education a par ailleurs conduit pendant trois ans un projet « **Entrepreneurship teaching** » qui vise à définir le matériau pédagogique à mettre à la disposition des enseignants de l'enseignement secondaire pour l'enseignement de l'entrepreneuriat.

[1] 1 NOK (couronne) = 0.1334 € = 0.88 F.

Surtout, le **programme « Young Enterprise Norway »**, monté sous forme d'une association avec des divisions locales, offre à des jeunes – notamment entre 16 et 20 ans – de se familiariser avec le monde de l'entreprise, en particulier en simulant la direction de leur propre entreprise. **Environ 20% des étudiants d'une même année sont concernés**, ce qui correspond en 2001/2002 à environ 6 000 étudiants et 850 entreprises visitées. Chaque année, le nombre d'étudiants qui participent s'accroît.

B. Formation générale des étudiants

Le programme « Grunderskolen » (Norwegian Entrepreneurship School) a démarré en 1999 avec 6 étudiants (3-4 années d'études supérieures) et concerne en 2002 100 étudiants de différentes facultés (technologies de l'information et biotechnologies principalement). Il vise à donner en six mois une formation de gestion tournée vers la création d'entreprise, puis de commencer à travailler à la création de leur entreprise dans sept universités ou écoles norvégiennes, enfin à passer trois mois dans des jeunes entreprises étrangères tout en suivant le soir des cours à l'université (San Francisco, Boston, Singapour). Un réseau des étudiants de ce programme s'est constitué (http://www.grunderskolen.net).

II. UNE SIMPLIFICATION DANS L'ORGANISATION DES CONTACTS LOCAUX ET DE L' ACCOMPAGNEMENT DU CREATEUR : LA MISE EN PLACE DU GUICHET UNIQUE

A. Points de contacts locaux

La priorité a été donnée à la mise en place de **guichets uniques** : « First stop shop » ou « One stop shop ». Ces bureaux (« District Office ») sont au nombre de 19, un par district, et constituent les bureaux régionaux de la banque publique de développement Norwegian Industrial and Regional Development Fund (SND), avec, selon l'importance du bureau, de 10 à 40 agents. Environ 300 personnes sont ainsi employées en région contre 100 au siège.

Ces bureaux distribuent aussi les soutiens financiers mis en place par le Conseil Norvégien de la Recherche et ceux tournés vers l'internationalisation des entreprises (export, recherche de partenaires) proposés par le Conseil Norvégien du Commerce et par le Conseil Norvégien du Design. Ils sont financés à 50% par la SND et à 50% par le Ministère de l'Industrie. Ils sont animés par leurs propres conseils d'administration, qui incluent des représentants des collectivités locales[2].

Les décisions sont prises au niveau de ces bureaux : selon le Directeur Général de SND, 98% des projets sont définis localement et 90% des décisions de financement sont prises localement. Ces bureaux ont principalement une mission d'accompagnement-orientation. Ils organisent toutefois également un accompagnement-conseil de la manière indiquée ci-dessous.

B. Accès au conseil

Une importance certaine est accordée à l'**assistance-conseil à l'entrepreneur** (« business support system »). Les bénéficiaires d'aides doivent ainsi participer à des séminaires, le principe étant qu'il convient de favoriser le développement des compétences pour que l'aide financière puisse être utile.

---

[2] Il est d'ailleurs envisagé de transférer les ressources correspondantes aux collectivités locales, qui les distribueraient ensuite via les District Offices.

La réorientation actuelle de la politique économique menée par le nouveau gouvernement conservateur, qui souhaite réduire les subventions et privilégier les avantages fiscaux et l'environnement des entreprises, ne peut que conforter l'importance accordée au conseil.

Le Conseil National du Commerce (CNC) multiplie à présent, à la requête du gouvernement, ses démarches en direction des PME (moins de 50 employés et moins de 5 ans) pour les former à l'approche des marchés internationaux et à la recherche de partenaires étrangers. Ces séminaires sont payants mais le CNC consent une réduction de 50% sur le coût de ses prestations aux PME.

Le SND apporte aussi des conseils aux entreprises ; cependant il veille à ne pas venir concurrencer les consultants privés. Il n'est pas fait usage de l'approche du tuteur (« mentor »).

Une approche originale visant à permettre aux PME[3] d'accroître les compétences stratégiques en leur sein est le programme FRAM. Pendant 15 mois, les dirigeants et cadres-clef de 10 à 12 entreprises se retrouvent lors de six séminaires de deux jours chacun. Ils acquièrent des connaissances théoriques, échangent leurs expériences et tissent un réseau de relations. Entre les séminaires, les entreprises travaillent avec leurs conseillers du programme FRAM sur des enjeux spécifiques. Depuis sa création en 1992, près de 3 000 entreprises sont passées par ce programme, dont le coût en 2001 a été de 5,1 M€. L'efficacité du programme se mesure au fait que 85% des entreprises qui ont suivi ce programme ont connu une hausse d'au moins 5% de leurs chiffres d'affaires.

Le SND a aussi apporté son soutien (à côté du Conseil du patronat, d'universités, de parcs technologiques, d'instituts de recherche) à la création de CONNECT Norge qui, de manière analogue aux associations semblables créées à San Diego (en 1985), en Ecosse, au Yorkshire, en Suède, au Danemark, vise à mettre en contact des entrepreneurs porteurs de projets et les membres du réseau CONNECT (avocats, comptables, spécialistes en brevets, mentors spécialisés) qui apportent leurs conseils gratuits et permettent aux projets sélectionnés de mieux lever des fonds. L'antenne de Bergen, créé il y a deux ans, a ainsi guidé 30 projets d'entreprise par an ; celle d'Oslo a été créée il y a un an. En Suède, l'association CONNECT guide ainsi 300 projets par an.

[3] Entreprises de moins de 100 salariés, mais l'accent est mis sur les entreprises de moins de 30 salariés.

III. AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF

La Norvège a conduit depuis plusieurs années une politique de simplification des formalités accompagnant la création d'entreprises. Cette politique a encore été renforcée par la généralisation du recours aux outils électroniques.

A. Simplification des enregistrements[4]

Une déclaration unique est à adresser au Registre du commerce qui se charge d'enregistrer l'entreprise et lui délivre l'équivalent du numéro SIRET, mais aussi l'inscrit en tant qu'employeur à l'organisme chargé des cotisations sociales et auprès de l'administration des finances pour le paiement de la TVA. De fait, 16 registres différents sont ainsi connectés. La règle, depuis 1998, est qu'une entreprise ne doit pas avoir à fournir deux fois les mêmes informations à l'administration.

B. Saisie électronique des informations

Il existe un portail pour guider le créateur d'entreprises (www.bedin.co) d'où il est possible de télécharger l'ensemble des formulaires, textes de lois et règlements. Les documents peuvent être retournés de manière électronique ou par la poste. Signalons qu'aujourd'hui 40% de la population norvégienne fait une déclaration d'impôts électronique.

C. Acceptabilité généralisée des documents électroniques

Une loi passée en janvier 2002 a éliminé les obstacles à la communication électronique de documents. La règle est que dorénavant le document électronique a la même force que le document sur papier (sauf quelques rares cas d'exception, comme les testaments). En outre toute administration doit être en mesure de recevoir de manière électronique les documents et informations qu'elle réclame.

L'administration a engagé des travaux pour développer des signatures électroniques sécurisées, permettant de généraliser l'utilisation de la transmission électronique de documents.

Un programme global en faveur d'une société numérique « e-Norvège » a été lancé avec des objectifs actualisés pour 2005. Les administrations et le secteur public – en tant que client important – jouent un rôle, à travers l'introduction d'un marché électronique pour les achats, pour stimuler l'offre de services électronique et la modernisation des entreprises du secteur privé.

[4] Le coût d'enregistrement pour la création d'une société est compris entre 328 € et 737 € selon le type de société ; les délais étaient de 7,4 jours en 1999 et 5 jours en 2002.

IV. LES INTERVENTIONS PUBLIQUES DANS LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

A. Une multiplicité de formes d'aides pour favoriser la transition de la recherche vers l'entreprise.

Le Conseil Norvégien de la Recherche (NFR) distribue les ressources que le Ministère de l'Industrie lui attribue pour le soutien aux entreprises. Il dispose de toute une batterie d'instruments qui visent, d'une part, à être adaptés à chaque étape de la création d'une entreprise, d'autre part à favoriser l'exploitation par les entreprises des recherches menées dans les universités et les instituts.

1. Soutien aux pré-projets

Le NFR (sur simple décision de son Directeur de la Division Industrie, lui-même un ancien industriel) accorde des subventions de 13 300 € à un entrepreneur potentiel sur simple présentation d'une idée ; il s'agit d'« easy money » pour explorer des idées. Environ 200 à 300 projets sont ainsi soutenus par an.

2. Soutien aux projets entreprise-institut de recherche

Il s'agit de financer, jusqu'à hauteur de 50%, de fait 33% en moyenne, des contrats de recherche associant des entreprises et des instituts de recherche ou des universités. Il n'y a pas de taille limite, mais les projets ont un coût généralement compris entre 133 000 € et 266 000 €. Le budget est de 100 M€ par an et le programme soutient environ 900 projets.

Le NFR veille à ce que des PhD ou des doctorants participent à ces projets (250 PhD sont effectivement concernés). Le NFR désire soutenir ainsi une R&D de long terme associant de manière coopérative plusieurs entreprises autour d'un institut de recherche. Un quart des entreprises participantes sont d'origine étrangère. Une évaluation reposant sur 11 critères est conduite de manière électronique, notamment sur le potentiel économique du projet et son contenu scientifique.

La subvention est attribuée dans un cadre contractuel et va à l'ensemble des partenaires.

3. Soutien à la constitution de compétences

Ce programme vise à soutenir des programmes de recherche long terme dans les universités et instituts de recherche, mais à la condition que les entreprises apportent un cofinancement de 20-25%. Les entreprises n'acquièrent aucun droit sur les travaux. Il s'agit de favoriser une diffusion des connaissances. Son coût annuel s'établit à 100 M€.

4. Soutien à la commercialisation de travaux de recherche (programme FORNY)

Ce programme vise à encourager les universités à commercialiser le produit de leurs travaux de recherche. Dans ce but, des modifications législatives du régime de la propriété intellectuelle ont été introduites afin de permettre aux universités de devenir propriétaire de droits sur les travaux des chercheurs. Le programme s'adresse à la fois aux individus – managers, chercheurs, étudiants dans les universités ou les instituts de recherche – et aux organismes (collèges, universités, instituts de recherche). Il finance des équipes chargées d'identifier des idées et projets pouvant se traduire dans la création d'entreprises ou donner lieu à des échanges de licences. Il finance aussi à hauteur de 50% les frais de mise en forme et d'approche commerciale.

Ce programme est jugé comme un véritable succès est à l'origine de la création de 50 entreprises par an. Son coût est de 5 ,3 M€ par an.

5. Renforcement des capacités technologiques des PME (programme TEFT)

Il s'agit à la fois d'encourager les PME à engager des projets de R&D et d'orienter les instituts de recherche vers les PME, en favorisant la mise en contact et la mise à disposition des capacités techniques et humaines qui s'y trouvent. Des conseillers[5] visitent les PME du district[6] et, ayant connaissance des activités des organismes de recherche, orientent les PME et aident à la conclusion de programmes conjoints. Ces conseillers sont basés dans les « guichets uniques » installés par les bureaux de districts de la SND (cf. supra).

Le programme prend à sa charge 75% des coûts d'un projet, jusqu'à hauteur de 13 K€. Environ 200 projets par an sont initiés par an.

6. Déduction fiscale de 20% pour les dépenses de recherche (programme FUNN)

Depuis janvier 2002 a été instauré un crédit d'impôt pour les PME, lié aux dépenses internes de R&D, ainsi qu'aux achats auprès des universités et des instituts de recherche. Le crédit d'impôt est fixé à 20% pour les dépenses de R&D et s'applique jusqu'à un plafond de 530 K€. Ce plafond est doublé dans le cas de dépenses externes auprès d'instituts de recherche. Ce système – qui coûterait environ 68 M€ par an – vient remplacer un système qui accordait 25% de subventions, avec un plafond de 133 K€ par entreprise, pour les dépenses de R&D effectuées auprès d'universités ou d'instituts de recherche. Le nouveau système cible donc les PME et est plus neutre vis-à-vis de la recherche interne ; cependant il risque d'être plus coûteux car le montant total de subventions atteignait seulement 24 M€.

7. Une politique dynamique de mise en place et de gestion des incubateurs

L'agence pour le développement industriel SIVA a eu un rôle très dynamique pour implanter et gérer des parcs industriels. A sa création il y a dix ans, SIVA avait seulement un rôle d'aménageur chargé de mettre en place des équipements d'accueil d'entreprises ; depuis SIVA est devenu un acteur important dans la création de technopôles ainsi que dans la gestion et le financement en capital d'amorçage de projets provenant de ces organisations.

Aujourd'hui, la Norvège compte 12 technopôles, chacun associé à une université ou un institut de recherche. Existent en outre des « parcs de connaissances associés à des collèges ou à des UIT, et des incubateurs dans des parcs industriels, sans relation avec des institutions académiques. Ces structures participent à une politique de développement régional.

Outre l'aspect immobilier consistant à fournir des locaux[7], les technopôles interviennent pour :

- **stimuler l'innovation** dans les universités et les hôpitaux. Ainsi le parc de l'université d'Oslo, *Oslo Park* (il y a quatre technopôles autour d'Oslo) a créé des centres interdisciplinaires de recherche appliquée en biotechnologies, media, matériaux, afin de donner plus de visibilité aux travaux de recherche et de mieux attirer les financements extérieurs ;

[5] En tout 18 personnes, soit une par district.
[6] En général de 1 à 100 employés dans des secteurs à faible niveau de R&D.
[7] Contre un loyer proche du prix de marché.

- **commercialiser des projets**, notamment au travers du programme FORNY (cf. infra) qui finance des équipes d'identification et de mise en forme de projets et rédaction de plans d'affaires (70 projets par an à Oslo Park) ; le technopôle se rémunère notamment en prenant des actions dans les sociétés jeunes pousses créées dans le parc) ;

- **financer le dépôt de brevets** ;

- **procurer des services** : accueil, salles de réunion, comptabilité ;

- **financer en capital d'amorçage**.

Au total depuis sa création en 1988, 200 entreprises et 1500 personnes sont passées par Oslo Park. Actuellement, il y a 100 entreprises logées et 450 chercheurs-entrepreneurs.

B. Un financement public au capital-risque à travers un fonds national et des fonds régionaux

Afin de favoriser l'apport de capitaux propres à de jeunes entreprises, l'Etat a d'abord doté un **fonds national de capital-risque** « STAT- fondet ASA » à hauteur de 43 M€. Ce fonds est aujourd'hui de fait totalement investi[8] dans 20 participations dans des entreprises nouvellement créées (« early stage »), dont 11 dans le secteur des technologies de l'information.

En outre, l'Etat participe à hauteur de 50% dans l'apport de capitaux à **5 fonds régionaux d'amorçage** (« seed capital funds ») d'une durée de vie de 15 ans, pour un montant total de 52 M€, à travers un montage avantageux pour les investisseurs privés chargés d'apporter les autres 50%. Le SND apporte depuis 1998 un financement sous forme d'un prêt subordonné au taux de NIBOR + 3% ; les intérêts accumulés et le principal ne sont payés qu'au bout de 15 ans ; jusqu'à hauteur d'un quart du prêt, les pertes enregistrées sur les participations viennent, à raison de 50%, en déduction du montant du prêt à rembourser. Les investisseurs privés apportent leurs capitaux pour 25% en capital et 75% en prêt et jouent un rôle actif au sein des comités d'investissement.

Ces fonds ont une vocation régionale et coopèrent étroitement avec les parcs scientifiques régionaux et avec les incubateurs ; les équipes de gestion sont limitées et s'appuient sur des consultants extérieurs pour les évaluations, ainsi que sur l'équipe plus étoffée du fonds à vocation nationale STAR-fondet ASA, qui intervient parfois en co-investissement. **Les montants individuels d'investissement sont faibles, en moyenne 530 K€ et les fonds régionaux n'ont investi que 52% de leur dotation**. De fait plusieurs fonds régionaux ont des difficultés à attirer les capitaux privés à la hauteur envisagée initialement et donc ne peuvent pas utiliser la totalité des concours publics que la SND a prévu de leur mettre à disposition.

Il convient en outre de souligner la **réorientation marquée de l'attribution aux PME des aides financières de la SND**. Le SND accorde des volumes importants de crédits disposant de garanties (« secured loans » : 201 M€ en 2001). Alors que la part allant aux entreprises de moins de 100 salariés est restée constante autour de 70% ces trois dernières années, le pourcentage accordé aux PME de moins de 20 salariés n'a cessé de croître au cours de ces dernières années : de 20% en 1999 à 53% en 2001.

[8] en tenant compte qu'il garde en réserve sa trésorerie pour des tours ultérieurs de financement dans ses participations en raison de la difficulté actuelle de trouver des financements actuels

Notons enfin l'existence de **fonds de capital-risque créés par de grandes entreprises** (Statoil, Norsk Hydro, ABB) ou des investisseurs norvégiens ou étrangers ; ces fonds interviennent de manière classique lorsque l'entreprise est dans une phase plus avancée de son développement, présentant alors un risque plus réduit. A l'heure actuelle, ces fonds sont surtout préoccupés à consacrer leurs ressources à soutenir les entreprises dans lesquelles ils ont déjà pris des participations et qui ne peuvent pas trouver de nouveaux financements de manière aussi aisée qu'auparavant.

Afin de maintenir l'activité du capital-risque, l'Etat a en conséquence décidé la création d'un fonds *Argentum* de 333 M€ destiné à apporter des capitaux à de nouveaux fonds privés de capital-risque (« matching fund »).

*

* *

En conclusion, deux aspects du dispositif norvégien paraissent particulièrement réussis :

- la véritable mise en place de guichets uniques permettant une meilleure visibilité des actions de soutien des différentes administrations ;

- une politique volontariste de valorisation commerciale des produits de la recherche.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

MINISTERE DE L'INDUSTRIE

- M. Egil URSIN, Directeur, Direction du développement et du financement des entreprises ;
- M. Josten DJUPVIK, Direction du développement et du financement des entreprises ;
- M. Per Einar NILSEN, Direction de la recherche et de l'innovation ;
- M. Per NESTANDE, Responsable de l'évaluation ;
- M. Hugo PARR, Directeur de plan e-Norvège.

CONSEIL NATIONAL DE LA RECHERCHE

- M. Erik SKAUG, Directeur de la Division Industrie et Energie.

CONSEIL DU COMMERCE EXTERIEUR

- M. TROMBERG, Directeur du programme Entrepreneur.

RESEAU D'ACCOMPAGNEMENT-CONSEIL

- M. Mikael KLINBERG, Directeur du programme CONNECT Norge.

FONDS DE CAPITAL-RISQUE

- M. Frode VAKSVIK, Président START-FONDET ASA ;
- M. Bjorn LOVLIE, Directeur à SND INVEST.

TECHNOPOLE

- M. Svenning TORP, Directeur général du Parc scientifique de Oslo (Forskningsparken).

FONDS NATIONAL (SND)

- M. Roar TORBRAA , Directeur général.

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

- M. Rasmus FALK Directeur des PME à la Confédération du Patronat (NHO) ;
- Mme Hilde Wideroe WIBE, Directeur de IKT Norge pour le e-Leaning.

DIRIGEANTS DE JEUNES POUSSES

- M. Frode MERINGDAL, Président PRESENS ;
- M. Stein ESKERUD, Président BLUECHIP COMMUNICATION AS ;
- M. Axel MOULIN, Fondateur LEOGRIF.

AMBASSADE DE FRANCE

- M. Louis AMIGUES, Ambassadeur ;
- M. André LAMBERT, Chef de la Mission Economique ;
- M. LEBRUN, Conseiller économique ;
- M. Jean-Noël BALEO, Attaché scientifique.

ANNEXE V

ESPAGNE

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE 5.1 LE GUICHET UNIQUE

FICHE 5.2 LA CAPITALISATION DES INDEMNITES DE CHOMAGE

FICHE 5.3 LES PRETS PME DE L'INSTITUT DU CREDIT OFFICIEL (ICO)

FICHE 5.4 LES SOCIETES DE GARANTIE RECIPROQUE (SGR)

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES EN ESPAGNE

L'Espagne est citée en exemple dans plusieurs rapports pour son taux élevé de création brute d'entreprise. Avec 13,3 entreprises créées chaque année pour 100 déjà existantes (soit 335 000 créations par an), l'Espagne se classe effectivement dans les premiers rangs européens.

Il convient toutefois de nuancer la portée de cet indicateur par trois facteurs :

- la forte croissance espagnole, qui tire le taux de création brute, notamment dans les services[1] ;

- la prédominance des entreprises familiales dans le tissu économique espagnol et leur faible taille (71% des entreprises créées au cours de l'année 2000 n'employaient d'ailleurs aucun salarié) ;

- l'existence de difficultés administratives et financières semblables à celles que rencontrent les entreprises françaises (cf. infra).

Malgré ces difficultés, la mortalité des entreprises espagnoles[2] s'établit 1 à 4 points en-dessous de celle des entreprises françaises :

Age de l'entreprise	1 an	2 ans	3 ans	4 ans
Taux de survie	83%	71%	60%	53%

Source : Chambres de commerce (données INE)

C'est donc surtout cette performance, qui aboutit à un taux de création net de 2,1% par an (alors que le nombre d'entreprises est à peu près stable en France), qu'il convient de souligner et d'expliquer.

La politique espagnole d'aide à la création et au développement des entreprises suit deux axes :

- la réduction des formalités administratives pour toutes les entreprises (I) ;

- une forte décentralisation des aides à la création, les dispositifs nationaux ayant peu de succès tandis que les collectivités locales mettent en œuvre une palette d'actions très complète (II).

---

[1] L'étude du Global Entrepreneurship Monitor (2000) met en évidence un coefficient de corrélation de 0,69 entre croissance du PIB et taux d'entrepreneuriat (part de la population active impliquée dans la création ou la gestion d'une entreprise de moins de 42 mois) sur un ensemble de 17 pays développés.

[2] La mortalité des jeunes entreprises varie selon le secteur d'activité et le nombre de salariés. Les entreprises de petite dimension, et particulièrement celles sans employé, sont celles qui rencontrent le plus de difficultés dans le processus de consolidation, avec un taux de survie à 4 ans de 49,2% seulement.

I. UNE STRATEGIE NATIONALE DE REDUCTION DES FORMALITES ADMINISTRATIVES

A. Les projets du gouvernement espagnol visent à réduire le poids des formalités administratives pesant sur les créateurs

1. Les formalités administratives de création restent lourdes au regard des meilleures pratiques internationales

Les formalités administratives de création en Espagne ne sont pas plus réduites qu'en France. Le créateur sera en effet confronté à 4 administrations distinctes (administration fiscale, sécurité sociale, municipalité et communauté autonome), sans compter les démarches accessoires qu'il devra effectuer dans le cas où l'exercice de l'activité est réglementé.

Le coût de la création d'entreprise est faible, mais les pratiques observées dans d'autres pays d'une SARL à 1 € n'est pas encore en vigueur en Espagne. Les coûts minimaux que devra engager l'entrepreneur, pour la simple réalisation des opérations de constitution d'une SARL figurent dans le tableau ci-dessous :

Procédure	Coût en €
Capital social	3 005
Certification négative du nom	21
Notaire	210
Impôt sur le transfert de patrimoine	30
Inscription au registre du commerce	90
Total	**3 266**

Le temps nécessaire au fonctionnement commercial de l'entreprise sera au minimum de 3 semaines, l'une des étapes les plus lourdes étant la certification négative du nom de l'entreprise, à effectuer après du registre national du commerce, et pour lequel les délais vont de 10 à 12 jours. Il faudra un mois entier pour que la constitution soit achevée, avec l'obtention de l'identifiant fiscal définitif (mais la société peut commencer à fonctionner avec un numéro provisoire).

Une étude du conseil supérieur des chambres de commerce a par ailleurs mis en évidence le fait que 90% des créateurs d'entreprise ne connaissaient pas les formalités à réaliser et qu'aucun ne connaissait les aides dont il pouvait bénéficier.

2. L'orientation et le conseil constituent les pistes de travail de l'Etat et des réseaux consulaires

Les besoins d'orientation et de réduction des formalités sont donc réels. Les chambres de commerce développent à cet effet une action de formation et de conseil en direction des créateurs d'entreprise (mise en œuvre par la fondation INCYDE[3]). Pour l'année 2000, 2 500 personnes ont participé à ces actions, qui ont représenté 40 000 heures de formation et de conseil[4]. Toutefois, ces actions restent marginales au regard du nombre annuel des créations d'entreprises en Espagne.

---

[3] Institut consulaire pour la création et le développement des entreprises, qui compte 100 conseillers. Les chambres de commerce agissent au travers d'une série de programmes en direction des créateurs d'entreprises et des entrepreneurs individuels potentiels, gèrent des incubateurs et des programmes spécifiques sur certaines populations : femmes, handicapés, espagnols de retour d'émigration.

[4] Sur la période 2001-2006, les chambres de commerce prévoient de consacrer 58,2 M€ au programme d'accompagnement des créateurs d'entreprise, avec l'aide d'un cofinancement du FSE, et 24,0 M€ au développement d'incubateurs, avec l'aide du FEDER.

Le gouvernement espagnol[5] a également développé avec les chambres de commerce et les communautés autonomes (échelon régional espagnol) un réseau de « guichets uniques pour les entreprises », en fait dédié à l'orientation, la réalisation des formalités de création et la fourniture d'informations sur les aides locales disponibles. Cette initiative, qui fait l'objet de la fiche n°5.1, présente un avantage par rapport aux CFE français (qui ont constitué le modèle de ce dispositif, lancé en 1999) : l'association des collectivités locales. En revanche, il n'est pas un point de passage unique et obligatoire, ce qui rend son intervention là encore très marginale (environ 31 000 dossiers traités depuis la création du premier guichet unique). Par ailleurs, de nombreuses formalités ne peuvent pas être réalisées par le guichet unique, qui ne réduit le temps de création qu'à 17 jours[6]. Enfin, il fallait 2 autres semaines, au moment de la visite du guichet unique de Madrid par la mission, pour y obtenir un rendez-vous.

Ce projet est malgré tout en voie de généralisation sur tout le territoire (certaines communautés autonomes, comme la Catalogne, n'ont toujours pas de guichet unique) et doit se compléter, en octobre 2002, par l'ouverture d'un guichet unique virtuel accessible en ligne[7].

S'agissant de l'accompagnement du porteur de projet dans la réalisation des formalités, les créateurs ont donc pour l'instant fréquemment recours à des prestataires de services externes, experts-comptables ou avocats (dans ce dernier cas, l'un des interlocuteurs de la mission a cité le chiffre de 1 200 € pour réaliser l'intégralité des formalités). Ceux-ci peuvent également vendre des entreprises « sur étagère », préconstituées et pour lesquelles les formalités de transmission ne prendront qu'une journée. Ces prestataires accompagnent d'ailleurs les entreprises en création tout au long de leur développement[8].

B. Les coûts fiscaux et sociaux sont en revanche moins élevés qu'en France

1. Une bonne pratique a été relevée en matière sociale : la capitalisation des indemnités de chômage

Les interlocuteurs de la mission ont insisté sur deux points :

- des charges sociales acquittées par l'entrepreneur individuel inférieures à celles payées en France : le régime des entrepreneurs individuels permet une cotisation minimale de 205,54 € par mois[9] ;

- une complexité sociale moins élevée tout au long de la vie de l'entreprise. Un bordereau unique de sécurité sociale est envoyé à la banque, qui se charge du paiement des cotisations d'assurance chômage, des caisses de sécurité sociale, de la médecine du travail.

---

[5] Il s'agit du ministère des administrations publiques, en charge de la réforme de l'Etat, et non de la DGPYME, responsable du secteur des PME au ministère de l'économie et des finances.

[6] Le passage par un notaire et la certification négative du nom notamment, apparaissent comme la source de délais incompressibles. En revanche, pour une entreprise individuelle, 1 jour suffit.

[7] Les possibilités de déclaration et de paiement en ligne des cotisations de sécurité sociale et des droits et taxes sont également très développées. La télédéclaration en matière sociale concernerait 40% des entreprises espagnoles (source : DGXIII de la Commission européenne, rapport BEST).

[8] Les interlocuteurs de la mission ont souligné le fait que la qualité de leurs prestations était fort variable, ainsi que leurs tarifs : ceux cités à la mission vont de 210 à 540 € par mois, pour des entreprises de moins de 10 salariés. Il convient d'ajouter à ces experts-comptables les gestionnaires de la paye, d'un recours très fréquent. L'un des interlocuteurs de la mission payait ainsi 1 800 € par mois pour externaliser la gestion de ses 31 employés.

[9] Ils ne bénéficient pas des indemnités de chômage ni des indemnités journalières maladie. Plusieurs de nos interlocuteurs disposaient par ailleurs d'une assurance complémentaire santé.

Par ailleurs, une pratique intéressante (qui fait l'objet de la fiche n°5.2) mérite d'être signalée : la possibilité pour les chômeurs désireux de créer une entreprise de percevoir leurs indemnités en un seul versement. Cette mesure bénéficie principalement aux chômeurs créant une société coopérative ou de type « laboral ». Elle ne coûte rien à l'Etat puisque les droits ainsi capitalisés sont escomptés au taux d'intérêt légal en vigueur.

Depuis 2002, il est par ailleurs possible à un chômeur souhaitant créer une entreprise individuelle d'imputer ses indemnités de chômage sur les cotisations sociales dues au titre de sa nouvelle activité.

2. Une pression fiscale moins forte, en particulier sur les transmissions d'entreprises familiales

Les entreprises en création ne bénéficient plus d'un régime particulier. En revanche, certaines dispositions du droit fiscal espagnol, récapitulées dans le tableau ci-dessous, soutiennent avantageusement la comparaison avec le droit français, notamment concernant les transmissions d'entreprises familiales :

Impôt	Dispositif espagnol	Dispositif français	Dépense fiscale espagnole
Impôt sur les sociétés	Les entreprises dont le CA est inférieur à 5 M€ bénéficient d'un taux de 30% sur la première tranche de 90 K€ de bénéfices au lieu de 35% (L6/2000).	Les entreprises dont le CA est inférieur à 7,63 M€ bénéficient de plein droit d'un taux réduit de 25% pour les exercices ouverts en 2001 et de 15% pour les exercices ouverts à compter de 2002 sur la première tranche de 38 120 € de bénéfices (au lieu de 33 1/3%).	LF 2002 : 404,5 M€ LF 2003 : 530,4 M€
Impôt sur les sociétés	Les entreprises nouvelles bénéficient d'un report de la période déficitaire de 15 ans, à partir de la première période bénéficiaire. Ce délai de report a été étendu à toutes les entreprises à compter du 01/01/02.	Le report de la période déficitaire pour les nouvelles entreprises françaises est de 5 ans.	Non disponible
Droits de succession	Abattement de 95% sur la valeur de entreprises individuelles ou des participations lorsque la transmission bénéficie au conjoint ou descendants. Le bénéficiaire de l'abattement doit conserver les biens et valeurs pendant 10 ans (L7/1996 et 13/1996).	Pour les entreprises individuelles, un abattement de 50% de la valeur des biens est appliqué, sous condition d'une détention depuis 2 ans, d'une poursuite de l'exploitation pendant 5 ans et d'une conservation des biens par l'héritier pendant 6 ans. Obligations similaires pour les parts ou actions de sociétés.	Inconnue : produit de l'impôt transféré aux communautés autonomes en 1983 et transfert de compétence normative à compter du 01/01/97. Toutefois, la DGXIII de l'UE cite le chiffre de 240 M€ (étude BEST).

Les dispositions relatives à la transmission des entreprises familiales ont été étendues en 1997 aux transmissions entre vifs. Dans ce cas, le donateur doit être âgé de plus de 65 ans ou être handicapé et les actifs ainsi transmis doivent être conservés pendant au moins 10 ans.

Le nouvel impôt sur le revenu est également favorable aux transmissions d'entreprises familiales entre vifs, en ce sens que l'administration fiscale estime qu'elle ne donne pas lieu à des plus-values. Ces dispositions fiscales auraient permis un allégement de presque 10% de la pression fiscale des PME entre 1998 et 1999, soit un montant total de plus de 420 M€ (source : DGXIII de la Commission européenne, rapport BEST).

II. UNE FORTE DECENTRALISATION DES AIDES A LA CREATION

A. Les créateurs rencontrent des difficultés d'accès aux aides nationales

1. Les petites entreprises rencontrent de fortes difficultés de financement

La mission n'a pas été en mesure de trouver de données statistiques précises sur les modalités de financement des créations d'entreprises. En revanche, la centrale des bilans de la Banque d'Espagne a mis en évidence une relation croissante entre la taille de l'entreprise et les capitaux permanents (et en particulier les fonds propres).

Structure financière du passif des entreprises espagnoles (en %)	Moins de 10 salariés	De 10 à 49 salariés	De 50 à 249 salariés	250 salariés et plus
Fonds propres	**28,8**	**32,9**	**34,5**	**35,4**
Dette à long terme	**13,2**	**11,3**	**13,7**	**16,1**
Dont avec des établissements de crédit	10,7	9,1	10,7	11,9
Dette à court terme	**57,2**	**54,6**	**49,9**	**44,9**
Dont avec des établissements de crédit	19,6	18,1	16,2	12,1
Dont avec des fournisseurs	26,8	28,1	23,6	19,6
Provisions	**0,2**	**0,3**	**0,7**	**2,0**
Total du passif bancaire	*30,3*	*27,2*	*26,9*	*24,1*

Source : retraitement ICE à partir du SABE de la banque centrale d'Espagne (moyennes 1997-1999)

S'agissant des micro-entreprises, catégorie à laquelle appartiennent 97,8% des entreprises créées une année donnée, la dépendance à l'égard du financement bancaire est très forte (30,3% des ressources). Ce financement bancaire est pour 65% à court terme. Les capitaux permanents ne représentent que 42% des ressources de ces entreprises contre 44,2% à 51,5% pour les entreprises de taille supérieure.

Les phénomènes mis en évidence par la théorie économique gênant l'accès à ce type de financement par les PME (asymétries d'information, coûts d'agence) font que le marché bancaire présente logiquement une tendance au rationnement du crédit. Cette situation est particulièrement vraie pour les entreprises en création, qui ne disposent pas des données rétrospectives minimales permettant une évaluation du risque, ni d'ailleurs des garanties qui permettraient de limiter ce risque pour le prêteur. Pourtant, contrairement à la France, les banques espagnoles ne sont pas limitées par un taux de l'usure[10].

Les interlocuteurs de la mission ont ainsi souvent mis en avant la nécessité de fournir des garanties personnelles au prêteur en deniers (la résidence principale, dans la plupart des cas) et de démarrer l'activité en utilisant le crédit interentreprises.

2. L'accès aux dispositifs nationaux d'aide est difficile

Face à cette situation, les autorités espagnoles ont mis en place deux dispositifs d'aide :

- la ligne PME de l'ICO[11] ;
- la réassurances des sociétés de garantie mutuelle par la CERSA[12].

[10] L'un de nos interlocuteurs nous a signalé le taux du découvert bancaire de son entreprise : 29%.
[11] Institut du crédit officiel : cette aide est l'objet de la fiche n°5.3. L'ICO développe aussi des aides à l'exportation et, en lien avec le CDTI, des aides à l'innovation qui n'ont pas été étudiées par la mission.
[12] L'action des sociétés de garantie réciproque fait l'objet de la fiche n°5.4.

L'ICO assure le refinancement de prêts accordés par les banques commerciales partenaires à des taux inférieurs d'environ 1 point aux taux de marché. Ces prêts à taux bonifiés couvrent jusqu'à 70% de l'investissement de l'entreprise bénéficiaire : ils ne financent pas le besoin en fonds de roulement et ne s'adressent d'ailleurs que pour 30% des montants à des entreprises en création. L'enveloppe de prêts distribués par les établissements bancaires est épuisée environ en milieu d'année. Au total, 13,8 Md€ ont été prêtés de 1995 à 2001 (49% des investissements éligibles) et le montant moyen des prêts s'établit à 80 000 €.

Toutefois, parmi les créateurs d'entreprise rencontrés par la mission, peu avaient eu recours à l'ICO. C'était notamment le cas pour les projets les moins risqués, dans une optique de fidélisation de la clientèle de la banque. L'ambition initiale de l'ICO de n'intervenir que sur un segment de marché délaissé par les banques n'est donc probablement pas complètement atteinte.

En outre, l'Etat espagnol réassure, via la caisse publique CERSA, les 21 sociétés de garantie réciproque (SGR) mises en place dans les différentes communautés autonomes du pays (avec l'aide des collectivités territoriales). Les SGR garantissent 100% du crédit octroyé et permettent l'accès à des financements bancaires privilégiés. En revanche, contrairement à la SOFARIS française, elles prennent dans 70% des cas des garanties réelles ou personnelles. La CERSA réassure les crédits octroyés à hauteur de 75% pour les créations d'entreprise. La part des SGR reste toutefois relativement marginale, avec 7,4 Md€ de cautions accordées depuis l'origine (60 631 entreprises ont bénéficié d'un aval) et un risque vivant de 2,2 Md€.

Là encore, plusieurs de nos interlocuteurs ont mis en avant la difficulté d'obtenir une décision positive, quand l'exigence de garanties personnelles ne les dissuadait pas tout simplement de conclure un accord aux conditions de la société de garantie réciproque.

B. Les collectivités territoriales espagnoles utilisent une gamme d'outil très large

La mission a étudié les dispositifs d'aide à la création et au développement des entreprises de 2 communautés autonomes (échelon régional) : la Catalogne et le Pays basque. Ces deux régions disposent d'une gamme complète d'outils : subventions, bonifications d'intérêt, intervention en capital, voire, pour le pays basque, utilisation de compétences fiscales propres.

Elles sont mises en œuvre par les administrations locales, par les agences de développement endogène et de promotion économique internationale de la région (CIDEM pour la Catalogne et SPRI pour le Pays basque) ou par des sociétés d'économie mixte (Elkargi, société de garantie réciproque à laquelle participe le Pays basque ou bien Invertech, société de capital risque de la Generalitat de Catalogne, par exemple). Dans les deux cas, une attention particulière est portée aux créations d'entreprises technologiques.

1. Les aides à la création des très petites entreprises (TPE)

La Generalitat de Catalogne développe un **programme consacré à la création** de tous types d'entreprises (initiatives pour l'emploi). Ce programme, qui concerne les 1 800 entreprises créées annuellement en Catalogne, coûte 6 M€ pour un éventail d'aides très ouvert :

- subvention pour la réduction de la charge financière des emprunts pour investissements[13] ;
- subvention d'appui à la gestion pendant l'installation de l'entreprise[14] ;
- paiement des frais de conseil[15] ;

[13] Jusqu'à 3 points de taux d'intérêt, avec une limite de 5 108,60 € par poste de travail occupé par un CDI.
[14] 75% des coûts, dans la limite de 12 020,24 € par projet.

- subvention spéciale pour les coopératives et sociétés « laborales » (jusqu'à 4 808,10 € par associé) ;
- majoration de 10% des subventions pour certaines entreprises en fonction de critères environnementaux, technologiques ou sociaux.

Le Pays basque complète d'une manière originale **l'action de l'ICO** avec une bonification de 2 points d'intérêt (programme AFI[16]) qui peut se cumuler avec les bonifications de l'ICO. Les projets réalisés par des entreprises nouvelles bénéficient en sus d'une bonification de 0,5 point. Si en outre une société de garantie réciproque (Elkargi ou Luzaro) avalise l'opération, une bonification de 0,5 point vient encore s'ajouter.

Il est ainsi possible d'obtenir des taux Euribor – 2,5 points (taux qui ne peut toutefois être inférieur à l'inflation). On précisera qu'une autre bonification de 3 points est accordée pour les projets réalisés dans les zones en reconversion du pays basque (avec dans ce cas en limite inférieure du coût du crédit le taux d'intérêt nominal).

D'autres programmes généralistes relèvent davantage d'une **logique d'aménagement du territoire**. Ainsi la Catalogne (mais on pourrait également trouver de programmes semblables au pays basque) subventionne-t-elle l'investissement industriel des PME situées dans des zones défavorisées de la région[17].

Enfin, le Pays Basque utilise également un **outil de capital risque** (SGECR, dépendant du groupe SPRI), afin de prendre des participations minoritaires dans les PME. On remarquera que cet outil se trouve complété par un outil propre à la province de la Biscaye (Seed Capital de Bizkaia) pour cette partie du territoire de la communauté autonome.

2. L'économie sociale (micro-crédit, sociétés coopératives et auto-emploi)

La Catalogne développe des programmes à destination des **entrepreneurs individuels** créant leur activité :

- subvention d'un montant équivalent à la somme des intérêts des emprunts nécessaires à l'investissement initial, dans la limite de 6%, sur une durée maximum de 8 ans et avec un plafond de 3 005,06 € ;
- don jusqu'à 3 005,06 € ;
- assistance technique (études de viabilité ou conseils facilitant l'emploi autonome) jusqu'à 100% du montant engagé ;
- prêt préférentiel[18] jusqu'à 70% des immobilisations pour les personnes au chômage ou en activité ayant un projet de nouvelle entreprise ;

La Catalogne a par ailleurs mis en place plusieurs programmes au bénéfice des **sociétés coopératives** :

- subvention jusqu'à 50% du montant de l'apport initial au capital social, dans une limite de 12 020,24 € par société coopérative ;
- subvention des investissements des sociétés coopératives d'un montant maximum de 3 005,06 € par associé ;

---

[15] 50% des coûts, dans la limite de 18 030,36 € par projet.
[16] Aides financières à l'investissement.
[17] Jusqu'à 12% de l'investissement effectué pour les petites entreprises (avec une moyenne de 8%) et jusqu'à 6% pour les moyennes entreprises. 300 entreprises ont été aidées à ce titre en une année d'existence du programme.
[18] MIBOR 1 an + 1%, durée 5 à 12 ans, jusqu'à 4 ans de délai de carence.

- subvention des intérêts des emprunts contractés, dans la limite de 3% et de 3 005,06 € par associé.

La Catalogne, en partenariat avec la Caixa Catalunya (fondation Un Sol Mon), soutient enfin un **programme de microcrédit**. Au Pays basque, le programme équivalent, dirigé vers les jeunes entrepreneurs, est de la seule responsabilité de BBK, la caisse d'épargne basque, au travers d'une fondation (Gazte Lanbidean).

3. La création d'entreprises technologiques

Les deux communautés autonomes ont mis en place des outils d'aide à la création d'entreprises technologiques, que la mission n'a pas expertisés : sociétés de capital risque (à l'exemple d'Invertech, la société de capital-risque que vient de créer la Catalogne), incubateurs, subventionnements spécifiques.

A titre d'exemple de l'association entre financement et accompagnement renforcé[19], le CIDEM, agence de développement économique catalane, subventionne jusqu'à 60% des dépenses d'études, de conseils ou de développement technologique sous-traitées à un centre de recherche ou de recrutement de personnel technique (dans la limite de 100 000 € par projet). Les entrepreneurs qui souhaitent développer leur projet de création d'entreprise doivent préalablement obtenir l'agrément d'un « tremplin technologique » (centre d'entrepreneuriat d'une institution académique ou scientifique : il y en a 7 en Catalogne).

Ces outils viennent compléter celles du CDTI et de l'ENISA, qui opèrent à l'échelon national.

*

* *

En conclusion, l'Espagne présente un bilan nuancé :

- une situation assez proche de la situation française en matière de formalités, nettement derrière les meilleurs pays européens (Royaume-Uni notamment) ;

- des lacunes en matière d'accompagnement, qui reste essentiellement l'apanage par les organismes consulaires et touche peu de créations ;

- des retards, comme en France, en matière de promotion de l'esprit d'entreprise ;

- des systèmes d'aide au financement qui semblent moins utilisés que ceux mis en œuvre par le groupe BDPME.

En revanche, la croissance espagnole, la moindre complexité sociale de la création (surtout pour les entreprises individuelles) et le rôle prépondérant des communautés autonomes dans la mise en œuvre des mesures d'aide à la création sont des facteurs qui contribuent à expliquer les bonnes performances de l'Espagne en matière de création d'entreprise.

[19] Un exemple similaire a été présenté à la mission au Pays basque : il s'agit des programmes Sustatu et Gauzatu de la province de Biscaye : subventions de 60% à 90% des études préalables, prime de 50% du capital social libéré, avance remboursable de 30% de l'investissement. Les montants de financement ne dépassent jamais 50 000 € (50 000 € par emploi pour les avances remboursables).

FICHE V.1

LE GUICHET UNIQUE

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Le guichet unique pour l'entreprise (« ventanilla ùnica empresarial ») est un centre d'information et d'orientation permettant au porteur de projet d'obtenir toute l'information nécessaire à la création de son entreprise et lui assurant la réalisation des différentes formalités à accomplir grâce à la présence physique des quatre échelons administratifs impliqués :

- **l'administration fiscale** (obtention du numéro d'identification fiscale, paiement de l'impôt sur les activités économiques, paiement de la TVA, IR et autres) ;

- **la sécurité sociale** (inscription de l'entreprise, affiliation des salariés, formalité de timbre du livre d'immatriculation et des visites) ;

- **la municipalité** (licences diverses et utilisation des réseaux et de l'espace public, le cas échéant) ;

- **la communauté autonome**, échelon régional espagnol (licences et autorisations diverses, en fonction de la nature de l'activité exercée).

Le but des guichets uniques est également de fournir information et conseils au créateur potentiel. Une **étude du Conseil supérieur des chambres de commerce** précise en effet que :

- 90% seulement des entrepreneurs se présentant aux services d'aide aux entreprises des chambres de commerce savent dans quel secteur d'activité ils veulent travailler ;

- 80% de ces derniers ont un projet entrepreneurial concret ;

- 20% de ces derniers (soit 14% du total seulement) savent quelle forme juridique donner à leur projet et vont commencer les formalités administratives afférentes).

Par ailleurs, 90% des entrepreneurs potentiels ne savent pas quelles formalités ils doivent réaliser et aucun ne connaît les aides qu'il peut solliciter.

B. Origine et évolution

Aux fins d'information, de conseil et de réalisation en un même lieu des procédures, les ministères des administrations publiques, des finances (agence fiscale de l'Etat), du travail et des affaires sociales (trésorerie générale de la Sécurité sociale) et le conseil supérieur des chambres de commerce ont signé le 26/04/99 un protocole servant de base au programme de guichet unique.

Les collectivités locales (communes et « les communautés autonomes ») sont systématiquement associées à la mise en place du guichet unique. Le ministère des administrations publiques et les chambres de commerce pilotent le programme.

C. Maillage territorial

Entre mai 1999 et septembre 2002, 17 accords ont été signés ce qui a entraîné l'ouverture de 17 guichets uniques sur tout le territoire. Le réseau n'est pas encore totalement unifié et certaines communautés autonomes comme la Catalogne ou la Galice n'en disposent pas encore.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Le guichet unique associe les administrations suivantes :

- administration fiscale nationale ;
- sécurité sociale ;
- communauté autonome (région) ;
- municipalité.

La chambre de commerce met également un ou plusieurs de ses agents à disposition ainsi que les locaux abritant le guichet unique.

E. Financement

Les agents sont mis à disposition par leur administration[1]. Les dépenses courantes sont assumées par la chambre de commerce.

F. Missions et modes d'action

L'entrepreneur, après avoir pris rendez-vous téléphoniquement, est reçu par un coordinateur (fonctionnaire du ministère des administrations publiques) qui l'informe sur les services mis à sa disposition et l'oriente vers le service d'information ou le service en charge de gérer les procédures de constitution.

L'orientation est prise en charge par les agents de la chambre de commerce qui dispensent une information sur :

- la viabilité du projet ;
- les formes juridiques entre lesquelles peut choisir le créateur ;
- les aides publiques disponibles ;
- les formalités de constitution.

A ce stade, il est encore possible de réorienter le porteur de projet vers les services de la chambre de commerce, pour une étude de viabilité préalable à l'utilisation des services du guichet unique. Le ministère des administrations publiques estime à 3 le nombre de visites d'information nécessaires à la maturation du projet.

Un dossier informatisé est alors constitué sur le projet et sur le créateur, qui servira de base à toutes les formalités administratives réalisées par le guichet unique.

[1] La mission a visité le guichet unique de Madrid, qui compte 18 agents.

L'espace administratif est constitué de fonctionnaires appartenant aux quatre administrations compétentes pour réaliser les formalités administratives de constitution. Toutefois, seules les formalités figurant en gras dans la liste ci-dessous sont effectuées par le guichet unique. Le créateur doit accomplir les autres ou les confier à un mandataire.

Les formalités à accomplir pour une société commerciale sont (les formalités mentionnées en gras dans le texte ne sont pas effectuées par le guichet unique et doivent être réalisées par le créateur lui-même) :

- demande de certification négative du nom (CNN) auprès du registre national du commerce[٢] ;
- constitution d'un dépôt bancaire d'un montant minimal de 3 005,06 € (SARL) dans la banque de l'entrepreneur ;
- signature des statuts de l'entreprise chez le notaire ;
- **obtention du numéro d'identification fiscale provisoire au guichet unique (1er rendez-vous) ;**
- liquidation de l'impôt sur le transfert de patrimoine et actes juridiques documentés (ITPAJD) : 1% du capital social ;
- réalisation de l'écriture de présentation de l'acte de constitution (statuts) ;
- **déclaration de début d'activité (au guichet unique : 2nd rendez-vous) ;**
- **paiement de l'impôt sur les activités économiques ;**
- **inscription de l'entreprise à la sécurité sociale ;**
- **affiliation des employés à la sécurité sociale ;**
- **déclaration d'ouverture de centre ou de relance de l'activité ;**
- **licence municipale.**

D'autres formalités, postérieures, ne sont pas réalisées par le guichet unique :

- enregistrement des contrats de travail au bureau du ministère du travail géographiquement compétent ;
- apposition d'un timbre sur le livre de visites par l'inspection du travail ;
- légalisation des livres exigés par le droit commercial au registre du commerce.

Le guichet unique délivre en revanche au créateur d'entreprise son numéro d'identification fiscale définitif.

G. Information sur le dispositif

L'information sur le dispositif est assurée par Internet (tous les guichets uniques disposent d'un site). Leur localisation à la chambre de commerce est également un facteur favorable à la connaissance de ce service (dont l'utilisation reste facultative) par les entrepreneurs.

H. Procédure d'évaluation

A Madrid, la direction du guichet unique est assurée par un agent du ministère des administrations publiques. Le directeur rend compte à un comité associant tous les partenaires à la convention, qui disposent chacun d'un siège. Il n'a pas été précisé à la mission quel type de sanctions encourait la direction : le guichet unique de Madrid, en pleine phase de montée en charge, s'est encore peu interrogé sur l'intérêt de réorienter son action.

[٢] Le créateur peut demander au guichet unique d'effectuer cette formalité, qui nécessitera entre 10 et 12 jours.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Le guichet unique espagnol se veut une copie des CFE français. Il est cependant loin d'atteindre cet objectif :

- Le recours aux guichets uniques n'est pas obligatoire. Or, ils sont peu fréquentés (un peu plus de 7 300 dossiers traités en 2 ans et demi d'existence, pour 33 500 créations annuelles d'entreprises dans la communauté autonome de Madrid, soit un taux de participation à la création d'entreprise inférieur à 10%) ;

- De nombreuses formalités ne peuvent être réalisées par le guichet unique (notamment le passage par un notaire ou la certification négative du nom) : ces formalités doivent être effectuées par le créateur lui-même ou par un de ses mandataires (expert-comptable, par exemple) ;

- Pour un entrepreneur individuel, une visite et une matinée suffisent pour constituer les formalités nécessaires au début de l'activité. Pour une société commerciale, 2 visites au guichet unique et un total de 15 jours (incluant les formalités liées au notaire et au registre du commerce) sont suffisants. En termes de temps nécessaire, il convient toutefois de souligner qu'au moment du passage de la mission au guichet unique de Madrid, il fallait 2 semaines avant d'obtenir un premier rendez-vous d'orientation. D'après nos interlocuteurs, la situation normale est de 1 semaine.

Afin de remédier à l'absence de couverture de tout le territoire, le ministère des administrations publiques et les chambres de commerce ont signé le 27/11/01 un nouvel accord permettant le développement du guichet unique virtuel sur tout le territoire national. Ce guichet unique virtuel devait être inauguré le 10/10/02 et comprendre :

- une information générale sur la création d'entreprises ;
- un outil d'orientation personnalisée ;
- un gestionnaire de procédures en ligne, pour les administrations qui ont adapté leur système d'information.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Au 15/09/02, ces 17 centres ont délivré une information dans 28 153 dossiers, qui ont débouché dans 32% des cas[٣] sur la création d'une entreprise. L'emploi associé à ces 8 989 entreprises (créées ou en cours de création) est estimé par le conseil des chambres de commerce à 13 484 postes de travail.

Données générales sur les guichets uniques	En unités
Entreprises créées	7 082
Entreprises en cours de création	1 907
Entreprises informées	19 164
Total des dossiers traités	**28 153**
Dossiers abandonnés	2 640
Total	**30 793**
Consultations générales	12 166
Personnes accueillies	42 959

Source : chambres de commerce

[٣] Les données fournies par le ministère des administrations publiques signalent un taux de création plus élevé, de 40,49%.

Si le bilan est bien positif en termes de service, on constate un fort taux de désistement aux rendez-vous pris avec les conseillers du guichet ainsi qu'une faible participation aux 335 000 créations brutes annuelles.

Par ailleurs, les guichets uniques aident principalement à la constitution d'entreprises individuelles :

Forme juridique de l'entreprise	En %
Entrepreneur individuel	68,80
Société commerciale	24,91
Communauté de biens	5,86
Société coopérative	0,39

Source : ministère des administrations publiques

FICHE V.2

LA CAPITALISATION DES INDEMNITES DE CHOMAGE

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La **perception en un seul paiement** du montant total ou partiel de la valeur de la prestation de chômage permet de financer une activité professionnelle comme sociétaire d'une coopérative ou d'une « société laborale » ou comme entrepreneur individuel (pour les personnes souffrant d'une incapacité de travail supérieure à 33%).

Le reliquat qui n'a pas été capitalisé peut servir à payer une partie des cotisations sociales. **Ce second mode de perception des indemnités de chômage peut également être utilisé par tous les entrepreneurs individuels**, même ceux qui ne sont pas handicapés.

B. Origine et évolution

La mesure est née en 1992. La possibilité d'imputer ses allocations chômage sur le montant des cotisations sociales dues au titre de l'activité indépendante à été ouverte à tous les entrepreneurs individuels en 2002.

C. Maillage territorial

Cette aide est mise en œuvre par l'INEM au niveau national.

D. Acteurs intervenants et leur organisation

Cf. infra.

E. Financement

En 2001, le montant des prestations de chômage payées en un unique versement s'est élevé à 127 M€. En moyenne, ce sont 457 jours qui ont été capitalisés. Le coût de l'avance de trésorerie est pris en charge par l'assuré social lui-même.

F. Missions et modes d'action

Les conditions pour bénéficier de cette modalité de paiement des prestations chômage sont :

- bénéficier d'une prestation contributive pour chômage et avoir à recevoir au moins 3 mensualités ;
- ne pas avoir fait usage de ce droit pendant les 4 années précédentes ;
- créer une société coopérative ou « laborale » de forme stable et à temps complet ou créer une activité indépendante avec un handicap de 33% au moins ;

- destiner le montant versé aux apports en capital ou aux investissements de départ ;

- le montant non versé (ou la totalité, pour les entrepreneurs individuels qui ne souffrent pas d'un handicap) pourra servir à payer les cotisations sociales de l'intéressé ;

- ne pas commercer l'activité avant la demande de capitalisation des prestations ;

- commencer l'activité dans le délai d'un mois de la perception de l'aide.

Le montant capitalisé est équivalent au montant des droits dus actualisé au taux de 4,25% (intérêt légal au 31/12/02).

G. Information sur le dispositif

Les demandes sont à la direction provinciale de l'INEM. L'information est relayée par les administrations sociales ainsi que les collectivités locales au titre de l'aide à la création d'entreprises. A Barcelone, la mission a rencontré un bénéficiaire, qui avait utilisé cette aide sur les conseils de la chambre de commerce.

La documentation à présenter inclut les justificatifs de demande d'intégration d'une coopérative ou d'une société « laborale », les projets de statuts pour les sociétés nouvelles, la présentation de l'accord d'admission comme sociétaire ou l'inscription de la société sur le registre pertinent, le plan d'affaires du projet.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

La mesure consistant à pouvoir payer ses cotisations sociales à l'aide de ses prestations chômage n'est pas vraiment originale dans le contexte français. Elle rappelle en effet l'exonération de charges sociales prévue par l'ACCRE (totalement ou dans la limite de 120% du SMIC selon les cas) dont bénéficient les demandeurs d'emploi et les titulaires de certains minima sociaux.

Quant à la possibilité de capitaliser ses indemnités de chômage, elle constitue une mesure originale à double titre :

- elle est attribuée plus largement que la prime EDEN (que le projet de loi « agir pour l'initiative économique » devrait transformer en avance remboursable) : tous les demandeurs d'emploi sont éligibles, à condition de créer un projet « à vocation sociale ». En revanche, la prime EDEN accueille tous les jeunes de moins de 26 ans, sans autre condition quant à la forme juridique de l'entreprise créée ;

- elle est d'un montant supérieur à la prime EDEN : 10 617 € en moyenne en 2001 contre 6 098 € (modulables) pour EDEN ;

- contrairement à la mesure EDEN, l'octroi de l'aide ne peut pas être subordonné à une formation et à un accompagnement post-création ;

- la mesure espagnole n'engendre aucun coût budgétaire puisqu'il s'agit uniquement d'une modalité de paiement des droits dus au chômeur, lequel prend en charge les intérêts dus au titre de l'avance.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

L'impact total sur l'emploi varie entre 7 000 et 12 000 par an. La mission ne dispose pas de données d'évaluation sur l'impact de la mesure sur la création d'entreprise ni sur le taux de survie des entreprises qui ont été créées par ce biais.

A fortiori, la récente mesure d'élargissement du bénéfice de la dispense de paiement des cotisations sociales pour tous les entrepreneurs individuels n'a pas encore fait l'objet d'une évaluation.

Année	Total	Entrepreneurs individuels	Sociétaires de coopératives	Sociétaires de sociétés « laborales »	Nombre moyen de jours capitalisés par travailleur	Montant perçu par travailleur (en €)
1992	44 609	37 337	3 956	3 316	494	8 677
1993	10 798	613	5 298	4 887	508	9 981
1994	10 935	135	5 632	5 168	511	10 405
1995	8 174	86	4 785	3 303	509	10 410
1996	7 541	93	4 568	2 880	521	10 945
1997	7 144	38	3 927	3 179	499	10 667
1998	8 931	20	3 348	5 563	477	10 540
1999	9 384	38	3 432	5 914	470	10 489
2000	10 833	93	4 198	6 542	455	10 298
2001	11 950	119	4 504	7 327	457	10 617
Total	**130 299**	**38 572**	**43 648**	**48 079**	**490**	**9 850**

Au total, ce sont plus de 130 000 chômeurs qui ont bénéficié d'un versement unique de près de 10 000 € en moyenne.

La mission a rencontré un couple de créateurs d'une entreprise audiovisuelle qui avait bénéficié de cette mesure. La chambre de commerce lui a conseillé de constituer la société sous une forme « laborale à responsabilité limitée », le rendant éligible à l'aide de l'INEM. Le couple a ainsi pu percevoir un capital de départ de 36 000 € environ, soit la moitié des sommes (70 000 €) apportées personnellement par le couple et leurs deux associés. Cette aide a favorisé la bancarisation du projet (60 000 €).

FICHE V.3

LES PRETS PME DE L'INSTITUT DU CREDIT OFFICIEL (ICO)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

L'Institut du Crédit Officiel (ICO), institution financière spécialisée dépendant du ministère de l'Economie et supervisée par la banque centrale, gère plusieurs lignes de crédit à taux bonifiés pour le compte de l'Etat espagnol (internationalisation des entreprises, investissements espagnols à l'étranger, innovation technologique, grands investissements sur le sol espagnol, transports)[1].

Parmi ces lignes de crédit, l'une est dédiée aux petites et moyennes entreprises. Son objectif est de réduire les imperfections de marché que subissent les PME en appuyant leurs investissements productifs :

- niveau insuffisant des fonds propres ;
- déficit d'offre de financement à long terme ;
- excessive dépendance des ressources à court terme ;
- coût plus élevé des ressources externes ;
- exigence par les prêteurs de garanties complémentaires.

L'absence de compétition avec le secteur financier est l'un des principes d'action mis en avant par les interlocuteurs de la mission : l'ICO intervient, dans tous les cas de figure énoncés plus haut, sur des segments délaissés par le secteur bancaire et en complément de son offre.

B. Origine et évolution

La ligne PME de l'ICO a été créée en 1993. On observe une diminution des montants alloués depuis 2000, liée selon nos interlocuteurs à la demande faiblissante et à la gestion du cycle du crédit par la banque centrale.

Année	Ligne PME de l'ICO (en M€)
1994	1 202
1995	1 202
1996	1 202
1997	1 803
1998	1 803
1999	2 404
2000	3 306
2001	3 005
2002	2 700
Total	**14 420**

C. Maillage territorial

L'ICO opère en utilisant les banques et caisses d'épargne comme intermédiaires. 65 institutions financières ont signé une convention avec l'ICO. Le maillage commercial de l'aide est donc complet.

[1] La semaine suivant le déplacement de la mission, l'ICO lançait par ailleurs une ligne de micro-crédits.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Les enveloppes de crédits PME que peuvent distribuer chacune des banques participantes sont réparties en fonction de leurs fonds propres. Il est possible de réallouer les sommes non consommées lorsqu'un établissement bancaire a atteint 80% de son enveloppe. D'après nos interlocuteurs, la ligne PME de l'ICO est épuisée, selon les années, entre le mois de juin et le mois de septembre.

Les 65 réseaux bancaires qui participent à la distribution des crédits PME bénéficient, dans les 15 jours de l'octroi du prêt au bénéficiaire final d'un refinancement par l'ICO sous la forme d'un prêt miroir au coût de la ressource (Euribor – 0,25%, selon nos interlocuteurs). La différence permet de dégager une marge (de 0,75% sur un prêt à taux variable) pour le prêteur.

Les banques participant au programme sont reliées informatiquement à l'ICO et les prêts octroyés sont assimilés pour faciliter les opérations de refinancement.

E. Financement

L'ICO obéit à un principe d'équilibre financier. Ses ressources de l'ICO sont levées sur les marchés financiers, à un coût qui prend en compte la garantie de l'Etat espagnol (rating AAA, 2ème leveur de fonds sur le marché espagnol).

Pour d'autres mécanismes d'aide, l'ICO bénéficie de subventions du ministère intéressé, de l'Union européenne ou des communautés autonomes concernées.

F. Missions et modes d'action

Les crédits bonifiés sont accessibles :

- aux personnes physiques ou morales assujetties à l'impôt sur les activités économiques (équivalent de notre taxe professionnelle) ;
- de moins de 250 salariés ;
- dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 40 M€ ou dont le bilan est inférieur à 27 M€ ;
- dont le capital n'est pas détenu à plus de 25% par une grande entreprise ou un groupe de grandes entreprises.

L'aide permet de financer des investissements dans des actifs immobilisés avec les limites suivantes :

- pas plus de 80% de biens immobiliers ;
- pas plus de 50% d'actifs immatériels.

Les actifs matériels ne sont en revanche sujets à aucune limitation.

Le prêt de l'ICO peut couvrir jusqu'à 70% de l'investissement (hors taxe). Le plafond par bénéficiaire et par an est de 1,5 M€.

La durée du prêt peut être de :

- 3 ans sans différé d'amortissement ;
- 5 ans avec ou sans un différé de 1 an ;
- 7 ans avec ou sans un différé de 2 ans.

Le taux d'intérêt peut être :

- fixe : taux de référence ICO + 0,5% ;
- variable : Euribor à 6 mois + 0,5%.

Modalité du prêt	Terme (en années)	Différé	Taux pour le bénéficiaire final (du 24/09/02 au 07/10/02)
Fixe	3	0	4,030
Fixe	5	0	4,310
Fixe	5	1	4,340
Fixe	7	0	4,561
Fixe	7	2	4,621
Variable			3,832

Les prêts sont accordés par les intermédiaires financiers avec lesquels l'ICO a signé une convention. Ces intermédiaires financiers ne peuvent facturer aucune commission d'aucune sorte. Les intermédiaires financiers peuvent en revanche solliciter tous types de garanties (hypothécaires, personnelles, cautions solidaires ou bien caution d'une société de garantie réciproque). Les banques participantes assument en effet la totalité du risque de défaut de l'emprunteur (avant 1997, les banques n'assumaient que 50% de ce risque, l'ICO prenant à sa charge 50% du coût des défaillances). Elles assurent donc également l'instruction du dossier.

En 2001, l'ICO a participé à 1 200 opérations de financement pour une valeur de 73 M€.

G. Information sur le dispositif

Les banques apparaissent comme les principaux dispensateurs de l'information sur le dispositif selon les créateurs d'entreprise interrogés, même si des campagnes de communication publiques sont mises en œuvre chaque année par l'ICO lui-même.

H. Procédure d'évaluation

L'évaluation du dispositif est assurée par l'ICO lui-même.

I. Renvoi vers d'autres dispositifs

Cf. fiche relative aux sociétés de garantie réciproque, programme AFI au Pays basque, ligne ICO-microcrédit et ligne ICO-CDTI.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Malgré la différence fondamentale que constitue l'absence de recours à une épargne réglementée et défiscalisée, la ligne PME de l'ICO, par les montants en jeu et le type d'opérations financées, se rapproche davantage du système des prêts bonifiés aux entreprises que du prêt à la création d'entreprise :

- les montants moyens sont beaucoup plus élevés que ceux octroyés via le PCE : 60 000 € en moyenne en 2001 contre 6 527 € pour le PCE (depuis sa création au 30/09/02) ;

- l'ICO refinance des prêts couvrant des investissements matériels des entreprises, alors que le PCE est destiné à financer l'ensemble des investissements initiaux de l'entreprise (seulement 43% des emplois sont des investissements physiques, pour un montant moyen de l'opération de 23 883 €) ;

- le PCE couvre 27,3% des investissements initiaux, contre 40,0% en 2001 pour les prêts PME de l'ICO.

Le public visé par l'ICO est donc beaucoup plus large que la clientèle du PCE, et la ligne PME de l'ICO couvre des besoins financiers beaucoup plus importants, d'entreprises installées à 70% environ : le PCE obéit à une logique de bancarisation tandis que la ligne PME de l'ICO appuie l'investissement des PME.

Ceci explique pour partie que les volumes financiers en jeu au titre de la seule année 2001 de l'ICO soient 27 fois plus importants que le montant total des PCE accordés jusqu'au 30/09/02.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

Sur le marché, les PME pourraient trouver un financement, dépendant du risque, à Euribor + 1,2% en moyenne, soit 70 points de base au-dessus des facilités offertes par l'ICO. La date de décaissement du prêt est par ailleurs assez souple : entre 6 mois avant et 1 an après la réalisation de l'investissement. Ces conditions de financement, très favorables, expliquent le succès du dispositif :

Données globales 1995-2001	
Volume global des prêts	13 771 M€
Investissement induit estimé	28 315 M€
Nombre d'opérations	183 428
% moyen de l'investissement financé	48,64%
Montant moyen des prêts	80 000 €

Données 2001	
Volume global des prêts	2 910 M€
Investissement induit estimé	7 283 M€
Nombre d'opérations	46 895
% moyen de l'investissement financé	39,96%
Montant moyen des prêts	60 000 €

La distribution des bénéficiaires met en évidence l'importance des micro-entreprises dans le total (59% des opérations et 41% des volumes) :

Taille du bénéficiaire	% des volumes	% des opérations
Moins de 10 salariés	40,91	58,94
De 10 à 49 salariés	37,56	31,92
De 50 à 149 salariés	17,16	7,80
De 150 à 249 salariés	4,27	1,26
250 salariés et plus	0,10	0,08
Total	**100,00**	**100,00**

En conséquence, les prêts d'un montant inférieur à 53 M€ représentent 68% des opérations financées :

Volume du prêt	% des volumes	% des opérations
Moins de 53 M€	21,96	68,30
De 53 M€ à 132 M€	21,67	19,62
De 131 M€ à 264 M€	20,27	7,65
De 261 M€ à 529 M€	13,49	2,60
530 M€ et plus	22,61	1,83
Total	**100,00**	**100,00**

Toutefois, selon les interlocuteurs de la mission, les créations d'entreprise ne bénéficieraient que de 30% environ des montants prêtés. Une ligne de crédit spécifique avait d'ailleurs été mise en place en 2001, à laquelle il a été mis un terme en raison d'une demande insuffisante.

La mission a rencontré 2 entreprises nouvelles ayant bénéficié des crédits PME de l'ICO, ainsi que plusieurs créateurs qui s'étaient vus refuser l'accès au dispositif. Ces derniers ont mis en avant le fait que les lignes de crédit disponibles sont limitées et réservées par les banquiers à leurs meilleurs clients en guise de fidélisation.

Ce dernier point est confirmé par l'un des deux créateurs rencontrés par la mission, qui affirme qu'il aurait pu obtenir son prêt de 63 000 € (70% des 90 000 € que constituaient l'investissement réalisé) auprès de son établissement bancaire.

FICHE V.4

LES SOCIETES DE GARANTIE RECIPROQUE (SGR)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les sociétés de garantie réciproque (SGR) sont les équivalents de nos sociétés de cautionnement mutuel. Elles donnent également accès à un financement bancaire privilégié, à un taux variable de type Euribor à 1 an plus une prime comprise entre 0,25 et 0,5 point, et échelonné sur 10 ans. La garantie porte sur l'intégralité du financement bancaire obtenu.

En échange, la PME s'engage à acquérir une part sociale de la SGR dont le montant peut être remboursé au terme du crédit. De plus, la PME doit payer une commission d'étude en fonction du risque ainsi qu'une autre commission annuelle d'aval.

Selon la confédération espagnole des sociétés de garantie réciproque (CESGAR), les 21 SGR (réparties par communautés autonomes et également par secteurs) qui opèrent en Espagne ont totalisé en 2001 des avals pour une valeur de 650 M€ attribués à plus de 70 000 PME.

B. Origine et évolution

Les sociétés de garantie mutuelle ont été créées par un décret royal de 1978. La loi n°1/1994 confère aux SGR le statut de sociétés financières, les plaçant sous la supervision de la banque centrale espagnole. Les règles de provisionnement et de solvabilité applicables aux banques trouvent également à s'appliquer aux SGR.

C. Maillage territorial

Il y a au moins une société de garantie réciproque par communauté autonome (échelon régional).

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Au 31/12/01, la structure du capital des sociétés de garantie réciproque était la suivante :

Sociétaires	Capital souscrit
Communautés autonomes	28,7%
Patrimoine de l'Etat	0,1%
Administrations locales	3,3%
Total secteur public	**28,7%**
Entités financières	11,8%
Autres	4,2%
Total secteur privé	**16,0%**
Total des sociétaires « protecteurs »	44,7%
Total des sociétaires PME	**55,3%**

Les sociétés de cautionnement mutuel peuvent avoir pour origine une ou plusieurs collectivités territoriales ou bien encore une association professionnelle.

E. Financement

Les SGR sont réassurées par la CERSA[1] à des taux différents en fonction de la nature de l'opération. Jusqu'en 1998, la couverture était de 50% du risque, gratuite et automatique, avec une limite de faillites de 1,25% par an. Depuis 1999, la couverture varie, en fonction des caractéristiques de la PME et des actifs financés, entre 30% et **75%**. **Ce dernier taux profite aux opérations de création d'entreprises** et celles portant sur des projets innovants. Le coût de couverture de réassurance est fonction d'un calcul de la qualité de gestion du risque par la SGR.

F. Missions et modes d'action

La SGR ne peut garantir que des opérations de ses sociétaires :

- garantie des prêts accordés par des institutions financières ;
    - financements d'investissements ;
    - refinancements ;
    - financements de l'actif circulant ;
    - crédit-bail ;
    - lignes de crédit ;
    - ligne d'escompte ;
- garantie des financements accordés par d'autres institutions ;
    - différés de paiement aux administrations publiques ;
    - dettes commerciales ;
    - prêts délivrés par les administrations publiques ;
- garanties non financières.

L'apport du sociétaire doit être proportionnel au montant cautionné par la SGR (à titre d'exemple, il est de 480 € par tranche de 12 000 € de risque garanti pour la SGR du pays basque, Elkargi).

Les SGR peuvent par ailleurs délivrer des cours ou des services de conseil financier à ses sociétaires, avec une décote par rapport à leur coût réel.

G. Information sur le dispositif

Elle est fournie par les SGR elles-mêmes et via les réseaux bancaires partenaires. Les collectivités territoriales font également la publicité de ces sociétés au travers de leurs services de développement économique.

[1] Compagnie espagnole de réassurance.

II. ORIGINALITE ET INTERET PAR RAPPORT AU SYSTEME FRANÇAIS

Le système espagnol est indépendant de toute initiative gouvernementale, si l'on excepte le refinancement public des SGR par la CERSA[2].

Alors que le système public français s'organise autour de l'intervention de la SOFARIS, qui peut garantir jusqu'à 70% d'un prêt sans prendre de garantie personnelle, le système espagnol articule 2 acteurs :

- la SGR qui garantit 100% du crédit mais prend dans 70% des cas des garanties réelles ou personnelles ;
- la CERSA qui réassure 75% du crédit.

La banque est donc mieux protégée en cas de recours aux SGR qu'en France lorsque la SOFARIS intervient.

En France, les sociétés de cautionnement mutuel généralistes ou spécialisées par secteur d'activité garantissent au minimum 50% du risque encouru par le prêteur mais exigent :

- une commission de risque ;
- une contribution restituable de 1 à 4% du crédit, au titre de la mutualisation ;
- une souscription au capital de la SCM pour 0,50 ou 1% du concours garanti.

La SOFARIS intervient également en refinancement (à 50%) de certains contentieux de sociétés de cautionnement mutuel, dans la limite de 76 M€ par an.

[2] La CERSA réassurerait 2 500 M€ de cautionnements, pour un coût annuel de 5,4 M€ (0,2% de l'encours). La dotation annuelle de la SOFARIS est de 41,9 M€.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

La part des SGR dans l'obtention de crédits bancaires reste malgré tout très minoritaire :

Impact économique	
Nombre de PME ayant bénéficié d'un aval	60 631
Taille des entreprises bénéficiaires	80% des entreprises comptent moins de 50 salariés
Durée du financement	80% à long terme
Emploi associé à l'investissement	875 000 salariés
Investissement induit	8,8 Md€
Risque vivant	2,2 Md€
Cautions accordées	7,4 Md€
Ampleur de l'appui	Avec 6 000 €, les SGR soutiennent 35 PME

Le taux d'acceptation des demandes de garanties (en montant) est pourtant assez élevé (72% en 2001), 66% des dossiers (en montant) allant jusqu'à la formalisation du cautionnement.

Année	2000		2001	
Cautions (montants cumulés au 31/12)	Nombre	Montant (en Md€)	Nombre	Montant (en Md€)
Demandées	125 250	9,0	138 152	10,2
Acceptées	98 787	6,2	111 442	7,4
Formalisées	220 127	5,8	252 205	6,7

L'encours de risque était, au 31/12/01, de 2,2 Md€. Ce risque est, pour 48% du montant, à long terme.

Durée de la garantie	Nombre de dossiers	Montant (en M€)
Moins de 1 an	6 712	202
De 1 à 3 ans	5 586	249
De 3 à 5 ans	5 982	200
De 5 à 8 ans	7 921	500
Plus de 8 ans	32 960	1 060
Total	**59 211**	**2 210**

Dans 79% des dossiers, le montant garanti est inférieur à 66 000 €.

Montant garanti en 2001 (en K€)	Nombre de cautions	Montant (en M€)	% du nombre de cautions
Moins de 66	46 815	557	79%
De 66 à 126	5 687	379	10%
De 126 à 186	2 839	317	5%
De 186 à 300	1 799	285	3%
Plus de 300	2 071	672	2%
Total	**59 211**	**2 210**	**100%**

Ces garanties sont octroyées avec une forte proportion de garanties complémentaires (70%). Les SGR exigent en général un minimum de 20% de fonds propres pour garantir ou financer l'opération.

Garantie complémentaire	Nombre de dossiers	Montant (en M€)
Réelle	6 400	766
Personnelle	26 878	765
Aucune	25 933	679
Total	**59 211**	**2 210**

La mission a étudié le cas particulier d'**Elkargi**, la SGR compétente sur le pays basque (l'une des 3 plus importantes avec celle de Valence et de Castille et Leon, qui regroupent les 2/3 de l'activité des 21 SGR).

Indicateurs	1998	1999	2000	2001
Nombre de sociétaires PME	7 272	7 529	7 829	8 016
Cautions formalisées (en M€)	161,6	176,2	215,7	220,8
Fonds propres (en M€)	41,4	47,4	54,0	60,2
Ratio de morosité[3]	0,58%	0,46%	0,45%	0,43%
Ratio de défaillance[4]	1,33%	1,11%	0,94%	0,85%

Les données relatives au Pays basque confirment le difficile accès des plus petites entreprises aux financements externes, leur plus grande dépendance à l'égard du financement bancaire ainsi que l'importance de leurs coûts de financement.

Nombre d'employés	Ressources externes / Total du passif	Ressources bancaires / Ressources externes	Coût financier des ressources externes rémunérées
De 10 à 99	38,5%	85,3%	11,6%
De 100 à 499	33,0%	85,3%	9,4%
Plus de 500	46,2%	67,5%	8,7%

Source : Centrale des bilans de la banque centrale, calculs Elkargi sur l'année 1995

Des calculs plus récents (1999) confirment cette interprétation :

Ratio	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Rentabilité de l'actif net	10,2	11,1	7,3
Coût des ressources externes	5,6	4,5	5,1
Rentabilité des ressources propres	12,7	14,1	8,6
Endettement	39,9	35,8	46,6
Poids des financements bancaires	nd	nd	nd
Poids de l'endettement à court terme	nd	nd	nd

Source : Centrale des bilans de la banque centrale, calculs Elkargi sur l'année 1999

Elkargi propose un accès à 2 types de financements, grâce aux accords qu'elle a passés avec des établissements de crédit partenaires :

- des financements généraux ;

Financements généraux	Conditions Elkargi
Taux d'intérêt	Euribor + 0,25% (soit 3,65% en février 2002)
Durée	Jusqu'à 12 ans, sans différé pour les investissements industriels
	Jusqu'à 7 ans, avec 2 ans de différé, pour les autres actifs fixes

- des financements bonifiés (ICO dans 30% des cas et AFI dans 30 autres %).

Financements bonifiés AFI – ICO	Conditions Elkargi
Taux d'intérêt	Fixe de 4% ou Euribor – 2,0%
Durée	7 ans avec 24 mois de différé maximum
	6 ans avec 18 mois de différé maximum
	5 ans avec 12 mois de différé maximum

Le montant maximum pour les cautions financières est de 1,5 M€. 40% des entreprises clientes ont moins de 2 ans d'existence.

[3] Cautionnements mis en jeu / risque vivant.
[4] Montants perdus / Cautionnements mis en jeu.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

La mission a rencontré 4 chefs d'entreprise qui avaient eu affaire avec une SGR.

- 2 d'entre eux n'ont pas réussi à obtenir d'aide de la part de la SGR de la communauté autonome de Madrid (AvalMadrid) car celle-ci réclamait une caution personnelle à laquelle ces créateurs souhaitaient précisément échapper. Les taux offerts se situaient 2 points en dessous des taux de marché ;

- 2 autres ont en revanche bénéficié du dispositif.

Le premier d'entre eux a utilisé plusieurs fois les services de Transaval, société de garantie réciproque nationalement compétente pour le secteur des transports, pour obtenir des financements ICO d'un montant moyen de 200 000 € (complétés par un emprunt bancaire traditionnel pour les 30% restants). L'emprunt était garanti à 100% par Transadal, qui réclamait pour cela une commission d'environ 1% de l'opération. Transadal a demandé une garantie personnelle sur les biens des actionnaires et sur les biens des autres sociétés du groupe.

On remarquera également que le créateur interrogé par la mission était auparavant employé de la SGR Transaval.

Le second a obtenu d'Elkargi un financement ICO et une garantie sur l'intégralité de ce financement, aux conditions détaillées ci-dessus. Ce sont certaines des banques partenaires de l'entreprise en création qui ont proposé au créateur de recourir à la SGR Elkargi et aux crédits ICO.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

1. MADRID

Administrations nationales

- Mme Luisa BARCENAS GUTIERREZ, Sous-directrice du financement des PME, DGPYME
- Mme Pilar SOLANA, directrice, guichet unique de Madrid
- M. Ricardo GOMEZ-ACEBO Y SOLAR, Sous-directeur de la politique fiscale, Dirección general de tributos
- M. Jesús DEL BARCO FERNANDEZ-MOLINA, Chef de la division de contrôle des subventions, IGAE

Créateurs d'entreprise espagnols

- M. Angel RECAMAL ZURDO, Directeur technique et fondateur, Microgest SL
- M. Alfonso GAJATE, président et administrateur délégué de Islalink
- M. José Manuel MARTINEZ, gérant de Euro 112 SL
- M. Jorge CAÑEDO SATRUSTEGUI, associé fondateur, Fun & Basics SL

Créateurs d'entreprise français

- M. Christophe SOUGEY, directeur de Grinvest
- M. Daniel DELVERT, directeur de Come on consulting
- M. Jean-François CASES, directeur de Technical support international

Chambre de commerce

- M. Alberto SALMERON, responsable du programme des guichets uniques, Consejo Superior de Cámaras
- M. José Juan VILLEGAS DIAZ, directeur technique, INCYDE
- Mme Concha GIMENEZ, responsable du département de la formation, Consejo Superior de Cámaras

Banquiers

- M. Jean-Philippe COSTA, chargé d'affaires du Crédit agricole

Institut du crédit officiel

- M. Gonzalo SERRANO PEREZ-BUSTAMANTE, responsable de la ligne PME, Instituto de Crédito Oficial

Sociétés de garantie réciproque

- Mme Marta CEA, directrice, CESGAR

Avocats d'affaires

- M. Eric ANDRES, avocat d'affaires

2. BARCELONE

Administrations locales

- M. Antoni GURGUI I FERRER, directeur général, Direcció General d'Indústria
- M. Josep M. MONTAGUT I FREIXAS, Direcció General d'Indústria
- M. Carlos VALERO, directeur, CIDEM
- M. Josep M. ECHARRI TORRES, responsable des créations d'entreprises technologiques, CIDEM

Créateurs d'entreprise espagnols

- M. Patricio AZULAY, Polenta SCP
- M. Bernardo RASO, Polenta SCP
- Mme Nùria CAMPOS, Macam audiovisuals SLL

Chefs d'entreprise espagnols

- M. Domingo BAUZA MARI, directeur administratif et financier, FCC Medio ambiente SA

Chambres de commerce

- M. Xavier CARBONELL I ROURA, directeur, Cambra de Comerç
- M. Victor TORRENTS, directeur du service d'accompagnement des entreprises, Cambra de Comerç
- Mme Encarna BENERIA, service d'accompagnement des entreprises, Cambra de Comerç
- M. Gérard SIGNORET, PDG de Nestlé Waters España SA, Président de la CCIF de Barcelone
- M. Philippe SAMAN, directeur de la CCIF de Barcelone

Banquiers

- M. Ángel FONT I VIDAL, Caixa Catalunya, directeur de la Fundació Un Sol Món
- Mme Isabel PAGONABARRAGA MORA, responsable du micro-crédit, Fundació Un Sol Món

Avocats d'affaires

- Mme Carme BIGATA VISCASILLAS, avocate, Uría & Menéndez Abogados
- M. Vincent GROS, associé de Deloitte&Touche Barcelone
- M. Miguel ROMERO Sire, Deloitte & Touche
- M. Omar GARZESI, Deloitte & Touche

3. BILBAO

Administrations locales

- M. Alejandro LOPEZ CARCAMO, directeur du développement industriel, Departamento de Industria, comercio y turismo
- M. Iñigo ATXUTEGI BASAGOITI, département du développement économique, Diputación foral de Bizkaia
- M. Jean-Pierre ITHURBIDE, directeur du développement international, SPRI
- M. José María ARANZAMENDI, directeur du service de promotion économique, SPRI

Organisations patronales

- Mme Ana Isabel GARCIA POLANCO, directrice du service de développement des entreprises, CEBEK

Banquiers

- M. Jon MANCISIDOR SOLABERRIETA, sous-directeur BBK
- M. Jon UGALDE URRUTIA, Fondation Gazte Lanbidean, BBK

Créateurs d'entreprise françaos

- M. Luc PAULMIER, fondateur et directeur commercial, Lumiplas

Sociétés de garantie réciproque Elkargi

- Mme Larraitz ORTIZ DE LEJARAZU, service commercial d'Elkargi

ANNEXE VI

ROYAUME-UNI

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE VI.1 L'ACCOMPAGNEMENT AU ROYAUME-UNI : LES BUSINESS LINKS

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AU ROYAUME-UNI

Le Royaume-Uni accorde à la création et au développement des entreprises une importance stratégique. Le gouvernement Blair a réitéré à de nombreuses reprises son objectif de faire du Royaume-Uni « le meilleur endroit au monde pour créer une entreprise ». D'après le département du commerce et de l'industrie (DTI), le nombre de créations d'entreprises au Royaume-Uni s'élèverait à 370 000 par an[1].

Par ailleurs, la création du Small Business Service (SBS) en 2000, d'abord sous la forme d'une agence sur le modèle de la Small Business Administration (SBA) américaine, puis intégrée au sein du département du commerce et de l'industrie montre une volonté du gouvernement actuel d'accentuer le caractère favorable de l'environnement d'affaires britannique.

Ce service s'était vu confier, au départ, une mission proche de celle de l'« office of advocacy » de la SBA (cf. annexe I). Cependant, il s'est rapidement avéré difficile pour l'administration britannique d'avoir en son propre sein un défenseur des petites entreprises. Dans ces conditions, il a été jugé préférable de transférer ces fonctions d'avocat des petites entreprises auprès de l'administration à un Comité placé auprès du Premier Ministre, tandis que le Small Business Service doit aujourd'hui se concentrer sur les dispositifs d'aide et de soutien aux PME.

I. LE ROYAUME-UNI A MIS EN PLACE UN RESEAU DE SOUTIEN DES ENTREPRISES QUI CONSTITUE AUJOURD'HUI UN ELEMENT ESSENTIEL DE SA POLITIQUE A L'EGARD DES PME

A. Le « business support », une dimension essentielle de la politique du Royaume-Uni en faveur des PME

La création des Business Links[2] en 1993 a marqué un infléchissement de la politique du Royaume-Uni d'aide à la création et au développement des entreprises en insistant sur la dimension de « business support ».

Cette notion, qu'on peut traduire en français par « accompagnement », ne désigne cependant pas tout à fait la même réalité qu'en France[3]. En effet, si elle s'adresse pour partie aux créateurs d'entreprise, qui ont besoin d'être fortement soutenus dans leurs démarches, pour obtenir des financements ou pour conforter leur projet, elle **concerne** également, et peut-être **surtout les entreprises existantes**.

---

[1] Le rapport Hurel sur le développement de l'initiative économique et de la création d'entreprise avance un nombre de créations au Royaume-Uni de 396 000 en 2000, contre 177 000 en France pour des populations proches. L'intégration des reprises et des réactivations porte cependant ce total à 260 000 pour la France. Le rapport entre la situation française et britannique en matière de création d'entreprises serait donc de 1 pour 1,5. La comparabilité de ces données est toutefois mise en doute par l'INSEE.

[2] Les Business Links sont mis en place en Angleterre. Des systèmes similaires ont été mis en place dans les trois autres pays qui constituent le Royaume-Uni.

[3] Toutes les références, qualitatives et quantitatives, à la situation de l'accompagnement en France dans la présente fiche sont issues du rapport de septembre 2001 sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprise, établi par Olivier Storch, inspecteur des finances et Marie-Christine Colomb d'Ecotay, inspectrice de l'industrie et du commerce.

Pour ces dernières, l'accompagnement prend la forme d'une **relation suivie** par un conseiller personnalisé **tout au long de la vie de l'entreprise**. Lorsque des conseils qui excèdent les compétences du conseiller[£] sont nécessaires, cet accompagnement peut prendre la forme d'une orientation vers des consultants privés accrédités, la plupart du temps accompagnée d'un co-financement, voire d'un financement total.

Il convient de souligner que ce sont tous les types d'entreprises qui sont invités à bénéficier de l'accompagnement : entreprises individuelles, artisans, commerces, restaurants ou encore entreprises de main d'œuvre.

L'accent mis sur l'accompagnement au Royaume-Uni vise à améliorer le taux de survie des entreprises. En effet, il est communément admis, au Royaume-Uni comme en France, que l'accompagnement a une influence positive sur ce taux[°].

Le budget des Business Links pour l'année fiscale 2002 s'élève à 360 M£ (environ 570 M€), soit 18 % des dépenses totales estimées de soutien aux entreprises[¬]. **La part de l'Etat britannique sur ce total est de 40 % environ**. Le SBS, qui administre le programme des Business Links, est principalement chargé de l'évaluation, aussi bien au niveau local que national, du dispositif. Il essaie en outre de définir les normes de qualité permettant d'accréditer les conseillers, afin d'harmoniser au maximum les prestations délivrées. Cette opération, lancée en 2001 par le SBS, se trouve dans une phase de montée en puissance.

B. Partant d'une situation d'éparpillement de l'offre d'accompagnement, et après une dizaine d'années d'évolutions, les Business Links paraissent avoir aujourd'hui trouvé leur place

La création des Business Links au Royaume-Uni partait d'une situation de foisonnement des organisations assurant une mission d'accompagnement similaire à celle de la France[√]. Ainsi, dans la région du Nord-Est, qui comprend 2,6 millions d'habitants et est peu dynamique en terme de création d'entreprise, 165 organisations différentes de soutien aux entreprises ont été recensées. Dans le Grand Londres, leur nombre est de l'ordre de 200.

La création des Business Links a visé à coordonner ces efforts, en assurant l'accompagnement sous une **marque unique**, tout en associant la plupart des structures existantes. **Les Business Links sont donc les têtes de réseau**, dans un périmètre géographique défini, des structures d'accompagnement des entreprises.

[£] Le conseiller est un professionnel bénéficiant au moins d'une maîtrise et/ou d'une expérience professionnelle dans la gestion d'entreprise.

[°] Voir à ce sujet le rapport conjoint suscité.

[¬] Ces chiffres ont été fournis à la mission par le « Small Business Service », chargé de l'administration du programme.

[√] Le rapport conjoint suscité estime entre 1 000 et 3 000 les organismes offrant des prestations d'accompagnement aux entreprises françaises.

Après plusieurs réorganisations successives, les acteurs rencontrés par la mission s'accordent à considérer que l'organisation du dispositif de l'accompagnement a fortement progressé en Angleterre. Les résultats obtenus sont cependant considérés comme encore insatisfaisants, même si, en matière de création, ils se comparent très favorablement aux chiffres disponibles sur le cas français. Ainsi, **le SBS évalue à 50 % les créateurs d'entreprises qui bénéficient d'un soutien lors de la création, dont 15 à 20 % via un Business Link**. En France, la proportion des créateurs bénéficiant du soutien d'un des réseaux d'accompagnement est estimée à 9 %[^]. En Ecosse[¶], où l'équivalent des Business Links, les « small business gateway », sont directement placés sous la responsabilité de l'autorité régionale, le taux de créateurs touchés monte même à 50 %.

Il convient de signaler que dans le cadre de la dévolution mise en œuvre actuellement au Royaume-Uni, la responsabilité des Business links pourrait être transférée aux régions. Une expérimentation de cette décentralisation pourrait être décidée dans les prochaines semaines au profit, de plusieurs autorités régionales, dont celle du Nord-Est[¶¶].

C. Les Business Links sont gérés sur un mode contractuel et fortement déconcentré

Le mode de gestion des Business Links constitue une des clés de leur réussite. En effet, la situation d'éparpillement initiale des structures constituait une contrainte forte. De plus, comme l'ont indiqué systématiquement les interlocuteurs de la mission intervenant dans le domaine de l'accompagnement aux entreprises, **la confiance des entrepreneurs est conditionnée par le fait que les personnes apportant ce soutien n'apparaissent pas comme des fonctionnaires, mais comme des professionnels.**

Tout d'abord, il convient de souligner que les Business Links sont des **institutions de droit privé**, constituées sous forme de société à responsabilité limitée par garantie[¶¶¶]. Le conseil d'administration de ces organismes est constitué par des partenaires intervenant dans le domaine de l'accompagnement des entreprises (**autorité régionale, chambre de commerce, collectivités locales, associations de soutien aux entreprises**), ainsi que par des entrepreneurs. Théoriquement, plusieurs sociétés peuvent être mises en concurrence pour acquérir le label de « Business Links », qui est accordé par contrat avec le Small Business Service (SBS) pour une durée de trois ans, renouvelable tous les ans au vu des résultats. Cette situation installe un certain inconfort pour les Business Links qui pourraient, en cas de rendement insuffisant, perdre le rôle de tête de réseau.

Comme l'a formulé un dirigeant de Business Link rencontré par la mission, le SBS achète des résultats auprès des Business Links : des **indicateurs quantitatifs** sont prévus au contrat, ainsi que les objectifs fixés au Business Link, et fondent l'évaluation annuelle. **La dotation comporte une part variable indexée sur les performances réalisées**. Une procédure d'enquête de satisfaction auprès des clients ayant bénéficié du service des Business Links est également prévue. **En échange des résultats obtenus, le SBS accorde l'utilisation de la marque « Business Link » et la subvention** qui y est attachée.

[^] Résultats de l'enquête SINE 98, chiffre extrait du rapport sur les réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprise de septembre 2001 cité par ailleurs.

[¶] L'Ecosse constitue un cas à part, car les systèmes d'aides aux entreprises sont de la compétence de chacun des pays qui composent le Royaume-Uni.

[¶¶] La région du Nord-Est, visitée par la mission, comprend la circonscription électorale de M. BLAIR et se situe en pointe en matière de dévolution.

[¶¶¶] Cette forme juridique est proche de celle mise en place en France par la loi de 1901 pour les associations . Elle est utilisée par des organisations à but non lucratif qui garantissent la société en cas de faillite, pour se réunir. Elles ne sont alors pas actionnaires (« shareholders »), mais sociétaires (« stakeholders »).

Cependant, **cette subvention est loin d'être l'unique source de financement** des Business Links. Ainsi, les responsables du Business Link du comté de Tyne & Wear rencontrés par la mission, ont indiqué recevoir annuellement 2,5 M£ du SBS sur un budget de 12 M£, soit seulement 21 %[12].

Les objectifs fixés par le SBS ne sont donc pas les seuls et les agents du Business Links n'ont pas le sentiment d'être des fonctionnaires de l'Etat, mais les employés d'une petite entreprise, presque comparable à celles qu'ils conseillent. Par ailleurs, **les marges d'adaptation locale sont très larges** puisqu'aux objectifs de l'Etat, quantitatifs, peuvent être ajoutés d'autres priorités plus locales, notamment du fait des collectivités locales qui peuvent abonder au financement des Business Links.

Pour mettre en œuvre ses actions, **le Business Link peut délivrer lui-même le conseil ou utiliser des sous-traitants**, la plupart du temps les « Enterprise Agencies », organisations locales qui préexistaient aux Business Links. Dans les cas rencontrés par la mission, les Business Links avaient opté pour une intervention directe en matière d'entreprises existantes, tandis que des contrats déléguaient aux « Enterprise Agencies » le soutien aux créateurs d'entreprise, voire aux dirigeants de micro-entreprises (moins de cinq salariés). Cependant, ce schéma n'est pas pur. Les Enterprise Agencies ne touchent en moyenne que la moitié de leur financement dans le cadre du contrat passé avec le Business Link. Elles peuvent avoir en parallèle des interventions propres.

Enfin, la mission a même rencontré un cas de raffinement supplémentaire de la pratique de la contractualisation : dans le Tyne & Wear, le Business Link a passé un seul contrat en matière d'aide à la création. Le cocontractant est un consortium d'Enterprise Agencies, à charge pour celui-ci de répartir les fonctions à un niveau plus fin.

Au total, le système des Business Links montre une certaine **souplesse et** une **adaptabilité**, tout en mettant en place un système national de coordination du soutien aux entreprises. Présenté comme un guichet unique (« one stop shop ») lors de sa création, il s'en éloigne pourtant après analyse : il est à la fois plus qu'un simple guichet et à la fois il ne réduit pas à lui seul la diversité des interventions dans le domaine de l'accompagnement.

[12] Les autres financements sont apportés par les fonds européens, à hauteur de 33 %, du ministère de la formation professionnelle dans le cadre d'un autre contrat pour 25 %, et de l'autorité régionale pour 21 %.

II. LES AUTRES DISPOSITIFS D'AIDE MIS EN PLACE, PLUS TRADITIONNELS, SONT RENFORCES PAR LA PRIORITE ACCORDEE A L'ACCOMPAGNEMENT

A. Le Royaume-Uni présente une panoplie classique d'aide au financement des entreprises

Pour intervenir dans les défaillances du marché du crédit, le Royaume-Uni s'est doté de nombreux outils, proche de ceux qui sont utilisés dans le contexte français. Ceux-ci constituent une gradation en fonction de la défaillance de marché à laquelle ils s'adressent.

١. *Un système de garantie de prêts*

Le « small firms loan guarantee scheme » (SFLGS) est de nature similaire à la garantie SOFARIS. Il est distribué par les banques aux entreprises pour lesquelles le défaut de garantie fait obstacle à un prêt classique.

Créé au début des années 1980, le système de garantie a évolué au gré des trois évaluations qui ont été conduites depuis sa création, la dernière datant de 1999[١٣]. Aujourd'hui, le taux de couverture maximal de cette garantie est de 70 % pour les entreprises de moins de deux ans et de 85 % pour les entreprises de plus de 2 ans. La dernière évaluation conclut à l'intérêt de conserver ce mécanisme et ne propose pas de modification majeure.

Il ressort des entretiens conduits par la mission que les banques britanniques ont modifié leur comportement vis à vis des PME, ce qui est d'ailleurs mentionné dans le rapport d'évaluation. Dans ces conditions, le SFLGS est moins nécessaire aujourd'hui que dans les années 80. Il demeure cependant un outil utile, même si la commission de ce fonds de garantie (2 %) est jugée très coûteuse.

٢. *Un système de financement de l'innovation au sein des jeunes pousses*

Le programme SMART, conçu au milieu des années 80, est proche du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes géré depuis 1999 par l'ANVAR.

Créé sous forme d'un concours annuel, le programme SMART a cependant évolué pour mieux s'adapter au rythme des entreprises, d'abord sous la forme d'un concours infra-annuel, puis d'une procédure continue.

Le programme START fournit des subventions à de jeunes entreprises innovantes, jusqu'à 250 000 £ (370 000 €) pour tester la technologie, effectuer les études de faisabilité jusqu'à l'obtention d'un prototype, puis favoriser la commercialisation. Le budget annuel consacré au programme est de 30 M£ (44,4 M€), soit près de 50 % de plus que la dotation du concours français. Le nombre de bénéficiaires s'établit environ à 850 par an.

٣. *Un système d'aide publique au capital risque*

Les Regional Development Authorities, agences du gouvernement central chargées du développement économique des régions britanniques, ont la possibilité de créer des fonds de capital risque sous la forme de sociétés à responsabilité limitée par garantie. Ces sociétés fonctionnent selon les mêmes principes que les fonds privés. Cependant, ils peuvent gérer des fonds en partie publics destinés plus explicitement au développement économique ou à la création d'emploi.

---

[١٣] Le résumé du rapport d'évaluation sur le système de garanties de prêt, tout comme celui du dernier rapport d'évaluation en date sur les Business Links, sont disponibles à l'adresse suivante : www.dti.gov.uk/about/evaluation.

Le « Regional Venture Capital Fund programme » (RVCF) actuellement mis en place par le gouvernement britannique, a pour objectif de financer dans chaque région un fond destiné à favoriser le développement régional. L'attribution des crédits se fait par appel d'offre ouvert à tous les organismes de capital risque.

Dans la région du Nord-Est, dans laquelle s'est rendu la mission, ce fond, d'un montant total de 15 M£ (22,2 M€) était géré par la société NEL, créée par l'autorité régionale. Il était abondé de la manière suivante :

	Etat	**Fonds européen d'investissement**	**Fonds privés (Barclays Bank et 4 fonds de pension)**	**Emprunt (Barclays Bank)**
Montant	4,5 M£ (6,67 M€)	3 M£ (4,44 M€)	4,5 M£ (6,67 M€)	3 M£ (4,44 M€)
Soit, en %	*30 %*	*20 %*	*30 %*	*20 %*
Ordre de remboursement	Remboursement sans intérêt, en dernier lieu	Remboursement en second lieu, avec un intérêt minimal garanti de 12% par an		Remboursement prioritaire

L'argent de l'Etat est donc utilisé pour garantir le rendement attribué aux investisseurs privés. Les règles d'utilisation sont les suivantes : le premier financement est d'un montant maximum de 250 000 £, suivi éventuellement d'un second financement plafonné de la même façon. Au total, le financement ne peut excéder 10 % du capital total de l'entreprise.

L'intervention du gouvernement britannique dans le capital risque, à la fois pour remplir un vide du marché pour des montants relativement faibles et à des fins de développement régional, passe donc par la garantie d'acteurs de marché. **L'épargne publique n'intervient en aucune façon**, les britanniques considérant qu'il s'agit là d'un placement trop risqué, en terme de rendement et en terme de délai de sortie, pour être abondé par l'épargne populaire.

B. Le réseau d'accompagnement permet cependant de conférer à ces aides un caractère plus adaptable

Cette panoplie d'aides financières voit son efficacité, et surtout sa souplesse, accrue par l'accent mis sur l'accompagnement.

En matière de garantie de prêt, le système est uniforme et passe par les banques. Cependant, **les Business Links ont développé des relations privilégiées avec les banques intervenant dans leur périmètre d'action**, de sorte que celles-ci recommandent aux petites entreprises venant ouvrir un compte ou demander un prêt de contacter le réseau d'accompagnement. En effet, ce partenariat bénéficie aux deux parties : les Business Links gagnent de nouveaux clients (or, leur financement dépend du nombre de clients traités) et les banques voient d'un bon œil l'aide apportée à leur client, qui améliore ses chances de survie.

En matière de financement de l'innovation, chaque Business Link travaille en collaboration avec une section locale du SBS chargée du programme SMART. Là encore, les deux parties y ont intérêt : d'un côté les Business Links sont intéressés financièrement aux dossiers de candidature qui transitent par eux, d'un autre côté, cette aide permet aux entreprises de mieux remplir leur dossier, dont la complexité peut rebuter d'éventuels candidats. Lorsque les équipes locales l'estiment utile, certains projets peuvent bénéficier de règles dérogatoires au droit commun.

De manière générale, l'accompagnement, aussi bien pour les créateurs que pour les entreprises existantes, améliore l'information sur les aides disponibles et sur les moyens de l'obtenir.

C. Le SBS met actuellement en place un programme de soutien à l'entrepreneuriat qui accorde une large place à l'accompagnement

Le SBS pilote actuellement un projet interministériel spécifique global en matière de création d'entreprises. 5 objectifs ont été définis, pour lesquels à chaque fois un indicateur a été conçu.

Le premier objectif vise à **favoriser la culture d'entreprise**. Il accorde une importance particulière aux initiatives dans le domaine de l'enseignement, qui doivent être encouragées en liaison avec le ministère de l'éducation. L'indicateur retenu est le nombre de personnes songeant à créer son entreprise.

Le second objectif vise à **s'assurer que les créateurs d'entreprises connaissent leurs obligations**. Ce volet est la contrepartie de la simplicité des procédures de création d'entreprises (cf. infra). Une équipe projet interministérielle a été réunie pour mettre au point un « resource pack», qui détaillerait toutes les réglementations de base qu'un chef d'entreprise doit connaître. L'indicateur retenu serait le nombre de packs demandés par les particuliers et les intermédiaires assurant la distribution (en particulier les banques commerciales).

Le troisième objectif vise à **accroître la consommation d'accompagnement par les créateurs**. En effet, 50 % des créateurs recourent à une assistance externe, dont15 à 20 % auprès des agences bénéficiant du soutien du gouvernement, ce qui est jugé faible. Cet axe a d'ores et déjà conduit à une grande campagne de promotion des Business Links. L'indicateur retenu est l'accroissement du nombre de jeunes pousses ayant bénéficié d'un accompagnement, public ou privé.

Le quatrième objectif vise à **identifier les barrières décourageant les minorités** d'entreprendre. A cet effet, le réseau des Business Links sera sollicité. L'indicateur retenu sera la réduction de la différence d'accès à l'accompagnement entre communautés.

Le cinquième objectif consiste à s'assurer que l'aide disponible répond à des **standards de qualité**. Il s'inscrit dans la volonté du SBS d'accréditer les organismes publics ou privés intervenant dans l'accompagnement des entreprises. L'indicateur retenu est l'augmentation des niveaux de satisfaction enregistrés dans les enquêtes auprès des clients.

Ainsi, sur les cinq objectifs prioritaires de soutien à la création d'entreprise au Royaume-Uni, deux ont trait à l'accompagnement, et un autre repose sur l'action du réseau des Business Links.

Par ailleurs, en Ecosse, un programme de promotion de l'esprit d'entreprise est également conduit par l'agence Scottish Enterprise, qui dépend du Parlement écossais. Ainsi, dans le secondaire, chaque établissement scolaire dispose aujourd'hui d'un « entrepreneur en résidence ». Celui-ci participe à la vie de l'établissement et assure la promotion de l'esprit d'entreprise par des activités extra-scolaires.

III. LE CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET ADMINISTRATIF DU ROYAUME-UNI APPARAISSENT, DE PLUS, FAVORABLES AUX ENTREPRENEURS

A. Un cadre juridique simple et souple pour créer une entreprise et la faire évoluer

١. *Les formalités juridiques pour créer une entreprise sont très simples*

Au Royaume-Uni, la création d'entreprise est très rapide. Les sociétés sur étagère (« off the shelf »), déjà immatriculées, peuvent être cédées par un conseil juridique pour environ 500 €. La création est alors effective dans la demi-journée. En passant directement par l'agence chargée de l'enregistrement des sociétés (« Companies House »), on peut obtenir une création dans la journée pour 160 €.

Par ailleurs, le capital minimal d'une société à responsabilité limitée est d'une livre sterling.

Ces formalités sont d'ailleurs tellement simples qu'une des préoccupations actuelles du SBS est de mieux renseigner les entrepreneurs sur leurs obligations réglementaires. (cf. supra).

٢. *Les formalités juridiques ultérieures sont également très souples*

Le fonctionnement de l'agence chargée de l'immatriculation, à laquelle les sociétés doivent également envoyer leurs comptes, est considérée comme extrêmement performante au Royaume-Uni. Les modifications de statut sont réalisées très rapidement et à un coût modique.

Par ailleurs, les règles qui s'appliquent aux entreprises sont assez souples, afin de leur conférer une capacité d'adaptation forte. Ainsi, l'objet social peut être très large. Le règlement intérieur peut prévoir des réunions d'administrateurs par e-mail ou par téléphone. De plus, la libération du capital est facile et n'est pas obligatoire.

En revanche, le régime juridique britannique est défavorable aux entreprises sur deux points : le droit immobilier est complexe et le contentieux est cher. Ce dernier point tend d'ailleurs à limiter le nombre de faillites dans la mesure où il favorise les règlements à l'amiable.

٣. *Un recours à la faillite peu fréquent*

Une étude de la Barclays sur le 2ème trimestre 2002 montre que seulement 5 % des cessations d'activité sont dues à des faillites – contre 14 % en France en 2001[١٤] –, 48 % à un arrêt volontaire et 29 % à une vente.

La faillite apparaît ainsi comme un ultime recours entre créanciers et débiteurs compte tenu d'une part des coûts élevés du contentieux, d'autre part de la grande marge de manœuvre du juge : en effet, celui-ci détermine la durée (de 6 mois à 5 ans) pendant laquelle l'entrepreneur est responsable du remboursement des dettes. A l'issue de cette période, l'entrepreneur est dégagé de toute obligation (« blameless discharge »).

[١٤] Source Insee Première, octobre 2002.

B. Un cadre fiscal favorable aux petites entreprises et aux « business angels »

١. *Un impôt sur les sociétés progressif*

Pour l'année fiscale 2002-2003, les taux de l'impôt sur les sociétés est le suivant :

Bénéfice imposable	Taux marginal d'imposition
0 £ - 10 000 £	0 %
10 001 £ - 50 000 £	Mécanisme de décote (en moyenne 23,5 %)
50 001 £ - 300 000 £	19 %
300 001 £ - 1 500 001 £	Mécanisme de décote (en moyenne 32,75 %)
Plus de 1 500 000 £	30 %

Ce mécanisme bénéfice particulièrement aux très petites entreprises, du fait du taux nul pour les bénéfices inférieurs à 16 000 €. Ce taux était fixé à 10 % pour l'année fiscale 2001-2002.

Par ailleurs, il convient de rappeler que seules les entreprises dont le chiffre d'affaires excède 55 000 £ (88 451 €) sont soumis au régime de la TVA.

٢. *Un cadre fiscal favorable aux « business angels »*

L' investissement dans les PME, notamment à potentiel de croissance, a bénéficié au Royaume-Uni de fortes incitations fiscales. Au début des années 1980, un mécanisme de déduction fiscale a été créé en faveur des particuliers investissant dans des entreprises non cotées. Dans cette logique, l'« Enterprise Investment Scheme » (EIS) et les « Venture Capital Trusts » (VCT) ont été mis en place en 1994 et légèrement modifiés lors de la loi de finances de mars 1998.

L'« **Enterprise Investment Scheme** » permet à un particulier qui prend une participation dans une PME non cotée de déduire de son impôt sur le revenu, sous certaines conditions, 50% du montant investi.

Les « **Venture Capital Trusts** » sont des fonds communs de placement qui bénéficient des mêmes avantages fiscaux que l'EIS. Les VCT sont cotés en bourse et doivent avoir au moins 70% de leurs participations dans des PME remplissant les mêmes critères que ceux établis pour l'EIS.

En outre, par le régime de dégrèvement « Capital Gains Tax Reinvestment Relief », les particuliers qui réinvestissent les plus values réalisées dans des PME répondant à certains critères bénéficient d'une exonération fiscale.

Les entretiens conduits par la mission conduisent à penser que ces incitations ont joué un rôle important dans la promotion des « business angels », qui y constituent, davantage qu'en France, une source de financement pour les entreprises en croissance. Leur rôle est d'autant plus utile que les « business angels » interviennent principalement dans les toutes premières phases de la constitution d'une entreprise à potentiel de croissance, parfois dès l'amorçage. Leur rôle n'est donc pas redondant avec celui des fonds de capital risque et situé à un maillon faible du financement des entreprises à fort potentiel par le marché.

C. Un cadre administratif mettant en avant la dimension de service

Les chefs d'entreprise rencontrés par la mission ont tous souligné la qualité des relations qu'ils peuvent entretenir avec l'administration fiscale britannique. Ils disposent d'un correspondant identifié, qu'ils peuvent contacter pour tout conseil, et qui vient sur place sur demande.

Par ailleurs, **les fiches de paye ne comprennent que trois lignes** au Royaume-Uni : le salaire, les charges sociales, et l'impôt sur le revenu prélevé à la source. Les montants de ces deux prélèvements fait l'objet d'un seul et même chèque.

Au total, les chefs d'entreprise rencontrés par la mission, dont certains avaient déjà l'expérience de la gestion d'entreprise en France, ont souligné le caractère léger des formalités administratives.

*

* *

Le Royaume-Uni s'est fixé pour objectif de devenir le pays le plus attractif pour créer une entreprise. Cette volonté est marquée par plusieurs traits, dont certains peuvent servir de référence par rapport à la situation française :

- en terme d'**environnement des entreprises**, le Royaume-Uni présente un contexte plus favorable à la création. Si les différences en matière de droit du travail (facilité d'embaucher et de débaucher) correspondent à des choix de société, en revanche, il peut constituer une référence en matière de simplification administrative pour les entreprises ;

- en matière d'**accompagnement**, les Business Links constituent un mode d'organisation à la fois ambitieux – la dimension de conseil est très accentuée – et qui articule les interventions de différents partenaires dans un cadre cohérent. A ce titre, la mission souligne l'intérêt qu'il pourrait y avoir à envisager un dispositif similaire dans le cas français ;

- enfin, en matière de **financement**, le programme des « regional venture capital funds » peut constituer une référence pour la mise en place des fonds d'insertion de proximité. L'utilisation de fonds de capital-risque existants, plutôt que la création de nouveaux organismes, pourrait constituer une alternative.

Par ailleurs, le système des Business Links montre une avance certaine du Royaume-Uni en matière de contractualisation des politiques publiques et d'évaluation.

FICHE VI.1

L'ACCOMPAGNEMENT AU ROYAUME-UNI : LES BUSINESS LINKS

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les Business Links ont pour objet d'offrir aux entreprises un interlocuteur unique en matière de conseil et d'accompagnement. Ils s'adressent aussi bien aux créateurs d'entreprises qu'aux entreprises déjà existantes.

B. Origine et évolution

Les Business Links ont été créés en 1993 sur la notion de « one stop shop » (guichet unique) par Michael Heseltine, alors vice premier ministre, ministre de l'industrie et du commerce. Il s'agissait d'implanter un centre de services principalement destinés aux créateurs d'entreprise. Par la suite, **le système a été étendu au conseil auprès d'entreprises existantes**.

Après plusieurs évaluations, le système des Business Links a fortement évolué. La dernière modification en date remonte au mois d'avril 2001. Le nombre des Business Links a été réduit de 204 à 45 pour tenter de remédier à deux problèmes principaux :

- la très grande hétérogénéité des prestations fournies par les Business Links était perçue négativement par les clients ;
- le nombre élevé des Business Links ne permettait pas de clarifier suffisamment le système d'accompagnement des entreprises, où interviennent d'autres d'acteurs.

C. Acteurs intervenants et leur organisation

Le service administratif chargé des Business Links est le Small Business Service (SBS). Il a été créé en 2000, d'abord sous la forme d'une agence, sur le modèle de la SBA américaine, puis comme un service du ministère de l'industrie et du commerce[1]. Il définit la politique générale du gouvernement en matière de soutien aux PME, est chargé de l'animation globale des Business Links, en particulier de la mutualisation des bonnes pratiques et de l'évaluation globale du dispositif.

Le SBS dispose de 9 bureaux régionaux. **Ces bureaux établissent les contrats avec les Business Links de leur ressort** (5 en moyenne). En plus de la négociation de ces contrats avec les Business Links, ils en **assurent le suivi** et vérifient que les objectifs fixés sont atteints. Au niveau local, ils assurent également un rôle de mutualisation des meilleures pratiques.

[1] Son prédécesseur, le « Small Firms information service », a été successivement placé au sein du ministère de l'industrie et du commerce, puis du ministère de l'emploi.

Les Business Links sont des sociétés à responsabilité limitée par garantie. Cette forme juridique permet à des organisations de créer une société sans but lucratif, dont ils sont responsables en cas de faillite. Ils ne sont cependant pas actionnaires (« shareholders »), mais sociétaires (« stakeholders »). Ces partenaires sont la plupart du temps : **l'autorité régionale**[۲]**, les collectivités locales, une chambre de commerce et d'autres organismes agissant dans le domaine du conseil aux entreprises**. Les conseils d'administration associent également, en général, des entrepreneurs locaux. Pour obtenir le label de Business Link, ces sociétés répondent à un **appel à candidature**.

Un **contrat de trois ans** est établi avec le bureau régional du SBS. Ce contrat détaille les objectifs du Business Link, ainsi que les **indicateurs chiffrés** permettant d'apprécier sa performance, qui donne lieu à une **étude d'impact annuelle**. Le contrat détaille également le mode de **rémunération** du Business Link, qui comporte une part **variable** en fonction des performances. Il est financièrement intéressé à l'accroissement de son activité.

Les Business Links peuvent utiliser des **sous-traitants** pour remplir certaines des missions qui leur sont confiées par contrat. Les bénéficiaires sont, en général, les « Enterprises Agencies », structures à but non lucratif d'accompagnement et de conseil aux entreprises. Ces structures sont antérieures aux Business Links et ont, en général, une action locale. Le Business Link est cependant libre de contracter avec les structures qu'il souhaite, selon des conditions qu'il détermine. **Il peut aussi contracter avec des entreprises privées** susceptibles d'exécuter les programmes qu'il définit.

D. Maillage territorial

L'Angleterre compte 45 Business Links, soit environ un pour 1,3 million d'habitants. Les Business Links peuvent créer plusieurs bureaux dans leur périmètre ou ne se reposer que sur leurs sous-contractants. Le maillage territorial est complet.

Il convient d'ajouter que les trois autres pays qui constituent la Grande-Bretagne, l'Ecosse, l'Irlande du Nord et le Pays de Galles, se sont vus confier la responsabilité de la politique en faveur des entreprises. Ils ont cependant mis en place des systèmes très proches des Business Links, appelés « small business gateway » en Ecosse[۳], « business connect » au Pays de Galles et « local enterprise development unit » en Irlande du Nord.

E. Financement

Le SBS évalue à 360 M£ (570 M€) le budget des Business Links en 2002. Sur ce total, la part du SBS est d'environ 40 %. Les autres financements sont apportés par les sociétaires, qui peuvent avoir leur propre politique en matière de développement économique local. Ils peuvent également provenir d'autres politiques de l'Etat puisque les Business Links peuvent concourir pour obtenir la gestion de programmes conçus par d'autres départements ministériels (par exemple formation continue, soutien à l'exportation,…). Par ailleurs, **les Business Links peuvent faire payer un ticket modérateur sur certains des services qu'ils proposent aux entreprises**.

L'obtention d'autres financements complémentaires par les Business Links ne fait l'objet d'aucune intervention du SBS. Comme l'a formulé un dirigeant de Business Link rencontré par la mission, le SBS « achète » un certain niveau de résultat en échange de sa dotation. Le reste n'est pas de son ressort.

---

[۲] Jusqu'à présent, l'autorité régionale au Royaume-Uni n'est pas élue. Ceci pourrait changer dans le cadre de la politique de dévolution actuellement conduite par le gouvernement britannique.

[۳] Voir ci-après le développement sur le système écossais d'accompagnement des entreprises.

Il convient de signaler que le rôle stratégique joué actuellement par le SBS pourrait être **décentralisé aux régions** dans le cadre de la politique de dévolution. Une expérimentation de cette décentralisation par plusieurs régions, dont celle du Nord-Est pourrait être décidée dans les prochaines semaines.

F. Missions et modes d'action

Le rôle du Business Link est de fournir un accompagnement aux entreprises (« business support »). Il s'adresse aussi bien aux créateurs d'entreprise qu'aux entreprises existantes.

Pour les entreprises en création, il s'agit plutôt d'un « accompagnement-orientation » qui vise à faciliter les démarches des créateurs. Il semble, dans la limite des investigations de la mission, que cette tâche fasse fréquemment l'objet d'une externalisation par les Business Links auprès des Enterprise Agencies.

Pour les entreprises existantes, il s'agit davantage d'un « accompagnement-conseil ». Chaque entreprise qui le souhaite peut disposer d'un conseiller personnel qui la suit dans les étapes de son développement, la conseille directement ou l'oriente vers des consultants plus spécialisés. Le recours à ces experts peut être totalement ou partiellement pris à sa charge par le Business Link.

Les modes d'action des Business Links ne peuvent pas être détaillés très précisément dans la mesure où chaque Business Link peut les définir à son niveau.

G. Information sur le dispositif et recherche d'un élargissement de son audience

L'information sur le dispositif relève à la fois des niveaux central et local.

Au niveau central, le SBS a mis cette question au rang de ses priorités. En effet, il considère comme peu satisfaisant le faible nombre de créations d'entreprises qui transitent par les Business Links (**15 à 20 %**). En Ecosse, la proportion des créateurs d'entreprise entrant en contact avec les small business gateway est d'environ 50 %. La SBS a donc pour intention de renforcer son action d'information. **L'unicité de la marque « Business Link »** en Angleterre **constitue**, à ce titre, **un élément** très **positif pour améliorer** la promotion du service et **sa visibilité**. Le SBS a lancé très récemment une campagne massive de publicité tous supports (presse, télévision, affichage) fondée sur la promotion de la marque « Business Link ». Elle rappelle le numéro de téléphonique unique au niveau national, renvoyant l'appel directement au Business Link correspondant au lieu d'appel[ɛ].

Au niveau local, chaque Business Link est intéressé financièrement à assurer sa promotion pour accroître le nombre de ses clients. Pour ce faire, il doit prendre des contacts avec des partenaires locaux, et notamment en matière de création, avec les banques. En effet, les banques ont également intérêt à ce que leurs clients potentiels bénéficient d'un accompagnement qui réduise leur risque de défaillance.

[ɛ] Ce système pose un problème pour les téléphones mobiles, qui bénéficient d'un centre d'appel centralisé à Londres. Celui-ci répond, puis effectue le renvoi sur le Business Link compétent.

H. Procédure d'évaluation

Le système des Business Links est soumis à une évaluation à plusieurs niveaux.

Au niveau central, depuis leur création en 1993, les Business Links ont fait l'objet de deux évaluations, dont la dernière date de 1999. Le SBS, qui dispose d'un service de recherche et d'évaluation, est responsable de l'évaluation globale du dispositif.

Au niveau local, chaque bureau régional du SBS est chargé d'assurer l'évaluation des performances des Business Links. Cependant, celle-ci apparaît principalement quantitative.

En outre les Business Links ont recours systématiquement aux enquêtes de satisfaction auprès de leurs clients. Ces enquêtes leur permettent de s'assurer de la qualité des prestations fournies et d'apporter les correctifs nécessaires.

I. Procédure d'accréditation

Le SBS définit les standards auxquels doivent satisfaire les consultants travaillant dans les Business Links ou dans les Enterprises Agencies pour être accrédités. Cette politique de qualité est récente et se met actuellement en place.

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Les Business Links constituent une démarche très aboutie de structuration de l'offre d'accompagnement à l'égard des entreprises. L'intérêt pour la situation française est très net à plus d'un titre.

A. Les Business Links ont structuré l'offre d'accompagnement sans pour autant créer une administration de l'accompagnement

L'Angleterre partait d'une situation de foisonnement des structures locales d'accompagnement. La situation antérieure semble donc proche de la situation actuelle en France, telle que décrite par le rapport conjoint des inspections générales des Finances et de l'Industrie et du Commerce de septembre 2001 consacré aux réseaux d'accompagnement des créateurs d'entreprises[°].

Ce rapport indiquait que le nombre d'implantations de structures destinées à l'accueil et à l'accompagnement des créateurs d'entreprises était supérieur au millier[ˇ]. Il concluait qu'une action de l'Etat était souhaitable, à condition qu'elle rationalise l'offre d'accompagnement, qu'elle soit conjointe à l'intervention d'autres partenaires, et qu'elle ne conduise pas à la création d'une administration supplémentaire.

Les Business Links répondent à ce cahier des charges. La structuration de l'offre ne conduit pas à un étouffement par l'Etat des initiatives locales, ni à la création d'une bureaucratie de l'accompagnement. A ce titre, le dispositif anglais, qui a dû évoluer plusieurs fois pour éviter ces écueils, constitue une référence très intéressante.

B. Les dispositifs britanniques d'accompagnement des porteurs de projets présentent des performances supérieures à celles des réseaux français

Le rapport conjoint cité plus haut évalue à moins de 9 % la proportion de porteurs de projets bénéficiant d'un accompagnement par un réseau. En Angleterre, ce chiffre est estimé à 50%, dont 15 à 20 % passent par les Business Links[˙], ce qui est d'ailleurs jugé nettement insuffisant par le SBS. En Ecosse, 50 % des créations passent par les small business gateway.

Il ressort donc que la situation française dispose d'une marge d'amélioration sensible en matière d'accompagnement des porteurs de projets.

[°] Rapport établi par Olivier STORCH, inspecteur des finances et Marie-Christine COLOMB d'ECOTAY, inspectrice de l'industrie et du commerce dans le cadre de la mission d'enquête sur les aides à la création et au développement des entreprises.

[ˇ] Le même rapport indique que la commission 2000 du Conseil national de la création d'entreprise (CNCE) avait évalué à 3 000 le nombre de ces implantations.

[˙] Chiffres fournis à la mission par le SBS.

C. Les Business Links assurent l'« accompagnement-orientation » pour les créateurs, mais aussi l'« accompagement-conseil » pour les entreprises existantes

Si l'accompagnement-orientation des créateurs d'entreprise est une notion connue et répandue en France, en revanche, la dimension d'accompagnement-conseil aux entreprises existantes paraît moins développée.

Cette aide répond cependant à la logique selon laquelle les petites entreprises (une large majorité des entreprises clientes ont moins de 50 employés) ont plus de difficulté que les grandes pour analyser les problèmes qui sortent du quotidien ou pour réfléchir aux pistes de développement possibles. Les interlocuteurs britanniques rencontrés par la mission ont mis l'accent sur l'utilité pour un entrepreneur d'avoir un conseil adapté, soit généraliste par son conseiller du Business Link, soit par l'intermédiaire d'un expert privé.

Cette aide suppose cependant deux conditions :

- le recours à des conseillers généralistes compétents dans le domaine de la gestion d'entreprise, afin que les chefs d'entreprise soient convaincus de la plus-value qu'ils peuvent en tirer ;
- l'existence d'un tissu de consultants privés susceptibles de répondre aux besoins des petites entreprises.

Cette idée a été reprise par la Finlande sous une autre forme au sein des TE-Keskus (cf. annexe III).

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La dernière évaluation des Business Links date de 1999. Elle était conduite sur un mode « value for money ». Il ne s'agissait donc pas d'évaluer de façon complète le dispositif, mais de mesurer son rapport qualité-prix.

Les deux questions principales de l'enquête étaient les suivantes :

- les Business Links ont-ils apporté de la cohérence dans l'accompagnement des entreprises par rapport à la situation antérieure ?
- les Business Links améliorent-ils la performance des entreprises aidées et quel est le gain net pour l'économie ?

Le rapport répond positivement à ces deux questions et estime qu'en moyenne, une entreprise ayant bénéficié du soutien d'un Business Link a connu les retombées positives suivantes :

Effectifs	Chiffre d'affaires	Résultat	Actifs nets	Exportations
+0,4 emplois	+ 76 000 £	+ 9 000 £	+ 13 000 £	+ 6 000 £
	112 500 €	*13 320 €*	*19 420 €*	*8 880 €*

Il convient d'ajouter que sur la période de trois ans considérée, un peu plus de 200 000 entreprises ont bénéficié de services d'ampleur significative de la part des Business Links[^].

Cependant, cette évaluation portait sur une organisation antérieure des Business Links, qui ont fait l'objet d'une restructuration forte en 2001. Dans ces conditions, les données qu'il contient, si elles valident l'idée selon laquelle le conseil aux entreprises a un impact économique positif, ne mesurent pas la performance du système actuel des Business Links.

Un objectif – sur lequel la SBS a mis plus récemment l'accent – est l'accroissement du taux de survie des entreprises nouvellement créées, ceci d'autant plus que l'extrême simplification des procédures (voir note de synthèse) permet une création aisée.

[^] Le site Internet des Business Links (www.businesslink.org) indique que 245 000 entreprises auraient eu recours aux Business Links en 2001. La mission ignore si la différence très forte entre ce chiffre et celui avancé par le rapport d'évaluation (200 000 sur trois ans contre 245 000 par an) est dû à une forte amélioration de la pénétration du dispositif en 5 ans ou à une différence de méthode de dénombrement.

IV. EVALUATION DE L'IMPACT MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

La mission s'est rendue dans trois zones répondant à des conditions particulières :

- Londres, qui concentre un grand nombre de PME (environ 300 000) ;
- la région du Nord-Est, zone marquée par l'industrie lourde, où l'esprit d'entreprise est traditionnellement peu développé ;
- l'Ecosse, qui jouit d'une autonomie large en matière d'aides aux entreprises et a mis en place un système similaire aux Business Links.

A. Le Business Link for London

Le Business Link de Londres a été créé en 2001 à partir des 9 Business Links qui officiaient auparavant dans la même zone géographique. Les partenaires sont les collectivités locales du ressort ainsi que plusieurs chambres de commerce. Au sein du conseil d'administration, le secteur privé représente cependant la moitié des voix.

La contractualisation avec le gouvernement fournit 60 % des revenus du Business Link, ce qui est au-dessus de la moyenne (40 %).

Les missions du Business Link de Londres sont les suivantes :

١. *La fourniture directe de services aux entreprises*

Le Business Link de Londres dispose de 5 bureaux dans l'agglomération, qui regroupent en tout 200 conseillers généralistes à plein temps. Ces conseillers ont tous géré leur propre entreprise ou occupé des postes à responsabilité au sein d'entreprises privées.

Ces conseillers accordent gratuitement des entretiens au chef d'entreprise. Ils peuvent également leur proposer un diagnostic personnalisé *in situ* de 5 jours. Un des objectifs du Business Link est que ce contact débouche sur une relation suivie sur l'année entre le conseiller et l'entreprise.

Par ailleurs, le Business Link de Londres dispose d'un centre d'appel téléphonique permettant de répondre aux questions générales de premier niveau et d'orienter les demandes plus spécifiques vers la personne ou l'organisme susceptible de fournir la réponse. Ces questions peuvent porter sur la réglementation en vigueur, les aides disponibles ou constituer le premier contact entre une entreprise ou un créateur et le Business Link. Pour faciliter l'orientation, une base de données recense les compétences des différents conseillers. Un système informatique de gestion des appels téléphoniques permet d'enregistrer les questions et les réponses pour améliorer continûment le service rendu.

Enfin, les services aux entreprises incluent des séances de formation et des tables rondes. Le Business Link, qui a son propre cycle d'événements, recense cependant, dans ses brochures et sur son site Internet, les événements du même ordre organisé par l'ensemble des partenaires.

٢. *L'externalisation d'autres services auprès d'associations locales*

Le Business Link de Londres a contracté avec 19 « Enterprise Agencies » du Grand Londres. Elle leur délègue les relations avec les micro-entreprises (moins de 5 employés) et les porteurs de projets.

La mission a rencontré une de ces « Enterprise Agencies », officiant dans une zone populaire de Londres, le « Portobello Business Center ». Celui-ci ne dépend qu'à hauteur de 10 % du financement apporté par le Business Link[٩]. Ainsi, s'il assure effectivement l'accompagnement-orientation des porteurs de projet[١٠] – par exemple en orientant vers une agence pour l'emploi ceux qui présentent un projet non viable uniquement destiné à les sortir du chômage –, le Portobello Business Center a également développé d'autres pôles de compétences, en particulier dans le domaine artistique (musique, mode…).

Cette Enterprise Agency, dirigée par un titulaire de MBA, emploie 14 conseillers à plein temps et recourt à un pool de 35 consultants accrédités. Elle organise des cours de création d'entreprise toutes les trois semaines, faisant systématiquement le plein, ainsi que des formations thématiques, sur la restauration par exemple.

Si le Business Link de Londres envoie naturellement les porteurs de projet de la zone de Portobello au Portobello Business Center, la réciproque en matière d'entreprises existantes n'est pas vraie. Ainsi, si le système des Business Links améliore la lisibilité du système d'accompagnement des entreprises, il ne conduit pas forcément, en revanche, à une spécialisation pure des acteurs.

٣. *Un rôle stratégique de coordination des initiatives en faveur des PME au sein d'un réseau*

Environ 200 organisations agissant dans le domaine du soutien à l'entreprise sont recensées dans le périmètre du Grand Londres. Le Business Link assure le pilotage du réseau de ces organisations (London business network) et conduit leur lobbying, principalement auprès du Conseil de Londres, pour que les préoccupations des PME soient prises en compte.

B. Le Business Link de Tyne & Wear

Le Comté du Tyne & Wear est situé au sein de la région du Nord-Est. Il couvre les villes de Newcastle et Sunderland, et compte environ 1,14 million d'habitants.

Le Business Link de Tyne & Wear est une société privée à responsabilité limitée par garantie. Son comité des directeurs, qui se réunit sur une base mensuelle, est composé de 15 personnes dont 13 sont des chefs de PME locales[١١]. Cette spécificité a pour objectif de conduire à une professionnalisation du Business Link, qui aspire à ressembler le plus possible à ses clients, et vise également à faciliter son intégration au sein des milieux d'affaires locaux.

Les dotations reçues par le Business Link, qui compte 80 employés, s'élèvent à 12 M£ (17,8 M€) se répartissant comme suit :

SBS	Fonds européens	Conseil de l'enseignement et de la formation professionnelle[١٢]	Autorité régionale	Total
2,5 M£	4 M£	3 M£	2,5 M£	12 M£
20,8 %	*33,3 %*	*25 %*	*20,8 %*	*100 %*

[٩] Le Portobello Business Center a également des contrats directs avec le département du commerce et de l'industrie (DTI) et avec le Small business service (SBS).
[١٠] Sur un an, le nombre de créations aidées par le Portobello Business Center s'élève à 190.
[١١] Ce choix constitue une exception, mais a fini par être avalisé par le SBS.
[١٢] Ce conseil se réunit au niveau du Comté.

Le contrat avec le SBS ne constitue donc pas une source de financement majoritaire pour cette structure, qui cherche à s'assurer une relative indépendance financière.

Le Business Link de Tyne & Wear compte une trentaine de conseillers, qui délivrent directement des services aux entreprises. Ils fournissent des conseils de nature généraliste et orientent les entreprises vers des consultants privés avec une participation aux frais. Cette participation dépend des conditions particulières de partenariat entre l'entreprise et le Business Link, qui font systématiquement l'objet d'un contrat de prestation de services[١٣].

Le Business Link de Tyne & Wear a, comme celui de Londres, externalisé l'orientation des porteurs de projets et l'assistance aux micro-entreprises. Le co-contractant est unique. Il s'agit d'un consortium regroupant quatre « Enterprise Agencies ». Ce consortium contracte à nouveau avec les autres prestataires de services, au nombre de 40 dans le Comté. Le recours à un consortium a visé à accroître la sélectivité au sein de ces prestataires, en confiant aux quatre structures jugées les plus performantes, coalisées, le soin de recourir ou pas aux autres.

Une orientation récente du Business Link de Tyne & Wear, sous la pression de l'autorité régionale, est de contracter plus largement avec le secteur privé (avocats, comptables, consultants,…) pour l'exécution des missions de conseil.

Une enquête de satisfaction est conduite mensuellement auprès de 1 000 entreprises, ainsi que tous les nouveaux clients sur l'ensemble des services fournis par le réseau.

C. Les système écossais d'accompagnement des entreprises

En Ecosse, une agence régionale, Scottish Enterprise, est chargée de conduire la politique en matière d'aide aux entreprises, sous le contrôle du Parlement écossais.

L'organisation de l'accompagnement des entreprises est différente du système anglais, mais répond aux mêmes principes.

Scottish Enterprise compte 9 local Enterprise Agencies (LEA), qui constituent ses services déconcentrés. Au sein de ces services, un des secteurs est consacré au conseil aux entreprises. Ce secteur pilote les Small Business Gateways (SBG) dépendant de son périmètre. Un contrat d'objectifs et de moyens est établi entre la LEA et les SBG.

Au total, l'Ecosse compte 36 SBG, qui fournissent directement l'ensemble des services aux entreprises. Ils ont un budget global de 20 M£ (29,6 M€), traitent 60 000 clients[١٤] par an, dont 8 000 jeunes pousses, soit environ 50 % des créations d'entreprise annuelles en Ecosse. Le coût de l'intervention pour les créations d'entreprise s'établit entre 600 £ (888 €) et 2 000 £ (près de 3 000 €).

Les performances des Small Business Gateways apparaissent très positives : les jeunes pousses ayant bénéficié de leurs services ont un taux de survie de 70 % après 3 ans, contre 40 % pour celles qui n'en ont pas bénéficié[١٥].

---

[١٣] Lors du déplacement de la mission au sein du Business Link, le nombre des contrats en cours s'élevait à 900.

[١٤] Ce chiffre inclut les entreprises ayant bénéficié de prestations en ligne sur le site Internet des small business gateways : www.sbgateway.co.uk. Ce site compte 8 000 pages vues par mois.

[١٥] Ces chiffres ont été fournis oralement à la mission par Scottish Enterprise.

Par ailleurs, les SBG développent également une activité de conseil aux entreprises existantes. Ces deux activités sont en pratique distinguées au sein des structures. A titre d'exemple, le SBG de Glascow compte 12 conseillers, chacun suivant personnellement un portefeuille de 50 entreprises.

L'Ecosse, qui compte environ 5 millions d'habitants, a donc mis en place un système plus intégré que celui des Business Links, puisque l'ensemble des organisations qui fournissent un accompagnement aux entreprises dépend directement de l'agence Scottish Enterprise. Cependant, les principes d'accompagnement-orientation auprès des porteurs de projet – avec un taux très élevé de bénéficiaires – et d'accompagnement-conseil auprès des entreprises existantes sont similaires en Ecosse et en Angleterre.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

SMALL BUSINESS SERVICE

- Adrian PIPER, directeur des aides financières ;
- John PAPWORTH, Programme SMART ;
- Bill HALAHAN, Création d'entreprise et réseau d'accompagnement ;
- George BRAMLEY, responsable de la division recherche et évaluation.

STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

- Helen LAZARUS, Business link for London ;
- Dan BROPHY, Directeur général Business link Tyne & Wear ;
- Karen LANGDON, division création d'entreprise Business link Tyne & Wear ;
- Estelle CHATARD, Pioneer;
- Abim OLABENJO, Directeur du Portobello Business Centre.

AUTORITE REGIONALE DU NORD-EST

- Steve WILSON, Directeur des investissements Europe ;
- Jo CHEXAL, Directrice de la création et du développement des entreprises ;
- David SMITH, Responsable du développement des entreprises.

FRENCH BUSINESS COUNCIL DE NEWCASTLE

- Andrew ROBINSON, Président ;
- Sylvie LAROCQUE, Chef de projet.

SCOTTISH ENTREPRISE

- Graham LAIRD, responsable des « Small Business Gateway » ;
- David SMITH, Développement international ;
- Martin HUGUES, financement de l'innovation.

INSTITUTIONS FINANCIERES

- Richard ROBERTS, Directeur de la recherche sur les PME de la banque BARCLAYS ;
- Barrie HENSBY, Northern Enterprise Limited ;
- Kevin LYON, 3I ;
- Calum Paterson, Scottish Equity Partners;
- Richard SPARROW, Scottish Equity Partners;
- Nelson GRAY, Gap Fund Managers;
- Richard HOPE, Gap Fund Managers.

ENTREPRISES

- James LESLIE, IDS ;
- John JESSOP, Electronics Components ;
- Alain MERMAZ, Light Emotions ;
- Peter ALFANDARY, ReedSmith Warner Cranston ;
- Neil WARWICK, Dickinson Dees.

ANNEXE VII

ALLEMAGNE

SOMMAIRE DE L'ANNEXE

NOTE DE SYNTHESE

FICHE VII.1 LA DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (DTA)

FICHE VII.2 LA SENSIBILISATION A L'ESPRIT D'ENTREPRISE : LES PROGRAMMES JUNIOR ET EXIST

FICHE VII.3 LES PROGRAMMES DE SOUTIEN AUX SCIENCES DE LA VIE APPLIQUEES

FICHE VII.4 LA LANDESKREDITBANK DU BADE-WÜRTTEMBERG (L-BANK)

FICHE VII.5 LA LFA FÖRDERBANK BAYERN

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

SOMMAIRE DE LA NOTE DE SYNTHESE

I. LA CLEF DE VOUTE DE LA POLITIQUE ALLEMANDE DE SOUTIEN AUX JEUNES ENTREPRISES, MARQUEE PAR UN ENCHEVETREMENT DES ACTEURS, RESIDE DANS L'ADOSSEMENT DES RESEAUX BANCAIRES A DES INSTITUTIONS PUBLIQUES DE REFINANCEMENT 1

A. La soutien à la création d'entreprises en Allemagne s'intègre dans une politique plus vaste en faveur des PME (« Mittelstandspolitik ») 1

B. L'organisation fédérale et très décentralisée est à l'origine d'un foisonnement non régulé des interventions 3

1. La multiplicité des intervenants et le chevauchement voire la concurrence entre les dispositifs 3
2. L'insuffisante efficience globale des programmes d'aides et leur faible lisibilité pour les créateurs 4

C. L'adossement des investisseurs privés à des organismes publics de refinancement constitue le pilier de la politique allemande de soutien à la création et au développement des PME 5

1. L'instrument privilégié : les prêts à long terme et à taux bonifiés financés par des institutions publiques et distribués par les réseaux bancaires 5
2. L'extension de ce modèle de financement au capital-risque : la réduction des risques supportés par les investisseurs privés grâce à la participation « silencieuse » de sociétés publiques 6

II. LE MODELE ALLEMAND DOIT AUJOURD'HUI AFFRONTER DE PROFONDES REMISES EN QUESTION DANS UN ENVIRONNEMENT NORMATIF ET ECONOMIQUE PEU COMPETITIF ET FAIBLEMENT INCITATIF 8

A. L'environnement normatif, fiscal et social dans lequel s'inscrit l'initiative économique apparaît contraignant et peu incitatif 8

B. Les principes fondateurs comme les acteurs du modèle allemand sont aujourd'hui durablement fragilisés 10

1. Des acteurs durablement fragilisés 10
2. Des principes fondateurs ébranlés 11

C. L'appréciation exacte de l'impact de la politique allemande d'aide aux PME comme des difficultés qu'elle traverse se heurte à l'insuffisance des programmes d'évaluation et à la relative opacité des résultats obtenus 12

III. QUELQUES MODES D'ACTION POTENTIELLEMENT INTERESSANTS AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS PEUVENT TOUTEFOIS ETRE MIS EN EVIDENCE 14

A. L'accompagnement systématique et dans la durée des bénéficiaires d'aides financières 14

B. L'activation des dépenses d'indemnisation du chomage : la mesure « Überbrückungsgeld » 14

C. La sensibilisation a l'esprit d'entreprise en milieu scolaire et dans l'enseignement supérieur : les programmes JUNIOR et EXIST 15

1. Le programme JUNIOR 15
2. Le programme EXIST 15

D. La volonté récente de favoriser la réitération ou la poursuite de l'initiative économique : la « seconde chance » 16

1. La loi sur les faillites personnelles 16
2. L'instillation dans les programmes de soutien de dispositions visant à faciliter la « seconde chance » 16
3. La mobilisation en faveur des jeunes entreprises en difficulté : les « tables rondes » de la DtA 17

E. Une politique très dynamique de soutien à l'innovation axée sur des choix sectoriels stratégiques, la forte polarisation des interventions et la valorisation des synergies entre la recherche et l'industrie. 17

F. La coordination et la rationalisation du financement des réseaux de conseil et d'accompagnement : le Landesgewerbeamt en Bade-Württemberg 19

G. La prise en compte des enjeux posés par le vieillissement démographique en matière de reprise des PME existantes 19

LE SOUTIEN A LA CREATION ET AU DEVELOPPEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN ALLEMAGNE

I. LA CLEF DE VOUTE DE LA POLITIQUE ALLEMANDE DE SOUTIEN AUX JEUNES ENTREPRISES, MARQUEE PAR UN ENCHEVETREMENT DES ACTEURS, RESIDE DANS L'ADOSSEMENT DES RESEAUX BANCAIRES A DES INSTITUTIONS PUBLIQUES DE REFINANCEMENT

A. La soutien à la création d'entreprises en Allemagne s'intègre dans une politique plus vaste en faveur des PME (« Mittelstandspolitik »)

Le soutien aux PME constitue depuis de nombreuses années la pierre angulaire de la politique économique allemande. Considérées Outre-Rhin comme les véritables moteurs de l'activité et de l'emploi, les PME et leurs besoins continuent de figurer parmi les principaux sujets structurant les débats politiques et économiques, comme l'a encore récemment montré la campagne électorale pour les élections générales de septembre 2002.

De fait, les actions en faveur du développement des PME mobilisent des moyens importants, notamment financiers, à tous les paliers de l'administration allemande, aux niveaux fédéral (Bund) et régional (les Länder) comme aux échelons locaux (municipalités, regroupements intercommunaux, fondations privées, chambres de commerce et d'industrie, chambres de métiers[1]…).

Les principaux outils d'intervention, développés de longue date, consistent en des aides financières revêtant la forme de subventions ou de prêts bonifiés (Bund et Länder) ou en des infrastructures dédiées à la création et au développement des entreprises tels que les parcs industriels, les pépinières et les incubateurs (Länder et municipalités). Le bénéfice des ces mesures de soutien s'accompagne généralement de prestations subventionnées (Bund, Länder, organismes consulaires, fondations) dans le domaine de la formation et du conseil, la mise en œuvre de ces prestations étant le plus souvent confiée à des réseaux indépendants (professions libérales, organismes para-publics ou privés).

Même s'il est difficile d'évaluer précisément la somme des montants mobilisés chaque année compte tenu de la multiplicité des intervenants ainsi que de la complexité et de l'opacité des flux financiers en jeu, les chiffres suivants permettent toutefois de donner une idée de l'importance des efforts consacrés aux PME :

- le cumul du bilan des deux institutions financières fédérales spécialisées dans le soutien aux PME (la DtA et la KfW[2]) totalisaient en 2001 près de 300 Md€ pour environ 13 Md€ d'engagements en faveur des PME ;

---

[1] L'Allemagne, dans les 16 Länder et les 13 837 communes qui la composent depuis la réunification, comptent 82 chambres de commerces et d'industrie (Industrie- und HandelsKammer) et 55 chambres de métiers (HandswerkKammer).

[2] Alors que la KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) accompagne surtout le financement des investissements des PME établies de même que leurs activités à l'export tout en assumant d'autres missions de service public (financement du logement par exemple), la DtA (Deutsche Ausgleichsbank) est elle explicitement chargée d'améliorer l'accès aux financements pour les entreprises en démarrage (création et premières années de développement).

- au niveau de deux des principaux Länder, le Bade-Württemberg et la Bavière, le cumul des subventions au titre des bonifications d'intérêt dépassait 80 M€, le Bavière ayant par ailleurs consacré depuis 1994 plus de 4 Md€ dans le cadre du financement du programme « Zukunftsoffensive », plan d'actions visant à développer le nombre des entreprises de la nouvelle économie (biotechnologies et NTIC) ;

- le montant cumulé en 2001 des interventions de soutien aux PME effectuées par les deux banques publiques respectives des Länder de Bade-Württemberg et de Bavière représentait près de 250 M€ (les deux bilans additionnés totalisant 60 Md€) ;

- le montant total des cautions et garanties accordées par les 22 banques de cautionnements (Bürgschaftsbanken) s'est élevé en 2001 à près d'1 Md€ ;

- en 2002, l'enveloppe budgétaire allouée au financement du dispositif destiné à encourager la création d'entreprise par les demandeurs d'emploi[٣] devrait être de l'ordre de 1 Md€.

Le soutien à la jeune entreprise, et en particulier l'aide à la création, font partie intégrante de cette palette d'actions en direction du développement des PME. Des mesures tant au niveau fédéral qu'aux échelons régionaux et locaux leur sont du reste spécifiquement dédiées[٤]. Il convient cependant de préciser que la notion de création d'entreprises en Allemagne correspond à une acception plus large que celle communément admise en France. Outre-Rhin, le concept de création d'entreprise et les programmes qui y sont associés s'appliquent jusqu'à 5, voire 8 ans, après l'acte de création[٥] et concernent de plus fréquemment les opérations de rachat, assimilées par la plupart des interlocuteurs de la mission à des processus de création à part entière.

Depuis une dizaine d'années, les pouvoirs publics se sont par ailleurs fortement engagés dans des politiques destinées à accélérer l'essor des entreprises innovantes et à moderniser le tissu économique des 5 nouveaux Länder, en croisant parfois les deux problématiques[٦]. Les actions en faveur de l'innovation se sont principalement traduites par la création de fonds publics de capital-risque[٧], par la mise en place d'incubateurs et de centres de transfert de technologies liés aux établissements universitaires et de recherche, ainsi que par l'octroi de subventions[٨] visant à stimuler les efforts recherche-développement et à encourager leur valorisation commerciale dans des secteurs très ciblés (biotechnologies et NTIC).

---

[٣] Il s'agit du programme « Überbrückungsgeld » géré par l'office fédéral pour l'emploi (homologue de l'ANPE).

[٤] La DtA mais aussi les banques publiques des Länder (Landesbanken) développent des programmes de financement des entreprises en création (Existenzgründungsprogramm) cependant que Länder et municipalités investissent dans la mise en place et la gestion d'infrastructures réservées aux jeunes entreprises (Gründerzentren), ces centres revêtant de plus en plus une connotation technologique.

[٥] Le programme Existenzgründung de la DtA de même que celui de la Landeskreditbank du Bade-Württemberg sont proposés aux créateurs et aux jeunes entreprises de moins de 8 ans, les repreneurs d'une entreprise n'appartenant pas au cercle familial des précédents dirigeants faisant partie des publics éligibles.

[٦] Deux programmes, FUTOUR et NEMO, dont les objectifs respectifs sont d'intensifier les transferts de technologies et d'accroître les compétences en management des dirigeants de PME, sont intégralement consacrés aux nouveaux Länder tandis que le montant de certaines aides financières, comme celles accordées dans le cadre de dispositifs tels PRO INNO (subventions destinées à encourager la collaboration entre les PME et les milieux de la recherche) ou au titre des garantis d'emprunt ou des bonifications d'intérêt, est plus élevé dans les territoires de l'ex-RDA.

[٧] Par exemple la Tbg (technologie-beteiligungsgesellschaft), filiale de la DtA ou encore la L-EA et Bayern Kapital, filiales respectives de la Landeskreditbank en Bade-Württemberg et de la LfA Förderbank Bayern en Bavière.

[٨] Notamment les programmes fédéraux Bioregio, Bioprofile et Biochance.

B. L'organisation fédérale et très décentralisée est à l'origine d'un foisonnement non régulé des interventions

1. *La multiplicité des intervenants et le chevauchement voire la concurrence entre les dispositifs*

L'impression qui domine, lorsqu'on essaie de dégager une vision d'ensemble des dispositifs allemands de soutien aux jeunes entreprises est celle de la multiplicité non ordonnée des intervenants et des mesures mises en œuvre. Cette impression vaut aussi bien en ce qui concerne les relations entre le Bund et les Länder qu'à l'intérieur des limites territoriales de chaque Land.

L'organisation fédérale et très décentralisée qui prévaut en Allemagne, conjuguée à l'importance que revêt le thème du soutien aux PME dans le discours politiques, paraît pousser chaque niveau d'intervention à se lancer sinon dans la surenchère du moins dans une compétition débridée en la matière qui semble fréquemment s'affranchir du souci de coordination des initiatives.

Si les interventions de niveau fédéral, essentiellement ordonnées autour de 4 acteurs (le ministère de l'économie et de la technologie, le ministère de l'éducation et de la recherche, la KfW et la DtA) peuvent être jugées globalement cohérentes[9], le paysage se complique très sensiblement dès lors qu'on aborde les échelons régionaux et locaux. Les Länder, qui tendent à se considérer comme le niveau naturel d'intervention en faveur du développement des PME, ont mis en place, sous l'impulsion de leur banque publique respective et de leurs ministères de l'économie et de la recherche, des programmes de promotion de l'initiative économique d'autant plus redondants qu'ils font souvent appel, à une échelle territoriale plus restreinte, aux mêmes mécanismes (subventions, prêts à taux bonifiés, capital-risque) que ceux existants au niveau du Bund[10].

Cette insuffisante complémentarité caractérise également les relations entre Länder et entre les intervenants opérant à l'intérieur des frontières de chacun d'entre eux. Les différentes communes et structures intercommunales – mais aussi dans une moindre mesure les organismes consulaires (IHK et HK)[11] – continuent de se livrer à une concurrence néfaste, en particulier dans le domaine des infrastructures industrielles[12] (parcs industriels et centres technologiques), que les Länder désapprouvent sans toutefois parvenir vraiment à la canaliser.

---

[9] Encore que la DtA et la KfW interviennent parfois dans des registres similaires en participant à des programmes identiques (programme Beteiligungs für kleine Technologischen unternehmen, par exemple).

[10] Cette tendance à la surenchère peut être exacerbée par le contexte politique. Ainsi, en Bavière et à un moindre degré en Bade-Württemberg, le clivage entre un pouvoir fédéral dominé par la coalition Sociaux-Démocrates-Verts et des pouvoirs locaux détenus par la CDU-CSU au mieux entretient et au pire renforce la concurrence entre les deux niveaux.

[11] La mission a pu vérifier lors de ses entretiens dans les IHK de Bonn et de Stuttgart que les propos tenus par la plupart de ses autres interlocuteurs en Allemagne étaient fondés : les IHK sont d'abord au service des PME existantes, ne s'intéressant que marginalement aux entreprises en démarrage et aux créateurs (encore traitent-elles principalement cette problématique sous l'angle de la reprise d'entreprises établies).

[12] Par ailleurs, rien n'interdit à une municipalité de prendre directement des participations dans le capital d'une entreprise privée, ce que pratiquent apparemment certaines communes aux dires du représentant du Land de Bade-Württemberg rencontré par la mission à Stuttgart.

Devant cette confusion liée à la prolifération désordonnée des initiatives aux différents échelons d'administration, des amorces de collaboration et de recherche de complémentarité se sont fait récemment jour. La DtA tente ainsi de resserrer ses liens avec les Landesbanken qui proposent des produits financiers non seulement analogues aux siens mais encore distribués par les mêmes réseaux bancaires. Des accords de coopération ont pour le moment été conclus avec 7 Länder afin d'offrir un produit unique réunissant les avantages accordés par les deux partenaires. De même la DTA s'est-elle rapprochée des chambres de commerce et d'industrie. Une à deux fois par mois, elle dépêche sur place l'un de ses représentants pour présenter aux publics intéressés les programmes gérés par l'établissement fédéral. En outre le ministère fédéral de l'économie et de la technologie, associé à celui de l'éducation et de la recherche, s'emploie à développer et à généraliser des programmes de sensibilisation à l'esprit d'entreprise dans l'enseignement secondaire (programme JUNIOR) en partenariat avec les Länder[١٣].

Malgré ces esquisses de rationalisation, ni le Bund, ni les Länder ne peuvent être considérés comme des chefs de file convaincants en matière de soutien aux PME, et aux jeunes entreprises en particulier[١٤].

٢. *L'insuffisante efficience globale des programmes d'aides et leur faible lisibilité pour les créateurs*

La surabondance de mesures de soutien, en grande partie imputable à la forte décentralisation de l'organisation des pouvoirs en Allemagne, présente certes un avantage pour les créateurs et les dirigeants de PME en expansion : le cumul des aides mises en place aux différents niveaux d'administration peut permettre le financement par des fonds publics de la majeure partie – voire dans certains cas de la totalité – de leurs projets de démarrage ou de développement[١٥].

Cet avantage apparent est cependant insuffisamment exploité car les bénéficiaires potentiels des programmes d'aide sont souvent découragés par la diversité et la complexité de ces programmes[١٦] (dont certains, pourtant gérés par des acteurs distincts, sont homonymes alors qu'ils peuvent obéir à des conditions d'applications sensiblement différentes).

En 1999, la Cour des Comptes fédérale (Bundesrechnungshof) soulignait dans son rapport sur les aides à l'innovation que l'abondance des aides et la diversité des organismes de soutien constituaient une source de confusion pour des créateurs d'entreprise ne sachant plus à quel guichet s'adresser.

---

[١٣] Les Länder sont compétents en matière d'éducation et de formation, y compris en matière d'enseignement supérieur (universités et Fachhochschulen).

[١٤] Il semble néanmoins que la compétence du Bund ne soit pas véritablement contestée dans 3 domaines : l'aide financière aux chômeurs créateurs d'entreprise, la recherche fondamentale et portant sur les technologies habilitantes, l'action sur l'environnement fiscal et social.

[١٥] Un apport personnel, de l'ordre de 15 à 30% du coût du projet selon les dispositifs, est toutefois presque toujours exigé.

[١٦] Un créateur d'entreprise avec lequel la mission s'est entretenue lors de son déplacement en Bavière a même parlé de « jungle » pour qualifier le système allemand, ajoutant que son activité ne lui laissait guère le temps nécessaire pour démêler cet écheveau.

Le résultat est qu'au regard du nombre des créations d'entreprises recensées selon les statistiques allemandes (entre 350 000 et 400 000 chaque année[١٧]), le nombre des projets aidés paraît relativement restreint. A titre d'exemple, les aides financières de la DtA ne bénéficient qu'à un peu plus de 10% des créateurs, ce taux étant également voisin de celui obtenu par la LfA Förderbank en Bavière[١٨].

La faible lisibilité des dispositifs peut sans doute compliquer l'exercice des contrôles communautaires sur la régularité de certaines aides. Elle nuit néanmoins manifestement à la performance d'ensemble du système, renchérissant les coûts pour le créateur, qui doit recourir au service de cabinets de conseil pour se frayer un chemin dans le maquis des mesures de soutien auxquelles il peut prétendre.

C. L'adossement des investisseurs privés à des organismes publics de refinancement constitue le pilier de la politique allemande de soutien à la création et au développement des PME

١. L'instrument privilégié : les prêts à long terme et à taux bonifiés financés par des institutions publiques et distribués par les réseaux bancaires

De cet enchevêtrement d'acteurs et de dispositifs émerge ce qui peut être qualifié de modèle allemand en matière de soutien financier.

Ce modèle, mis en place au niveau fédéral au lendemain de la Seconde guerre mondiale[١٩] puis progressivement dupliqué dans chacun des Länder, repose sur le refinancement par des institutions publiques de prêts à long terme et à taux bonifiés distribués par le réseau des banques privées (Hausbanken ou banques de proximité).

Au niveau fédéral, les deux institutions publiques en question sont la KfW et la DtA. A l'échelon des Länder, il s'agit par exemple pour le Bade-Württemberg et la Bavière respectivement de la Landeskreditbank et de la LfA Förderbank Bayern.

La commercialisation des produits financiers développés par ces banques publiques est déléguée aux Hausbanken qui, au titre du partage des risques, refinancent en moyenne 40 à 50 %[٢٠] de l'encours des prêts consentis. En vertu d'une loi fédérale, les Hausbanken détiennent l'exclusivité de la distribution de ces programmes de prêts, les banques publiques ne nouant pas de contacts directs avec les clients (sauf à l'occasion des campagnes d'information et de promotion de leurs produits[٢١]) qui doivent déposer leurs demandes auprès de leur banque commerciale (Hausbankprinzip). Les dossiers considérés comme recevables sont alors adressés aux institutions financières publiques qui les instruisent à leur tour et décident de la suite devant leur être réservée.

---

[١٧] Dont en moyenne plus de 80 % d'entreprises individuelles.

[١٨] Ce chiffre doit toutefois être nuancé par le fait que le taux de chute au niveau des banques commerciales, qui assurent la réception et le tri des demandes, est d'environ 50%. Ce qui signifie qu'en moyenne chaque année 1 créateur sur 5 dans toutes l'Allemagne fait appel aux prestations offertes par la DtA.

[١٩] Certains des programmes proposés par la KfW et par la DtA continuent d'émarger sur des budgets provenant de l'European Recovery Program (ERP), vestige du plan Marshall.

[٢٠] En règle générale 40% dans les anciens Länder et 50% dans les nouveaux, ce taux pouvant atteindre 80% dans le cas de produits très spécifiques comme le programme Startgeld mis en œuvre sous l'égide de la DtA (prêts de 50 000 à 100 000 € réservés aux créateurs de petites entreprises disposant d'un apport personnel et de garanties relativement faibles).

[٢١] La DtA a mis en place un centre d'accueil téléphonique destiné à répondre aux demandes d'information de la clientèle.

Si la part de l'emprunt refinancée par celles-ci ne convient pas à la Hausbank en termes de couverture du risque de défaillance, elle peut faire appel à l'intervention d'une des 22 banques de cautionnement (Bürgschaftsbanken[٢٢]) que compte l'Allemagne. Ces banques de cautionnement octroient en général une garantie de 80% sur les pertes liées au non recouvrement de l'emprunt. Le recours à cette intervention alternative se traduit par un renchérissement du coût du crédit pour l'emprunteur (la bonification est réduite) et une diminution de la commission versée à la Hausbank[٢٣].

La durée moyenne des prêts délivrés est de 10 ans et peut fréquemment dépasser cette échéance[٢٤]. Les taux d'intérêt pratiqués sont bonifiés[٢٥] grâce à la mise en jeu de 3 mécanismes financiers : l'octroi de subventions publiques par le Bund ou le Land concerné, les financements levés sur les marchés financiers à des prix rendus très compétitifs en raison de l'excellente notation (AAA) dont peuvent se prévaloir les institutions publiques de refinancement, les bénéfices réalisés par ces dernières qui sont intégralement réinvestis dans l'abaissement du coût des financements offerts aux PME[٢٦].

L'intervention de la Hausbank s'accompagne d'un suivi de l'entreprise aidée dans la durée (généralement la durée du prêt), suivi dont l'intensité évolue en fonction des besoins du bénéficiaire. Cet accompagnement passe souvent par l'orientation de l'entrepreneur vers des organismes de conseil, voire de formation, référencés. La majeure partie du coût des prestations est prise en charge par la collectivité (Länder le plus souvent), à concurrence d'un nombre de consultations donné sur une période de temps déterminée (par exemple 7 à 12 jours de conseil par an en Bade-Württemberg ou 20 prestations de conseil sur 3 ans en Bavière, le coût étant dans les deux cas assumé à 80% par le Land, 20% demeurant à la charge de l'utilisateur final).

٢. *L'extension de ce modèle de financement au capital-risque : la réduction des risques supportés par les investisseurs privés grâce à la participation « silencieuse » de sociétés publiques*

Ce modèle de réduction des risques supportés par les investisseurs privés au travers du refinancement d'une partie des investissements par des institutions publiques a été ces dernières années étendu au segment spécifique du capital-risque pour conforter et amplifier l'essor des entreprises de la nouvelle économie.

---

[٢٢] Il s'agit d'établissements bancaires au sens de la loi fédérale, dont les actionnaires sont les chambres de commerce et d'industrie, les fédérations patronales, les banques et les assurances. Les Bürgschaftsbanken, qui sont exonérées du paiement de l'impôt, ont apporté leur garantie en 2001 pour un montant moyen de 165 000 € par prêt. Sur 986 M€ d'engagements contractés cette année là (pour 5 900 cautions), le tiers (328 M€) concernait des créations d'entreprise.

[٢٣] Cette commission, payée par la banque publique de refinancement, est de l'ordre de 1 à 1,5% du montant du prêt (hors intervention d'une Bürgschaftsbank).

[٢٤] Elle peut même aller jusque 20 ans s'agissant par exemple des programmes ERP-Eigenkapitalhilfe (prêts de la DTA visant à renforcer les capitaux propres des entreprises en création et assortis d'un différé de remboursement du capital de 10 ans) ou DtA-Existenzgründungsprogramm (prêts dédiés au financement des investissements effectuées par des entreprises âgées au plus de 8 ans, assortis d'un différé de remboursement de capital pouvant atteindre 15 ans).

[٢٥] En 2001, ces taux variaient entre 5,09% et 8,34% selon les caractéristiques du prêt et du projet, le profil du bénéficiaire et la localisation de ce dernier. Dans les zones éligibles aux fonds structurels européens, le niveau de la bonification peut être plus important encore.

[٢٦] Les banques publiques de refinancement du Bund comme des Länder ont pour mandat non pas de maximiser leurs bénéfices mais seulement d'éviter de subir des pertes.

Au niveau fédéral mais aussi à l'échelon des Länder, des sociétés publiques de capital-risque ont été créées dans les années 1990 sous la forme de filiales des banques publiques de refinancement préexistantes. La DtA a ainsi donné naissance à la Tbg (Technologie- beteiligungsgesellschaft) tandis que la Landeskreditbank pour le Bade-Württemberg et la LfA FörderBank Bayern pour la Bavière lançaient respectivement la L-EA (L- EigenkapitalAgentur der Landeskreditbank) et Bayern Kapital[۲۷].

Le principe qui régit l'intervention de ces fonds publics est le co-investissement. Ils apportent en règle générale 50% du montant des financements d'un projet à condition que les investisseurs privés s'engagent à financer l'autre moitié. Les sommes apportées par les fonds publics sont des participations dites « silencieuses » qui prennent la forme de prêts à long terme, leur remboursement n'étant exigé qu'en cas de bénéfices. La Tbg, filiale de la DtA, accordait même jusque très récemment[۲۸] en plus de son intervention une garantie représentant 50% des sommes versées par les investisseurs privés (en d'autres termes, la Tbg supportait en fait 75% des risques financiers en cas de défaillance de l'entreprise aidée). Le co-financement public peut en outre résulter de l'intervention conjuguée du niveau fédéral et du Land concerné. En Bavière, pour 1 € de capital privé, la Tbg et Bayern Kapital[۲۹] ajoutaient chacune 1 €, soit 2 € pour chaque € apporté par un investisseur privé[۳۰].

Dans le cadre du programme fédéral BTU (Beteiligung für kleine technologische Unternehmen), il est à signaler que la KfW propose des financements à taux réduits aux investisseurs privés qui prennent des participations dans les petites entreprises technologiques (le montant du prêt est plafonné à 2 M€, la KfW renonçant aux remboursements en cas de faillite de l'entreprise) – cette intervention étant exclusive du co-financement par la Tbg.

Cette politique de co-investissement relativement généreuse dans le registre du capital-risque peut en partie s'analyser comme un palliatif à l'absence de mesures fiscales incitatives en faveur des investissements effectués par des opérateurs privés dans le capital des entreprises en création et en développement.

---

[۲۷] Ces filiales sont détenues à 100% par les banques des Länder concernés, elles-mêmes appartenant intégralement à ces derniers. En Bavière, le Land a également suscité la création d'autres fonds de capital-risque spécialisés sur le financement des créations dans des secteurs pointus comme les biotechnologies (BioM AG par exemple, société privée détenues à 20% par la Land en partenariat avec des partenaires issus des milieux industriels et financiers)

[۲۸] Ce mécanisme de garantie a été abandonné devant les pertes importantes accumulées par la Tbg à la suite de l'effondrement du marché des valeurs technologiques.

[۲۹] Le montants investis par ces deux sociétés (depuis 1989 pour la Tbg et depuis 1995 pour Bayern Kapital) totalisaient plus de 1 300 M€ à la fin de l'année 2000 (1 200 pour la Tbg dans l'ensemble du territoire allemand et 100 pour Bayern Kapital en Bavière).

[۳۰] Si l'on tient compte de la garantie accordée par la Tbg, le risque effectivement supporté par les investisseurs privés représentait moins de 20% du financement total du projet soutenu.

II. LE MODELE ALLEMAND DOIT AUJOURD'HUI AFFRONTER DE PROFONDES REMISES EN QUESTION DANS UN ENVIRONNEMENT NORMATIF ET ECONOMIQUE PEU COMPETITIF ET FAIBLEMENT INCITATIF

A. L'environnement normatif, fiscal et social dans lequel s'inscrit l'initiative économique apparaît contraignant et peu incitatif

Tant du point de vue des formalités administratives à accomplir que du point de vue du niveau des prélèvements obligatoires à acquitter et des contraintes imposées par le droit du travail, l'environnement dans lequel s'inscrivent les créations d'entreprises en Allemagne apparaît sans aucun doute comme l'un des plus pesants et des moins compétitifs en Europe. Les créateurs d'entreprise rencontrés par la mission en Allemagne ont été unanimes à dénoncer cette situation pénalisante.

Le volume des démarches à effectuer et des autorisations à obtenir pour créer une activité indépendante varie selon le secteur d'activité[٣١], le statut de l'entreprise et sa localisation. En règle générale, le créateur doit s'adresser à de multiples intervenants tant au niveau fédéral (administrations fiscales et sociales notamment) qu'aux échelons régionaux et locaux (Land, chambres consulaires, municipalités, tribunaux, offices statistiques).

Même si au niveau local l'inscription au Gewerbeamt (équivalent du CFE) emporte la communication automatique des données à la chambre consulaire compétente, à l'association professionnelle concernée, au centre des impôts, à l'office de contrôle des professions industrielles et commerciales, à l'office statistique du Land et enfin au tribunal d'instance, en pratique, il est également recommandé au créateur de prendre contact avec ces différents organismes ainsi qu'avec les caisses de sécurité sociale.

La durée des formalités et les entraves bureaucratiques sont régulièrement dénoncées dans les discours politiques et la presse économique. Selon un cabinet de conseil, 6 semaines seraient en moyenne nécessaires pour mener à bien la procédure d'enregistrement d'une entreprise en Allemagne[٣٢]. Selon une étude de la DtA, une création sur six était retardée par les procédures d'enregistrement et d'autorisation, la moitié des créateurs concernés ayant déclaré avoir attendu jusqu'à 6 mois[٣٣].

La constitution d'une société à responsabilité limitée, unipersonnelle (Einmann Gesellschaft mit beschränkter Haftung) ou anonyme (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), requiert en outre la constitution préalable d'un capital social de 25 000 €. Le choix de cette forme de société implique également un acte notarié et des obligations en termes de publicité, de même que le recours à un cabinet de conseil[٣٤]. Les exigences procédurales et le coût de la constitution d'une entreprise en société expliquent sans doute la préférence des Allemands pour les entreprises individuelles qui constituent les ¾ du stock (2,5 millions d'entreprises individuelles sur 3,3 millions d'entreprises)[٣٥].

---

[٣١] Un grand nombre de professions et d'activités sont strictement réglementées.

[٣٢] Le gouvernement allemand a inscrit la simplification des formalités en tête des priorités de sa politique en faveur des PME. Pour illustrer le chemin qui reste à parcourir, la mise en place d'un identifiant unique (équivalent du numéro SIRENE) ne sera d'application effective dans toute l'Allemagne qu'à compter de 2005. Et encore, ces améliorations ne concernent-elles que l'échelon fédéral.

[٣٣] Toujours selon cette étude, les entreprises les plus petites (moins de trois salariés) dépensent 2 500 € par employé et par an en formalités.

[٣٤] Il n'est pas rare que les frais de constitution dépassent dans ces conditions les 2 500 €.

[٣٥] Le solde étant composé de 350 000 sociétés unipersonnelles (EgmbH) et de 450 000 SARL (GmbH).

Aux pesanteurs administratives vient s'ajouter le poids élevé des prélèvements obligatoires (impôts, taxes et charges sociales)[٣٦], dont les effets distordants et les formalités subséquentes sont de surcroît amplifiés par la dispersion des organismes bénéficiaires (administrations fédérales et communales, caisses de sécurité sociale et établissements de prévoyance publics et privés, de niveau fédéral, régional et local). Même s'il n'existe pas de salaire minimum légal Outre-Rhin, le niveau des coûts salariaux est supérieur de 20 % à la moyenne des autres pays de l'Union européenne.

Des mesures ciblées ont toutefois été prises pour favoriser l'embauche par les petites entreprises (comptant au plus 5 employés) de chômeurs âgés, de chômeurs de longue durée, des femmes et des jeunes demandeurs d'emploi. Ces mesures permettent à ces entreprises d'embaucher 2 personnes maximum parmi les publics éligibles, l'office fédéral pour l'emploi versant en contrepartie une subvention égale à 50% du salaire brut pendant un an.

Quant aux exonérations fiscales et sociales, elles sont pratiquement inexistantes, les pouvoirs publics allemands ne faisant quasiment pas appel à ce type d'incitation. De même n'existait-il jusque très récemment[٣٧] aucune mesure fiscale destinée à encourager la mobilisation de l'épargne de proximité et les investissements privés en direction du renforcement des capitaux propres des PME[٣٨]. Les seuls avantages fiscaux accordés aux entreprises résident dans les possibilités de diminution des revenus imposables par le jeu des amortissements et des provisions[٣٩].

Pour ce qui est du droit du travail, le marché de l'emploi en Allemagne ne se distingue pas par la flexibilité de son fonctionnement, grevé par la relative inertie des procédures d'embauche et surtout de licenciement, particulièrement dans les entreprises de plus de 5 salariés. Le consensus social très prégnant sur le niveau élevé de protection attaché au statut de salarié entrave toute velléité d'assouplissement en la matière[٤٠].

---

[٣٦] Les charges sociales, supportées à part égale par l'employeur et le salarié, sont supérieures à 40% du salaire brut (elles sont retenues à la source par l'employeur qui les reverse avec la part patronale aux organismes compétents). Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 25% depuis 2002 (auparavant, il était de 45% pour les bénéfices non distribués et de 30% pour ceux distribués). Au titre du financement des réparations des dégâts causés par les inondations, il devrait être relevé de 1,5 points en 2003. Le taux de l'impôt sur le revenu, progressif, s'étage entre 19,9% et 48,5% (ces taux marginaux étaient encore récemment respectivement supérieurs à 20% et à 50%). Les entreprises sont également assujetties à d'autres impôts comme les taxes de solidarité (5,5% sont ainsi prélevés sur les bénéfices des sociétés au titre du financement de la réunification) et les impôts locaux (impôts fonciers, taxes locales sur les bénéfices commerciaux). L'Allemagne a engagé en 2000 une réforme fiscale de grande ampleur avec pour objectif la baisse sensible de la plupart des impôts directs.

[٣٧] Depuis le 1er janvier 2002, les plus-values réalisées lors de la cession de parts du capital d'une entreprise par des personnes morales ne sont plus imposées (cette mesure est surtout destinée à favoriser la recomposition de l'actionnariat des grandes entreprises en évitant de taxer les échanges de participations). L'exonération de l'imposition des plus-values réalisées par des particuliers consécutivement à la cession de valeurs mobilières détenues depuis plus d'un an (délai dit de spéculation) pourrait être remis en cause par le nouvel accord de gouvernement.

[٣٨] La fiscalité allemande ignorait jusqu'au 1er janvier 2002 l'activité de capital-risque, plutôt encouragée ces dernières années par le biais d'interventions publiques en co-financement et en garantie. Toutefois, il n'existe plus d'impôt sur la fortune qui a été supprimé.

[٣٩] A titre d'exemple, l'entreprise peut constituer des provisions à hauteur de 40% du coût d'achat de biens corporels tandis que les mêmes biens peuvent faire l'objet d'un amortissement spécial sur 5 ans à concurrence de 20% du prix d'acquisition par an.

[٤٠] Le gouvernement de Helmut KOHL avait relevé de 5 à 10 salariés le seuil des effectifs en deçà duquel les formalités de licenciement sont allégées (raccourcissement de la durée de préavis notamment). Le gouvernement de Gerhard SCHROEDER est revenu sur cette décision en ramenant ce seuil à 5 salariés, ce qui conduit les entreprises allemandes à accroître le recours au travail atypique, CDD et intérim.

Si au titre du programme « Überbrückungsgeld », les indemnités perçues par un demandeur d'emploi peuvent être cumulées pendant 6 mois avec les revenus éventuellement tirés d'une création d'entreprise, la situation de salarié est en pratique incompatible avec l'exercice concomitant d'une activité indépendante. Bien qu'en droit rien ne s'oppose à un tel cumul, la législation en vigueur ne l'autorise qu'à la condition que le salarié désireux de créer son entreprise obtienne l'accord de son employeur. Dans les faits, un tel accord n'est jamais donné, et au demeurant le salarié se garde bien de se signaler en le sollicitant, tant dans les mentalités la ligne de démarcation entre le statut de salarié et celui d'entrepreneur est considérée comme étanche. La transition entre la situation de salarié, très protectrice, et celle d'entrepreneur, très exposée, est par conséquent brutale (à l'exception des opérations d'essaimage organisées par l'employeur).

Le cadre dans lequel évolue le créateur allemand en puissance apparaît ainsi peu compétitif et faiblement incitatif[٤١], le niveau élevé de protection sociale conjugué au poids des prélèvements obligatoires et des formalités administratives étant sans nul doute à l'origine dans des proportions significatives de phénomènes de trappe à inactivité et à économie souterraine.

B. Les principes fondateurs comme les acteurs du modèle allemand sont aujourd'hui durablement fragilisés

١. *Des acteurs durablement fragilisés*

La plupart des acteurs du système allemand de soutien aux jeunes entreprises apparaissent aujourd'hui confrontés à des difficultés susceptibles de compromettre leurs capacités d'action.

Les banques privées, sur un marché caractérisé par un nombre encore très important d'établissements[٤٢], doivent faire face à la dégradation de leur bilan, obéré par des créances douteuses et des engagements à risque, notamment dans les secteurs volatils de la nouvelle économie[٤٣]. Le rating de certains établissements pourrait s'en ressentir et conduire à augmenter les coûts liés au refinancement de leurs activités sur les marchés financiers.

---

[٤١] Le nombre des créations d'entreprise est en diminution constante depuis 1995 : selon l'office statistique fédéral, il est en effet passé de 452 000 en 1995 à 365 000 en 2001 (anciens Bundesländer), ce qui correspond à une baisse de 20% en 6 ans. En termes de créations nettes, la baisse sur la même période est plus prononcée encore (de 94 000 à 63 000, soit -33%). Dans les nouveaux Länder, le nombre des créations brutes est en hausse de 71% entre 1995 et 2001 (de 49 000 à 84 000), celui des créations nettes accusant en revanche une chute de 77% (de 27 000 à 6 000).

[٤٢] Le territoire allemand compte 68 000 guichets bancaires (deux fois plus qu'en France) et peut être à cet égard considéré comme surbancarisé. De plus, le marché bancaire domestique, relativement protégé de la concurrence étrangère, pâtit d'une concentration insuffisante, partagé entre de nombreux établissements. Beaucoup sont de petite taille et bien peu atteignent la dimension critique requise dans une économie européenne et mondiale en voie de globalisation.

[٤٣] Le récent effondrement du groupe Léo KIRCH est encore venu aggraver cette situation et jeter un peu plus le doute sur la solidité de certains établissements bancaires allemands.

A la suite de l'éclatement de la bulle spéculative qui s'était formée autour des valeurs montantes de la nouvelle économie, les investisseurs du capital-risque allemand ont subi de lourdes pertes qui les empêchent désormais d'accompagner de nouveaux projets et menacent même la poursuite de ceux qui se situent encore dans une phase de démarrage[٤٤]. Le marasme actuel et le rétrécissement des perspectives de sortie consécutif à la fermeture du Neuer Markt engendrent de fortes dépréciations de la valeur des portefeuilles détenus par les sociétés de capital-risque et les fonds d'amorçage, le taux de défaillance des entreprises soutenues pouvant atteindre 50%. Ce retournement brusque et profond de la conjoncture met en difficulté les sociétés privées mais aussi et surtout publiques du capital-risque, les secondes, qui sont puissamment intervenues de manière pro-cyclique (en phase avec le cycle de croissance de la nouvelle économie), étant désormais incapables de prendre le relais des investisseurs privés – dont elles ont de plus supporté une partie des pertes par le jeu des garanties.

Cette nouvelle donne a particulièrement affecté la DtA au travers de sa filiale de capital-risque. Le taux de défaillance du portefeuille de la Tbg dépasserait les 50% et le montant des pertes serait pour l'heure de l'ordre de 220 M€. Une telle contre-performance, qui ébranle tout l'édifice de la DtA, pourrait lui coûter son excellent rating actuel (AAA), ce qui remettrait en cause l'un des piliers du refinancement à bon marché des prêts aux PME. Devant cette situation, le gouvernement fédéral envisagerait de nouveau le rapprochement de la KfW et de la DtA – qui signifierait plutôt l'absorption de la seconde par la première[٤٥].

Les administrations fédérales, mais aussi celles des échelons régionaux et locaux (Länder et communes), sont enfin soumises à la réduction sensible de leurs marges de manœuvres budgétaires provoquée par le ralentissement de l'activité économique, la montée du chômage ainsi que le coût toujours élevé et non encore amorti de la réunification.

Ce resserrement des capacités d'intervention des principaux acteurs du soutien aux entreprises en création et en développement, conjuguée aux exigences inhérentes aux engagements européens de l'Allemagne, remet en question les fondements mêmes du modèle allemand d'appui aux PME[٤٦].

٢. *Des principes fondateurs ébranlés*

La fragilisation du secteur bancaire, et la perspective de l'application à compter de 2004 des décisions de renforcement des règles prudentielles dans le cadre de l'accord de Bâle II, accentuent les réticences des Hausbanken en matière de prêts aux PME. Malgré le refinancement par les institutions publiques fédérales et régionales d'une partie des montants prêtés, les banques privés restreignent leurs interventions dans ce domaine pour ne pas accroître leurs engagements dans des projets considérés comme risqués.

Par ailleurs, la réduction du montant des subventions allouées par le Bund et les Länder tend à diminuer non seulement l'enveloppe des prêts mais aussi le niveau de la bonification des intérêts, ce qui rend ces prêts moins attractifs et provoque une contraction de la demande d'une clientèle habituée à des taux très bon marché – d'autant que les Hausbanken exigent des garanties de plus en plus élevées sur les biens personnels ou professionnels.

---

[٤٤] Dans le secteur des biotechnologies en particulier, la maturité moins avancée des start-up allemandes en comparaison des Etats-Unis, risque de compromettre l'existence de bon nombre d'entre-elles, leurs besoins de financement restant élevés à un moment où les sources d'investissement se sont taries.

[٤٥] Outre la réalisation d'économies d'échelle dans le domaine de l'aide financière aux PME, le rachat de la DtA par la KfW aurait l'avantage non négligeable d'améliorer la situation dégradée des finances publiques Outre-Rhin, en engendrant des recettes pour le budget de l'Etat tout en épongeant à moindre frais les pertes de la DtA.

[٤٦] La tradition du financement des PME allemandes par emprunts contractés auprès d'établissements de crédit est de plus à l'origine de leur sous-capitalisation chronique. La part des capitaux propres dans le bilan des PME Outre-Rhin serait ainsi de 18% seulement (contre 34% en France).

La conséquence de cette situation est double. Elle se traduit d'une part par un rationnement du crédit aux jeunes entreprises, d'autre part par un report voire un abandon des projets de création ou d'expansion.

Selon les responsables de banques rencontrés par la mission, les deux solutions envisageables pour sortir de cette impasse sont en fait actuellement irréalistes et impraticables :

- la contrainte budgétaire ne permet pas d'accroître les bonifications de taux d'intérêt et en tout état de cause cette augmentation des subventions ne lèverait pas les réticences, désormais en grande partie structurelles, des Hausbanken[٤٧] ;

- même s'il n'existe pas de limite en termes de taux d'usure en Allemagne, le consensus de l'opinion et de la classe politique interdit en pratique une fixation des taux d'intérêt plus en rapport avec une facturation des risques se rapprochant des prix de marché.

Face à cette situation préoccupante qui remet en cause la pierre angulaire de la politique allemande de soutien aux PME, c'est-à-dire le duo formé par les Hausbanken et les banques publiques de refinancement, d'autres pistes sont périodiquement évoquées comme la possibilité donnée aux banques publiques de distribuer directement leurs produits à la clientèle éligible[٤٨] ou encore la création au niveau fédéral d'une banque de la PME[٤٩].

C. L'appréciation exacte de l'impact de la politique allemande d'aide aux PME comme des difficultés qu'elle traverse se heurte à l'insuffisance des programmes d'évaluation et à la relative opacité des résultats obtenus

En dehors du niveau fédéral –et encore les dispositifs de soutien ne font pas systématiquement l'objet d'une évaluation rigoureuse fondée sur la définition préalable d'indicateurs de mesure de leur efficience et sur l'examen de leurs interactions éventuelles avec les autres actions conduites à différents niveaux dans ce domaine-, l'impact des programmes d'intervention en faveur de la création et du développement des PME aux échelons régionaux et locaux ne semblent tout simplement pas donner lieu à des procédures d'évaluation, tant internes qu'externes.

---

[٤٧] Une autre option pourrait consister en l'augmentation des commission versées aux banques, actuellement de l'ordre de 1 à 1,5 % du montant du prêt. Elle se traduirait toutefois inévitablement par une augmentation du coût du crédit à la charge soit des pouvoirs publics (augmentation des subventions ou réduction de l'enveloppe de prêts), soit de l'emprunteur.

[٤٨] Cette option est fortement contestée par les réseaux des Hausbanken qui dénoncent le risque de concurrence déloyale et craignent de perdre une partie de leurs clients. A cet égard, une enquête de l'Union européenne est actuellement en cours concernant les subventions croisées dont bénéficierait indûment la Bayerische Landesbank, qui exerce des missions de service public pour le compte du Land de Bavière tout en proposant des prestations commerciales concurrentes de celles offertes par les banques privées.

[٤٩] Cette perspective est elle vivement rejetée par les Länder et les réseaux bancaires qui fustigent l'idée qu'un organisme fédéral et centralisé puisse proposer des réponses pertinentes aux besoins des PME locales.

Aucun des interlocuteurs de la mission dans les Länder de Bade-Württemberg et de Bavière n'a été en capacité de nous communiquer des indicateurs probants autres que des données relatives au volume d'activité et aux crédits engagés. L'entretien avec les représentants de la Cour des Comptes de Bavière (Bayerischer Oberster Rechnungshof) s'est révélé à cet égard édifiant. Aucune action d'évaluation des programmes d'aide au démarrage et à la croissance des PME n'a été engagée, alors que le Land a, par exemple, mobilisé depuis 1994 plus de 4 Md€ pour la mise en œuvre de son plan en faveur des entreprises innovantes (Zukunftsoffensive). Rien n'est au demeurant programmé en la matière puisque apparemment la juridiction financière bavaroise semble essentiellement se cantonner à un rôle de contrôle de la régularité des dépenses de fonctionnement effectuées par les administrations du Land.

III. QUELQUES MODES D'ACTION POTENTIELLEMENT INTERESSANTS AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS PEUVENT TOUTEFOIS ETRE MIS EN EVIDENCE

A. L'accompagnement systématique et dans la durée des bénéficiaires d'aides financières

La mission a pu constater qu'au niveau tant du Bund que des Länder, aucune aide financière n'était accordée sans que le bénéficiaire fasse l'objet d'un accompagnement et d'un suivi dans la durée, ce qui, selon une étude réalisée par la DtA, permet d'augmenter très sensiblement le taux de survie des créations soutenues. Le taux de défaillance après 5 ans des créations d'entreprises se situerait ainsi autour de 50% alors que ce taux ne serait que de 7% en moyenne pour les créations ayant reçu une aide financière[°`].

Cet effort d'accompagnement, le plus souvent piloté par les Hausbanken qui l'adaptent aux besoins du créateur et font appel à des réseaux spécialisés de conseillers indépendants, s'inscrit dans la durée, la période de suivi étant alignée sur la durée du prêt. Une partie du coût des prestations de conseil est par ailleurs prise en charge par la collectivité sous la forme de subventions versées aux intervenants par le Bund et les Länder[°)].

Ce suivi dans la durée s'applique également à l'évaluation *ab initio* des besoins de financement auxquels l'entreprise devra faire face pendant les premières années de son exploitation. Les Hausbanken aident le porteur de projet à bien apprécier ses besoins immédiats comme futurs en la matière, réévaluant si nécessaire le montant des financements demandés et programmant les étapes ultérieures de refinancement du développement de l'activité de l'entreprise. Il est dès lors rare qu'une création aidée échoue en raison d'un fonds de roulement insuffisant au regard des besoins de financement du cycle d'exploitation.

B. L'activation des dépenses d'indemnisation du chomage : la mesure « Überbrückungsgeld »

L'office fédéral pour l'emploi (Bundesanstalt für Arbeit), homologue de l'ANPE, a mis en place en 1999 le programme « Überbrückungsgeld » (allocation de transition). Ce dispositif, dont le but est d'encourager la création d'activités autonomes (Selbständigkeit) par les demandeurs d'emploi, permet à ces derniers de lancer leur entreprise tout en bénéficiant pendant 6 mois du versement des allocations chômage (Arbeitslosengeld) et du paiement de leurs cotisations sociales.

Initialement proposée aux personnes se trouvant au chômage depuis au moins un mois, cette mesure peut désormais être sollicitée dès le premier jour d'inactivité. Il est même actuellement question de l'ouvrir aux salariés encore en activité.

[°`] Cet excellent résultat en apparence doit cependant être nuancé par le fait que les Hausbanken qui distribuent la majeure partie de ces soutiens financiers opèrent une sélection des dossiers conduisant en moyenne au rejet d'une demande sur deux.

[°)] Le Bund peut prendre en charge 50% du coût des prestations de conseil tandis que le niveau des subventions allouées par les Länder peut atteindre 80%. Le solde, 20 % minimum, doit être acquitté par le créateur.

Si leur projet est retenu par les agences régionales de l'office fédéral, les bénéficiaires continuent de percevoir pendant les 6 premiers mois de leur activité indépendante une allocation équivalente à 70% de l'indemnité chômage[٥٢]. En moyenne, le montant de cette allocation est de 1 500 € par mois[٥٣]. En outre, l'office fédéral assure le paiement aux caisses de sécurité sociale des cotisations dues par le chômeur créateur.

En cas d'échec dans cette période de 6 mois, le bénéficiaire du programme « Überbrückungsgeld » conserve l'intégralité de ses droits au titre de l'assurance-chômage.

Depuis son instauration, ce programme rencontre un succès croissant. Il concerne environ 70 000 personnes chaque année pour une enveloppe de crédits de 500 M€. Le doublement de cette enveloppe en 2003, qui serait portée à 1 Md€, est envisagée par le gouvernement fédéral.

Ce projet d'augmentation des moyens consacrés à la mise en œuvre de cette mesure se fonde en particulier sur les bons résultats apparemment obtenus. Selon un premier bilan portant sur la cohorte de 1999, un tiers des bénéficiaires serait à nouveau au chômage, un tiers serait encore en activité en tant que chef d'entreprise, un tiers aurait retrouvé un emploi salarié.

C. La sensibilisation a l'esprit d'entreprise en milieu scolaire et dans l'enseignement supérieur : les programmes JUNIOR et EXIST

١. *Le programme JUNIOR*

Dans le cadre de ce programme lancé sous l'impulsion du ministère fédéral de l'économie et de la technologie, en partenariat avec une douzaine de Länder et de l'institut de l'économie allemande (IDW, proche des milieux patronaux), les élèves des classes de la fin du premier degré de l'enseignement secondaire (ces élèves ont entre 14 et 16 ans) participent pendant un an à une simulation d'élaboration et de lancement d'un projet de création d'entreprise. Les meilleurs projets sont récompensés chaque année au national.

A terme, l'objectif est d'étendre cette expérimentation à tous les lycées allemands. Lors de l'année scolaire 2001-2002, près de 3 000 élèves ont pris part à ce programme pilote et 221 micro-entreprises – liquidées à la fin de l'année scolaire – ont vu le jour.

٢. *Le programme EXIST*

L'objectif du programme EXIST, Existenzgründer aus Hochschulen (créateurs d'entreprise à la sortie d'un établissement d'enseignement supérieur), est de familiariser les étudiants avec l'esprit d'entreprise. 5 régions retenues à la suite d'un appel d'offres lancé par le ministère fédéral de l'éducation et de la recherche, ont reçu des subventions pour initier et animer des réseaux reliant les enseignants-chercheurs, leurs étudiants et les représentants locaux des milieux industriels et financiers.

---

[٥٢] Cette indemnité, dégressive dans le temps, est égale à 60% du dernier salaire net. L'allocation touchée par le chômeur créateur d'entreprise représente donc au maximum 42% de son dernier salaire net.

[٥٣] L'organisation du Bundesanstalt für Arbeit étant très décentralisée, certaines agences régionales acceptent de verser en une seule fois les 6 mois d'allocations. De même, l'accompagnement sous forme de conseils, souvent fortement subventionné par le Bund et les Länder, est tantôt vivement recommandé, tantôt obligatoire.

Le programme EXIST comporte en outre une aide financière à la création d'entreprise destinée aux étudiants diplômés qui doivent être parrainés par un professeur d'université. L'aide revêt la forme d'une subvention de 7 500 € maximum et doit permettre au jeune bénéficiaire de financer les études de faisabilité de son projet, l'établissement dont il relève devant lui fournir les moyens matériels de mettre en application son plan d'affaires.

Plus d'une centaine de créations d'entreprise aurait déjà été initiées et accompagnées au travers de ce programme dans le seul Land de Bade-Württemberg (à Stuttgart et à Karlsruhe).

D. La volonté récente de favoriser la réitération ou la poursuite de l'initiative économique : la « seconde chance »

١. *La loi sur les faillites personnelles*

La loi régissant les procédures d'insolvabilité a été profondément remaniée en 1999. Le point majeur réside dans l'extension aux travailleurs indépendants des dispositions jusqu'alors applicables aux consommateurs, ce qui offre la possibilité aux entrepreneurs d'obtenir l'apurement de la totalité de leurs dettes résiduelles après une période de 7 ans non entachée d'une nouvelle défaillance. Avant l'entrée en vigueur de cette disposition, cette période était de 30 ans.

L'augmentation continue et spectaculaire des faillites personnelles depuis 1999 (+320% en 2000, +31% en 2001[٥٤]) serait selon certains observateurs imputable au moins autant à l'assouplissement de la procédure d'insolvabilité – de mieux en mieux connue des débiteurs – qu'à la détérioration de la conjoncture.

٢. *L'instillation dans les programmes de soutien de dispositions visant à faciliter la « seconde chance »*

La problématique de la « seconde chance » a fait récemment irruption dans le débat politique sur les améliorations à apporter aux dispositifs de soutien, en particulier financier, aux jeunes entreprises.

La prise en compte de cette problématique a conduit la DtA à offrir à des créateurs ayant échoué une première fois la possibilité de bénéficier des produits financiers de l'établissement. Pour l'instant, cette possibilité n'est effective que dans le cadre du nouveau programme de micro-crédits (DtA-Mikro-Darlehen[٥٥]) qui a été officiellement lancé en juillet 2002. Son extension à d'autres programmes de la DtA n'est pas encore à l'ordre du jour.

Ce souci d'offrir à un créateur en situation d'échec une seconde chance a également été mentionné par les responsables de la LfA Förderbank Bayern que la mission a rencontrés. La banque publique de refinancement du Land de Bavière a très récemment décidé d'apporter son soutien à des créateurs désireux de se lancer à nouveau dans le démarrage d'une activité indépendante, sous réserve qu'une année au moins se soit écoulée depuis le premier échec et à condition bien sûr que cet échec ne soit pas le résultat d'erreurs de gestion triviales ou d'éventuelles malversations.

Les interlocuteurs allemands de la mission ont volontiers concédé que ces avancées encore timides étaient loin d'être à la hauteur des difficultés rencontrées par les créateurs défaillants pour obtenir à nouveau la confiance des établissements de crédit.

---

[٥٤] 13 600 faillites personnelles auraient été enregistrées en Allemagne en 2001.
[٥٥] Il s'agit de prêts à 5 ans à taux bonifiés d'un montant maximal de 25 000 €.

٣. *La mobilisation en faveur des jeunes entreprises en difficulté : les « tables rondes » de la DtA*

Cette initiative de la DtA est d'abord entrée en application dans les territoires de l'ex-RDA après la réunification de l'Allemagne. Elle a été ensuite étendue à l'ensemble du territoire. Par ailleurs initialement réservé à la clientèle de l'établissement financier fédéral, ce dispositif est dorénavant accessible à toutes les PME sans condition d'âge. Dans les faits cependant, l'âge moyen des entreprises soutenues dans ce cadre est inférieur à 7 ans.

Le dispositif « tables rondes » consiste à mobiliser l'ensemble des interlocuteurs d'une entreprise en difficulté (les banques, les administrations fédérales, régionales et locales, les caisses de sécurité sociale, les chambres consulaires…) pour tenter de définir une solution susceptible d'éviter la faillite et de relancer l'activité sur des bases assainies. Les perspectives économiques de l'entreprise en question doivent être bien réelles. Dans le cas contraire, après une première analyse concluant à l'inéluctabilité de la faillite, le dispositif « table ronde » ne s'enclenche pas.

Les modalités opératoires sont les suivantes. Dans un premier temps, la DtA commandite des experts indépendants qui disposent d'une dizaine de jours pour établir un diagnostic précis de la situation de l'entreprise et formuler des propositions de redressement, le coût de cette prestation étant intégralement supportée par la DtA. Dans un second temps, la chambre consulaire territorialement compétente organise une « table ronde », en invitant les interlocuteurs intéressés de l'entreprise à examiner les propositions avancées par les experts et à prendre des engagements de nature à favoriser leur concrétisation (rééchelonnement de dettes, report du paiement d'une partie des impôts et charges, reconstitution du fonds de roulement…)[٥٦].

Selon les représentants de la DtA, l'objectif principal de cette procédure, en particulier au travers de la prise en charge d'une expertise prompte mais néanmoins approfondie de la situation de la PME en difficulté, est d'éviter le désengagement de la Hausbank qui précipiterait la faillite.

D'après les indications fournies par la DtA, 18 000 entreprises auraient fait l'objet depuis 1995 du déclenchement de la procédure « table ronde ». 60% d'entre elles auraient surmonté leurs difficultés[٥٧] et seraient encore en activité, ce qui aurait contribué à préserver environ 200 000 emplois.

E. Une politique très dynamique de soutien à l'innovation axée sur des choix sectoriels stratégiques, la forte polarisation des interventions et la valorisation des synergies entre la recherche et l'industrie.

Depuis le début des années 1990, l'Allemagne s'est engagée dans une politique très volontariste de soutien aux entreprises innovantes de la nouvelle économie, consacrant des financements publics très conséquents à l'émergence d'un secteur puissant de capital-risque technologique et à la constitution de pôles d'excellence à vocation internationale, favorisant les échanges entre la recherche et les milieux industriels et financiers.

---

[٥٦] Le dirigeant de l'entreprise sous revue ne participe pas à la table ronde. Le plan de redressement arrêté entre les partenaires lui est présenté par la DtA, qui, en liaison avec la Hausbank, assure le suivi de sa mise en œuvre.

[٥٧] Les problèmes les plus couramment mis en évidence seraient liés à une fixation inadéquate du prix de vente, à des insuffisances dans le domaine du management et à une structure financière déséquilibrée (l'origine de ce déséquilibre remontant la plupart du temps à la phase de démarrage).

Cette politique dynamique a été accompagnée et amplifiée par les collectivités locales, Länder et grandes villes, l'échelon fédéral essayant de canaliser les efforts de ces dernières afin d'éviter la dispersion des moyens et d'encourager la concentration des investissements dans des secteurs bien ciblés. Le Land de Bavière a par exemple décidé depuis 1994 d'affecter plus de 4 Md€, dont une partie provenant des recettes des privatisations[٥٨], à la mise en œuvre d'un plan d'actions dédié au développement des technologies de l'information et des biotechnologies (programmes Offensive Zukunft Bayern, Bayern on Line, High Tech Offensive, Software Offensive, créations des sociétés de capital-risque Bayern Kapital et BioM AG).

L'Allemagne s'est en effet fixé pour objectif de devenir à terme le premier pays européen pour les biotechnologies, en stimulant notamment la polarisation dans quelques régions des ambitions en la matière. Les programmes Bioregio et Bioprofile, programmes fédéraux de subventions, ont ainsi eu pour but de stimuler et d'orienter les investissements dans les 3 ou 4 régions les plus aptes à organiser la mise sur pied de pôles d'excellence de dimension internationale. L'accent a été mis par les pouvoirs publics sur la phase d'amorçage (« seed and early stage »), forte consommatrice de capitaux patients, et sur l'intensification des coopérations entre la recherche et les milieux économiques[٥٩]. Cela s'est notamment traduit par la création de fonds publics ou para-publics d'amorçage[٦٠] et l'édification d'incubateurs connectés aux établissements universitaires, en particulier à leurs laboratoires et à leurs centres de transfert technologique.

Cette accumulation et cette concentration de capital et de savoir dans un endroit précis[٦١] ont été par exemple à l'origine de la forte augmentation du nombre des sociétés de biotechnologies en Bavière entre 1996 et 2000 (+72%)[٦٢]. Plus du quart des dépôts de brevets en Allemagne sont désormais d'origine bavaroise.

Cette dynamique se nourrit plus largement du climat favorable aux valorisations de la recherche qui se répand actuellement dans les établissements d'enseignement supérieur. Souvent accompagné par les fondations (Frauhhofer Institut, Steinbeis Stiftung…) et favorisé par le renouvellement des générations d'enseignants-chercheurs, le mouvement de valorisation de la recherche universitaire prend de l'ampleur depuis quelques années. Les établissements allemands d'enseignement supérieurs et de recherche (Universités, Fachhochschulen, Aninstitute) comptent plusieurs centaines de centres de transferts de technologie qui nouent des partenariats avec l'industrie et sont chaque année à l'origine de nombreuses créations d'entreprises[٦٣].

---

[٥٨] La constitution bavaroise interdit l'affectation des recettes de privatisation aux dépenses de fonctionnement des administrations du Land.

[٥٩] La mise en réseaux des différents partenaires potentiels à l'intérieur et à l'extérieur des milieux universitaires (structuration et animation des liens entre les monde de la recherche, les milieux industriels et financiers, les organismes de conseil et de formation, les collectivités locales…) est l'un des éléments-clefs de la politique allemande de soutien à l'innovation, tant au travers de programmes fédéraux comme EXIST que par le biais d'initiatives plus locales comme le concours de plans d'affaires de Münich (Münchener Business Plan Wettebewerb).

[٦٠] Alors que l'Allemagne ne comptait que 2 sociétés de capital-risque investissant dans les biotechnologies en 1992, la Bavière en totalisait en 2001 plus d'une trentaine.

[٦١] L'exemple le plus emblématique étant le pôle biotechnologique de Martinsried situé dans la banlieue de Münich, qui concentre plus d'une vingtaine d'entreprises dans un rayon de 2 km autour du centre hospitalier universitaire et de deux implantations de l'institut Max Planck.

[٦٢] Le nombre de sociétés de biotechnologies en Bavière est passé de 36 en 1996 à 107 en 2001. En 6 ans, le nombre des actifs employés dans ce secteur a été multiplié par plus de 8, passant de 300 à 2 500 personnes.

[٦٣] Les enseignants-chercheurs allemands sont autorisé à cumuler leur traitement avec les revenus tirés de leur participation à l'activité d'un centre de transfert de technologie. Ils peuvent également détenir la majorité du capital d'une entreprise en création. Cet engouement du monde universitaire et de la recherche pour l'initiative économique suscite actuellement un débat sur la réforme des modalités de rémunération des professeurs d'université et des chercheurs : il est question de faire dépendre une partie de celle-ci des revenus issus

F. La coordination et la rationalisation du financement des réseaux de conseil et d'accompagnement : le Landesgewerbeamt en Bade-Württemberg

Partant du constat que les créateurs d'entreprise ont besoin d'être accompagnés pour maximiser leurs chances de réussite mais sont des consommateurs inexpérimentés de conseils, le Land de Bade-Württemberg a mis en place au sein de son administration un service *ad hoc* dont le rôle est d'une part d'informer et d'orienter les créateurs vers les offres de conseil les plus adaptées à leurs besoins, d'autre part d'allouer pour le compte du ministère de l'économie du Land l'enveloppe des subventions versées à des organismes de conseil et de formation référencés (professions libérales, associations, cabinets indépendants…).

Le budget annuel de subventions réparti par ce service rattaché au Landesgewerbeamt est de 4 M€. Il appartient à ce service de s'assurer de la qualité des prestations fournies par les organismes subventionnés ainsi que de leur adéquation avec les besoins et les attentes des créateurs. Les organismes qui reçoivent ces fonds publics doivent signer un contrat avec le Land qui précise notamment le contenu de leurs engagements. En règle générale, ils sont spécialisés soit par secteurs d'activité (artisanat, services, nouvelles technologies…), soit par catégorie de conseil (ingénierie financière, marketing, management…)[٦٤]. Le créateur faisant appel aux prestataires de conseil subventionnés peut prétendre jusqu'à 12 jours de conseil par an pendant 5 ans[٦٥].

Le processus régulier d'évaluation de la qualité des services rendus par les prestataires subventionnés repose sur des enquêtes de satisfaction menées auprès d'un échantillon représentatif d'usagers, ainsi que sur des audits plus approfondis confiés à des cabinets indépendants. La sélection de ces évaluateurs externes s'opère au travers d'un appel d'offres, la règle officieuse étant que les cabinets retenus ne soient pas implantés en Bade-Württemberg afin d'éviter de possibles conflits d'intérêt.

Ce dispositif présente l'avantage d'améliorer la visibilité des offres de conseil tout en incitant les créateurs, par la prise en charge de la majeure partie des coûts des prestations, à faire appel aux organismes validés par le Landesgewerbeamt.

G. La prise en compte des enjeux posés par le vieillissement démographique en matière de reprise des PME existantes

Dans les 5 prochaines années, 300 000 PME allemandes devraient changer de mains avec le départ à la retraite des générations de chefs d'entreprise nés après la seconde guerre mondiale. Selon des études commanditées par les pouvoirs publics, une solution pourra être trouvée au sein du cercle familial dans seulement moins de 50% des cas.

Conscients de ce problème dont le traitement conditionne à moyen terme la survie de plus de 150 000 PME et la sauvegarde des nombreux emplois qui en dépendent, les autorités allemandes ont pris un certain nombre d'initiatives sur les plans des programmes de soutien à la création et du rapprochement de l'offre de PME existantes avec la demande potentielle de reprises.

---

d'activités autres que l'accomplissement de leurs missions de service public (moyennant la réduction de la composante fixe de leur traitement).

[٦٤] Quelques uns d'entre eux sont également spécialisés en fonction du public accompagné (jeunes, créateurs âgés, femmes, freelances…)

[٦٥] Le niveau de prise en charge des prestations par la collectivité se situe en règle générale à 80% de son coût, 20% (soit 70 à 80 €) restant à la charge du bénéficiaire (pour les publics les plus démunis, ces prestations peuvent toutefois être gratuites).

En ce qui concerne en premier lieu les programmes d'aide à la création, les dispositifs proposés tant au niveau fédéral qu'à l'échelon des Länder sont systématiquement accessibles aux opérations de rachat d'une PME existante par une personne extérieure à l'environnement familial direct du cédant.

En second lieu, la DtA, en liaison avec les associations fédérales des chambres consulaires (Zentralverband des Deutschen Handwerks, Deutscher Industrie- und Handelskammertrag) et les réseaux des banques mutuelles et des caisses d'épargne, a lancé en 1999 l'opération « Change-Chance » qui vise à favoriser la mise en relation des vendeurs et des acheteurs potentiels de PME existantes.

Ce dispositif repose sur une bourse des offres et des demandes de reprises pouvant être consultées et renseignées sur l'Internet mais également dans les chambres consulaires et dans les réseaux bancaires participant à l'opération (plus de 720 points d'accès dans toute l'Allemagne). Cette base de données contient actuellement plus de 7 600 propositions de cession de PME et près de 3 200 propositions de rachat. Depuis son entrée en application, l'opération « Change-Chance » aura permis de rapprocher avec succès plus de 1600 propositions de vente et de reprise.

Ce programme s'accompagne en outre d'actions de communication[٦٦] et de conseil visant à sensibiliser d'une part les dirigeants âgés de PME à la nécessité de bien préparer le passage de témoin, d'autre part les créateurs potentiels, en particulier ceux qui sollicitent les mesures de soutien à la création, à la possibilité de démarrer une activité indépendante en s'appuyant sur l'acquisition d'une entreprise établie – d'autant que ce mode d'installation est souvent synonyme de taux de survie supérieurs à ceux des créations *ex nihilo*.

[٦٦] Le gouvernement fédéral a élaboré un plan de communication pour mettre en avant le thème du « changement des générations dans le monde des PME » (Generationswechsel im Mittelstand) dans l'opinion publique. Cette action s'inscrit dans le programme NEXXT (Initiative pour la reprise des entreprises établies).

FICHE VII.1

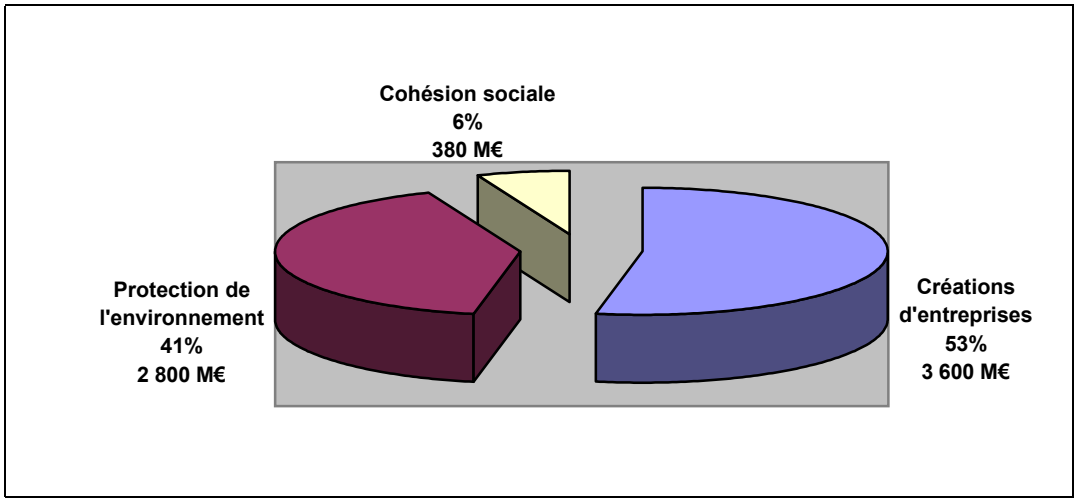
LA DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK (DTA)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

Les missions confiées par le gouvernement et le législateur allemands à la DtA sont de soutenir l'économie en favorisant la création d'entreprises et le développement des PME, d'œuvrer en faveur de la protection de l'environnement et de contribuer au renforcement de la cohésion sociale. Dans ces deux derniers domaines, l'établissement fédéral participe au financement, le plus souvent en attribuant les subventions gouvernementales qui lui sont déléguées, des investissements destinés à réduire la effets polluants d'une activité ou des actions ayant pour finalité de promouvoir l'adaptation des qualifications des travailleurs et l'insertion des publics fragiles.

Volume des crédits accordés en 2001



Les aides financières à la création d'entreprises concernent des PME et des professions libérales pouvant avoir, selon les programmes, jusqu'à 8 années d'existence. Les opérations de rachat d'une PME (reprise) sont également éligibles à la plupart des aides accordées au titre de la création.

Très récemment, la DtA s'est engagée dans une politique ouvrant l'accès de certains de ses produits financiers aux créateurs à temps partiel (mais ayant ultérieurement vocation à se consacrer à temps plein à leur entreprise) et à ceux ayant déjà connu un premier échec (programmes Startgeld et Mikro-Darlehen).

B. Origine et évolution

La DtA, fondée en 1950 pour gérer les aides du plan Marshall, est une institution publique qui s'est spécialisée à partir de 1960 dans le soutien financier aux créations d'entreprises. Elle est détenue à 100% par l'Etat fédéral et est placée sous la tutelle du ministère de l'économie et de la technologie (BMWI).

La volonté du gouvernement allemand de favoriser l'émergence d'un secteur puissant de capital-risque a conduit en 1989 à la création d'une filiale de capital-risque axée sur le co-financement des investissements dans les entreprises innovantes. La Technologie und Beteiligungsgesellschaft (Tbg) a été créée pour servir les ambitions de l'Allemagne, qui s'est fixée pour objectif de devenir le premier pays européen pour les nouvelles technologies, particulièrement dans le domaine des sciences de la vie.

La réunification allemande, inaugurée en 1990 à la suite de la chute du Mur de Berlin, a été à l'origine d'un mouvement de réorganisation des activités de la banque ordonné autour du développement de nouveaux produits financiers et du renforcement des prestations d'information et de conseil des créateurs (intensification de la promotion des produits de la DtA dans les nouveaux Länder, création du dispositif « tables rondes », mise en place d'un réseau de points d'information dans tous les Länder).

C. Maillage territorial

Le siège de la DtA et la majeure partie de ses services se situent à Bonn. La banque a cependant installé une antenne à Berlin. Elle a développé un réseau de 46 points de conseil déconcentrés dans l'ensemble des Länder en partenariat avec les chambres de commerce et d'industrie (IHK). Une à deux fois par mois, à date fixe, des conseillers de la DtA se rendent dans les locaux des IHK partenaires pour informer et conseiller les créateurs sur les aides mises en œuvre par la banque. La plupart de ces localisations accueillent également les « tables rondes » organisées par la DtA pour soutenir les entreprises en difficulté et trouver avec l'ensemble des interlocuteurs intéressés de cette dernière des solutions de nature à lui permettre de poursuivre son activité.

La Tbg, filiale de capital-risque dédiée au co-financement des entreprises innovantes, a de la même façon noué des partenariats avec des IHK pour mettre sur pied un réseau de 16 points d'information et de conseil sur ses prestations.

La DtA a récemment développé des services d'information et de conseil par téléphone, télécopie et e-mail à travers la création d'une centre de réception des appels implanté à Bonn, DtA-Info-Line.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

Le conseil d'administration de la DtA est présidé par un secrétaire d'Etat du BMWI qui assure la tutelle de l'établissement en lien avec les ministères des finances et de l'intérieur (le capital de la banque publique est détenu à 53% par le ministère de l'économie, à 41% par le ministère des finances et à 6% par le ministère de l'intérieur. La DtA compte près de 900 employés.

Les produits financiers de la DtA sont exclusivement distribués par le réseau des banques commerciales (Hausbankprinzip).

La DtA a développé depuis quelques années des collaborations avec les chambres de commerce et d'industrie ainsi qu'avec la banque publique de refinancement de 7 des 16 Länder. Les chambres de commerce concernées mettent leurs locaux à la disposition des conseillers de la DtA pour les actions d'information des créateurs et de soutien des entreprises en difficulté (« tables rondes »). Les Landesbanken partenaires ont accepté de proposer un produit unique mêlant les avantages qu'elles offrent avec ceux de la DtA.

E. Financement

La DtA dispose de 4 sources principales de financement pour développer son action : les fonds ERP du gouvernement fédéral, le refinancement sur les marchés financiers à des coûts peu onéreux en raison de son excellente notation (AAA), les bénéfices tirés de son activité et les dotations versées par Fonds Européen d'Investissement pour certains des produits mis en place par la DtA.

La DtA a récemment conclu un accord avec la KfW, autre institution fédérale de refinancement axée en particulier sur l'aide financière aux opérations importantes d'investissement des PME établies. Cet accord organise la mutualisation d'une partie de leurs activités respectives d'emprunt et d'émissions de titres sur les marchés financiers afin d'en faire encore baisser le coût.

F. Missions et modes d'action

Hormis dans le cadre de ses actions d'information et de conseil sur les prestations qu'elle propose, la DtA n'entre pas directement en contact avec la clientèle pour délivrer ses produits financiers. Tout transite par le réseau des banques commerciales de proximité (Hausbanken), qui reçoivent les dossiers de demande de soutien, transmettent à la DtA ceux qui leur semblent dignes d'intérêt et délivrent l'aide financière en cas de décision positive.

La plupart des interventions de la DtA prennent la forme de prêts à long terme (10 à 20 ans le plus souvent) et à taux d'intérêt bonifiés pouvant financer aussi bien l'acquisition d'équipements que le renforcement du fonds de roulement de l'entreprise en démarrage. En moyenne, la DtA assure le refinancement du prêt délivré par la Hausbank à hauteur de 40% de son montant dans les anciens Länder et de 50% dans les nouveaux Länder. En 2001, les taux bonifiés proposés variaient entre 5,09% et 8,34% selon les caractéristiques du prêt et du projet, le profil du bénéficiaire et la localisation de ce dernier. Dans les zones éligibles aux fonds structurels européens, le niveau de la bonification peut être plus important encore.

Un apport personnel du demandeur est pratiquement toujours demandé et s'établit en fonction des produits financiers et des caractéristiques du projet entre 15 et 30% du montant du prêt. La banque commerciale prend par ailleurs systématiquement des garanties sur les biens personnels ou professionnels du bénéficiaire pour le part de risque qu'elle supporte (50 à 60% du montant du prêt). La banque commerciale qui distribue un prêt DtA reçoit une commission représentant en moyenne à 1% de l'encours.

Les banques commerciales réalisent en fait une marge très faible sinon négligeable sur le placement des produits de la DtA. Elles sont surtout intéressées par les possibilités d'élargissement de leur clientèle et de la commercialisation de leurs services.

Chaque transaction portant sur une aide financière DtA se traduit par la signature de deux contrats, l'un (dont les termes sont standardisés en fonction des produits financiers) conclu entre l'établissement fédéral et la Hausbank, l'autre formalisant la relation entre cette dernière et le client final.

Toutes les banques commerciales sont censées proposer les produits financiers de la DtA. L'agence bancaire qui délivre le prêt assure systématiquement un accompagnement dans la durée (la durée du prêt) du bénéficiaire et de son projet. Elle réévalue si besoin est le montant des fonds sollicités afin, dès la phase de démarrage, d'optimiser la structure financière de l'entreprise, ce qui permet de maximiser les chances de survie. Elle anticipe de surcroît les principaux besoins de financement qui risquent de survenir dans les premières années de son développement, en programmant les refinancements à prévoir.

Depuis quelques années, la DtA essaie d'initier des collaborations avec les banques publiques de refinancement respectives de chaque Land, qui offrent des produits similaires et concurrents (prêts de long terme à taux bonifiés). Par exemple, elle a mis au point avec la LandeskreditBank de Bade-Würtemberg un produit unique combinant les avantages proposés par les deux niveaux en termes de bonification des intérêts et de refinancement des montants prêtés. 7 Länder (sur 16) ont accepté de nouer des partenariats de ce type avec la DtA.

Les principaux produits financiers mis en place par la DtA pour soutenir la création d'entreprises sont résumés dans le tableau suivant (les données datent de l'été 2001, à l'exception du programme Mikro-Darlehen lancé en juillet 2002) :

Programmes	Cibles	Taux d'intérêt	Durées	Plafonds	Part refinancée par la DtA
ERP-Existenzgründung	Créateurs, y compris professions libérales, jusqu'à 3 ans après le démarrage	5,09% NL[1] 5,35% AL	Jusqu'à 20 ans avec un différé d'amortissement de 5 ans (NL) Jusqu'à 15 ans avec un différé d'amortissement de 3 ans (AL)	490 000 € (AL) 980 000 € (NL) Jusqu'à 50% (AL) ou 75% (NL) du montant du projet	40 % (AL) 50% (NL)
DtA-Existenzgründung	Créateurs, y compris professions libérales, jusqu'à 8 ans après la création	6,12 à 6,44%	Jusqu'à 20 ans avec un différé d'amortissement de 2 à 15 ans	2 M€ Jusqu'à 75% du montant du projet (100% en cas de créations d'emplois)	40% (AL) 50% (NL)
ERP-Eigenkapital-Hilfe	Créateurs disposant de peu de fonds propres et/ou de peu de garanties, y compris professions libérales, jusqu'à 2 ans (AL) ou 4 ans (NL) après la création	5,61% (NL) 5,75% (AL)	Jusqu'à 20 ans avec un différé d'amortissement de 10 ans	490 000 € Jusqu'à 25% du montant du projet	Aucune[2]
DtA-Startgeld	Créateurs à temps plein ou à temps partiel[3], y compris les professions libérales, en phase de démarrage	8,34%	Jusqu'à 10 ans avec un différé d'amortissement de 2 ans	50 000 € Jusqu'à 100% du montant du projet	80%
DtA – Mikro-Darlehen	Créateurs à temps plein ou à temps partiel, y compris les professions libérales, en phase de démarrage[4]	9,15%	Jusqu'à 5 ans avec différé d'amortissement de 6 mois	25 000 € Jusqu'à 100% du montant du projet	80%

[1] NL pour nouveaux Länder et AL pour anciens Länder.

[2] Les Hausbanken qui distribuent ce produit peuvent faire appel à la garantie des Burgschaftsbanken (au taux de 80%), ce qui entraîne la baisse du niveau de bonification du taux d'intérêt ainsi que la réduction de la commission versée à la Hausbank par la DtA.

[3] Les créations à temps partiel soutenues ont néanmoins vocation à devenir des activités à temps plein.

[4] Pour la première fois la DtA propose l'un de ses programmes à des créateurs ayant échoué une première fois auparavant (Zweite Chance).

Les opérations de rachat de PME, considérées comme des créations, peuvent également prétendre au bénéfice de ces programmes, dont certains sont de surcroît cumulables, y compris avec produits financiers développés par les banques publiques des Länder (Les programmes ERP-Existenzgründung, ERP-Eigenkapital Hilfe, DtA existenzgründung – et leurs déclinaisons régionales dans le cas des accords de coopérations de la DtA avec les établissements publics de crédit des Länder – peuvent fournir des ressources s'additionnant au sein du plan de financement d'un seul et même projet).

La filiale capital-risque innovation de la DtA, la Tbg, intervient en co-financement avec des investisseurs privés. Jusque très récemment, elle garantissait de surcroît 50% des montants apportés par le ou les investisseurs privés, ce qui en cas de défaillance la conduisait à supporter 75% du risque. En Bavière, la Tbg, à la suite d'un accord avec Bayern Kapital, filiale capital-risque de la LfA Förderbank (banque publique de refinancement du Land), intervient selon le schéma suivant : pour 1 € injecté par un investisseur privé, la Tbg et Bayern Kapital apporte chacune 1 € (les deux institutions publiques supportant ainsi plus de 80% du risque une fois prise en compte la garantie accordée par la Tbg).

G. Information sur le dispositif

La DtA fait connaître les produits financiers et ses autres prestations à travers :

- l'organisation de campagnes de presse mettant en avant des témoignages d'entrepreneurs aidés ;
- la participation à des événements ponctuels se déroulant dans les régions (colloques ou forums consacrés à la création d'entreprise…) ;
- la présence une à deux fois par mois d'un conseillers de la DtA dans les locaux des chambres consulaires partenaires de l'établissement fédéral ;
- les réponses apportées à distance par le centre de réception des appels aux questions posées par la clientèle potentielle;
- les informations délivrées par les chambres consulaires, les réseaux des Hausbanken et les organismes de conseil.

H. Procédure d'évaluation

La DtA dispose d'un service des études statistiques et économiques qui produit des données très complètes sur l'activité de l'établissement et la population des bénéficiaires de ses prestations. Ce service réalise en outre régulièrement des analyses approfondies de l'état des besoins des créateurs d'entreprises, en particulier dans le domaine de l'accès au financement.

I. Renvoi vers d'autres dispositifs

Landeskredit Bank de Bade-Württemberg (L-Bank)

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

Le principal intérêt de ce dispositif au regard du système français réside dans la bancarisation systématique des concours financiers aux créateurs d'entreprise qui se double d'un **accompagnement et** d'un **suivi de proximité pendant toute la durée du prêt**.

Ce modèle est aujourd'hui néanmoins en voie de fragilisation. Les banques allemandes à réseaux, dans un contexte de dégradation de leur bilan et partant des ratios prudentiels qu'elles se doivent de respecter, sont de plus en plus réticentes à prendre des engagements dans le domaine du financement des projets de création, perçus à juste titre comme risqués. La tendance est de surcroît à la réduction des bonifications d'intérêt avec la diminution de l'enveloppe des subventions gouvernementales.

La DtA doit par ailleurs affronter la concurrence des Länder (moins de la moitié d'entre eux ont accepté de s'engager dans une collaboration avec la DtA) qui offrent des produits analogues, parfois à des conditions plus avantageuses encore. Cette redondance peut cependant constituer un atout pour le créateur – à condition qu'il parvienne à s'orienter dans l'enchevêtrement complexe des aides financières s'étageant sur plusieurs niveaux territoriaux d'intervention – en ce que les soutiens financiers peuvent se cumuler et couvrir fréquemment les ¾ sinon l'intégralité de ses besoins initiaux de financement.

Deux autres pratiques de la DtA méritent d'être soulignées : l'ouverture des programmes de la DtA aux opérations de **reprise de PME existantes**, **assimilées à des créations** d'une part, l'expérimentation de leur **élargissement aux créateurs ayant connu un premier échec**.

En matière de capital-risque dédié aux entreprises innovantes, les graves difficultés rencontrées par la Tbg conduisent à émettre des réserves sur les interventions en co-financement conduisant les pouvoirs publics à supporter la majeure partie des risques (75% en l'occurrence) en cas de défaillance des entreprises aidées et de retournement des anticipations sur les marchés financiers.

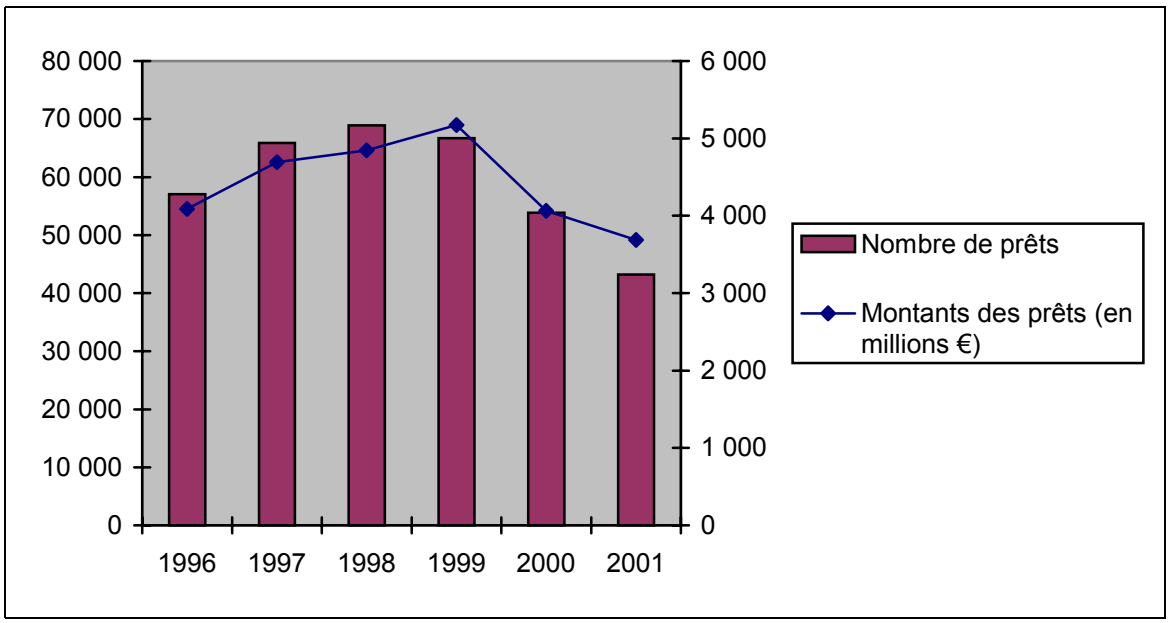
Quant au dispositif des « tables rondes », il n'est pas sans rappeler les actions menées dans le cadre des CODEFI. Son efficacité apparente, directement tributaire de la poursuite de l'implication de la Hausbank dont il s'agit précisément d'éviter le désengagement, est à mettre au compte de l'expertise indépendante de la situation et des perspectives de l'entreprise en difficulté, diligentée dans des délais relativement brefs sous l'impulsion de la DtA.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DU DISPOSITIF

1. *Données bilantielles et activité de la DtA*

Montants en M€	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total du bilan	38 867	42 969	44 737	46 417	51 600	53 216
Montant des prêts (en stock)	35 274	38 432	40 443	41 017	44 220	48 048
Provisions pour risque	128	160	168	183	196	246
Revenus tirés des intérêts et des commissions	266	336	383	386	336	110
Revenu net	77	87	102	105	104	(-130)

Evolution de l'activité de prêts aux créations d'entreprises
en nombre et en montants cumulés (en 2001)



Depuis quelques années, la tendance est au désengagement des Hausbanken dont les réticences en matière de prêt aux créations d'entreprises, projets jugés risqués et peu rentables, sont de plus en plus préoccupantes selon la DtA. Les réseaux bancaires de loin les plus actifs dans ce domaine sont désormais les caisses d'épargne et les banques mutuelles. Les autres réseaux, comme ceux de la Deutsche Bank et de la Commerzbank sont de moins en moins présents dans la distribution des aides de la DtA. La dégradation du bilan des banques allemandes et la multiplication ces dernières années d'engagements douteux révélés récemment par certaines faillites retentissantes de grands groupes sont pour beaucoup dans ce comportement qui ne pourra que s'accentuer avec l'entrée en vigueur à partir de 2004 du renforcement des règles prudentielles décidé par l'accord de Bâle II.

Réseau	Nombre de prêts en 2001	Variation par rapport à 2000	Montants cumulés en 2001 (en M€)	Variation par rapport à 2000	Montant moyen par prêt en 2001 (en €)
Caisses d'épargne	23 283	-15,8%	1 947	-2,3%	83 623
Banques mutuelles	15 612	-22,9%	1 231	-11%	78 850
Banques commerciales	4303	-27,9%	506	-26,3%	117 592

٢. *Impact des programmes*

Programmes (au 31 décembre 2001)	Cumul des montants prêtés (en M€)	Nombre de prêts	Montant moyen par prêt (en €)
ERP-Existenzgründung	575	6 513	88 284
DtA-Existenzgründung	2 315	21 912	105 650
ERP-Eigenkapital Hilfe	383	5 121	74 790
DtA-Startgeld	191	5 997	31 850
TOTAL	**3 686**	**39 603**	**93 074**

Au regard de ces chiffres, la DtA apporterait ainsi son aide financière à bien moins de 10% des créateurs si l'on tient compte du fait que les reprises de PME sont intégrées à ces données et que certains programmes aident les entreprises créées depuis plusieurs années (jusqu'à 8 ans après le démarrage).

Phase	Nombre de prêts	Montants cumulés (en M€)	Montant moyen par prêt (en €)
Démarrage	17 206	1 036	60 211
Reprise	9 224	824	89 177
Consolidation et croissance	16 767	1 825	108 844

En fait, la DtA a apporté en 2001 son soutien financier à moins de 4% des créations pures en Allemagne.

Le nombre d'emplois créés ou maintenus au travers des projets soutenus par la DtA en 2001, s'élèverait, sous réserve d'une expertise des modalités d'une telle évaluation, à près de 263 000.

Emplois créés	Emplois maintenus	TOTAL	Nombre de projets	Nombre moyen d'emplois créés ou maintenus par projet aidé
55 824	206 901	**262 725**	36 040	7,3

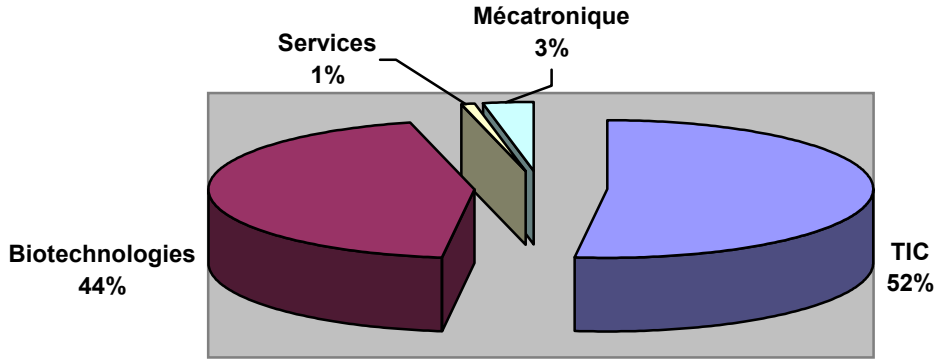
٣. *La Tbg*

Au 31 décembre 2001, le portefeuille des engagements de la Tbg se composait de 851 entreprises technologiques pour un montant total cumulé de participations de 1 Md€ environ (valeur historique). L'âge moyen des entreprises financées se situait autour de 3 ans.

Flux annuels	2000	2001
Montants investis par la Tbg (en M€)	505	209
Nombre d'entreprises	642	260

Les deux tiers des montants investis se concentrent dans les 3 Länder suivant : Bavière, Berlin et Rhénanie-Westphalie du Nord.

Répartition par secteurs d'activité du portefeuille de la Tbg



Sous l'effet de l'effondrement du marché des valeurs technologiques et de la contraction brutale des perspectives de sortie (fermeture du Neuer Markt notamment), la Tbg rencontrerait actuellement de graves difficultés financières susceptibles de retentir sur le bilan de la DtA (le taux de défaillance serait supérieur à 50% et le chiffre de 220 millions d'€ de pertes serait évoqué).

Au début du mois d'octobre 2002, le gouvernement allemand a annoncé qu'il envisageait de rapprocher la KfW et la DtA, ce qui signifierait en fait le rachat de la seconde par la première, cette solution présentant l'avantage d'engendrer des recettes pour le budget fédéral tout en lui évitant d'éponger les pertes de la DtA et de sa filiale. Par ailleurs, certains observateurs pensent que ce rapprochement permettrait des économies d'échelle et donc une diminution des coûts dans le domaine du soutien financier aux PME.

٤. *Volume d'activité du centre des appels DtA-Info-Line*

DtA info-line, le nouveau centre d'information par téléphone, télécopie et e-mail, reçoit 400 demandes par jour en moyenne. Les 46 points d'information de la DtA dans les chambres de commerce auraient donné lieu à environ 6 000 consultations en 2001. Quant au dispositif « tables rondes », il aurait été enclenché depuis 1995 au bénéfice de plus de 17 000 entreprises (2 300 en 2001). Le taux de succès serait à ce jour de 60% et près de 190 000 emplois auraient pu être sauvés grâce à cette mesure.

FICHE VII.2

LA SENSIBILISATION A L'ESPRIT D'ENTREPRISE DANS LES ETABLISSEMENTS SCOLAIRES ET D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR :

LES PROGRAMMES « JUNIOR » ET « EXIST »

I. LE PROGRAMME JUNIOR

A. Objet et public cible

JUNIOR est un programme visant à sensibiliser à l'esprit d'entreprise les élèves de la fin du premier degré de l'enseignement secondaire (équivalent de la classe de 3ème en France).

B. Origine et évolution

Le programme a été initié en 1994 par le ministère fédéral de l'économie et de la technologie (BMWI), en collaboration avec le ministère de l'éducation et de la recherche (BMWI) et en partenariat avec certains Länder, échelons détenant la compétence de droit commun dans le domaine de l'éducation, ainsi qu'avec l'Institut de l'économie allemande (IDW), organisme proche des milieux patronaux.

C. Maillage territorial

Lors de l'année scolaire 2000-2001, le programme Junior a associé 12 des 16 Länder (Bade-Württemberg, Bavière, Basse-Saxe, Berlin, Brandebourg, Hambourg, Westphalie-Rhénanie du Nord, Rhénanie-Palatinat, Sarre, Saxe, Schlegswig-Holstein, Saxe-Anhalt). L'objectif est d'étendre cette initiative à l'ensemble du territoire allemand.

D. Modes d'action

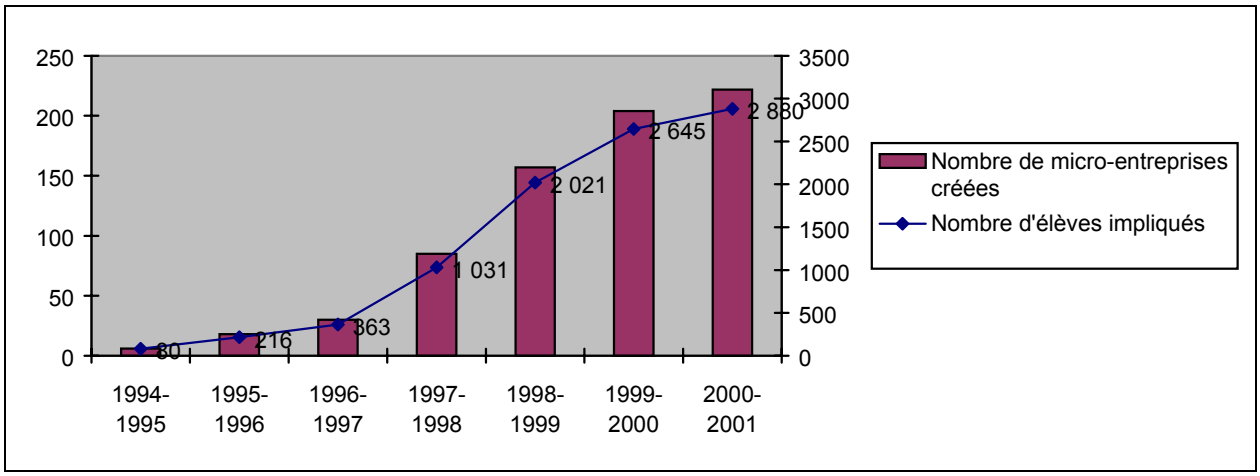
Des groupes de 10 à 15 élèves définissent et mettent en œuvre un projet de micro-entreprise pendant l'année scolaire, le capital de départ étant constitué de l'achat par les élèves de parts de l'entreprise (la montant des sommes investies par les élèves dans leur entreprise est limité de façon à les inciter à trouver des financements extérieurs, partant à convaincre d'autres personnes de la pertinence de leur plan d'affaires). En moyenne, 65 actions sont émises pour un coût unitaire de 10 €, ce qui correspond à un capital de départ moyen de 650 €. La répartition des rôles entre les élèves est définie préalablement au démarrage effectif de l'activité par le biais de la définition des fonctions de chacun au sein d'un organigramme.

La constitution et la gestion de la société doivent se conformer en tous points aux réglementations en vigueur (y compris sur les plans fiscal et social, puisque l'entreprise est assujettie au paiement des impôts et charges sociales exigibles). A la fin de l'année scolaire, la micro-entreprise et le capital investi de même que les gains éventuels sont répartis entre les participants.

La participation d'un établissement scolaire au programme JUNIOR peut être engagée à l'initiative d'un professeur ayant obtenu l'accord du directeur de l'établissement. Ce dernier doit alors s'adresser à l'association JUNIOR, implantée dans chaque Land, qui l'aide à mettre en place les groupes d'élèves et les projets de créations d'entreprises.

Des rencontres régionales sont ensuite organisées, au cours desquelles les groupes d'élèves peuvent faire connaître leur entreprise et vendre leurs produits. Un concours est organisé dans chaque Land concerné pour désigner les projets les plus intéressants et les plus performants. Les projets régionaux distingués prennent ensuite part à un concours national qui récompense le meilleur projet, le groupe d'élèves primé étant appelé à participer à un concours de niveau européen sous l'égide de l'association « Young Enterprise Europe ».

E. Impact du programme



Depuis son lancement, le programme JUNIOR aura par conséquent touché plus de 9 000 élèves âgés de 13 à 16 ans, qui auront participé à la création de plus de 700 micro-entreprises. Le chiffre d'affaires moyen par entreprise se situait autour de 1000 € lors de l'année scolaire 2000-2001.

II. LE PROGRAMME EXIST

A. Objet et public cible

Le programme EXIST (Existenzgründer aus Hochschulen) poursuit 3 objectifs : l'enracinement d'une culture de l'entreprise dans les établissements d'enseignements supérieurs et de recherche (Universités, Fachhochschulen, laboratoires de recherche), le développement de la valorisation industrielle et commerciale des découvertes de la recherche, l'amélioration de la mobilisation du potentiel de créations d'entreprises innovantes que constituent les idées et les personnalités issues du monde de la recherche.

Ce dispositif s'adresse par conséquent plus particulièrement aux enseignants-chercheurs et à ceux de leurs étudiants les plus avancés dans cursus.

B. Origine et évolution

Piloté par le ministère fédéral de l'éducation et de la recherche (BMBF), en collaboration avec celui de l'économie et de la technologie (BMWI), le programme EXIST a été lancé à la fin de l'année 1997 sous la forme d'un concours d'idées.

Les candidats admissibles devaient être des réseaux régionaux d'au moins 3 partenaires différents incluant un établissement d'enseignement supérieur ou de recherche. Au terme d'une procédure de sélection en deux étapes, 5 projets sur 109 participants, dont plus de 200 établissements d'enseignement supérieur ou de recherche, ont été retenus.

Depuis l'été 2002, 10 autres réseaux régionaux ont été sélectionnés parmi 45 candidats représentant une vingtaine de régions.

En complément des financements apportés aux réseaux régionaux distingués, des enveloppes de subventions individuelles (Exist seed funds) ont été mises en place. Ces aides financières visent à encourager les étudiants, les professeurs et les chercheurs des régions « Exist » qui décideraient de créer leur entreprise.

C. Maillage territorial

En octobre 2002, 15 régions participaient au programme EXIST dans 11 Länder (Saxe, Thuringe, Rhénanie-Westphalie du Nord, Bade-Württemberg, Brandebourg, Breme, Rhénanie-Palatinat, Schleswig-Holstein, Bavière, Mecklembourg-Poméranie occidentale, Hesse)

D. Missions et modes d'action

Le premier volet du programme EXIST consiste à favoriser l'émergence de réseaux régionaux dédiés au transfert de technologies et à la promotion de la création d'entreprises par des personnes issues des milieux universitaires et de la recherche. Au terme d'un appel d'offres, les projets les plus intéressants, au regard notamment des potentialités de la région en termes de création d'entreprises innovantes d'une part, du spectre des différents partenaires impliqués[1] d'autre part, se partagent pendant 5 ans une enveloppe de subventions prélevées sur les crédits du BMBF. Lors des premier et second appels d'offres, les 15 réseaux régionaux retenus se sont partagés au total 35 M€, soit entre 0,3 et 0,5 M€ par an et par réseau pendant 5 ans.

Ces réseaux et leurs initiatives sont suivis et par un comité fédéral d'experts composé de représentants qualifiés du monde de la recherche, de l'industrie et de la finance.

Les meilleures pratiques recensées dans le domaine de la constitution et de l'animation de tels réseaux feront l'objet d'un examen approfondi dans l'optique de leur généralisation dans les autres régions allemandes.

Le département ISI (Systemtechnik und Innovationsforschung) du Fraunhofer Institut a été choisi pour accompagner la mise en œuvre des stratégies propres à chaque réseau et pour élaborer une méthode d'évaluation comparée des performances de chaque réseau. La première évaluation globale du programme EXIST devrait être disponible à la fin de l'année 2002.

Les dépenses engagées par les établissements d'enseignement supérieur et de recherche au titre de leur contribution à la réalisation du plan d'actions du réseau peuvent être subventionnées à 100% tandis que les taux de subvention des financements mobilisés par les entreprises privées parties prenantes est au maximum de 50%.

Le second volet – les aides financières versées aux créateurs d'entreprise évoluant dans les régions participant au programme EXIST – repose sur des allocations permettant de servir un « revenu de vie » aux bénéficiaires et de financer une partie des prestations de conseil et de formation dont ils auraient besoin pour mener à bien leur projet (une allocation de base équivalente à la moitié d'un salaire d'un cadre de la fonction publique, soit 7 500 € par an en moyenne, augmentée de dotations additionnelles ayant vocation à financer des services de conseil et de formation).

---

[1] Universités, laboratoires de recherche, entreprises, fonds de capital-risque, chambres de commerce et d'industrie, collectivités locales, organismes de conseil et de formation en management…

Les publics éligibles à ce second volet sont les étudiants en cours d'études, les étudiants diplômés depuis 5 ans au plus et les jeunes assistants de recherche. Ces créateurs en puissance peuvent également s'appuyer sur les conditions propices à la réussite de leur projet, résultant des actions conduites dans le cadre du plan stratégique définis par les réseaux régionaux. Chacun de ces réseaux dispose ainsi d'une agence EXIST, un service ad hoc qui délivre gratuitement des informations aux candidats à la création et les oriente vers les partenaires susceptibles de les aider à donner corps à leurs initiatives économiques. En outre chacun des bénéficiaires doit obligatoirement être parrainé par un professeur et peut faire gratuitement appel aux moyens matériels et logistiques de l'établissement dont il relève. 6 mois après avoir été sélectionné, le créateur doit présenter l'avancement de son projet à un comité d'évaluation formé de représentants des partenaires du réseau régional.

E. Impact, résultats et principaux enseignements du programme

Environ 180 000 étudiants seraient concernés dans les universités et établissements de recherche des 5 réseaux régionaux retenus lors du premier appel d'offres (pour un nombre total d'habitants de 7,03 millions).

Près de 350 créations d'entreprises innovantes seraient imputables à l'action des 5 premiers réseaux régionaux sélectionnés.

Dans les régions candidates mais non retenues in fine (premier appel d'offres), plus des ¾ des actions projetées auraient tout de même vu le jour, permettant la création de plus de 1 300 entreprises directement issues des universités et des laboratoires de recherche des régions en question.

Le département ISI du Fraunhofer Institut a interrogé plus de 5 000 étudiants appartenant à 10 établissements universitaires localisés dans les régions participant au programme EXIST. Bien que le taux d'inscription dans les enseignements spécifiquement consacrés à la création d'entreprises continue d'être très peu élevé, 40% d'entre eux ont déclaré envisager de s'installer à leur compte au terme de leurs études.

Pour produire tous les effets attendus, il est apparu que la participation d'un établissement universitaire au programme EXIST :

- devait susciter l'adhésion de la direction de l'établissement et l'implication de l'ensemble de ses composantes et ne pas reposer uniquement sur l'initiative de quelques professeurs et enseignants ;

- devait faire l'objet d'une large, intensive et régulière publicité auprès des étudiants et des enseignants afin de les sensibiliser à l'esprit d'entreprise et d'accroître leur intérêt pour la création de richesses ;

- devait faire une large place aux partenaires extérieurs aux milieux universitaires.

FICHE VII.3

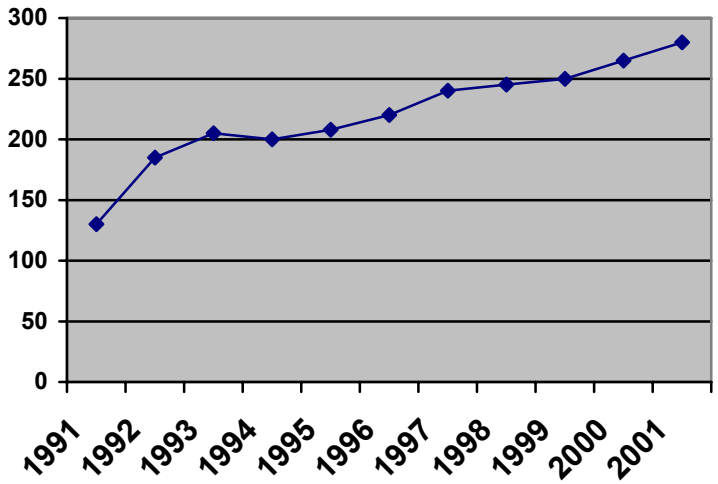
LES PROGRAMMES DE SOUTIEN AUX SCIENCES DE LA VIE APPLIQUEES

I. BIOREGIO, BIOPROFILE, BIOCHANCE ET BIOFUTURE

Depuis le début des années 1990, l'Allemagne consacre des sommes croissantes à l'essor du secteur des biotechnologies (R&D, transfert de technologie, émergence de pôles régionaux d'excellence). De 150 M€ d'aides directes par an au début des années 1990, les montants alloués chaque année sont aujourd'hui de l'ordre de 265 M€, 80% provenant du ministère de l'enseignement et de la recherche (BMBF), les 20% restants étant prélevés sur les budgets des ministères de l'agriculture, de la santé, de l'économie et de l'environnement..

Au total, si l'on tient compte des crédits accordés aux travaux de recherche conduits par les instituts de recherche (société Max Planck, société allemande de recherche, société Fraunhofer notamment), ce sont en fait plus de 750 M€ qui sont alloués chaque année par l'échelon fédéral au financement du développement des biotechnologies.

Montants des dépenses fédérales pour les R&D dans les biotechnologies (en M€)



La majeure partie de ces fonds sont attribués par le BMBF dans le cadre d'appels à projets thématiques et/ou régionaux. Il prennent la forme de subventions versées à des universités, à des instituts de recherche mais aussi à des entreprises, les projets s'appuyant sur un partenariat dynamique entre la recherche et l'industrie étant privilégiés.

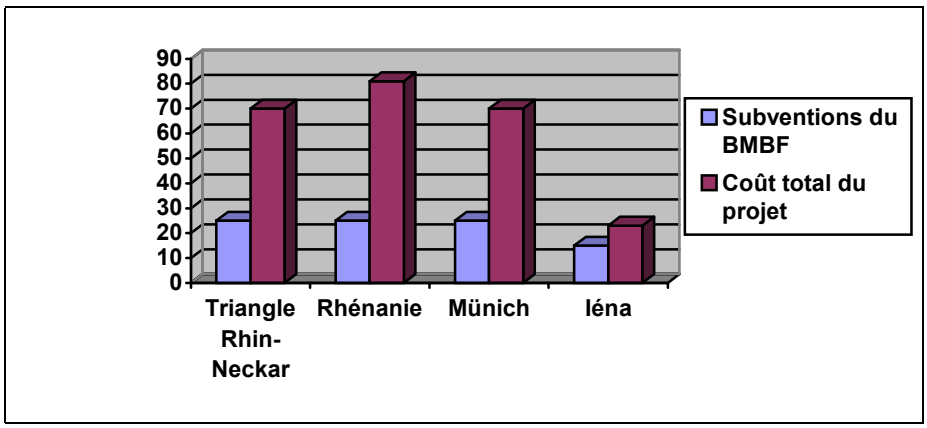
Parmi ces mesures, certaines concernent plus particulièrement la création d'entreprises innovantes et la constitution de réseaux régionaux de compétences, avec l'objectif sous-jacent de favoriser l'essor ordonné et polarisé des investissements dans la production et la valorisation des innovations intéressant le domaine des sciences de la vie.

A. Le concours Bioregio (1995-2000)

Premier concours lancé par le BMBF en 1995, il avait pour objectif d'encourager l'élaboration de projets régionaux tendant à mettre en synergie les sources de financement, les capacités de recherche et les potentialités industrielles, en particulier en termes de créations d'entreprises nouvelles, dans le domaine des sciences de la vie. Le but était de donner un coup d'accélérateur au développement industriel des biotechnologies, secteur considéré comme stratégique tant au regard de la compétitivité future de l'économie allemande dans le champ de l'innovation que du point de vue de son indépendance vis-à-vis de technologies sensibles pour la santé humaine.

L'enveloppe de 90 M€ mobilisée par cet appel à projets a été délibérément concentrée sur quelques régions susceptibles de donner naissance à des pôles atteignant la masse critique requise pour rivaliser sur le plan international. Cette enveloppe quinquennale a été répartie entre 4 régions lauréates choisies par un jury d'experts internationaux : la biorégion Rhénanie, la biorégion triangle Rhin-Neckar (Heidelberg et Manheim), la biorégion Münich et la biorégion Iéna. Les 3 premières ont reçu 25 M€ chacune tandis que la quatrième était dotée d'un prix spécial de 15 M€.

Au total, plus de 250 M€ ont été mobilisés à la suite de ce concours :



Toutefois, ce dispositif a conduit les 17 régions qui avaient fait acte de candidature à formuler leur stratégie et leurs objectifs tout en réalisant un diagnostic de leur situation et de leur potentiel, cet exercice ayant de surcroît stimulé la formation de réseaux associant des partenaires différents qui ont souvent pu prolonger leur collaboration.

B. Le concours Bioprofile (2000-2005)

Inauguré à la fin de l'année 1999 dans le prolongement du concours Bioregio, le concours Bioprofile vise à profiler quelques biorégions sur des thématiques très pointues dont ls perspectives en termes d'application industrielle semblent particulièrement prometteuses. Au terme de la procédure de désignation des meilleurs projets, 3 régions ont été retenues sur les 20 qui avaient déposé leur candidature : Postadm/Berlin (traitement des maladies dépendantes de l'alimentation), Braunschweig/Göttingen/Hanovre (génomique fonctionnelle et optimisation des thérapies), Stuttgart/Neckar-Alb (biologie regénérative).

Ces trois régions bénéficient pendant 5 années d'une enveloppe de 50 M€ qui est réservée au financement des actions prévues par leur projet.

C. Le concours Biochance (1999-2004)

L'objectif de ce programme lancé en 1999 est de soutenir la création et l'expansion des jeunes entreprises (âgées de moins de 5 ans) de recherche et de développement dans le secteur des biotechnologies, sous réserve qu'elles privilégient la recherche appliquée. Les 26 entreprises sélectionnées se partagent une enveloppe quinquennale de 50 M€ de subventions, soit près de 2 M€ chacune.

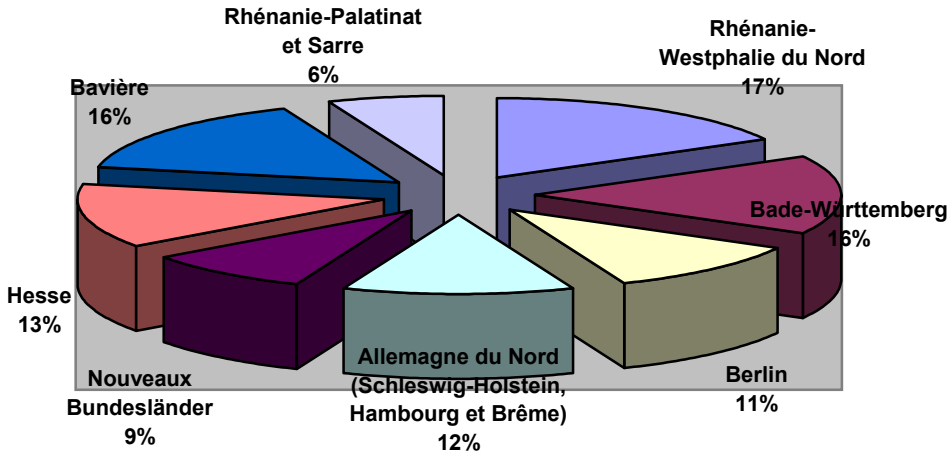
D. Le concours Biofuture (1998-2003)

Ce programme a été mis en place en 1998 pour encourager les projets de recherche des jeunes chercheurs et favoriser ainsi la relève dans le domaine des sciences de la vie. Il a également pour but d'inciter les nombreux chercheurs allemands expatriés à revenir dans leur pays d'origine pour poursuivre et développer leurs travaux. 42 M€ ont été attribués aux 32 vainqueurs (sur 800 candidats) qui mèneront leur projet de recherche dans les instituts allemands partenaires. Ils ont en moyenne reçu 300 000 € chacun par an pour former une équipe de recherche interdisciplinaire pouvant compter jusqu'à 6 personnes.

Le nouveau programme cadre allemand de R&D en biotechnologies présenté en janvier 2001 organise le renforcement des moyens du BMBF pour les 5 années à venir. Le budget de ce programme s'élève à 750 M€, auxquels s'ajoutent 175 M€ résultant de la vente des licences UMTS qui serviront à la constitution d'un réseau national des compétences en génomique.

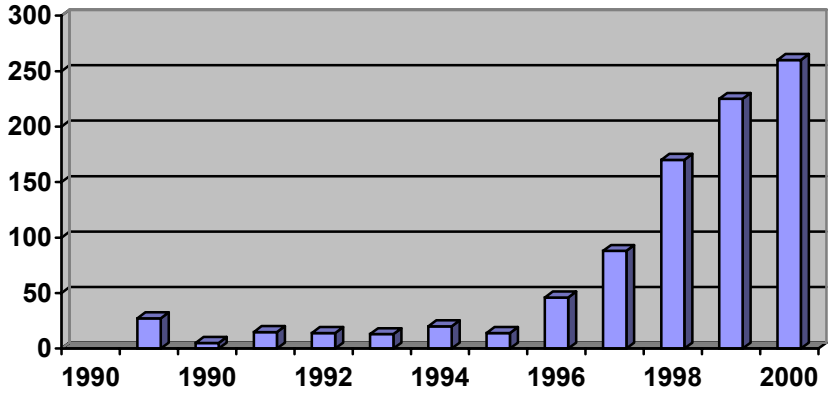
L'Allemagne se positionne désormais en première position en Europe, juste derrière les Etats-Unis, en ce qui concerne les aides publiques à la R&D dans le domaine des sciences de la vie.

Répartition régionale des subventions du BMBF (302 M€ sur la période 1996-2001)



Par ailleurs, depuis une décennie, les interventions publiques en matière de capital risque, à travers en particulier l'action d'établissements publics fédéraux comme la Tbg, filiale de la DtA, ou la KfW, conjuguée dans certains Länder avec les investissements des sociétés publiques régionales de capital-risque (Bayern Kapital en Bavière), ont été principalement centrées sur l'amorçage des entreprises de biotechnologies.

Capital-risque investi dans les entreprises allemandes de biotechnologies (en M€)



II. LE PROGRAMME « ZUKUNFTSOFFENSIVE » DU LAND DE BAVIERE

Le soutien à la création et au développement des jeunes entreprises de haute technologie est depuis le milieu des années 1990 une priorité des autorités bavaroises.

En 1994, le ministre-président Stoiber a présenté devant le Lantag sa stratégie en la matière, qui s'est traduite par l'adoption du programme « Offensive Zunkunft Bayern ». Le but principal de ce plan d'actions très ambitieux, financé par une partie des recettes issues des privatisations[1], était de promouvoir les transferts de technologie depuis le monde de la recherche vers le tissu économique, notamment au travers de la création d'entreprises innovantes dans les domaines des biotechnologies et des technologies de l'information et de la communication (TIC).

La mise en œuvre du programme « Zukunftsoffensive » a mobilisé depuis son démarrage près de 4 Md€, répartis entre les sous-programmes Bayern On Line, High-tech Offensive et Software Offensive (les crédits ont été utilisés pour le financement d'infrastructures, d'efforts publics et privés de R&D, de création d'outils de capital-risque destinés à financer l'amorçage de start-up, d'actions visant à constituer des réseaux régionaux dédiés aux nouvelles technologies…), la plupart des financements et des projets soutenus étant concentrés dans la région de Münich.

La notion de réseau est au centre de la stratégie bavaroise. Il s'agit de mettre en relation les acteurs publics (administrations du Land, municipalités, banques publiques, universités et laboratoires de recherche) et privés (institutions financières, grandes entreprises et PME établies) susceptibles d'alimenter la dynamique des créations d'entreprises innovantes et des transferts de technologies.

[1] La constitution bavaroise interdit d'affecter les recettes de privatisation à des dépenses courantes.

Les actions régionales sont renforcées par les dispositifs fédéraux. La région de Münich s'est ainsi largement appuyée sur les subventions du programme Bioregio pour amplifier ses interventions en matière de développement des entreprises de biotechnologies, tandis que Bayern Kapital se rapprochait de la Tbg pour démultiplier ses capacités de financement des phases de pré-démarrage et de démarrage des start-up implantées en Bavière, la majorité des investissements étant ciblée sur le secteur des sciences de la vie.

Dans le cadre du concours Bioregio remporté par la région de Münich, deux actions phares méritent d'être signalées : l'édification de l'un des tous premiers pôles biotechnologiques en Europe, la technopole thématique de Martinsried, et le lancement d'une société de capital-risque exclusivement consacrée au financement de l'amorçage des entreprises de biotechnologies.

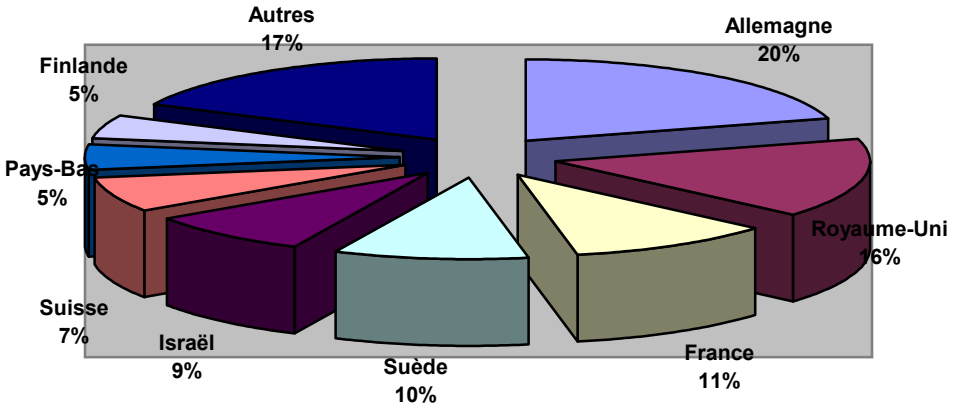
La moitié des 110 sociétés de biotechnologies que compte aujourd'hui la région de Münich se concentre dans un cercle de 2 km de rayon autour des infrastructures majeures de recherche en sciences de la vie que sont le centre hospitalier universitaire et les 3 instituts Max Planck situés à Martinsried.

BioM AG est une société para-publique dont le Land de Bavière est le premier actionnaire. BioM AG, qui pilote l'incubateur de Martinsried, gère également un fonds d'amorçage de 8 M€. Ce fonds s'engage en moyenne à hauteur de 150 000 € par entreprise mais peut aller jusqu'à consentir des financements atteignant 2,5 M€. Il intervient souvent en co-financement avec Bayern Kapital et la Tbg (pour 1 euro investi par BioM, Bayern Kapital et la Tbg apportent chacune 1 euro). En moyenne, les fonds investis par les 3 fonds de capital-risque sont par conséquent d'un montant de 450 000 € mais peuvent dans certains cas atteindre 7,5 M€. En règle générale, l'effet de levier des interventions de BioM lors des tours de table est de l'ordre de 1 à 5.

BioM a par ailleurs été chargée de gérer l'enveloppe de 25 M€ accordée à la région de Münich au titre du concours Bioregio. Ces financements fédéraux ont en particulier permis de subventionner la création d'une vingtaine d'entreprises de biotechnologies. Elle joue en outre chaque année un rôle important dans le bon déroulement du concours de plans d'affaires de Münich qui s'adresse aux projets de création d'entreprises de la nouvelle économie (Münchener Business Plan Wettbewerb), cet événement, procédant de la volonté des pouvoirs publics de sensibiliser les milieux de la recherche à l'esprit d'entreprise, s'étant imposé comme l'un des principaux outils de l'animation du réseau des partenaires intéressés par le soutien aux entreprises technologiques.

Le fort engagement des pouvoirs publics allemands en faveur de l'essor des biotechnologies s'est accompagné de résultats incontestables mais encore fragiles comme l'ont montré les difficultés provoquées par l'effondrement récent du marché des nouvelles technologies. La maturité moyenne des sociétés allemandes de biotechnologies est encore insuffisante et leurs besoins de financement restent élevés, au moment même où les sources d'investissement, privées comme publiques (les acteurs publics ayant opté pour des interventions pro-cycliques), se tarissent. Toutes les entreprises créées ne survivront pas, même certaines de celles qui disposent pourtant de réelles perspectives industrielles et économiques.

Nombre des entreprises de biotechnologies en Europe en 2000 (dont Israël)



En 2001, les jeunes entreprises allemandes de biotechnologies, au nombre de 332, employaient plus de 10 000 personnes hautement qualifiées et réalisaient un chiffre d'affaires de 786 M€. Plus du tiers de ces sociétés a moins de 3 ans et près de 40% ont moins de 10 employés, ne visant le plus souvent que la commercialisation d'un seul produit ou d'une seule technologie. Le retard sur le Royaume-Uni et plus encore sur les Etats-Unis en termes de taille des entreprises et de consolidation du secteur reste très important.

Biotechnologies - Données comparatives 2000	Allemagne	Royaume-Uni	Europe	Etats-Unis
Nombre d'entreprises de biotechnologies	332	281	1 570	1 273
Effectifs	10 673	18 400	61 104	162 000
Effectif moyen par société	35	65	40	127
Chiffre d'affaires du secteur (en M€)	786	2 066	8 679	23 750
Chiffre d'affaires moyen par entreprise (en M€)	2,37	7,35	6	19
Sociétés cotées en bourse	20	48	105	300

FICHE VII.4

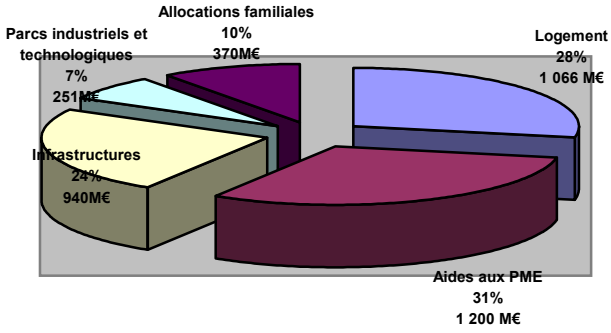
LA LANDESKREDITBANK DU BADE-WÜRTTEMBERG (L-BANK)

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La L-Bank est un établissement public de crédit dont les missions, qui lui sont confiées par le Land, consistent principalement à favoriser le financement des PME en démarrage et en développement. La L-Bank est également chargée de contribuer au financement de l'achat ou de la construction de logements, d'accompagner le développement des zones industrielles, de soutenir le développement des infrastructures et de verser les allocations familiales.

Flux des engagements financiers en 2001



L'établissement apporte en particulier un soutien financier aux créations d'entreprise implantées dans le ressort du Land, y compris les professions libérales, étant précisé que les opérations de reprise et dans certains cas les PME âgées de moins de 8 ans sont éligibles aux programmes offerts au titre des créations.

B. Origine et évolution

La L-Bank, dont le capital est détenu à 100% par le Land, est née en 1998 de la réorganisation des services bancaires proposés par des institutions publiques liées au land. Ce mouvement de réorganisation était motivé par la nécessité de séparer clairement les activités concurrentielles des missions de service public. Les premières ont été regroupées au sein de la Landesbank Bade-Württemberg (LBBW)[1] tandis que les secondes ont été transférées à la L-Bank.

[1] La LBBW est contrôlée par le land à hauteur de 39,5% du capital, les caisses d'épargne et la ville de Stuttgart se partageant le reste des parts.

A la fin de l'année 2000, la L-Bank a créé un département dédié au capital-risque qui a pour objet de prendre des participations dans des fonds d'investissement mais aussi directement dans de jeunes entreprises technologiques à fort potentiel de développement.

En 2001, elle a par ailleurs mis en service deux centres d'information et de conseil, l'un à Karlsruhe, l'autre à Stuttgart. Ces centres peuvent recevoir du public et fournissent en outre des réponses rapides aux questions qui leur sont adressées par téléphone ou par e-mail.

C. Maillage territorial

Si le siège de la banque publique se situe à Karlsruhe, l'implantation la plus importante en termes d'effectifs employés se trouve à Stuttgart. En application du « Hausbankprinzip », la L-Bank ne délivre pas directement ses produits à sa clientèle mais s'appuie sur le réseau des banques commerciales pour assurer leur distribution.

D. Acteurs intervenant et leur organisation

L'établissement est dirigé par un conseil d'administration que préside le ministre de l'économie du Land. Il employait environ 1 100 personnes à la fin de l'année 2001. Les réseaux des banques commerciales de proximité sont censés offrir à leur clientèle les produits financiers de la L-Bank.

E. Financement

La L-Bank finance ses interventions, pour l'essentiel des prêts de long terme à taux bonifiés, grâce à 3 sources de financement : l'emprunt sur les marchés financiers à des conditions très avantageuses permises par l'excellente notation dont elle bénéficie (AAA)[٧], les subventions du Land (35 à 40 M€ par an au titre des bonifications d'intérêt) et les bénéfices tirés de ses activités (77 M€ sur 183 millions de bénéfices distribuables en 2001, le mandat assigné à la L-Bank par son actionnaire étant de ne pas subir de pertes).

F. Missions et modes d'action

Le principal programme géré par la L-Bank, « Gründungs und Wachstum (GuW), consiste en des prêts à taux bonifiés accordés à des entreprises en création ou en développement, ce qui comprend également les rachats de PME et les professions libérales (jusqu'à 8 ans après le démarrage).

Ces prêts, d'une durée de 5 à 20 ans et pouvant être assortis de périodes de différé d'amortissement comprises entre 1 et 15 ans, peuvent financer l'acquisition d'équipements comme les besoins en fonds de roulement. Leur montant maximum est de 2 M€. Ils peuvent représenter jusqu'à 75% du montant total du projet pour les investissements et jusqu'à 100% pour le financement du cycle d'exploitation. Le forfait additionnel de 25 000 € par emploi créé permet souvent, même dans le cas du financement des investissements, d'atteindre 100% du coût total du projet.

[٧] Toutes les obligations émises par la L-Bank sont explicitement garanties par le Land.

Ces prêts sont exclusivement distribués par les banques commerciales qui reçoivent les demandes. Elles procèdent à une première instruction des dossiers et adressent ceux qui leur paraissent les plus dignes d'intérêt à la L-Bank qui décide in fine. En fonction des caractéristiques du projet et du profil des demandeurs, la Hausbank peut choisir ou non de demander à la L-Bank le refinancement d'une partie du montant du prêt. La part refinancée ne peut dépasser 40%. Le recours à cette forme de garantie entraîne l'accroissement du coût de l'emprunt pour le client (jusqu'à 0,9 point en plus) et la réduction de la commission versée à la Hausbank par la banque publique du Land.

Si le refinancement de 40% de l'emprunt n'apparaît pas suffisant pour la Hausbank, celle-ci peut faire appel à la garantie d'une Bürgschaftsbank (banque de cautionnement) dont le taux de couverture peut monter jusqu'à 80%. La mise en jeu de cette option renchérit encore le coût de l'emprunt pour l'utilisateur final puisque la Bürgschaftsbank perçoit une commission de 1% payée par la Haubank qui en répercute la charge sur l'emprunteur.

Le programme GuW donne lieu depuis décembre 2000 à une collaboration avec la Deutsche Ausgleichsbank (DtA). La L-Bank combine ainsi en un seul produit les avantages présentés par ses dispositifs avec ceux offerts dans le cadre du programme DtA-Existenzgründung. Les taux d'intérêt sont ainsi doublement bonifiés et se sont de 0,5 à 0,75 point inférieur aux taux habituellement pratiqués au titre du seul programme de la DtA. Le taux effectif se situait entre 4,9 et 6,77 % en octobre 2002. Il est irrévocablement fixé durant les 10 premières années du prêt et peut ensuite faire l'objet d'une renégociation.

La possibilité de cumuler le programme DtA-Existenzgründung avec les programmes ERP-Eigenkapitalhilfe et ERP-Existenzgründung s'applique en outre au produit conjointement mis au point par la DtA et la L-Bank. Ces deux derniers programmes peuvent par conséquent être associés au dispositif GuW, à condition toutefois que l'entreprise soit âgée de moins de 2 ans dans le cas du cumul avec ERP-Eigenkapital Hilfe et de moins de 3 ans pour la combinaison avec ERP-Existenzgründung.

En plus du programme GuW, la L-Bank propose un autre produit destiné à financer les projets de création et de reprise d'entreprises : Starthilfe.

Ce dispositif s'adresse à des projets d'un montant maximal de 75 000 € et peut financer aussi bien des dépenses d'investissement que des besoins en fonds de roulement. Il s'agit de prêts à taux bonifiés d'une durée de 8 ans ne pouvant excéder les 2/3 du montant du projet, soit au plus 50 000 €. Le taux effectif était compris entre 4,56 et 5,09% en octobre 2002, soit un taux sensiblement plus avantageux que celui offert par la DtA au titre de son programme Startgeld[٣], programme fédéral que le dispositif Starthilfe vient directement concurrencer. La possibilité de cumuler Starthilfe avec GuW constitue un autre avantage pour le bénéficiaire.

Quant aux interventions effectuées par le département capital-risque L-EA (Eigenkapital-Agentur), elles revêtent la forme de participations minoritaires (principe du co-financement avecdes partenaires privés) dans les entreprises innovantes à fort potentiel de croissance ou dans des fonds d'investissement spécialisés dans ce type de start-up. Les décisions d'engagement sont toujours précédées de l'examen du dossier par une équipe dédiée de 6 experts (« seed-team ») qui a été spécialement recrutée à cet effet.

[٣] Le taux effectif des prêts accordés dans le cadre de Startgeld est actuellement compris entre 8 et 9%.

G. Information sur le dispositif

La L-Bank fait appel à la presse, aux chambres consulaires, aux organismes de conseil et surtout au réseau des banques commerciales de proximité pour faire connaître ses produits.

H. Procédure d'évaluation

Lors de ses entretiens avec des responsables de la L-Bank, la mission n'a pas constaté que des actions convaincantes avaient été mises en œuvre pour apprécier l'impact et la pertinence des produits financiers proposés par l'établissement.

I. Renvoi vers d'autres dispositifs

Deutsche Ausgleichsbank (DtA), LfA Förderbank Bayern

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

La L-Bank est un établissement public de crédit régional au service de la politique économique du Land de Bade-Württemberg, qui s'est récemment engagé dans une collaboration avec la DtA afin de mieux articuler ses interventions avec le niveau fédéral. Cette recherche de synergie ne concerne pas cependant toutes les activités de la L-Bank, qui continue de proposer des prestations concurrentes, notamment dans les domaines du micro-crédit et du capital-risque. En tout état de cause, qu'elles soient redondantes ou complémentaires par rapport à l'échelon fédéral, les interventions de la L-Bank permettent fréquemment aux créateurs d'additionner avantageusement les aides des deux niveaux dans leur plan de financement.

Les deux principaux éléments d'intérêt et d'originalité au regard du système français sont :

- la bancarisation systématique des soutiens financiers aux PME en création ou en développement, qui se traduit de surcroît par un accompagnement et un suivi de proximité dans la durée ;

- l'éligibilité des opérations de reprise des PME existantes, assimilées à des créations, aux programmes de soutien et l'élargissement récent de l'accès à ces programmes aux créateurs ayant connu un premier échec (deuxième chance).

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

). *Activité de la L-Bank*

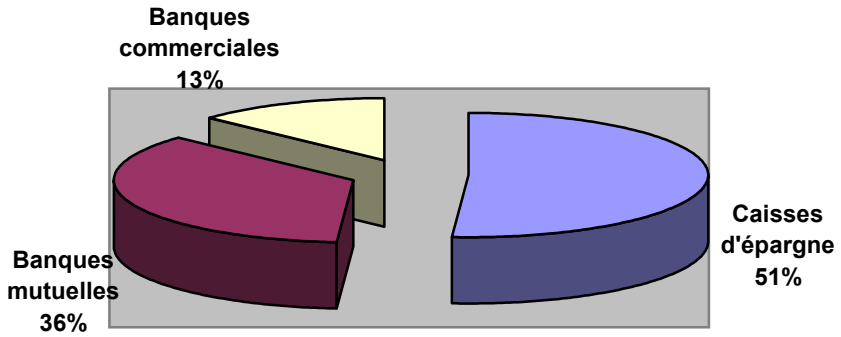
Données bilantielles (montants en M€)	1998	1999	2000	2001
Total du bilan	27 681	34 606	40 109	43 391
Provisions pour risque	N.C.	N.C.	276,7	312,8
Bénéfices distribuables	N.C.	N.C.	156,1	183,1
Prélèvement sur bénéfices pour le financement des subventions (bonifications notamment)	N.C.	N.C.	59,5	77,4
Bénéfices nets	177,8	68,3	96,6	105,7

En 2001, les engagements financiers de la L-Bank dans le domaine de l'aide aux PME se sont montés à 1,2 Md€ correspondant à plus de 9 000 prêts, dont les ¾ dans le cadre du seul programme GuW (920 M€ pour 6 395 prêts). Selon les responsables de la L-Bank, 70% des prêts consentis au titre de GuW (4 470 prêts) auraient bénéficié à des créations (y compris des rachats de PME existantes).

Ces mêmes responsables affichent un taux de survie des entreprises soutenues supérieur à 80%.

En 2001, 226 prêts pour un montant cumulé de 7 M€ (soit un montant moyen par prêt de 31 000 €) ont été consentis dans le cadre de Starthilfe, ce qui correspond à un net recul par rapport à 2000, année de lancement de ce produit au cours de laquelle près de 900 demandes avaient été acceptées.

Répartition du nombre des demandes acceptées par catégorie de Hausbanken (en 2001)



Enfin, en octobre 2002, le département capital-risque, L-EA, de la L-Bank disposait d'un portefeuille de participations dans 4 fonds d'investissement et une douzaine d'entreprises (dont l'une en situation de quasi-faillite). La valeur historique cumulée de ces participations représentait un peu plus de 127 M€.

٢. ***Exemple de financement d'un projet de création tiré d'un cas réel communiqué par la LBBW***

Besoins de financement (en K€)		Sources de financement (en K€)	
Investissements	1 238	Apport personnel	100
		ERP-EigenkapitalHilfe	295
		Apport MBG[٤]	200
Marchandises	40	GuW	683
BFR	300	Crédit à CT LBBW	300
TOTAL	**1 578**	**TOTAL**	**1 578**

Les conditions de mise en œuvre des différentes sources de financement figurent dans le tableau ci-dessous :

Programme	Montant (en K€)	Taux d'intérêt	Durée du prêt	Différé d'amortissement
ERP-Eigenkapital Hilfe	295	1%	20 ans	10 ans
MBG	200	7,75%	10 ans	10 ans
GuW	683	4,05%	10 ans	1 an
Crédit à CT LBBW	300	9%	< à 1 an	< à 1 an

Au total, l'effet des très longs différés d'amortissement a conduit l'entreprise à ne rembourser que 5% du capital emprunté au cours des 3 premières années d'exploitation.

Programme	Montant des intérêts Année 1	Remboursement du capital Année 1	Montant des intérêts Année2	Remboursement du capital Année 2	Montant des intérêts Année 3	Remboursement du capital Année 3
ERP-Eigenkapital Hilfe	2 950 €	0	2 950 €	0	2 950 €	0
MBG	15 500 €	0	15 500 €	0	15 500 €	0
GuW	27 662 €	0	27 662 €	75 889 €	24 588 €	75 889 €
Crédit à CT LBBW	27 000 €	0	27 000 €	0	27 000 €	0
TOTAL	73 112 €	0	73 112 €	75 889 €	70 038 €	75 889€

Partage des risques	En K€	En pourcentage
Apport personnel du client[٥]	100	6,3%
Apport en capital par des tiers (MBG et EigenkapitalHilfe)	495	31,4%
Garantie apportée par la Bürgschaftsbank	688	43,6%
Apport de la LBBW	295	18,7%
TOTAL	**1 578**	**100%**

[٤] Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (société publique de participation appartenant au Land)

[٥] Compte non tenu des sûretés prises sur les biens acquis par l'entreprise aidée (dont une partie pour le compte de la Bürgschaftsbank).

FICHE VII.5

LA LFA FÖRDERBANK BAYERN

I. DESCRIPTION

A. Objet et public cible

La LfA est chargée par les autorités du Land de contribuer au développement de l'activité et de l'emploi en Bavière en apportant un soutien financier aux PME en démarrage (ce qui inclut les opérations de rachat d'un entreprise existante) ou en expansion. Elle a également reçu délégation pour la gestion d'une partie des subventions allouées par le Land en vue de favoriser la croissance de certaines régions en déclin et d'encourager les investissements améliorant la protection de l'environnement.

B. Origine et évolution

La LfA a été fondée en 1951 pour les besoins du financement de la reconstruction de la Bavière après la guerre. Etablissement de crédit détenu à 100% par la Land, elle s'est progressivement spécialisée dans l'aide financière aux PME, à tous les stades de leur existence. Elle dispose d'une filiale de capital-risque, BayBG, qui intervient depuis près d'une trentaine d'années pour consolider les fonds propres des PME bavaroise à toutes les étapes de leur développement.

Au milieu des années 1990, pour accompagner la stratégie du Land en matière de développement des entreprises de la nouvelle économie (Zukunftsoffensive[1]), la LfA s'est dotée de 2 filiales, Bayern Kapital et Bayern Innovativ. La première est une société de capital-risque tandis que la seconde est axée sur la stimulation et l'accompagnement des transferts de technologie depuis le monde de la recherche vers le tissu industriel.

La Bavière, et par voie de conséquence le LfA, font partie des intervenants régionaux les plus rétifs aux propositions de collaboration avancées par la DtA.

C. Maillage territorial

Le siège et l'ensemble des services de la LfA, de même que sa filiale BayBG sont localisés à Münich. Les sièges de Bayern Kapital et de Bayern Innovativ sont respectivement situés à Landshut et à Nüremberg.

La LfA ne dispose pas de succursales et les produits financiers qu'elle propose aux PME, essentiellement des prêts à long terme et à taux bonifiés, transitent obligatoirement par le réseau des banques commerciales (Hausbankprinzip) qui reçoivent les demandes de la clientèle, les adressent à la banque publique et en cas décision positive délivrent les sommes prêtées.

---

[1] Plan d'actions lancé en 1994 par le gouvernement du Land et visant à faire de la Bavière l'une des premières régions d'Europe pour les nouvelles technologies, en particulier dans les domaines des sciences de la vie et des TIC. Depuis son lancement, ce plan a mobilisé près de 4 Md€, la majeure partie des fonds provenant des recettes engendrées par un vaste programme de privatisations.

D. Les acteurs intervenant et leur organisation

La LfA est dirigée par un conseil d'administration présidé par le ministre de l'économie et des transports du Land. Elle emploie environ 300 personnes.

La LfA détient 100% des parts de Bayern Kapital, 51% des parts de Bayern Innovativ et 29% des parts de BayBG.

E. Financement

Les sources de financement des activités de la LfA sont de trois ordres : les emprunts levés sur les marchés financiers (3 Md€ en 2001) à des conditions avantageuses permises par l'excellente notation de l'établissement (AAA), les subventions versées par le Land au titre des bonifications d'intérêt (entre 40 à 45 M€ chaque année), le réinvestissement d'une partie des bénéfices dans les interventions en bonifications et en subventions (la loi bavaroise oblige la LfA à réinvestir au moins la moitié de ses bénéfices).

Par ailleurs, les dotations initiales de fonctionnement et d'intervention de ses 3 filiales ont été financées grâce aux recettes générées par les privatisations.

F. Missions et modes d'action

Les interventions de la LfA peuvent prendre la forme de prêts à moyen et long terme et à taux bonifiés. Dans certaines régions bavaroises éligibles aux fonds structurels européens (objectif 2), les bonifications d'intérêt sont renforcées.

La LfA peut en outre, à la demande de la banque commerciale (Hausbank) qui délivre le prêt, apporter une garantie en termes de refinancement comprise entre 40% et 70% du montant de l'emprunt. Si le niveau de cette garantie n'est pas considéré comme suffisant pour emporter l'engagement de la Hausbank (dans le cas où par exemple les garanties personnelles ou professionnelles de l'emprunteur sont trop faibles), cette dernière peut appeler en garantie une Bürgschaftsbank (banque de cautionnement mutuel) qui peut assurer un taux de couverture égal à 80%.

En application du « Hausbankprinzip », la LfA ne peut faire concurrence aux banques commerciales dans le domaine du crédit. Les demandes en vue d'obtenir le concours financier de la LfA transitent toujours par la Hausbank[٢] du client qui effectue une première instruction des dossiers et adressent ceux qui lui semblent dignes d'intérêt à la LfA. En cas de décision positive, les sommes accordées sont mises à la disposition de l'emprunteur par la Hausbank qui assure l'accompagnement et le suivi du bénéficiaire pendant toute la durée du prêt, orientant au besoin celui-ci vers des organismes de conseil et de formation subventionnés par le Land de Bavière[٣].

La LfA peut par ailleurs compléter les prêts à taux bonifiés qu'elle propose par des prêts dits à taux bas, non subventionnés par le Land et dont les conditions avantageuses résultent de l'excellente notation de l'établissement public en tant qu'emprunteur sur les marchés financiers.

---

[٢] La LfA paie en règle générale à la Hausbank une commission équivalente à 1% du montant de l'emprunt.

[٣] Le Land de Bavière verse chaque année près de 3 M€ aux chambres consulaires et à des prestataires indépendants de conseil. Ces subventions représentent 80% du coût des prestations, les 20% restants étant à la charge de l'utilisateur final à concurrence d'un forfait de 20 consultations pendant 3 ans.

Caractéristiques des principaux prêts offerts par la LfA dans le cadre du programme MKP (Mittelstandskreditprogramm) en septembre 2002 :

Programmes	Durée du prêt	Différé d'amortissement	Part refinancée par la LfA	Taux d'intérêt effectif	Taux effectif dans les territoires éligibles aux fonds structurels
MKP-Gründung[ε]	5 ans	1 an	0%	3,61%	2,09% à 2,59%
			70%	4,32%	2,80% à 3,30%
	8 ans	2 ans	0%	3,58%	2,06% à 2,56%
			70%	4,29%	2,76% à 3,27%
	15 ans	4 ans	0%	3,56%	2,03% à 2,54%
			70%	4,27%	2,74% à 3,25%
MKP-Wachstum[°]	5ans	1 an	0%	4,63%	2,59% à 3,61%
			40%	5,04%	3,00% à 4,02%
	7 ans	2 ans	0%	4,60%	2,57% à 3,58%
			40%	5,01%	2,97% à 3,99%
	12 ans	2 ans	0%	4,59%	2,55% à 3,57%
			40%	5,00%	2,95% à 3,97%

Les projets éligibles au titre de la création (Gründung) concernent tous les secteurs d'activité, sous réserve que le plan d'activité affiche un objectif minimal de 15 000 € de bénéfices annuels avant impôt. Le montant du prêt, indexé sur le coût total des dépenses d'investissement admissibles, est au minimum de 12 500 € et au maximum de 310 000 €. Il ne peut excéder 40% de l'assiette des dépenses prises en compte, celle-ci ne pouvant quant à elle être supérieure à 1,1 M€. La possibilité de solliciter les prêts complémentaires à taux bas de la LfA permet en fait souvent de parvenir à un taux de financement de 100% des dépenses admissibles.

Prêts complémentaires à taux bas (Ergänzungsdarlehen) :

Programmes complétés	Durée du prêt	Différé d'amortissement	Part refinancée par la LfA	Taux d'intérêt effectif
MKP-Gründung	10 ans	2 ans	0%	4,98%
			70%	5,71%
	12 ans	12 ans	0%	5,27%
	20 ans	3 ans	0%	4,94%
			70%	5,67%
MKP-Wachstum	10 ans	2 ans	0%	5,03%
			40%	5,45%
	12 ans	12 ans	0%	5,32%
	20 ans	3 ans	0%	5,04%
			40%	5,46%

Ces prêts complémentaires, dans le cas d'une création, sont au minimum de 2 500 € et au maximum de 1,1 M€.

La LfA a récemment lancé un programme dédié au financement de l'innovation, Bayerisches Technologieförderungs-Programme (BayTP).

[ε] Ces prêts sont accessibles aux créations d'entreprise, y compris les professions libérales et les opérations de rachat (reprises).

[°] Ces prêts sont réservés au financement des projets de développement des PME établies.

Ce programme vise à accompagner soit la mise au point de produits ou services innovants destinés à être mis sur le marché (Entwicklungsvorhaben), soit l'implantation dans l'entreprise elle-même d'innovations de processus de production (Anwendungsvorhaben). Il s'adresse aux PME installées en Bavière, quelle que soit leur ancienneté, et repose sur des prêts distribués par les Hausbanken, le cas échéant adossés à des garanties en termes de refinancement par la LfA en cas de défaillance (50 à 70% du montant de l'emprunt). La LfA peut aussi apporter son concours financier par la biais de prises de participation dans le capital d'une entreprise. Elle fait dans ces conditions appel à la société BayBG.

Caractéristiques des prêts accordés dans le cadre du programme BayTP (septembre 2002) :

Technologie-förderungs-Programm		**Durée du prêt**	**Différé d'amortissement**	**Taux d'intérêt**	**Montant du coût du projet couvert par le prêt**
Entwicklungs-vorhaben	Phase I – jusqu'à la mise au point des fonctionnalités maîtresses du produit	10 ans	4 ans	4,50%	80% maximum
	Phase II – jusqu'à la mise au point de l'intégralité des fonctionnalités du produit (prototype)	10 ans	2 ans	4,50%	80% maximum
Anwendungsvorhaben		7 ans	2 ans	4,24%	80% maximum
		10 ans	2 ans	4,45%	80% maximum

En 2002, pour la première fois, la LfA a décidé d'expérimenter l'accès des créateurs ayant connu un premier échec aux programmes MKP-Gründung et BayTP. Un an au moins devra s'être écoulé entre cet échec et la demande de concours présentée à la LfA.

Les modalités d'intervention des deux filiales d'investissement en capital-risque :

Bayern Kapital, axée sur la création et le développement des entreprises technologiques, intervient toujours en co-financement d'un investisseur privé (ou d'un pool d'investisseurs privés) chef de file. Les participations détenues sont minoritaires (1 M€ maximum par entreprise et jusqu'à 2,5 M€ dans le secteur des biotechnologies) et ne s'accompagnent pas de l'implication de la société publique dans la gestion de l'entreprise financée (« participations silencieuses »). Bayern Kapital a conclu un accord de coopération avec la Tbg, filiale de capital-risque de la DtA. Cet accord définit le montage financier suivant : lorsqu'un investisseur privé ou un groupe d'investisseurs privés injecte 1 € dans le capital d'une start-up technologique, Bayern Kapital et la Tbg apportent chacune 1 €, de sorte que le risque supporté par les acteurs privés est divisé par 3.

BayBG est moins focalisée sur les entreprises de la nouvelle technologie que Bayern Kapital. Elle peut intervenir à tous les stades de la vie d'une PME, quel que soit son secteur d'activité, et financer les phases de création et de développement comme les opérations de rachat ou de transmission. Les apports en capitaux propre de BayBG se traduisent par des participations minoritaires, généralement « silencieuses ». Toutefois, selon les termes de l'accord conclu avec le bénéficiaire, les titres détenus par BayBG peuvent entraîner un comportement plus actif de cette dernière dans les choix de gestion de l'entreprise aidée. BayBG propose un produit standardisé exclusivement réservé aux créations de petite dimension. Il s'agit d'un apport en fonds propres variant entre 20 000 € (minimum) et 125 000 € (maximum), l'engagement financier de l'établissement public de crédit dans le capital de l'entreprise ne pouvant alors se prolonger au delà de 10 ans (clause de rachat des titres par l'entreprise à cette échéance).

G. Information sur le dispositif

La LfA fait appel à la presse, aux chambres consulaires, aux organismes de conseil et surtout au réseau des banques commerciales de proximité pour faire connaître ses produits.

H. Procédure d'évaluation

Lors de ses entretiens avec des responsables de la LfA, la mission n'a pas constaté que des actions convaincantes avaient été mises en œuvre pour apprécier l'impact et la pertinence des produits financiers proposés par l'établissement.

I. Renvois vers d'autres dispositifs

Deutsche Ausgleichsbank (DtA), Landeskredit Bank de Bade-Württemberg (L-Bank)

II. ORIGINALITE ET INTERET AU REGARD DU SYSTEME FRANÇAIS

La LfA est un établissement public régional de crédit au service des objectifs définies par la politique économique du Land de Bavière. Cet établissement apparaît pour le moment rétif à toute coopération avec l'échelon fédéral, hormis en ce qui concerne Bayern Kapital qui, avant l'affaissement du marché des nouvelles technologies, jumelait ses interventions en capital-risque avec celles effectuées par la Tbg, filiale de la DtA[1]. Les dispositifs de soutien financier développés par le Land de Bavière entrent donc le plus souvent en concurrence avec les mesures fédérales, les chevauchements qui en résultent étant certainement exacerbés par la césure politique entre le gouvernement fédéral, dominé par la coalition sociaux-démocrates-verts, et le Land de Bavière, dirigé de longue date par une majorité conservatrice CDU-CSU.

Les deux principaux éléments d'intérêt et d'originalité au regard du système français sont :

- la bancarisation systématique des soutiens financiers aux PME en création ou en développement, qui se traduit de surcroît par un accompagnement et un suivi de proximité dans la durée ;

- l'éligibilité des opérations de reprise des PME existantes, assimilées à des créations, aux programmes de soutien et l'élargissement récent de l'accès à ces programmes aux créateurs ayant connu un premier échec (deuxième chance).

[1] Ce rapprochement a sans doute été facilité par la convergence des ambitions du gouvernement fédéral et des autorités bavaroises en matière de montée en puissance des entreprises de biotechnologies.

III. EVALUATION DE L'IMPACT MACRO- ET MICRO-ECONOMIQUE DE LA MESURE

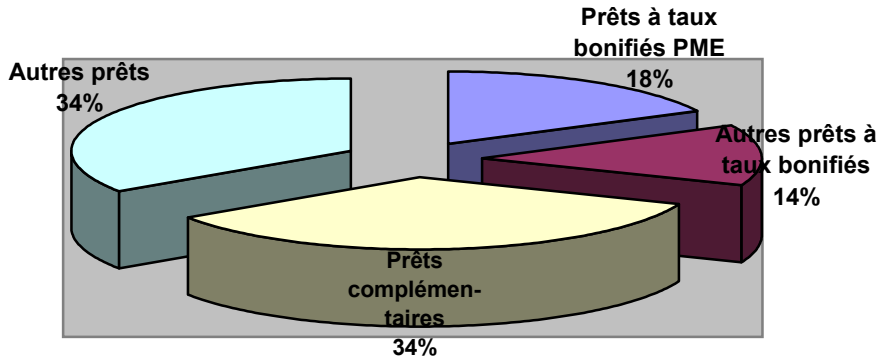
1. *Données générales*

Montants en M€	2000	2001
Total du bilan	15 647	15 912
Revenu net	60	39
Provisions pour pertes (activité de prêt)	53	95

En 2001, la LfA a consacré un peu plus de 1,3 Md€ au financement des projets de création, de consolidation et d'expansion d'environ 5 500 PME (ce qui aurait représenté 260 000 emplois existants et 7 000 emplois nouveaux). La valeur totale des projets financés s'est montée à 2,3 Md€.

Nouveaux engagements (flux en M€) au titre de l'activité de prêt	2000	2001
Prêts à taux bonifiés pour les PME (MKP)	283	236
Autres prêts à taux bonifiés	255	182
Prêts complémentaires à taux bas	521	466
Autres prêts (prêts syndiqués avec d'autres banques)	288	464
TOTAL	**1 347**	**1 348**
Montants couverts par le refinancement (risque de défaut supporté par la LfA)	248	323

Année 2001 (En % des nouveaux engagements)



Durant cette période, le nombre de créations (y compris les reprises) soutenues ont été au nombre de 1 700. Ces créations auront au total bénéficié de 181 M€, ce qui représente en moyenne un apport financier de 106 500 € par projet.

Nombre de projets	2000	2001
Créations	1 920	1 714
Croissance	2 796	2 261
Innovation	33	21
Protection de l'environnement	132	86
Consolidation	221	222
Autres	691	1 197
TOTAL	**5 793**	**5 501**

Volume des projets financés (en M€)	2000	2001
Créations	177	181
Croissance	926	977
Innovation	21	9
Protection de l'environnement	72	42
Consolidation	89	48
Divers	62	91
TOTAL	**1 347**	**1 348**

Si la part des créations dans le nombre des projets financés est élevée (31%), en montant, cette activité reste marginale (13%).

La LfA constate depuis quelques années une réduction à la fois de l'offre et de la demande de prêts à taux subventionnés. Cette double baisse serait liée d'une part à l'érosion du niveau des bonifications induite par la diminution de l'enveloppe de subventions du Land, d'autre part aux réticences croissantes des banques en matière de financement des PME en création et en développement. Afin de lever ces réticences, la LfA envisage d'accroître ses interventions en garantie d'emprunt voire d'augmenter la commission actuellement versée aux Hausbanken.

En 2000, le portefeuille de Bayern Kapital comptait 107 entreprises (dont 60% opérant dans le secteur des biotechnologies) pour une valeur historique cumulée d'investissements de l'ordre de 100 M€ (depuis le retournement de la tendance haussière sur le marché des valeurs technologiques, la valeur de ce portefeuille aurait sensiblement diminué, dans des proportions que les responsables de la LfA n'ont pas voulu préciser à la mission).

Par ailleurs 11,2 M€ ont été mobilisés en 2001 au profit de 46 PME dans le cadre du programme BayTP.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

Chambre d'industrie et de commerce de Bonn

- Wolfgang LÖHRER, Chargé de mission pour le conseil aux créateurs d'entreprise.

Ministère fédéral de l'économie et de la technologie (BMWI)

- Dr. Karl-Heinz GROSS, Chef de service.

Ministère fédéral de l'enseignement et de la recherche (BMBF)

- Andrea HEYN, Chef de bureau.

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)

- Ulrike WAHSNER, Chargée de mission pour les affaires européennes ;
- Dr. Margarita TCHOUVAKHINA, Chargée de mission pour les études économiques ;
- Bernhard KARLEIN, Directeur du département « conseil » ;
- Sabine DEUSTER, Conseillère clientèle.

Ministère de l'économie et des affaires internationales de Bade-Württemberg

- Dr. Georg RIS, Conseiller du ministre.

Landesgewerbeamt de Bade-Würtemberg

- Prof. Peter SCHÄFER, Directeur du service « PME et créations d'entreprises ».

Film und Medien Zentrum de Ludwigsburg

- Gerd René NEIPP, Directeur.

Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)

- Jürgen WÖHLER, Vice-Président ;
- Uwe METZGER, Directeur du département « conseil à la clientèle » et du centre de conseil aux créateurs.

Steinbeis Stiftung (Stuttgart)

- Uwe HAUG, Directeur du département « affaires internationales ».

Landeskredit Bank (L-Bank)

- Dr. Manfred SCHMITZ, Vice-Président ;
- Ortrud BAUMETZ, Directrice du département « promotion de l'économie » ;
- Klaus THUSS, Conseiller du département « promotion économique » ;
- Jürgen VELTEN, Directeur du département « participations » (L-EA).

Chambre d'industrie et de commerce de Stuttgart

- Lutz FEUFEL, Conseiller du département « Commerce et services ».

Ministère bavarois de l'économie, des transports et de la circulation

- Paul PROBST, Directeur du département « aides financières aux PME » ;
- Dr. Ronald METZ, Conseiller pour la recherche-développement ;
- Peter SCHUSTER, Conseiller pour les PME et les professions libérales ;
- Susanne REIFF, Conseiller du département « Industrie et relations économiques internationales ».

Société Sensano AG

- Oliver JENTZSCH, PDG.

Software Offensive Bayern (Software Campus)

- Robert STABL, Chef du projet.

Münchener Business Plan Wettbewerb

- Werner ARNDT, Chef du projet.

BioM AG (technopole biotechnologique de Martinsried)

- Prof. Dr. Horst DOMDEY, Président ;
- Verena TRENKNER, Responsable de la communication.

LfA Förderbank Bayern

- Angela SCHÜTZ, Chargée de mission pour les créations d'entreprises(élaboration et suivi des produits) ;
- Roman HUBER, Directeur du département « financement de l'innovation ».

Cour des Comptes de Bavière

- Benedikt ALTENHÖFER, Conseiller maître ;
- Brigitte BRAATZ, Directrice de l'administration générale.

Bayerische Landesbank

- Dr. SCHNEIDER-GÜNTHER, Vice-Président.

PRESENTATION SOMMAIRE DES RESULTATS DE L'ENQUETE INFORMELLE MENEE PAR INTERNET AUPRES DE RESEAUX ETRANGERS D'ANCIENS ELEVES DE GRANDES ECOLES D'INGENIEURS FRANCAISES

En complément de l'enquête menée par l'intermédiaire des missions économiques et financières et des visites sur le terrain dans les 7 pays retenus comme susceptibles de fournir des éléments de comparaison et d'inspiration pertinents pour la France, il a été jugé intéressant de procéder à un sondage par internet auprès de réseaux d'anciens élèves de grandes écoles d'ingénieurs françaises, en situation professionnelle dans d'autres continents et ayant développé des expériences de création d'entreprise ; cette démarche originale, informelle et ouverte, non encadrée par un cadre rigide d'enquête, ne visait qu'à recueillir des contributions ponctuelles et des témoignages vivants.

Dans le cadre actuel de l'organisation de tels réseaux, la consultation a été concentrée sur les réseaux suivants : AAEGE-Asie (association des anciens élèves de grandes écoles) et tout particulièrement les réseaux d'anciens élèves de l'Ecole Polytechnique X-Asie et X-UsCa (Etats-Unis et Canada).

En deux mois une trentaine de contributions exploitables a été enregistrée par message électronique; naturellement, compte tenu de l'origine et du profil des personnes sollicitées et ayant accepté de répondre, le champ professionnel des auteurs est ciblé sur la création et le développement d'entreprises technologiques à fort potentiel de croissance, en particulier dans les domaines de la micro-électronique, de l'informatique et du génie logiciel, des technologies liées à l'information et à la [télé-] communication, de la biotechnologie, …

Les réponses concernent principalement la Chine (Hong Kong, Shangaï, Tianjin/Beijing), Taïwan, l'Inde (Bangalore,…), Singapour, mais aussi la Californie et le Canada, ce qui permet dans ce dernier cas de recouper les informations obtenues lors du déplacement de la mission dans ce dernier pays.

Tout en étant conscient que les caractéristiques économiques et sociales de certaines de ces zones, en émergence exponentielle dans un contexte économique, social et politique tout à fait spécifique, rendent parfois peu transposables certaines mesures de promotion et d'accompagnement de la création de « start-up », il reste que les contributions recueillies valident un certain nombre de points fondamentaux notés lors des autres phases de la mission :

1.- Existence d'un très fort contexte de promotion de l'entrepreneuriat qui « donne naturellement envie » de créer des entreprises : contexte socio-culturel historique (tradition de conquête ; cf. côte Ouest des Etats-Unis), environnement familial et scolaire (Canada), forte dynamique de développement (Chine, Inde, Taïwan, Singapour), perspectives de gains rapides (quoique la « crise » dans le domaine des TIC ait quelque peu refroidi certaines ardeurs depuis un an).

2.- Volonté affirmée des autorités publiques (notamment au niveau de l' « Etat » au sens régional du terme) de faciliter la concentration des « cerveaux » et des talents sur des zones d'accueil technologique à forte implication universitaire et industrielle (centres de recherche) : « Science hub » du campus NUS de Singapour, …

3- Mariage entre une forte (et parfois très coûteuse) politique publique et une initiative privée sollicitée et mise à contribution souvent de façon massive (cf « corporate sponsors » à Singapour) ; ces politiques publiques incluent souvent des composantes fiscales très attractives pour les investisseurs étrangers, considérés comme des éléments cruciaux pour l'incubation de start-up (Taïwan, Singapour).

4.- Accompagnement très important de l'entrepreneur, souvent foisonnant et surabondant, quelquefois déroutant voire stérilisant pour le créateur par la multiplicité des acteurs, des programmes, des conseils, mais mettant en œuvre des moyens considérables et surtout disponibles à proximité des zones d'éclosion technologique.

5.- Mise en évidence fondamentale de l'effet « réseau » de communautés : réseaux pédagogiques, réseaux scientifiques, réseaux économiques, réseaux financiers : développement de « clusters » sur des zones de développement économique d'envergure significative mais non gigantesques pour rester viables (adaptation du modèle de la « Silicon Valley ») : Hsinchu-Taïpei, Shangaï, cluster software de Bengalore.

6.- Relatives facilités accordées en faveur de l'insertion des diplômés étrangers projetant la création d'une entreprise (problème de l'obtention du visa de travail pour un créateur d'entreprise en pays étranger).