



Rapport à M. Christian Poncelet, Président du Sénat

**Mesures visant à améliorer le financement des
jeunes entreprises innovantes en France**

11 juillet 2005

INTRODUCTION

Pour la septième édition de Tremplin Entreprises ⁽¹⁾ M. Christian Poncelet, Président du Sénat, a souhaité que les partenaires de l'opération fassent des propositions concrètes et utiles visant à améliorer le financement des jeunes entreprises innovantes en France.

Depuis sa création en 1999, Tremplin Entreprises n'a cessé d'attirer de nouveaux partenaires et regroupe aujourd'hui plus de trente acteurs du financement et de la création d'entreprises. Ces acteurs, parmi les principaux du marché, sont quotidiennement et depuis de très nombreuses années au cœur des problématiques d'innovation et de financement des jeunes entreprises. Conscient de leur forte légitimité, le Président du Sénat a demandé aux partenaires de Tremplin Entreprises de mener une réflexion de fond et de s'appuyer sur leur expérience de terrain pour effectuer un certain nombre de propositions. Ces mesures doivent permettre d'aider les jeunes entreprises innovantes à se développer et à libérer leur capacité d'embauche, alors même que l'emploi est le premier objectif que le Premier Ministre a fixé à l'ensemble de son gouvernement.

La rédaction du rapport a été confiée par le Président du Sénat à Thomas Legrain, PDG de Coach'Invest.

Au delà de la participation active des partenaires de Tremplin Entreprises, le groupe de travail a fédéré des personnalités indépendantes, experts de l'innovation et du financement des jeunes entreprises.

Ce rapport, totalement distinct des travaux réalisés par les sénateurs dans le cadre des commissions parlementaires, sera transmis à l'ensemble des sénateurs et des députés ainsi qu'à tous les représentants du monde politique susceptibles de promouvoir l'entrepreneuriat en France.

En s'engageant dans cette réflexion de fond, Tremplin Entreprises contribue sans aucun doute à renforcer davantage la collaboration entre le monde politique et le monde économique, au service des jeunes entreprises innovantes.

PREAMBULE

Il convient de définir de façon précise ce que l'on entend par « jeune entreprise innovante » et de préciser qui décide du caractère innovant. La reconnaissance du caractère innovant doit en particulier être faite indépendamment des capacités financières du fonds ou de l'enveloppe budgétaire afin de ne jamais se trouver dans la situation de refuser le caractère innovant à une jeune entreprise sous prétexte que l'on n'a plus de fonds disponibles pour accorder l'aide prévue.

Il est capital de veiller à ce que les avantages accordés ne puissent être remis en cause lors de contrôles ultérieurs (fiscaux par exemple) comme cela a déjà pu être le cas par le passé (sauf abus manifeste). Il est préférable de ne pas accorder un avantage plutôt que de le remettre en cause a posteriori.

S'il existe un grand nombre de mesures visant à améliorer le financement des jeunes entreprises innovantes en France, plusieurs dispositifs restent mal connus des entrepreneurs et des investisseurs potentiels. Aussi de nombreux acteurs ont-ils du mal à s'y retrouver. Cette dispersion rend chaque mesure limitée et insuffisamment attractive, d'autant plus que la plupart ont un plafond d'application nettement trop bas.

⇒ On entendra dans la suite du présent rapport par « jeune entreprise innovante » toute entreprise de moins de huit ans qui a bénéficié d'une Aide au Développement de l'Innovation (ADI), qui a reçu la qualification « innovante » de la part d'OSEO anvar ou encore qui a consacré une part importante de son budget à des dépenses de recherche ⁽²⁾. Le concept de « jeune entreprise innovante » ne se limite par conséquent pas aux seules entreprises qui ont le statut de JEI ⁽³⁾.

⇒ Le principal objectif de ce rapport est de recueillir et de proposer des mesures simples d'application, ambitieuses dans leur portée et mobilisatrices pour l'ensemble des acteurs du financement et de l'innovation. Ceci se traduira notamment par la volonté d'unifier et d'améliorer un certain nombre de dispositions existantes en évitant de contribuer par la suggestion d'un trop grand nombre de nouveaux dispositifs à l'inflation législative, réglementaire et procédurale nuisible à l'efficacité de notre économie. Afin d'être constructives, les quelques nouvelles mesures qui pourront être proposées devront impérativement être cohérentes et en harmonie avec l'écosystème qui entoure le financement des jeunes entreprises innovantes en France

AGENDA

Diagnostic :

Page 5

- Des avancées importantes en faveur du financement des jeunes entreprises innovantes ces dernières années.
- Premier chaînon manquant du financement de l'innovation : celui qui soutient en amont le passage du stade de laboratoire à celui de la start-up finançable par le capital-risque.
- Second chaînon manquant du financement de l'innovation : celui de la bourse qui en aval permet la sortie des capitaux-risqueurs.
- Taille insuffisante des fonds pour accompagner les jeunes entreprises innovantes tout au long de la chaîne du financement.

Propositions :

Page 9

- Drainer davantage l'épargne, notamment celle des ménages, vers les jeunes entreprises innovantes.
- Inciter les patrimoines privés les plus importants à rester en France et à contribuer au développement des jeunes entreprises innovantes.
- Améliorer et coordonner les dispositifs d'identification des jeunes entreprises innovantes finançables par le capital-risque.
- Renforcer les dispositifs permettant de développer le financement de la validation industrielle et/ou commerciale.
- Encourager le développement des marchés financiers dédiés aux entreprises innovantes.
- Favoriser la mise en place d'un Small Business Act ⁽⁴⁾ en France et en Europe.
- Définir de nouveaux critères de responsabilité économique de l'entreprise en matière de relations avec les jeunes entreprises innovantes.
- Encourager la cession de technologies par des grandes entreprises.

DIAGNOSTIC

1- On note des avancées importantes en faveur du financement des jeunes entreprises innovantes ces dernières années.

En 1998 : loi sur l'innovation (incubateurs, fonds d'amorçage, concours du ministère de la recherche)

En 2002 : plan biotech qui a permis la création du fonds de co-investissement pour les jeunes entreprises (FCJE) et des garanties OSEO sofaris pour les investissements biotech.

En 2003 et 2004 : statut de la Jeune Entreprise Innovante (JEI), fondations de recherche, Agence Nationale pour la Recherche, engagement des assureurs à contribuer au financement des PME.

En 2005 : constitution d'OSEO.

2- Premier chaînon manquant du financement de l'innovation : celui qui soutient en amont le passage du stade de laboratoire à celui de la start-up finançable par le capital-risque.

Cette étape peut nécessiter de mobiliser entre 0,1 et 2 millions d'euros. Elle doit permettre d'aboutir à la validation industrielle et/ou commerciale d'une innovation.

Jusqu'à récemment il était communément admis, à tort, que cette étape correspondait à l'amorçage du projet de création d'entreprise et était donc à ce titre finançable par le capital-risque.

Les acteurs du capital-risque qui sont intervenus en amorçage ont été confrontés à :

- l'allongement des cycles d'investissement,
- l'accroissement des besoins de financement,
- l'absence de valeur accordée par les marchés financiers et les industriels au franchissement de cette étape amont.

Les acteurs du capital-risque se sont donc naturellement concentrés sur l'étape suivante de développement qui consiste en la transformation d'un projet industriellement et/ou commercialement validé en une société profitable à forte croissance.

Le passage de la phase de recherche à la start-up n'en demeure pas moins un moment crucial où l'on doit bâtir les fondations du projet. Ces dernières seront d'autant plus solides que :

- le porteur de projet aura été correctement informé de l'ensemble des possibilités de financement existantes, ainsi que du mode de fonctionnement et des attentes des investisseurs,
- des moyens adaptés auront été investis, sachant qu'en France les structures de valorisation et les incubateurs n'ont ni la mission ni les ressources nécessaires pour financer cette étape,
- le chercheur créateur aura été impliqué dans la gestion de son projet. Cette étape est bien souvent l'occasion pour lui de faire ses premiers pas dans la gestion d'un projet et d'un budget,
- le chercheur créateur aura eu l'opportunité de rencontrer des entrepreneurs disponibles pour piloter avec lui la création de l'entreprise et son démarrage.

3- Second chaînon manquant du financement de l'innovation : celui de la bourse qui en aval permet la sortie des capitaux-risqueurs.

L'expérience récente de sociétés comme Immuno-Designed Molecules (IDM) ou Urogène qui n'ont pas réussi à susciter un intérêt suffisant de la part des investisseurs sur les marchés financiers français démontre un manque d'attractivité de la place financière de Paris dû en grande partie à une prise en compte insuffisante des spécificités des jeunes entreprises innovantes.

A cet égard, la place financière de Londres se présente comme un lieu privilégié pour la cotation de jeunes entreprises innovantes avec un marché dédié aux valeurs moyennes, l'Alternative Investment Market (AIM), qui bénéficie en outre d'avantages fiscaux non négligeables pour l'entreprise et les investisseurs.

A titre de comparaison, l'AIM a accueilli plus de 200 sociétés en 2004 alors que les marchés d'Euronext Paris destinés à la cotation de valeurs moyennes, à savoir le second marché, le nouveau marché et le marché libre, n'ont accueilli que 21 sociétés sur la même période. Il existe donc un rapport de 1 à 10 en faveur de l'AIM.

La sortie des capitaux-risqueurs étant difficile compte tenu du manque d'appétence des marchés financiers français pour les jeunes entreprises innovantes, les investisseurs en capital-risque sont amenés à peu investir sur les entreprises technologiques comparativement aux fonds anglo-saxons. Là où les capitaux-risqueurs américains se concentrent massivement sur les technologies, destinataires de 85% de leurs investissements en valeur, les Européens de manière générale privilégient des secteurs plus traditionnels, les entreprises technologiques ne recevant que 29% de leurs investissements.

4. Taille insuffisante des fonds pour accompagner les jeunes entreprises innovantes tout au long de la chaîne du financement.

Une analyse comparative sur l'origine des grands groupes aux Etats-Unis et en Europe montre que :

- 73% des grands groupes américains ont été créés ex-nihilo avec l'aide de l'industrie du capital-risque et 27% à partir de fusions. De leur côté, 18% des grands groupes européens ont été créés ex-nihilo et 82% à partir de fusions,
- les Etats-Unis ont généré sept fois plus de nouvelles très grandes entreprises que l'Europe depuis 1980.

Ces chiffres illustrent la difficulté du capital-risque européen à développer des grandes entreprises, et ce probablement en raison des faibles montants alloués aux sociétés concernées, comparés à ceux alloués aux Etats-Unis, notamment en début de chaîne de financement, et plus particulièrement sur les premier et second tours. C'est tout l'enjeu du capital-risque.

Une comparaison de quelques critères entre la France et les Etats-Unis met en évidence les résultats suivants :

Comparaison France / Etats-Unis selon NVCA et Venture One (incluant les tours d'amorçage, 1^{er} et 2nd tours de table)

	2000		2001		2002		2003		2004	
	USA	France	USA	France	USA	France	USA	France	USA	France
PIB (en milliards d'euros) (source Eurostat et EVCA)	10 365	1 399	11 372	1 464	9 950	1 524	8 671	1 552	8 564	1 466
Montant investi par le capital- risque (en millions d'euros) (source NVCA et Venture One)	48 125	990	19 842	903	8 325	441	6 517	264	8 403	347
Montant investi par le capital- risque / PIB	0,46%	0,07%	0,17%	0,06%	0,08 %	0,03%	0,08 %	0,02%	0,10%	0,02%
Nombre de sociétés qui ont bénéficié du financement capital-risque dans l'année (source NVCA et Venture One)	4 298	535	2 169	305	1 445	175	1 493	122	1 659	108
Montant investi moyen par société en capital-risque (en millions d'euros) (source NVCA et Venture One)	11,20	1,85	9,15	2,96	5,76	2,52	4,37	2,16	5,07	3,21
Ratio Etats-Unis/France : montant investi moyen par société en capital-risque (en millions d'euros)	6,05		3,09		2,29		2,02		1,58	
Nombre de IPO	180	26	28	5	13	4	9	1	34	2
Montants levés en IPO (en millions d'euros)	11289	1 845	740	128	84	23	106	0	699	83

France

En millions d'euros	2000	2001	2002	2003	2004	Total non consommé en cumulé au 31/12/2004
Montants levés	2 704	3 029	1 630	511	422	
% non consommé	18	30	53	64	86	
Montants non consommés	487	909	864	327	363	

⇒ Le ratio des montants investis en capital-risque sur le PIB est quatre fois plus important aux Etats-Unis qu'en France.

⇒ Le montant moyen investi par société est trois fois plus important aux Etats-Unis qu'en France.

⇒ Le montant investi en capital-risque en France entre 2000 et 2004 s'élève à environ 3 milliards d'euros. Compte tenu du ratio montants investis en capital-risque sur PIB, si on compare la France aux Etats-Unis, le montant investi en capital-risque en France entre 2000 et 2004 aurait dû s'élever à 12 milliards d'euros. Sur cette même période, le total des fonds levés non investis s'élève à environ 3 milliards d'euros.

On en déduit a priori qu'il faudrait injecter 9 milliards d'euros supplémentaires dans les fonds de capital-risque français pour pouvoir investir des montants trois fois plus importants dans les sociétés et arriver à un résultat comparable à celui des Etats-Unis en terme de développement de grands groupes internationaux.

Ce montant de 9 milliards d'euros paraît réaliste dans la mesure où les correctifs à apporter pour parfaire le raisonnement ont tendance à se neutraliser :

- les fonds de capital-risque français ne réalisent pas l'ensemble de leurs investissements en France, ce qui inciterait à majorer le chiffre de 9 milliards,
- l'accroissement des investissements des fonds de capital-risque français en France aura indéniablement un effet d'entraînement sur les fonds de capital-risque étrangers qui vont accroître la part de leurs investissements en France, ce qui inciterait à minorer le chiffre de 9 milliards.

En l'absence de fonds suffisamment importants permettant d'accompagner l'émergence de grandes entreprises leaders dans leur secteur et compte tenu de la difficulté des sorties en bourse sur la place financière de Paris, de grands fonds anglo-saxons ou de grandes entreprises américaines prennent fréquemment le relais de capitaux-risqueurs français et rachètent les jeunes entreprises innovantes françaises et européennes les plus performantes.

Le fait pour ces fonds et ces grandes entreprises de racheter des entreprises « lointaines » étant par ailleurs jugé plus risqué, cela leur permet généralement d'appliquer une décote, surtout lorsque l'entreprise n'est pas située sur un marché leader dans son domaine (ce que n'est pas le marché européen pour les biotechnologies ou de nombreux domaines des technologies de l'information et de la communication).

Certaines entreprises européennes arrivent cependant à se coter au NASDAQ. Leur manque de visibilité vis à vis des analystes américains par rapport aux entreprises locales les pénalise incontestablement. Ainsi, elles ne peuvent entrer au NASDAQ qu'à un niveau de développement supérieur comparé à celui des entreprises locales, ce qui rallonge le cycle de financement pour les capitaux-risqueurs.

⇒ Il semble nécessaire de s'appuyer sur les dispositifs existants pour imaginer et mettre en place un certain nombre de mesures concrètes et ambitieuses qui permettront d'améliorer le financement des jeunes entreprises innovantes en France. Ces jeunes entreprises innovantes auront ainsi les moyens de se développer fortement et contribueront à régénérer le tissu économique français en donnant naissance à de grands groupes leader dans leur secteur au plan mondial.

Il en va de la croissance économique et de la création d'emplois en France dans les années qui viennent.

PROPOSITIONS

1- Drainer davantage l'épargne, notamment celle des ménages, vers les jeunes entreprises innovantes

1.1- Améliorer le fonctionnement des FCPI ⁽⁵⁾ dans la mesure où leur poids dans les fonds de capital-risque français est prépondérant (400 millions d'euros de souscription par an) :

- prolonger l'existence des FCPI après le 31 décembre 2006, sachant que la loi de finances pour 1997 ne prévoit rien pour les souscriptions effectuées à partir de 2007,
- étendre la période d'investissement de deux à cinq exercices dans la mesure où il s'agit d'un standard international et où l'avantage fiscal accordé aux souscripteurs (exonération de 25% d'IR sur les sommes investies) n'est pas lié à la durée d'investissement mais au fait que le capital-risque intéresse peu les institutionnels. Il est nécessaire d'avoir une incitation fiscale permettant de drainer l'épargne des ménages,
- prolonger après 2005 la possibilité pour les entreprises de souscrire aux FCPI, en bénéficiant d'une déduction fiscale (possibilité de déduire de leur IS 25% des sommes apportées, directement ou via un FCPI, à des PME innovantes, avec un plafond correspondant à 2,5% de l'IS 2004). Actuellement, il s'agit d'une mesure « flash » qui concerne uniquement l'IS 2004. Aucun investisseur ne sera prêt à mettre en œuvre des moyens significatifs de marketing et de communication pour faire vivre une mesure qui n'a pas une durée de vie minimum comprise entre cinq et dix ans,
- exclure les entreprises cotées sur Alternext des 20% d'investissements dans des entreprises cotées,
- exclure les JEIC (cf. mesure 5.1) des 20% d'investissements dans des entreprises cotées,
- exonérer de droits de succession les parts de FCPI compte tenu de leur caractère non liquide.

1.2- Assouplir la réglementation en vigueur en autorisant explicitement la création de FCPI de FCPR ⁽⁶⁾, sachant que si les FCPR allouent plus de 60% de leurs investissements à des sociétés innovantes, ils rentrent dans le ratio de 60% imposé aux FCPI.

La création de FCPI de FCPR permettra notamment de :

- diversifier le risque du souscripteur du FCPI en augmentant très largement le nombre de sous-jacents, ce qui sera en soi une incitation pour l'investisseur personne physique,
- permettre aux équipes de gestion des FCPI de se concentrer sur le segment de marché qui leur est le plus familier et de déléguer à des FCPR le soin de trouver les meilleurs investissements dans d'autres secteurs où elles se sentent moins à l'aise.

1.3- Veiller à ce que les assureurs respectent leur engagement d'investir 6 milliards d'euros dans les PME, notamment les PME innovantes, d'ici fin 2007 :

- mettre en place de manière obligatoire un indicateur trimestriel de suivi des montants investis et de leur répartition en fonction de plusieurs critères : allocation sur les différents segments du capital investissement, part des investissements dans des jeunes entreprises innovantes, poids des investissements directs par rapport aux investissements indirects,
- si les indicateurs venaient à montrer que les engagements pris étaient loin d'être respectés, revenir dans le cadre du prochain projet de loi de finances à la proposition initiale consistant à inscrire dans la loi de finances un seuil minimum d'investissements dans les PME.

1.4- Etendre aux FCPR la mesure Breton incitant les entreprises à investir dans des FCPI, et ce uniquement pour les FCPR qui respecteraient la contrainte des FCPI en terme de ratio d'investissement dans les entreprises innovantes non cotées (60% des montants investis).

1.5- Promouvoir à Bruxelles, en collaboration avec l'EVCA et le Fond Européen d'Investissement (FEI), la création d'un véhicule d'investissement européen, qui serait utile pour simplifier les aspects juridiques et fiscaux et assurer ainsi une plus grande fluidité des capitaux européens. Ce véhicule devra prévoir d'orienter une part des fonds collectés vers les jeunes entreprises innovantes. Chaque partie (investisseurs dans le fonds, gestionnaires du fonds, PME investies) bénéficierait des mêmes avantages (dont les avantages fiscaux), et non plus des seules dispositions spécifiques à son pays. L'absence d'un support d'investissement unique possédant des règles fiscales et juridiques communes limite la collecte de fonds au travers de l'Europe.

2- Inciter les patrimoines privés les plus importants à rester en France et à contribuer au développement des jeunes entreprises innovantes

2.1- Attirer les patrimoines privés importants vers la création d'entreprises innovantes en permettant de déduire de l'ISF 40% du montant des versements effectués au cours de l'année d'imposition au titre de l'ensemble des investissements directs dans des JEI ou des JEIC, ou indirects dans des FCPI, FIP ⁽⁷⁾, FCPR, SUIR ⁽⁸⁾. Ces versements seront retenus sans plafond.

2.2- Considérer les actifs des Sociétés Unipersonnelles d'Investissement à Risque (SUIR) comme des biens professionnels afin de les exonérer d'ISF, à condition qu'ils soient à l'origine de plus de la moitié des revenus d'activité professionnelle du contribuable.

3- Améliorer et coordonner les dispositifs d'identification des jeunes entreprises innovantes financables par le capital-risque

3.1- Informer et former les porteurs de projets innovants, notamment sur les possibilités de financement qui s'offrent à eux :

- présentation de l'ensemble des acteurs de la filière du financement (aides, concours, associations, réseaux de business angels, financement de l'amorçage, capital-risque, etc.),
- présentation de l'ensemble des mesures et des dispositifs mis en place pour favoriser le financement des jeunes entreprises innovantes,
- formation des porteurs de projets sur les possibilités d'autofinancer le lancement d'une activité innovante, lorsque c'est possible,
- sensibilisation du porteur de projet aux pratiques et au vocabulaire des investisseurs,
- sensibilisation aux conséquences de l'ouverture du capital à des investisseurs,
- intégration dans la réflexion du porteur de projet non seulement des besoins de financement immédiats mais également de ceux liés au développement futur de l'entreprise.

Ces actions de sensibilisation/formation sont destinées à permettre aux entrepreneurs d'évaluer la faisabilité et l'intérêt pour eux de faire appel au capital-risque. Elles doivent permettre d'éviter à un

certain nombre d'entrepreneurs des erreurs d'orientation quant au modèle de développement adapté à leur entreprise (capital-risque versus autofinancement).

La mise en place des modules de formation pourrait être coordonnée par différents organismes parmi lesquels l'AFIC ou OSEO. Ils devront impérativement être dispensés par des investisseurs ayant à leur actif plusieurs années d'expérience professionnelle dans le capital-risque et ayant eux-mêmes suivi un certain nombre de formations. Les modules de formation seront d'autant plus efficaces pour les entrepreneurs que la rédaction d'un business plan détaillé aura été mentionnée comme étant un pré requis.

3.2- Etablir un processus cohérent et performant entre la phase d'identification des projets innovants, la phase amont de financement de la preuve du concept et l'intervention des professionnels du capital-risque :

- labelliser certains concours dédiés à la création d'entreprises innovantes en fonction de critères précis (ancienneté et notoriété du concours, présence de capitaux-risqueurs dans le jury de sélection, sélectivité du concours, qualité et pérennité des projets lauréats, etc.),
- fédérer les lauréats des différents concours labellisés afin de leur donner plus de visibilité à l'égard des organismes chargés du financement de la phase de validation industrielle et/ou commerciale d'une innovation, et pour leur éviter un nouveau processus de sélection complet, rarement piloté par des professionnels du capital-risque,
- communiquer aux capitaux-risqueurs la liste des projets lauréats des concours dédiés à la création d'entreprises innovantes (en distinguant les lauréats des concours labellisés) ainsi que la liste des entreprises innovantes qui ont obtenu un premier financement de la part des organismes publics compétents, leur permettant de passer du stade de laboratoire à celui de start-up finançable par le capital-risque.
- de manière plus générale, établir une base de donnée électronique recensant les jeunes entreprises innovantes sur le modèle de celle développée à Cambridge : <http://www.libraryhouse.net/> . Cette base permettrait d'assurer une meilleure transparence du marché et le suivi de ces entreprises de la phase d'identification des projets innovants à la phase de préparation pour une introduction en bourse ou une vente, en passant par les phases d'investissement propres au capital-risque.

4- Renforcer les dispositifs permettant de développer le financement de la validation industrielle et/ou commerciale

4.1- Quadrupler le budget du dispositif de l'aide au transfert technologique d'OSEO anvar dans la mesure où il s'agit d'un des seuls dispositifs permettant de financer en amont le passage du stade de laboratoire à celui de start-up finançable par le capital-risque. Dans un premier temps, le budget de l'ordre de 5 millions d'euros devrait être porté à 20 millions d'euros pour permettre de financer non plus 50 mais 200 projets par an.

4.2- Développer l'apport en fonds propres temporaires et remboursables sous forme de prêts afin de financer la validation industrielle et/ou commerciale d'une innovation et faciliter ainsi la première levée de fonds auprès de capitaux-risqueurs. L'idée consiste à créer au sein d'OSEO un dispositif de Prêt Participatif d'Amorçage (PPA) adapté aux jeunes entreprises innovantes qui sont dans une réelle perspective de levée de fonds. Ce prêt d'amorçage viendrait en complément d'une Aide au Développement de l'Innovation (ADI) et serait accordé simultanément à celle-ci en anticipation de la levée de fonds.

Les caractéristiques attendues de ces prêts pourraient être les suivantes :

- un montant compris entre 50.000 euros et 150.000 euros,
- un faible privilège de remboursement en cas de défaillance (intermédiaire entre le capital et la dette bancaire),
- un taux d'intérêt variable en fonction du stade de développement de la société, voire indexé sur le chiffre d'affaires, le Résultat Brut d'Exploitation ou un autre compte intermédiaire de gestion plus opportun,
- un différé de trois ans pour le remboursement du capital,
- idéalement avec un droit à interrompre un ou deux ans le remboursement du principal,
- une garantie OSEO sofaris à hauteur de 80% (40% fonds national et 40% Région).

4.3- Prendre en charge le financement de dépenses immatérielles et des besoins en fonds de roulement des entreprises de plus de trois ans qui font du chiffre d'affaires et qui commencent à être rentables. Ce financement pourrait prendre la forme d'un prêt sans garantie d'un montant compris entre 40.000 euros et 400.000 euros, dans la limite des fonds propres et des quasi fonds propres de l'entreprise. Le taux d'intérêt pourrait être indexé sur le chiffre d'affaires, le Résultat Brut d'Exploitation ou un autre compte intermédiaire de gestion plus opportun. Le principal objectif de ce prêt serait de faciliter l'accès aux banques pour les jeunes entreprises innovantes. Il permettrait d'intégrer un crédit bancaire à hauteur de 50% dans le plan de financement, sachant que la banque aurait la possibilité de bénéficier d'une garantie OSEO sofaris (fonds national et Région) pouvant aller jusqu'à 70%.

4.4- Dans le cadre des fonctions attribuées à l'Agence Nationale de la Recherche (ANR), et en particulier du programme « blanc » (202 millions d'euros qui seront engagés sur trois ans), allouer un budget annuel de 50 à 60 millions d'euros permettant de financer les 200 projets issus de la recherche française publique et privée (spin-off) ayant développé des innovations majeures et nécessitant de franchir une étape de validation industrielle et/ou commerciale avant d'être valorisés auprès d'acteurs industriels ou financiers (avec des tickets compris entre 0,1 et 2 millions d'euros).

Afin de bénéficier de la sélection opérée par les jurys des concours labellisés (mesure 3.2), il pourrait être opportun que les entreprises éligibles à ces financements soient les lauréats des concours.

4.5- Mieux faire connaître la procédure de rescrit afin d'éviter que la crainte de contentieux ne dissuade les entreprises qui ont droit de recourir au Crédit d'Impôt Recherche (CIR). La procédure de rescrit consiste en un contrôle a priori de l'éligibilité des dépenses à des aides publiques, effectué par le ministère de la recherche. Elle permet aux entreprises de se prémunir contre d'éventuelles contestations.

4.6- Dimensionner la nouvelle génération de fonds d'amorçage pour leur permettre d'accompagner les sociétés de leur portefeuille dans la durée.

L'appel à projets "Incubation et capital d'amorçage des entreprises technologiques" lancé par le gouvernement en mars 1999 a contribué à la mise en place de nouvelles structures d'amorçage associant les acteurs locaux du transfert de technologies. Les fonds d'amorçage sont des fonds de droit privé intervenant lors des premiers tours de table financiers des sociétés innovantes. Aujourd'hui, on compte 18 fonds d'amorçage en France. Tous ces fonds ont été confrontés très rapidement à la nécessité vitale d'assurer le financement au-delà du premier tour de table et donc au manque de capital pour le faire.

Nous suggérons donc de renforcer les capacités financières des fonds d'amorçage de la nouvelle génération en dimensionnant plus largement leur base financière lors de la création. Ceci nécessite la

poursuite de l'investissement public dans ces fonds (CDC, FEI, organismes de recherche), mais également une mobilisation des industriels et des financiers privés. Afin de reconduire la participation des organismes de recherche à ces fonds, il est nécessaire que l'Etat renouvelle l'appel à Projets.

5- Encourager le développement des marchés financiers dédiés aux entreprises innovantes

5.1- Créer un statut de Jeune Entreprise Innovante Cotée (JEIC) pour que les sociétés aient accès plus vite et plus tôt à l'épargne publique, parfois indispensable à leur développement, surtout si elles veulent devenir les leaders de demain. La mise en place de ce statut de JEIC offrirait des incitations fiscales aux investisseurs, à l'instar de ce que fait le statut de JEI pour les entreprises innovantes non cotées. A partir de la date de l'introduction en bourse et pour une durée de huit ans, le souscripteur des actions de la JEIC bénéficierait d'une exonération totale et non plafonnée d'impôt sur les successions, d'ISF et d'impôt sur les plus values. La JEIC bénéficierait également d'une réduction des charges sociales. Par ailleurs, hormis pour l'ISF, il n'y aurait aucune durée minimum de détention (sauf pour l'ISF afin d'éviter un achat le 28 décembre et une vente le 1^{er} janvier). La levée de fonds qui serait réalisée dans le cadre de l'introduction en bourse devrait être au minimum de 5 millions d'euros, la capitalisation boursière devant être inférieure à 500 millions d'euros ⁽⁹⁾ et la JEIC devant justifier une dépense de R&D annuelle qui s'élève au minimum à 10% de l'ensemble de ses dépenses (ce seuil est inférieur à celui de la JEI dans la mesure où les entreprises sont plus matures).

Pour que le statut de JEIC soit efficace, il conviendra de :

- veiller à ce que cette mesure ne soit pas soumise à des plafonds et à des conditions qui feraient fuir les investisseurs et viendraient donc annuler son effet positif. Gardons à l'esprit qu'une condition particulière entraîne une page supplémentaire dans un prospectus d'introduction en bourse,
- ne pas restreindre la JEIC à Alternext dans la mesure où si elles veulent attirer des investisseurs étrangers, les JEIC vont devoir se coter sur des marchés réglementés (il s'agit d'augmentations de capital de plusieurs dizaines de millions d'euros, qui concernent souvent des entreprises non rentables et qui pour certaines – sociétés biotech - ne font pas de chiffre d'affaires).

5.2- Favoriser l'afflux de fonds vers la bourse Alternext, à travers un régime fiscal attractif pour les investisseurs. Les règles fiscales actuelles sont des freins à l'engagement des ménages vers ce marché alors même qu'il existe des avantages fiscaux sur l'AIM du London Stock Exchange. Il faudrait proposer une exonération d'impôt sur les plus-values à tous les souscripteurs d'actions d'entreprises cotées sur Alternext et, dans la mesure où le risque est plus élevé, avoir des incitations fiscales plus importantes pour les JEIC.

6- Favoriser la mise en place d'un Small Business Act en France et en Europe

6.1- Rééquilibrer les engagements européens dans l'accord des marchés publics de l'OMC. Cette proposition est pleinement justifiée dans la mesure où aux Etats-Unis, il existe une exception PME qui permet chaque année d'orienter près de 100 milliards de dollars de contrats vers les jeunes entreprises innovantes.

L'enjeu pour l'Europe consiste à restreindre dans certaines proportions et à certaines conditions la concurrence aux jeunes entreprises innovantes :

- petits marchés,
- marchés dont l'objet est l'achat de produits ou de services innovants,
- marchés pour lesquels au moins deux jeunes entreprises innovantes font une offre valide.

6.2- Dans le cadre de l'Agence de l'Innovation Industrielle (AII), prévoir que pour les projets de R&D des grandes entreprises financés par l'agence, un minimum de 25% des achats de biens et de services des grands groupes se fassent auprès de jeunes entreprises innovantes. Cette mesure doit permettre aux jeunes entreprises innovantes de disposer d'une forme de priorité dans les achats de biens et de services afin de progressivement modifier le comportement des acheteurs.

6.3- Consacrer 0,5% des budgets de R&D des grands laboratoires publics (CNRS, INRIA, INSERM, etc.) au financement de travaux de recherche sous-traités à de jeunes entreprises innovantes, sur le modèle des SBIR ⁽¹⁰⁾ aux Etats-Unis.

6.4- Dans le cadre du dispositif CIR, mettre en place un mécanisme de sur-allocation permettant de créer un seuil supplémentaire pour les dépenses de R&D qui seraient sous-traitées à des jeunes entreprises innovantes.

6.5- Mettre en place un mécanisme de garantie financière couvrant les engagements de solidarité qui doivent être pris lors du montage de groupements d'entreprises pour répondre à un appel d'offre afin de ne pas freiner l'intégration des jeunes entreprises innovantes dans de tels groupements.

6.6- De manière tout à fait similaire à ce qui avait été créé avec la COFACE pour aider les exportations et financer les entreprises qui se lançaient sur ces marchés, la création d'un fonds de garantie « risque jeune entreprise innovante » pourrait être envisagée. Cette garantie permettrait au client d'une jeune entreprise innovante de se couvrir contre les risques de disparition de son fournisseur et d'arrêt du service ou de non livraison du produit. L'enjeu est de donner une certaine protection à l'acheteur en lui permettant de bénéficier d'une prime qu'il toucherait en cas de dépôt de bilan de son fournisseur (risque financier) ou d'incapacité de ce dernier à livrer le produit ou à fournir le service faisant l'objet du contrat (risque technique). Cette assurance « risque jeune entreprise innovante » lui permettrait de retrouver un nouveau fournisseur (avec la possibilité de s'appuyer sur l'expertise d'OSEO anvar), de reprendre à son compte certains services assurés par le fournisseur défaillant ou de revenir à un système antérieur. OSEO sofaris interviendrait en partenariat avec une banque qui donnerait la garantie pour compte commun. Pour l'entreprise cliente, le mécanisme pourrait fonctionner selon un principe de couverture de 75%, 50% ou 25 % du montant annuel du contrat, au cours de la première, seconde et troisième année.

7- Définir de nouveaux critères de responsabilité économique de l'entreprise en matière de relations avec les jeunes entreprises innovantes

7.1- Changer le comportement des acheteurs des grandes entreprises, pour les encourager à acheter des biens et services aux jeunes entreprises innovantes : faire rentrer dans la notation des entreprises sur leur contribution au développement durable la part des budgets fournisseurs qu'elles consacrent aux jeunes entreprises innovantes.

7.2- Obliger toutes les entreprises cotées sur un marché réglementé à indiquer dans leur rapport annuel le montant et le pourcentage de leurs dépenses qu'elles réalisent avec des jeunes entreprises innovantes.

8- Encourager la cession de technologies par des grandes entreprises.

8.1- La cession de technologies par des entreprises matures constitue un incontestable gisement de création d'entreprises innovantes à fort potentiel de développement et créatrices d'emplois de haut niveau.

Cette pratique reste peu répandue : non seulement elle ne fait l'objet d'aucune mesure incitative mais encore sa mise en œuvre est souvent limitée par des frottements fiscaux inopportuns.

En pratique, la cession de technologies peut se réaliser par des apports, tels que brevets, savoir-faire, moyens techniques, ainsi que par l'allocation d'un crédit d'heures aux salariés candidats à la création d'entreprises pour leur donner le temps de qualifier et de valider leur projet. Les apports sont constatés officiellement par un commissaire aux apports lors de leur incorporation au capital de la société nouvellement créée.

Outre le fait de supprimer les frottements fiscaux, il faudrait consentir un avantage fiscal à l'entrée (copié sur l'avantage fiscal accordé en matière de Crédit d'Impôt Recherche) et concéder un avantage fiscal à la sortie, en prévoyant une exonération partielle d'imposition des plus-values.

8.2- Très souvent dans les grandes entreprises, des projets de recherche finissent par être rejetés par la direction commerciale. Pour éviter de les abandonner, imaginer une incitation fiscale pour que les grandes entreprises aient économiquement intérêt à encourager la création de spin-off afin de valoriser sur d'autres marchés les innovations contenues dans les programmes de recherche.

8.3- Inciter l'Agence pour l'Innovation Industrielle (AII) à allouer 5% de son budget au développement de projets issus des programmes industriels des grands groupes mais qui auront été abandonnés en cours de route. En effet, ces programmes pourront là encore donner naissance à des spin-off pouvant potentiellement se développer sur des marchés très différents de ceux de la grande entreprise qui en est à l'origine.

8.4- Faciliter le transfert de compétences des grands industriels vers les start-up en allongeant la période d'interruption de contrat de travail de un à trois ans pour les créateurs d'entreprises innovantes.

8.5- Permettre au créateur d'une entreprise innovante d'avoir sur une période limitée comme unique client son ancien employeur. La disposition de la Loi Madelin permettant à un créateur d'avoir un seul client (notamment son ancien employeur) sans que ses prestations ne soient requalifiées en contrat de travail par l'URSSAF a été abrogée voici quelques années. Le risque de voir se développer non pas de réelles entreprises, mais des individus dépendants de leur ancienne entreprise, sans aucune protection du Code du Travail est à l'origine de cette abrogation. Il n'en demeure pas moins que cette mesure limitée dans le temps pouvait faciliter la création de nouvelles entreprises.

Il faudrait envisager de la remettre en application avec :

- une focalisation sur les jeunes entreprises innovantes,
- une contrepartie accordée au créateur pour la facilité qui lui est ainsi accordée : l'obligation de se former à des actions commerciales devant lui permettre de développer sa clientèle, et de

respecter à terme un principe de prudence voulant qu'aucun client ne dépasse 10 à 15 % du chiffre d'affaires de l'entreprise,

- un « garde fou » avec une limite de durée,
 - o deux ans à l'issue desquels la formation commerciale serait obligatoire,
 - o deux ans supplémentaires pour permettre au créateur de développer sa clientèle,
 - o à l'issue de ce délai de quatre ans, et dans le cas où l'ancien salarié continuerait à n'avoir qu'un seul client, son ancien employeur, l'URSSAF selon sa jurisprudence actuelle, serait alors fondé à requalifier les prestations du créateur en contrat de travail.

Cette mesure donne aux jeunes entreprises innovantes une crédibilité par rapport aux banques avec l'assurance d'un certain niveau et d'une régularité de chiffre d'affaires. Dans la mesure où son ancien employeur l'accompagne et où son entreprise a été qualifiée « innovante » par OSEO anvar, le créateur présente un bon profil entrepreneurial. Il pourra ainsi plus facilement obtenir les concours bancaires nécessaires à son activité, notamment pour financer les investissements indispensables à plus d'autonomie.

Le créateur facturera ses prestations au prix de revient du salarié qu'il était : salaire net + charges sociales (précomptes et part patronale) + charges fiscales (taxes assises sur les salaires), ce qui n'entraînera aucun coût supplémentaire pour son ancien employeur. Les charges sociales d'indépendant étant inférieures à celles des salariés, il restera au créateur après le paiement de ses charges sociales, un montant disponible pour créer son autofinancement et mieux satisfaire ainsi aux ratios bancaires exigés pour des crédits bancaires classiques.

NOTES

(1)- Depuis sa première élection à la Présidence du Sénat en octobre 1998, M. Christian Poncelet a multiplié les initiatives en direction des entrepreneurs, afin de promouvoir la culture d'entreprise et de jeter des passerelles entre le Sénat et les entreprises. Co-organisé avec L'ESSEC depuis juin 1999, Tremplin Entreprises a permis à plusieurs promotions de créateurs d'entreprises innovantes d'accroître leur notoriété et de lever des fonds. Ces rencontres sont financées sans apport de fonds publics, grâce au soutien de nombreux partenaires : fonds d'investissement, institutions de recherche, réseaux d'accompagnement d'entrepreneurs, etc. Tremplin Entreprises s'inscrit dans le cadre de la Semaine Financière de Paris – Paris Investors' Week, qui réunit l'AFIC (Association Française des Investisseurs en Capital), CDC Entreprises, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris (CCIP), Paris Développement et Paris Europlace.

(2)- On entendra par « entreprise qui a consacré une part importante de son budget à des dépenses de recherche » toute entreprise qui respectera soit les critères fixés dans la définition des FCPI soit les critères fixés dans la définition du statut de JEI.

Règle FCPI, Article L.214-41 du Code monétaire et financier : « avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses cumulées de recherche visées aux a à f du II de l'article 244 quater B du Code général des impôts, d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices ».

Règle JEI : « avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses cumulées de recherche représentant au moins 15% des charges totales engagées au titre de ce même exercice ».

(3)- La loi de finances pour 2004 a créé le statut de « Jeune Entreprise Innovante » (JEI), accordé aux petites et moyennes entreprises de moins de huit ans qui remplissent les cinq conditions suivantes : être une PME au sens communautaire, constituée il y a moins de huit ans, réellement nouvelle (ne pas résulter d'une concentration, restructuration, extension d'activité préexistante ou reprise d'activité), indépendante (condition de détention du capital), ayant réalisée à la clôture de chaque exercice au titre duquel elle veut bénéficier du statut de JEI des dépenses de recherche représentant au moins 15% des charges totales engagées au titre de ce même exercice.

La JEI bénéficie alors :

- d'une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant trois ans suivie d'une exonération partielle de 50% pendant deux ans,
- d'une exonération totale d'imposition forfaitaire annuelle tout au long de la période au titre de laquelle elle conserve le statut de JEI,
- d'une exonération de cotisations patronales et de sécurité sociale (pour les chercheurs, les techniciens, les gestionnaires de projet de R&D, les juristes chargés de la protection industrielle et des accords de technologie liés au projet, les personnels chargés de tests pré concurrentiels et les mandataires sociaux relevant du régime général de sécurité sociale),
- d'une exonération de la taxe professionnelle et de la taxe foncière sur les propriétés bâties pendant sept ans.

(4)- Le « Small Business Act », voté le 30 juillet 1953 par le Congrès, est le texte fondateur de la politique américaine d'aide en faveur des PME. Cette loi-cadre, modifiée à de nombreuses reprises, a affirmé la nécessité d'orienter prioritairement l'action des pouvoirs publics vers la petite entreprise. Le législateur a vu en effet dans l'entreprise de petite dimension l'incarnation des principes de liberté d'entreprise et de libre concurrence, inséparables de la conception américaine de l'économie de marché. Le texte de 1953 affirme que l'essence du système économique américain réside dans la libre concurrence, qui découle elle-même de l'existence des petites entreprises. Dans la section 202 du Small Business Act, le Congrès déclare que « *le Gouvernement doit aider, conseiller et protéger dans toute la mesure du possible les intérêts de la petite entreprise, afin de préserver l'esprit de libre concurrence, d'assurer qu'une proportion équitable des marchés publics soit passée avec de petites entreprises, et de maintenir en la renforçant l'économie de la Nation dans son ensemble* ».

Le « Small Business Act » a créé la « Small Business Administration (SBA) » qui est une agence fédérale indépendante, dont le mandat principal est de faciliter l'accès au capital privé des petites entreprises. Son budget en 2003 était de 800 millions de dollars. Elle a également pour mission de conseiller les PME, de protéger leurs intérêts et d'assurer la libre concurrence entre les entreprises pour renforcer l'économie du pays. Le bureau des marchés d'Etats de la SBA aide les PME à obtenir environ 20% des marchés fédéraux de maîtrise d'ouvrage. Cette agence est devenue le plus grand bailleur de fonds pour les petites entreprises avec un portefeuille de prêts commerciaux, de garanties de prêts et de capital-risque de plus de 45 milliards de dollars, auxquels il faut ajouter 5 milliards de prêts en cas de catastrophe naturelle. Elle gère deux programmes principaux : 1- Les prêts du programme « General Business Loan Guaranty » sont effectués et gérés par les

banques. Ils s'adressent à toutes les PME. La SBA les garantit à hauteur de 85% lorsque le prêt est inférieur à 150.000 dollars et à 75% lorsque le montant est supérieur. 2- Le programme de prêts « 504 » permet d'assurer, à long terme, les financements à taux fixe d'actifs immobiliers par le biais de « sociétés de développement homologuées – Certified Development Companies (CDC) », sociétés de développement économique local à but non lucratif. Il y en a 270 réparties sur l'ensemble du territoire. Une des conditions d'attribution du prêt est que pour 50.000 dollars de prêt garanti (gouvernement backed securities), un emploi soit créé.

(5)- Les Fonds Communs de Placement dans l'Innovation (FCPI), institués par la loi de finances pour 1997, sont des Fonds Communs de Placement à Risques dont l'actif doit être constitué pour 60 % au moins de titres de sociétés innovantes. Aux termes de l'article L.214-41 du Code monétaire et financier, sont innovantes les sociétés qui ont, soit reçu la qualification « innovante » d'OSEO anvar, soit qui ont consacré une part importante de leur budget à des dépenses de recherche. En matière de régime fiscal, les personnes physiques qui souscrivent à des parts de FCPI bénéficient d'une réduction d'impôt sur le revenu égale à 25% du montant investi, sans que celle-ci puisse dépasser 3.000 euros pour les contribuables célibataires et 6.000 euros pour les contribuables mariés (sous réserve que ces souscripteurs s'engagent à conserver les parts de FCPI pendant au moins cinq ans).

(6)- Créés par la loi sur l'épargne du 3 janvier 1983 et réformés par la loi n° 88-1201 du 23 décembre 1988 relative aux Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM) et portant création des Fonds Communs de Créances, les Fonds Communs de Placement à Risque sont eux-mêmes un sous-ensemble des Fonds Communs de Placement (FCP), qui forment avec les sociétés d'investissement à capital variable (SICAV), les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières. Les FCPR revêtent les caractéristiques des FCP. Comme tous les OPCVM, il s'agit de fonds gérés sur la base collective pour compte de tiers, par une société de gestion distincte du dépositaire du portefeuille. Comme tous les FCP, ce sont des copropriétés de valeurs mobilières, dénuées de la personnalité morale. En outre, les FCPR présentent trois caractéristiques propres : des contraintes d'investissement, un régime fiscal favorable et des règles de gestion et de commercialisation spécifiques comportant des obligations pour les porteurs de parts. Les FCPR doivent composer leur portefeuille d'au moins 40 % de titres de capital ou titres participatifs non admis à la négociation sur un marché réglementé français ou étranger ou de parts de sociétés à responsabilité limitée. Cette contrainte a pour objet de spécialiser les FCPR dans les actions ou titres de capital des petites ou moyennes entreprises. L'actif peut également comprendre des avances en compte courant consenties par le fonds aux sociétés dans lesquelles il détient une participation. S'agissant des contraintes de gestion et de commercialisation, le règlement des FCPR peut prévoir une obligation minimale de durée de détention des parts souscrites qui ne peut excéder dix ans. Une durée minimale de détention de cinq ans est couramment pratiquée, identique à la durée conditionnant l'octroi de l'avantage fiscal. Leur règlement peut également prévoir un intéressement particulier de la société de gestion, celle-ci étant généralement rémunérée par une somme représentant une fraction de l'actif.

Enfin, les FCPR bénéficient d'un régime fiscal favorable. D'une part, comme tout FCP, ils bénéficient de la transparence fiscale, à condition toutefois qu'aucune personne physique ne détienne plus de 10 % du fonds. D'autre part, en vertu de l'article 163 *quinquies* B du Code général des impôts, les personnes physiques qui prennent l'engagement de conserver pendant cinq ans au moins leurs parts de FCPR sont exonérées de l'impôt sur le revenu à raison des revenus et plus-values issus de ces parts, et à condition d'en réinvestir immédiatement les produits. Les règles qui résultent de l'article 163 *quinquies* B précité sont un peu plus restrictives que les règles de gestion des FCPR puisque 50 % de l'actif (et non 40 %) doivent être investis en titres donnant accès au capital.

Les personnes morales bénéficient d'un régime favorable d'imposition des plus-values à condition d'avoir conservé leurs parts pendant cinq ans : les plus-values latentes sont exonérées, les plus-values réalisées sont imposées au taux de 19 %.

(7)- Les Fonds d'Investissement de Proximité (FIP) sont des Fonds Communs de Placement à Risques à vocation régionale dont l'actif est constitué pour 60 % au moins de titres de PME ayant leur siège dans un Etat membre de la Communauté européenne (dont 10 % au moins en titres d'entreprises nouvelles exerçant leur activité ou constituées depuis moins de cinq ans). Ces sociétés doivent être soumises à l'impôt sur les sociétés (ou devraient y être soumises si l'activité était exercée en France), exercer la majeure partie de leur activité ou avoir leur siège social dans la zone géographique choisie par le fonds (trois régions limitrophes au plus) et ne pas avoir pour objet la détention de participations financières.

(8)- La Société Unipersonnelle d'Investissement à Risque (SUIR) est exempte d'impôt sur les sociétés et d'Impôt Forfaitaire Annuel (IFA) pendant les dix exercices suivants celui de sa création. Elle doit être détenue par une seule personne physique exonérée, à ce titre, d'impôt sur le revenu (résidence fiscale en France) ou de retenue à la source (résidence fiscale hors de France). Son objet social doit être exclusivement limité à la souscription en numéraire au capital des sociétés non cotées ayant leur siège dans l'Union Européenne. Les SUIR doivent détenir au moins 5% des droits financiers et au plus 20% des droits financiers et des droits de vote des sociétés dans lesquelles elles investissent.

(9)- Initialement une capitalisation inférieure à 150 millions d'euros, correspondant au seuil d'Alternext et au premier compartiment d'Eurolist avait été évoquée. Il nous est apparu opportun d'aller au delà, au moins jusqu'à 500 millions d'euros. En effet dans l'exemple d'IDM cité dans le rapport, l'entreprise devait lever 100 millions d'euros sur Euronext avec une capitalisation boursière avant introduction de l'ordre de 200 millions d'euros. Or IDM fait partie des entreprises innovantes pour lesquelles le statut de JEIC aurait pu être légitimement demandé.

(10)- Le programme Small Business Innovation Research (SBIR), garantit aux petites entreprises une certaine proportion du financement de la recherche fédérale. En 1982, le Congrès américain a adopté une loi stipulant que toutes les agences fédérales dotées de budgets annuels supérieurs à 100 millions de dollars pour la recherche doivent réserver 0,2% de ces fonds aux petites entreprises. Ce mécanisme, le programme Small Business Innovation Research (SBIR), s'est rapidement développé et le pourcentage réservé est passé à 1,25% en 1988, et à 2,5% en 1992. Le SBIR est aujourd'hui le plus grand programme de partenariat aux Etats-Unis, avec un budget annuel de quelque 1,3 milliard de dollars réparti entre les 10 agences (qui vont de l'Institut national de la santé à l'armée américaine, en passant par le ministère de l'Energie et la National Science Foundation) dotées de budgets pour la recherche suffisamment larges pour y participer. Dans la première phase du SBIR, les entreprises reçoivent une prime qui peut atteindre 100.000 dollars, pour leur permettre de compléter leur preuve de principe ou une étude de faisabilité. Pour la phase 2, les primes s'élèvent à un maximum de 750.000 dollars, de façon à aider les entreprises à développer leur technologie jusqu'au stade du prototype. Durant la phase 3, aucun soutien financier du SBIR n'est alloué : les entreprises sont censées attirer des capitaux privés ou d'autres fonds gouvernementaux pour s'orienter vers une commercialisation du produit.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier chaleureusement tous ceux qui ont contribué à ce rapport en proposant des mesures concrètes et utiles et en apportant leur expérience du financement des jeunes entreprises innovantes et de l'univers de la création d'entreprises :

Agnès Arcier, Chef de service Politiques d'Innovation et de Compétitivité, Direction Générale des Entreprises – Ministère de l'Industrie
Jacques Astoin, Chef du bureau des procédures d'aides à la recherche industrielle et à l'innovation, Direction de la Technologie au Ministère délégué à la recherche et aux nouvelles technologies
Stéphane Aver, Président Aaqius & Aaqius
Michael Azencot, responsable des relations avec les investisseurs, Dassault Systèmes
Christophe Bavière, Président du Directoire AGF Private Equity, Président Commission Législation et Fiscalité AFIC
Gonzague de Blignières, Co-Président Barclays Private Equity Europe, Président AFIC
Pierre Bouchara, Directeur d'investissements CDC Entreprises
Alain Bourissou, Directeur du développement OSEO anvar
Agnès Bricard, Présidente d'honneur de l'Ordre des Experts Comptables Paris Ile-de-France
Alain Caffi, General Partner Ventech
Dominique Chapard, Direction du développement, OSEO anvar
Jacques Chatain, General Partner Auriga
Nicolas Chaudron, Partner AGF Private Equity
Pierre-Yves Chopin, Associé KPMG
Antoine Colboc, responsable de l'activité capital-risque, Crédit Agricole Private Equity
Arnaud Cuisinier, Secrétaire Général de l'Ordre des Experts Comptables Paris Ile-de-France
Michel Dalipagic, professeur associé, responsable de filière à l'ISTM
Jean-Luc Decornoy, Président du Directoire KPMG
Jean-Yves Demeunynck, Délégué Général AFIC
Sylvie Douce, Président Event International
Rémi Droller, Investment Executive AGF Private Equity
Jean-Marc Durand, Directeur du développement et de la coordination de l'offre OSEO bdpme
Mair Fereres, Associé KPMG, Président Club Horizons
Isabelle Ginestet, Directrice de la Stratégie, du Développement et du Marketing de CDC Entreprises
Philippe Grand, Associé responsable du marché des jeunes entreprises innovantes Ernst & Young
François Hurel, Délégué Général APCE
Daniel Kahn, Président Kahn & Associés
Laurent Kott, Directeur Général INRIA-Transfert, Président CapInTech
Pascal Lagarde, Directeur Général CDC Entreprises – FP Gestion
Luc Lechelle, Managing Director Axa Private Equity, Président Commission Capital Investissement AFG
Emmanuel Leprince, Délégué Général Comité Richelieu
François Lombard, PDG Turenne Capital Partenaires
Chahra Louafi, chargée d'investissements CDC Entreprises
Monique Millot-Pernin, Présidente MMP Audit
Florence Moulin, responsable des affaires juridiques et fiscales AFIC

Albert Ollivier, Président CDC Entreprises
Denis Oules, Associé Spinnove
Miya Pellissard, Déléguée Générale CapInTech
Philippe Pouletty, Président France Biotech, Président Conseil Stratégique de l'Innovation, General Partner Truffle Venture
Xavier Quilliet, responsable du programme Biotech Réseau Entreprendre
Jean Redis, professeur associé ISTM
Glenn Richard, Investment Manager Axa Private Equity
Alain Rodermann, Partner Sofinnova
Bernard-Louis Roques, General Partner Truffle Venture
Geoffroy Roux de Bézieux, Président fondateur de The Phone House, Président de CroissancePlus
Jean-François Royer, Associé Ernst & Young
Stéphane Rozec, Avocat Sophia Juris
Bernard Rubinstein, directeur marketing du groupe Bel, membre du Club Horizons
Daniel Schmidt, Avocat Cabinet SGDM, Conseiller juridique AFIC
Jean-Bernard Schmidt, Président Sofinnova
Dominique Senequier, Président du Directoire Axa Private Equity
Eric Tainsh, responsable de la communication externe OSEO bdpme
Pierre Tambourin, Directeur Général Genopôle d'Evry
Jean-Pascal Tranié, Président Aloe Private Equity
Eric Verkant, Direction du développement, OSEO anvar

Le rapport a été réalisé en collaboration avec de nombreux partenaires de Tremplin Entreprises 2005 :



Le présent rapport est la synthèse à un instant donné des réflexions de plusieurs partenaires de Tremplin Entreprises ainsi que d'un certain nombre d'experts du financement et de la création d'entreprises. Notre ambition est de poursuivre ce travail de réflexion visant à identifier des mesures concrètes et utiles pour améliorer le financement des jeunes entreprises innovantes en France.

Aussi, si vous souhaitez commenter certaines mesures contenues dans ce rapport ou apporter d'autres propositions, n'hésitez pas à envoyer votre contribution à Thomas Legrain, Coach'Invest, 49 rue de Lourmel 75015 Paris, Tél./Fax : 0892 35 00 85, E-mail : tlegrain@coachinvest.com.