

# **Recommandations pour favoriser le développement des entreprises innovantes**

## **Rapport du groupe de travail de l'opération FutuRIS présidé par Gérard WORMS**

*avec la participation de*

Eric ARCHAMBEAU, Arch Capital  
André-Jacques AUBERTON-HERVE, SOITEC  
Jean-Michel BARBIER, TechFund Capital Europe  
Jean-Paul BETBEZE, Crédit Agricole et CAE  
Jean-Pierre BOMPARD, CFDT  
Henri CATZ, CFDT  
Pierre CHAMBON, Professeur émérite au Collège de France  
Vincent CHAPEL, Archilab  
Guy CRESPIY, Fonds Emertec, CapInTech  
Herman DAEMS, European Venture Capital Association  
Antoine DECITRE, Financière Saint Merri  
François GERARD, OSEO-ANVAR  
Dominique JACQUET, Paris X et INSEAD  
Laurent KOTT, directeur de la valorisation et de l'essaimage, INRIA  
Pascal LAGARDE, CDC - Entreprises  
Emmanuel LEPRINCE, Comité Richelieu  
Wolfgang MICHALSKI, ancien directeur de la prospective à l'OCDE  
Jean-Michel PLANCHE, Witbe (fondateur d'OLEANE)  
François POIRIER, SEEFT  
Olivier Ou RAMDANE, Direction de la Technologie / Ministère de la Recherche  
Claude RAMEAU, France Angels  
Pierre REMY, Banque Rothschild  
Jean-Bernard SCHMIDT, Sofinnova  
Bruno VANRYB, BVRP  
Jean-Pierre VERKANT, OSEO-ANVAR  
Thierry WEIL, CERNA / Ecole des Mines de Paris  
Charles WOLLER, Neuro3D

### **Rapporteurs**

Nadège BOUQUIN (ANRT-FutuRIS), Jean-Yves BARBIER (Ecole Polytechnique), Violetta GERASYMENKO (HEC), Patrick SCHMITT (MEDEF), Katharina WARTA (Technopolis)

*Février-mai 2005*

## PREFACE

Dès son premier rapport, en avril 2004, FutuRIS a insisté sur les problèmes du Système Français de Recherche et d'Innovation qui se situent le long de la frontière – ou de la membrane - entre la recherche publique et les entreprises.

En particulier, FutuRIS a attiré l'attention sur l'insuffisance du vivier des entreprises innovantes susceptibles de contribuer à la régénération du tissu économique français.

Afin d'approfondir ce sujet et d'en déduire des propositions concrètes, FutuRIS a demandé à Gérard Worms qui a assumé dans le passé la présidence de l'ANRT d'animer un groupe de travail sur *le développement des entreprises innovantes*. Gérard Worms s'est entouré d'un ensemble de spécialistes très au courant des réalités concrètes en ce domaine afin que le groupe aboutisse à des recommandations précises.

FutuRIS est heureux de publier, à la date prévue, le rapport dense et concis du groupe et il forme des vœux pour que ses conclusions soient prises en compte par les pouvoirs publics.

Jacques Lesourne

Président du Comité d'orientation de FutuRIS

## SOMMAIRE

<b>PREFACE</b> .....	<b>2</b>
<b>RESUME</b> .....	<b>4</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>6</b>
Un écosystème reposant sur la qualité de l'enseignement supérieur et de la recherche, sur les capacités des grandes entreprises et sur le dynamisme des entrepreneurs.....	7
L'innovation n'est pas toujours fondée sur la technologie .....	7
Attirer tous les partenaires nécessaires à la réussite d'un projet.....	8
Des propositions réalistes et cohérentes .....	9
<b>I - LA CULTURE ENTREPRENEURIALE</b> .....	<b>11</b>
<b>1. DIAGNOSTIC : LE RETARD DE LA FRANCE EN MATIERE D'ENTREPRENEURIAT</b> .....	<b>11</b>
<b>2. PROMOUVOIR LA CULTURE ENTREPRENEURIALE</b> .....	<b>12</b>
a) <i>L'opinion publique : sensibiliser les relais pertinents</i> .....	12
b) <i>L'enseignement supérieur : développer les formations à l'entrepreneuriat</i> .....	13
c) <i>Les porteurs de projet : mettre en place un accompagnement adapté</i> .....	14
<b>II - DES PARTENARIATS POUR FACILITER L'ACCES AUX COMPETENCES</b> .....	<b>15</b>
<b>1. LIER RECHERCHE ET INDUSTRIE, GRANDES ET PETITES ENTREPRISES</b> .....	<b>15</b>
<b>2. CONNAISSANCE MUTUELLE, COLLABORATION ET ECHANGES COMMERCIAUX</b> .....	<b>15</b>
a) <i>Faciliter les achats des grandes entreprises aux petites entreprises innovantes</i> .....	16
b) <i>Renforcer le rôle des grandes entreprises au moment de l'investissement dans une entreprise en création</i> ... 16	
c) <i>Promouvoir le transfert d'expérience des grandes entreprises vers les petites entreprises innovantes : développer le parrainage</i> .....	17
<b>III - L'ACCES AUX FINANCEMENTS ET L'ACCOMPAGNEMENT</b> .....	<b>18</b>
<b>1. DIAGNOSTIC : UN ACCES DIFFICILE AUX FINANCEMENTS ET AUX MARCHES</b> .....	<b>18</b>
<b>2. MESURES PROPOSEES AUX DIFFERENTS STADES DE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES INNOVANTES</b> .....	<b>21</b>
a) <i>L'émergence et l'incubation du projet d'entreprise</i> .....	21
b) <i>L'amorçage</i> .....	22
c) <i>Capital-risque et capital-développement</i> .....	24
d) <i>L'introduction en Bourse ou le rachat</i> .....	25
<b>IV - LA FISCALITE</b> .....	<b>26</b>
<b>1. DIAGNOSTIC : UNE POLITIQUE D'INCITATION FISCALE QUI MANQUE DE CLARTE ET D'AMBITION</b> .....	<b>26</b>
<b>2. PROPOSITIONS : INCITER PLUS FORTEMENT INVESTISSEURS ET ENTREPRENEURS</b> .....	<b>26</b>
a) <i>Incitations à l'investissement dans les jeunes entreprises innovantes</i> .....	27
b) <i>Incitations à l'investissement dans les jeunes entreprises cotées</i> .....	28
c) <i>Incitations bénéficiant directement à l'entreprise innovante</i> .....	29
<b>V - L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET REGLEMENTAIRE</b> .....	<b>31</b>
<b>1. DIAGNOSTIC : UNE ACCUMULATION REGLEMENTAIRE PEU FAVORABLE A L'INNOVATION</b> .....	<b>31</b>
<b>2. ADAPTER LE CADRE REGLEMENTAIRE AUX BESOINS DES ENTREPRISES INNOVANTES</b> .....	<b>32</b>
a) <i>Un nettoyage des réglementations existantes, une vigilance envers les nouvelles propositions</i> .....	32
b) <i>Adapter le droit du travail pour promouvoir la croissance</i> .....	32
c) <i>Renforcer l'attractivité du territoire français pour l'investisseur en allégeant le droit des faillites, de la gestion de fait et du soutien abusif</i> .....	33
d) <i>La propriété intellectuelle</i> .....	33
e) <i>Initier au niveau européen un effort de soutien au développement des entreprises innovantes</i> .....	34
<b>CONCLUSION : AMPLIFIER L'EFFORT, SUIVRE L'ACTION</b> .....	<b>35</b>
<b>ANNEXE 1 - FICHE FUTURIS SUR LES RELATIONS PUBLIC-PRIVE</b> .....	<b>36</b>
<b>ANNEXE 2 – PROGRAMME DE SOUTIEN PUBLIC AUX PME AUX ETATS-UNIS</b> .....	<b>43</b>

## Résumé

L'Association nationale de la recherche technique (ANRT), dans le cadre de l'opération FutuRIS de prospective sur le système français de recherche et d'innovation, a constitué un groupe de travail sur les moyens de favoriser le développement des entreprises innovantes. En effet, si beaucoup a été fait en France pour faciliter la création d'entreprises, la plupart de celles-ci connaissent une croissance relativement difficile et limitée, alors que dans d'autres pays, les jeunes pousses font preuve d'une plus grande vigueur et donnent plus fréquemment lieu à de nouveaux fleurons de l'économie nationale.

Présidé par Gérard Worms (associé gérant de la banque Rothschild, ancien président de l'ANRT), le groupe, constitué dans le cadre de l'opération FutuRIS de prospective sur le système français de recherche et d'innovation, a rassemblé de février à mai 2005 des entrepreneurs, des investisseurs, différents accompagnateurs individuels et institutionnels d'entreprises innovantes ainsi que des partenaires sociaux.

### **Le groupe a constaté :**

- que le retard de la France et de l'Europe doit conduire à soutenir à la fois une relance de la R&D dans les grands groupes (l'Agence pour l'innovation industrielle) et des mesures propres à favoriser le développement des entreprises innovantes, plutôt que d'opposer ces deux approches ;
- que l'innovation n'est pas seulement technologique : certains grands succès en matière d'emploi et de prospérité collective viennent d'innovations dans les services ou la distribution, ne reposant pas sur une percée « high tech » ;
- que beaucoup de mesures réputées favorables au développement des entreprises innovantes ont déjà été prises, mais que leur portée pratique reste limitée, soit du fait d'un environnement culturel défavorable, soit en raison de complications administratives, soit parce que les plafonds trop bas des mesures d'incitation en compromettent l'efficacité.

\*

\* \*

### **Le groupe a retenu quatre grands thèmes :**

- l'environnement culturel
- les partenariats
- le financement et la fiscalité
- l'environnement réglementaire et administratif

**En matière d'environnement culturel, il préconise :**

- de former systématiquement les étudiants du supérieur à l'entrepreneuriat,
- d'implanter dans chaque université, IUT ou grande école un « référent innovation »,
- de favoriser les périodes d'étude ou de travail à l'étranger.

**En matière de partenariat,** il soutient fortement les propositions de FutuRIS sur les relations entre recherche publique et recherche privée, et s'est donc davantage focalisé sur les relations entre entreprises établies et PME innovantes. A cet égard, il a constaté l'importance pour les entreprises innovantes de la politique d'achat des grands donneurs d'ordre privés et publics et propose donc :

- que ceux-ci soient encouragés à s'engager dans le « pacte PME » lancé récemment à l'initiative du Comité Richelieu et d'OSEO-Anvar ;
- qu'une garantie OSEO-Sofaris compense le risque, pour le client, d'acheter à une jeune entreprise fragile.

Par ailleurs, il recommande que les grandes entreprises incitent leurs cadres à faire du coaching, suivent l'activité des incubateurs de leur région, et affichent leurs bonnes pratiques en matière de soutien des entreprises innovantes, notamment lorsqu'elles présentent des dossiers à l'Agence de l'innovation industrielle, cet affichage pouvant par ailleurs susciter une saine émulation.

**En matière de financement et de fiscalité,** il insiste sur la nécessité, pour être efficace :

- de simplifier, de globaliser et de relever les plafonds applicables en matière de capital de proximité, d'investissement des personnes physiques dans le capital-risque ou directement dans des entreprises innovantes : le plafond unifié cumulé devrait être d'au moins 150.000 euros ;
- de mettre en œuvre un dispositif en faveur des jeunes entreprises cotées permettant de compenser les inconvénients qu'éprouvent les épargnants à investir dans des entreprises jeunes, aux perspectives difficiles à évaluer parce qu'elles impliquent des technologies complexes.

**En matière d'environnement administratif et réglementaire,** il constate, à partir d'exemples concrets, que d'autres pays facilitent, beaucoup plus que la France, la vie des jeunes entreprises innovantes et insiste en particulier sur :

- les complications du droit du travail français
- le droit de la propriété industrielle
- le droit des entreprises en difficulté

\*

\* \*

Le groupe espère que les différentes lois en préparation prendront en compte celles de ses recommandations qui concernent des mesures applicables immédiatement. A moyen terme, il insiste sur la nécessité de mettre en place un suivi et une évaluation périodique.

## Introduction

Le développement des entreprises repose sur leur capacité à proposer des biens et services que les clients sont prêts à payer plus cher que leurs coûts de production, et préfèrent à ceux des concurrents éventuels. Dans une économie globalisée, où les technologies disponibles évoluent rapidement et où certains pays disposent d'une main-d'œuvre qualifiée et bon marché, la compétitivité des entreprises dépend de plus en plus de leur capacité à innover.

Il s'agit là d'une dimension essentielle de la « stratégie de Lisbonne » initiée en mars 2000 et précisée à Barcelone en mars 2002, visant à faire – on en est loin ! - de l'Union européenne l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici 2010. Les travaux du groupe se situent dans ce cadre destiné à donner une nouvelle impulsion aux moteurs de la productivité et du développement économique que sont l'innovation et la R&D. Suite aux analyses à mi-parcours de l'état d'avancement du processus du Lisbonne<sup>1</sup>, qui font état de résultats nettement insuffisants pour espérer atteindre les objectifs de 2010, de nouvelles initiatives ont été prises par la Commission, avec en particulier la volonté de mieux partager les responsabilités de la mise en œuvre du processus entre le niveau communautaire et le niveau national. Le présent rapport se veut une contribution à une meilleure appropriation des objectifs de Lisbonne par les acteurs français.

Les grandes entreprises françaises semblent aussi innovantes que leurs concurrentes du même domaine (taux de croissance, nombres de brevets, investissements de R&D), mais elles sont insuffisamment présentes dans les domaines les plus technologiques ou à forte croissance.

On peut remédier à cette lacune en facilitant le redéploiement des grands groupes vers des activités plus intensives en innovation, dans le prolongement d'une tradition colbertiste bien ancrée au Japon, en Allemagne et en France : c'est le sens du rapport récent de Jean-Louis Beffa<sup>2</sup> et des décisions qui ont suivi (mise en place de l'Agence pour l'Innovation Industrielle). Une autre voie consiste à favoriser le développement d'entreprises de moindre taille susceptibles de renouveler le tissu économique. Cette approche, qui a fait ses preuves aux Etats-Unis, ne semble pas fonctionner aussi bien en Europe : 6 des 25 plus grandes entreprises américaines sont nées après 1960<sup>3</sup>, ce qui n'est le cas que pour une des 25 plus grandes entreprises européennes (SAP).

Le sentiment majoritaire du groupe est qu'**il nous faut combiner ces deux politiques pour rattraper notre retard.**

Ce rapport présente des propositions destinées à favoriser le développement des entreprises innovantes. Nous avons exposé celles-ci selon cinq thèmes : la culture, les partenariats, le financement, la fiscalité et l'environnement réglementaire. Avant de les présenter, nous souhaitons rappeler quelques convictions partagées par le groupe.

---

<sup>1</sup> Conseils européens de décembre 2004 puis de mars 2005.

<sup>2</sup> J.-L. Beffa, *Pour une nouvelle politique industrielle*, Rapport au Président de la République, 15 janvier 2005.

<sup>3</sup> A savoir Microsoft, Cisco, Dell, Home Depot, Intel, Wal-Mart. Selon le Comité Richelieu, sur les 1000 premiers groupes mondiaux en 1998, 64 étaient des entreprises créées depuis 1980 aux Etats-Unis, 9 des entreprises créées depuis 1980 en Europe.

## **Un écosystème reposant sur la qualité de l'enseignement supérieur et de la recherche, sur les capacités des grandes entreprises et sur le dynamisme des entrepreneurs**

Les membres du groupe ont des opinions différentes sur le niveau souhaitable d'intervention de l'Etat. Certains considèrent que celui-ci doit avant tout créer un environnement favorable au développement des initiatives, mais ne se mêler que du bon fonctionnement des infrastructures et des biens publics, et éviter un interventionnisme intempestif et la multiplication de politiques sectorielles. Cependant, même les pays les plus libéraux ont jugé indispensable de suppléer à certaines carences du marché, qui font que beaucoup d'innovations socialement utiles et économiquement rentables ne voient pas le jour. Nous nous accordons sur le fait qu'il faut trouver un bon équilibre entre trois modes d'action complémentaires :

- le financement de la recherche publique, et notamment de la recherche fondamentale, et de l'enseignement supérieur ;
- le financement de certains grands programmes destinés à permettre des innovations qui n'émergeraient pas spontanément, à cause d'un haut niveau de risque, de temps de retour excessivement longs, ou parce qu'aucun petit groupe d'acteurs ne peut s'approprier une part suffisante de leurs bénéfices économiques et sociaux ;
- la mise en place de mesures favorables à la naissance et au développement des entreprises innovantes.

Nous nous sommes, par construction, concentrés sur ce troisième point. D'autres contributions récentes traitent des autres aspects, notamment les propositions de FutuRIS pour une réforme du système français de recherche et d'innovation, ainsi que le rapport précité de Jean-Louis Beffa.

### **L'innovation n'est pas toujours fondée sur la technologie**

En théorie, le groupe s'est accordé sur une définition relativement large de l'innovation, recouvrant tout ce qui permet à une entreprise de proposer au marché des biens ou des services qui lui confèrent un avantage concurrentiel défendable par rapport à ses concurrents<sup>4</sup>. Il est en effet largement admis aujourd'hui que la seule notion d'innovation technologique, essentiellement fondée sur la R&D, ne permet pas de rendre compte de la richesse des processus d'innovation par lesquels une société peut créer de la valeur.

Cette définition pose toutefois quelques problèmes pratiques dès lors qu'il s'agit de distinguer les entreprises éligibles à telle ou telle mesure, aussi les réflexions françaises ou internationales visant à mieux prendre en considération – pour la répertorier ou l'encourager – l'innovation non technologique<sup>5</sup> n'ont pas encore débouché sur des propositions de caractère opératoire<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> L'idée de « défendable » est ici entendue elle-même dans un sens assez large : l'innovation peut être défendue non seulement au moyen des brevets, mais aussi par des licences de marque ou des franchises (ce qui permet de faire place à des entreprises innovantes en gestion, en organisation, en combinaison de produits et / ou de procédés) ou même par la difficulté de fait pour les concurrents de reproduire le produit ou le service avec le même succès économique.

<sup>5</sup> Il s'agit notamment du Manuel d'Oslo publié par l'OCDE en collaboration avec Eurostat (2<sup>ème</sup> édition 1997, la 3<sup>ème</sup> étant prévue à l'automne 2005) en vue de collecter et d'analyser les données relatives à l'innovation dans les entreprises ; le Manuel prend essentiellement en compte l'innovation technologique de produit et de procédé, tout en affirmant l'importance de l'innovation non technologique et la nécessité de poursuivre les travaux visant à mieux la cerner. Un certain nombre d'initiatives (européennes, nationales) s'inspirent de cette source, complétée ou affinée par d'autres, pour qualifier et répertorier l'innovation dans les entreprises (exemple : le *Tableau de bord de*

En effet, la volonté de recourir à une définition « large » de l'innovation se heurte aujourd'hui aux difficultés pratiques suivantes :

- on peut arguer que tout projet d'entreprise viable est en soi une innovation, génératrice de croissance et d'emploi, et mérite d'être encouragé. Mais la plupart des créations d'entreprise concernent des entreprises à faible contenu technologique et faibles perspectives de croissance. Les aider toutes serait coûteux et peu efficace ;
- si l'on privilégie le contenu technologique, on néglige des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance (nouveaux services) ;
- si l'on privilégie le potentiel de croissance, on doit trouver un moyen d'estimer celui-ci a priori, ce qui n'est pas si facile et peut prêter à controverse.

Nous préconisons cependant d'aider les entreprises qui semblent avoir un fort potentiel de croissance, sans renoncer pour autant à certaines aides de portée générale aux entreprises qui produisent, diffusent et utilisent des technologies avancées, voire même à quelques mesures accessibles à toutes les PME si leur rapport coût/bénéfice est avantageux. Nous précisons donc au cas par cas la portée souhaitable des mesures que nous proposons. D'une manière générale, nous souhaitons néanmoins que les critères pris en compte attribué par l'Anvar pour attribuer le label d'entreprise innovante **ne soit pas limités aux seules innovations technologiques**, ce qui suppose que le vivier d'experts mobilisés pour évaluer les dossiers soit élargi et diversifié.

## Attirer tous les partenaires nécessaires à la réussite d'un projet

Un projet d'entreprise viable nécessite de réunir un porteur de projet, le créateur de l'entreprise, des compétences variées, spécifiques au projet (techniques, de marketing et commerciales) ou génériques (gestion), des financements et, dans un délai suffisamment bref, des clients.

Favoriser la création et le développement des entreprises innovantes suppose de **faciliter les rencontres** indispensables à la réunion de ces éléments, mais aussi de rendre **chaque acteur plus enclin à tenter l'aventure**, malgré les incertitudes liées à la nouveauté.

Il faut pour cela que chaque partie concernée (l'entrepreneur, ses collaborateurs, les investisseurs, certains fournisseurs et les clients potentiels) juge que les bénéfices de toute nature qu'elle obtiendrait en cas de succès compensent les inconvénients de toute nature qu'elle subirait en cas d'échec, en tenant compte de la probabilité estimée de réussite.

Les mesures que nous proposerons viseront donc :

- à améliorer les bénéfices des parties prenantes en cas de réussite,
- à diminuer les risques qu'elles subissent en cas d'échec,
- à augmenter les chances de succès.

---

*l'innovation* réalisé par le SESSI (DiGITIP / MinEFI), dont la 12<sup>ème</sup> édition est parue en avril 2005, est fondé sur des critères adossés à des travaux économiques de l'INSEE, du MinEFI et de l'OCDE, critères qui sont répartis en 4 catégories : nouveaux capitaux, nouveaux entrepreneurs, nouvelles technologies, nouveaux usages).

<sup>6</sup> La définition de l'entreprise innovante selon OSEO-Anvar (utilisée dans le cadre de la réglementation des FCPI, lesquels doivent investir 60 % de leurs fonds dans des PME innovantes) témoigne de cette double volonté d'élargir la définition de l'innovation au-delà des critères liés aux activités de recherche et de développement technologique, tout en conservant une maîtrise suffisante du processus d'attribution des aides (notion d'appréciation) : l'entreprise doit « *soit avoir réalisé, au cours des trois exercices précédents, des dépenses cumulées de recherche d'un montant au moins égal au tiers du chiffre d'affaires le plus élevé réalisé au cours de ces trois exercices, soit justifier de la création de produits, procédés ou techniques dont le caractère innovant et les perspectives de développement économique sont reconnus, ainsi que le besoin de financement correspondant. Cette appréciation est effectuée par OSEO-Anvar* ».

Le tableau ci-dessous récapitule les différents moyens envisageables (allant d'attitudes culturelles jusqu'à des mesures réglementaires) pour faire en sorte que ces trois objectifs soient atteints pour les différentes catégories d'acteurs concernés ; les numéros attribués correspondent aux chapitres du rapport dans lesquels ces moyens sont évoqués (certains, non numérotés, n'ont pas été abordés par le groupe qui ne les a pas jugés prioritaires dans le cadre de son mandat).

Acteur\objectif	Augmenter les gains	Réduire les pertes	Augmenter les probabilités de succès
Chef d'entreprise	Considération sociale du créateur d'entreprise (1) Taxation des plus-values (4) ISF sur l'outil de travail (4)	Indulgence sociale pour le créateur malchanceux (1) Congé pour création d'entreprise (5), cumul ASSEDIC (5) Droit de retour (recherche publique) (5)	Formation (1) Accompagnement (1,3) Accès facilité au conseil, aux compétences critiques et aux clients (2,3)
Collaborateurs	Bons de souscription d'actions	Idem ci-dessus	
Investisseurs	Taxation des plus-values (4) Incitations fiscales (déductions) (4) Abondements publics, de l'investissement (ou ligne de crédit pour l'entreprise) (3) Possibilité de sortie (3)	Imputation/ provisionnement des pertes (4) Assurance SOFARIS (3) Limitation effective de responsabilité (5)	Possibilités de sortie en Bourse (JEC) (3,4) Acheteurs potentiels Fonds de rachat (3)
Prêteurs	Titrisation	Garanties partielles (3)	Accompagnement (3)
Fournisseurs	Associés au succès (2) (co-investissement ou marchés)	Garanties partielles (3)	
Clients	Mobilisation positive : effet d'image (2) Différenciation grâce à l'intégration de l'innovation, apprentissage	Garantie de bonne fin (3)	Investissement amont dans la définition des fonctionnalités, co-développement (3)

Au-delà des données objectives, certaines mesures portent plutôt sur les représentations personnelles des acteurs (un gain est-il source d'une satisfaction suffisante ? Les désagréments liés à une perte sont-ils surmontables ? Est-il judicieux de risquer un peu pour gagner plus ?), représentations qui sont souvent liées à un conditionnement culturel ou à une pression sociale (est-il prestigieux de réussir ? Infâmant d'échouer ? Valorisant d'entreprendre ?).

## Des propositions réalistes et cohérentes

Beaucoup d'auteurs énumèrent des mesures favorables, argumentant pour chacune que « l'Etat en aurait pour son argent », c'est-à-dire récupérerait son investissement un jour ou l'autre, soit grâce à la richesse engendrée par les bénéficiaires des mesures proposées, soit grâce au bien-être supplémentaire de la société. Les mêmes proposent souvent par ailleurs de diminuer aussi les prélèvements obligatoires en faisant des économies sur les sujets qui leur tiennent moins à cœur. Nous ne prétendons pas nous substituer aux décideurs politiques quant au choix des priorités et du niveau des moyens à mettre en œuvre. Pour notre part, dans un souci de réalisme, nous avons essayé d'éviter l'écueil consistant à dresser un « catalogue du souhaitable », et nous nous sommes efforcés de cibler nos propositions en privilégiant trois critères : l'utilité, le rapport coût-efficacité des mesures envisagées, et, autant que possible, leur dimension européenne ou en tout cas leur « eurocompatibilité » : un objectif majeur est en effet l'inscription des initiatives

nationales en faveur des entreprises innovantes dans un cadre européen, soit qu'elles puissent être mises en place d'emblée à l'échelle européenne (ce qui n'est possible pour le moment que de façon très limitée, compte tenu de la répartition des compétences entre les niveaux national et communautaire), soit que ceci puisse se faire plus tard dans des conditions plus favorables.

Il convient d'observer que parmi les mesures proposées, certaines revêtent un caractère relativement structurel, au sens où elles pallient une faille inhérente au système et répondent à un besoin récurrent ; d'autres sont plus ponctuelles dans la mesure où elles ne constituent que des béquilles temporaires pour tenir compte de lacunes ou de faiblesses (liées à un contexte d'adaptation ou de transition du système, à une conjoncture appelant des mesures de relance spécifiques...) ayant vocation à se résorber par la suite. Au-delà du travail mené par le groupe, une réflexion plus approfondie sur ce sujet serait utile, notamment en ce qu'elle permettrait de mieux articuler pragmatisme et prospective, pour faire la part de ce qui pourrait utilement améliorer l'organisation ou le fonctionnement du système existant et de ce qui devrait relever de remises en cause plus profondes de ce système.

Le premier chapitre traitera de la promotion d'une culture favorable à la création et au développement d'entreprises, le deuxième des partenariats facilitant la réunion des ingrédients nécessaires, le troisième se focalisera sur le financement et l'accompagnement des entreprises, le quatrième sur la fiscalité, et le cinquième sur les réglementations qui encadrent le développement de l'entreprise.

# I - La culture entrepreneuriale

## 1. Diagnostic : le retard de la France en matière d'entrepreneuriat

Selon l'étude GEM 2003 (*Global Entrepreneurship Monitor*<sup>7</sup>) qui propose une analyse comparative internationale de l'entrepreneuriat dans 31 pays, la France fait pâle figure puisqu'elle se classait alors... en dernière position ! Les résultats de cette étude, qui peuvent certes être discutés et complétés ou mis en perspective avec des données issues d'autres sources (OCDE, World Economic Forum, Eurostat, etc.), illustrent une représentation qui semble assez largement partagée d'un site France peu propice à l'innovation et l'entrepreneuriat, même si des progrès significatifs ont été accomplis depuis avec les mesures prises en 2003 et 2004 en faveur de l'entrepreneuriat (Jeunes entreprises innovantes, concours, mesures exonérant d'ISF les co-investisseurs initiaux tant que la valeur de l'entreprise n'est pas avérée, développement des business angels à l'initiative de France Angels)<sup>8</sup>.

### *Un consensus très large pour souligner les racines culturelles de ce mal français*

L'analyse des membres du groupe a abouti à un constat unanime quant à l'existence de handicaps français très profondément ancrés, relevant des normes sociales et culturelles face auxquelles des actions d'ordre législatif sont insuffisantes. Il faut donc agir sur les racines du problème, c'est-à-dire au niveau de la culture entrepreneuriale.

La France est en effet un pays plutôt conservateur, où la richesse héritée est socialement mieux considérée que la richesse acquise, où un entrepreneur qui réussit est vu comme un nouveau riche et un entrepreneur qui échoue comme un aventurier (ce mot étant connoté négativement dans une société qui privilégie la sécurité, au prix parfois d'une certaine médiocrité).

### *Une définition de la culture entrepreneuriale et de ses conditions d'existence*

Nous retiendrons la définition suivante de la *culture entrepreneuriale* : l'ensemble des connaissances, compétences, dispositions et motivations qui permettent à un individu de devenir un entrepreneur.

Ainsi, de même qu'il existe des *technologies capacitantes*<sup>9</sup>, nous faisons l'hypothèse qu'il existe des *normes culturelles capacitantes* qui sont favorables au développement des entreprises innovantes.

La culture entrepreneuriale doit permettre de diffuser largement l'envie et la capacité de créer ou de gérer des entreprises. Comme toute autre forme de culture, elle exige certaines conditions pour naître et s'épanouir : par exemple, identifier des modèles et les promouvoir, obtenir la participation des médias, de l'école, etc.

---

<sup>7</sup> L'étude GEM 2003 porte sur 31 pays représentant 62 % de la population mondiale et produisant 92 % du PIB de la planète. Dans cette recherche, on compare le pourcentage des personnes de 18 à 64 ans travaillant à créer une entreprise ou gérant une entreprise de 42 mois et moins (<http://www.gemconsortium.org>)

<sup>8</sup> En particulier le coût salarial du chercheur ou ingénieur d'une JEI est désormais inférieur pour l'entrepreneur à celui des Etats Unis, du Royaume Uni ou de l'Allemagne.

<sup>9</sup> Voir les travaux du groupe « Analyses sectorielles » de FutuRIS.

### ***Trois lacunes principales dans les dispositifs relayant la culture entrepreneuriale***

Le diagnostic du groupe DEI fait ressortir plus précisément trois constats essentiels :

- la société française est majoritairement réfractaire au changement, peu sensibilisée aux enjeux liés à l'innovation, et fortement imprégnée d'une culture à dominante patrimoniale conduisant à une allergie au risque<sup>10</sup> ;
- les publics les plus susceptibles de fournir les futurs entrepreneurs de notre pays sont mal informés sur les dispositifs existants en faveur de l'entrepreneuriat et, le plus souvent, pas ou mal formés à l'innovation ;
- les entrepreneurs, souvent victimes d'un manque de culture managériale ou d'entreprise, sont pénalisés par des structures d'accompagnement aux performances très inégales<sup>11</sup>.

Ce diagnostic conduit le groupe DEI à recommander une action en direction de trois cibles : l'opinion publique, les publics en formation, les porteurs de projet et leurs conseils.

## **2. Promouvoir la culture entrepreneuriale**

Les mesures concernant les trois cibles identifiées relèvent de trois problématiques distinctes :

- l'opinion publique : identifier les meilleurs relais de communication pour toucher un large public et développer de manière durable une attitude générale plus favorable à l'entrepreneuriat.
- Les publics en formation : améliorer la diffusion de l'information sur les dispositifs existants en faveur du développement des entreprises innovantes et proposer des formations à l'innovation adaptées aux jeunes diplômés sans faire l'hypothèse implicite qu'ils sont tous destinés à travailler plus tard dans des grandes organisations.
- Les porteurs de projet : compléter la palette des actions de soutien aux porteurs de projet, en offrant un accompagnement managérial adapté en complément des aides à dominante financière.

### **a) L'opinion publique : sensibiliser les relais pertinents**

---

<sup>10</sup> On peut citer à titre d'exemple le fait que des entreprises familiales préfèrent autolimiter leur développement afin de garder le contrôle plutôt que d'essayer de maximiser la création de valeur potentielle et donc leur propre bénéfice (mais aussi celui de l'économie et de la société), cette attitude étant par ailleurs renforcée par l'existence de seuils fiscaux les incitant à conserver une part substantielle du capital (définition du bien professionnel).

Pour une analyse plus fine ainsi qu'une vision prospective des attitudes à l'égard de l'innovation en France, voir le rapport du groupe de travail « Défi de la citoyenneté » de FutuRIS (phase 1) présidé par B. Chevassus-au-Louis : *Socialiser l'innovation : un pari pour demain*, mars 2004

[http://www.anrt.asso.fr/fr/futuris/images/gd3\\_rapport.pdf](http://www.anrt.asso.fr/fr/futuris/images/gd3_rapport.pdf)

<sup>11</sup> Voir l'étude de l'Observatoire des Stratégies Industrielles (MinEFI) sur les incubateurs en France, 2002, qui décrit les performances inégales des différentes catégories d'incubateurs et de pépinières, avec des comparaisons internationales, et appelle à la généralisation des meilleures pratiques observées.

L'objectif est ici de sensibiliser la population en développant la connaissance des enjeux liés à l'innovation, ainsi qu'une culture du risque et de l'acceptation de l'échec<sup>12</sup>. Pour cela, le groupe propose de :

➤ **Promouvoir l'esprit d'entreprise et le développement de la culture entrepreneuriale.**

Ceci peut passer par la mobilisation d'acteurs locaux pour la mise en place et l'animation de réseaux d'information et de formation, l'incitation et le soutien à l'organisation d'événements ou à la création de lieux tels que des Cafés de l'innovation etc, le développement en partenariat avec les médias une stratégie de communication pour rendre l'opinion publique plus favorable à l'entrepreneuriat et à l'innovation (par exemple récits de *success stories* mais aussi d'« échecs exemplaires »<sup>13</sup>) ; concernant ce dernier point, la télévision étant le medium grand public par excellence, l'apparition de la TNT pourrait être mise à profit pour développer des programmes relatifs à ces thèmes, par exemple sur BFM TV, dédiée aux questions économiques.

➤ Introduire ou développer **dans les IUFM** (Instituts universitaires de formation des maîtres) des enseignements et des stages relatifs à l'entrepreneuriat et au monde de l'entreprise afin de favoriser la **transmission aux élèves d'une vision du monde mieux informée des réalités de l'entreprise.**

## **b) L'enseignement supérieur : développer les formations à l'entrepreneuriat<sup>14</sup>**

Il s'agit de sensibiliser et de former les étudiants pour susciter des vocations. Le groupe formule les suggestions suivantes en ce sens :

➤ **Proposer des stages en entreprise systématiques dans le cursus des masters, et au besoin pour les doctorants qui n'auraient pas eu cette opportunité en master** (en ce domaine tout particulièrement, les formations par l'action ou faisant participer des professionnels actifs ont un impact supérieur à celui d'enseignements plus théoriques) ;

➤ **Sensibiliser et former les professeurs aux questions d'innovation et d'entrepreneuriat pour ouvrir aux étudiants des perspectives sur leur environnement socio-économique** (« professoriales » sur le modèle des « doctorales », modules de formation continue, écoles d'été avec des professionnels et des étudiants pour des apprentissages communs, prise en compte de critères liés à ces questions dans les qualifications de type HDR et déroulements de carrière... ) ;

➤ **Désigner dans chaque institution d'enseignement supérieur un « référent innovation »**, correspondant privilégié pour tous les acteurs de l'innovation, qui serait chargé notamment d'informer les personnels enseignants et administratifs et les étudiants sur les dispositifs existants en matière d'innovation et de création d'entreprise, et de diffuser les bonnes pratiques entre les établissements d'enseignement supérieur (de

<sup>12</sup> Pour aller plus loin dans la réflexion, on peut se référer à G. Hofstede (« The Interaction Between National and Organizational Value System », *Journal of Management Studies*, 22 : 4, July 1985).

<sup>13</sup> voir par exemple les séminaires organisés par l'Ecole de Paris du Management.

<sup>14</sup> A noter qu'une étude d'OSEO-ANVAR visant à proposer des améliorations dans les formations à l'innovation et l'entreprenariat est en cours (résultats attendus en mai 2005).

la même façon qu'un Responsable Assurance Qualité incarne le sujet de la qualité et concentre l'information à ce sujet dans le cadre de la certification qualité ISO 9000) ;

- **Introduire dans les cursus des étudiants une dimension internationale plus systématique**, afin des les exposer aux « bonnes pratiques » en matière d'innovation et plus généralement de développer une ouverture culturelle prédisposant à l'esprit d'entreprise ;
- Favoriser les **campus mixtes ingénieurs / gestionnaires / entreprises** et la diffusion des bonnes pratiques de formation à l'entrepreneuriat.

### c) Les porteurs de projet : mettre en place un accompagnement adapté

L'objectif est de développer des opérations de *coaching* ou d'accompagnement managérial des porteurs de projet (créateurs d'entreprise, repreneurs, chômeurs, intrapreneurship) ciblées sur la création d'entreprises innovantes. Pour ce faire, le groupe propose de :

- **Motiver et former des coachs** ou recruter dans le vivier des jeunes retraités<sup>15</sup>, capables d'accompagner les entrepreneurs dans la conduite d'un projet innovant ou les entreprises ne pouvant pas encore attirer un manager professionnel ;
- Augmenter le niveau de **compétence des relais d'accompagnement des PME (technopôles, incubateurs)** afin de pallier le manque d'expérience directe de l'entreprise de nombre de ces acteurs dans la gestion des projets innovants : on peut s'appuyer sur les associations d'acteurs comme France Incubation ou CapInTech ;
- **Fédérer l'ensemble des initiatives d'accompagnement**, en s'appuyant par exemple sur le réseau d'OSEO-Anvar, cet « accompagnement de l'accompagnement » étant assorti d'un suivi des activités en ce domaine (indicateurs...) favorisant le soutien et la diffusion des bonnes pratiques ainsi que l'apprentissage ;
- **Promouvoir dans l'administration une culture de la simplification et de la facilitation**, notamment pour les TPE (très petites entreprises).

---

<sup>15</sup> Voir par exemple les activités de coaching et d'accompagnement menées par les associations EGEE (Entente des Générations pour l'Emploi et l'Entreprise) ou ECTI.

## **II - Des partenariats pour faciliter l'accès aux compétences**

### **1. Lier recherche et industrie, grandes et petites entreprises**

Les notions de partenariat et de réseaux sont aujourd'hui omniprésentes dans la réflexion sur l'innovation : le modèle de l'innovation ouverte<sup>16</sup> a remplacé le modèle vertical de production. Les grands groupes ne contrôlent plus l'intégralité de la chaîne partant de la recherche jusqu'à la mise sur le marché. Le défi d'un partenariat rapproché du monde académique avec le monde industriel a été relevé dans la plupart des pays européens depuis les années 90, par des mesures facilitant la mobilité, et incitant à des projets coopératifs de recherche et d'innovation.

Les écosystèmes qui résultent de la désintégration verticale de l'innovation sont complexes, leur fonctionnement repose sur des réseaux, dont l'efficacité tient autant à une proximité géographique qu'à leurs visibilité et attractivité internationales. Les agences facilitant la création d'entreprises, qui accompagnent les entreprises innovantes avec des services de conseil ou financiers, jouent un rôle important dans ces écosystèmes ; il en sera question dans le chapitre suivant.

Une fiche de proposition<sup>17</sup> réalisée dans le cadre de FutuRIS fin 2004 est consacrée au renforcement du lien public-privé, et à la réactivité du système public face à l'innovation. Elle préconise de multiplier les opportunités de dialogue permettant aux deux univers de se rapprocher et de bâtir des collaborations autour de projets concrets, en motivant les parties prenantes et en permettant une plus grande souplesse dans leurs interactions. Ces propositions étant toujours d'actualité, le groupe n'a pas développé de propositions spécifiques relatives à de nouvelles mesures dans ce domaine.

En revanche, il juge important d'accorder davantage d'attention aux partenariats entre grands groupes et petites entreprises innovantes.

### **2. Connaissance mutuelle, collaboration et échanges commerciaux**

Le partenariat entre grandes et petites entreprises se joue à trois niveaux : la collaboration dans des projets d'innovation, le conseil fondé sur la connaissance de l'activité, et les échanges commerciaux, éventuellement accompagnés d'investissements. Il peut impliquer les entreprises en tant que personnes morales, autant que l'échange entre les personnes. In fine, ces partenariats doivent être profitables aux deux acteurs.

Il s'avère que le plus souvent, un partenariat à l'un des niveaux entraîne les autres dans un cercle vertueux, ce qui signifie également que la mise en place d'un premier partenariat est particulièrement difficile. Le groupe a pris en compte ces interdépendances ; néanmoins, pour des raisons de clarté de l'exposé, ses recommandations se réfèrent à chacun des trois registres considérés.

---

<sup>16</sup> cf. H. W. Chesbrough, *Open innovation : The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston, 2003.

<sup>17</sup> Voir annexe 1 ; on notera en particulier l'intérêt des Instituts Carnot prévus par le projet de loi d'orientation et de programmation de la recherche.

## a) Faciliter les achats des grandes entreprises aux petites entreprises innovantes

La difficulté dans les partenariats entre PME et grands groupes apparaît dès qu'il s'agit d'aller au-delà de l'expérimentation et de passer à l'achat. À cet égard, on peut souligner que :

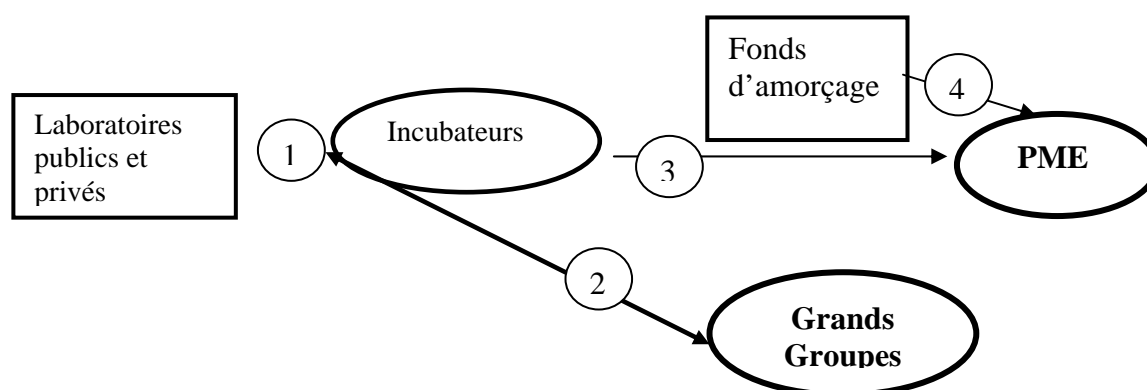
- des initiatives telle que le **Pacte PME** proposé par le Comité Richelieu en association avec OSEO-Anvar, le MinEFI et le ministère délégué à la recherche sont très porteuses, l'objectif étant de faciliter les relations entre les grands comptes, publics ou privés, et les PME innovantes, dans le cadre des opérations d'achats (« **mobilisation positive** »). Les entreprises susceptibles d'être soutenues par la nouvelle Agence de l'Innovation Industrielle pourraient être **incitées à adhérer au Pacte PME**, ce qui élargirait considérablement l'impact de celui-ci.
- plus généralement, **une garantie de bonne fin gérée par OSEO-Sofaris permettrait de compenser le risque que représente un achat auprès d'une entreprise nouvelle** par rapport à un fournisseur plus installé ; cette mesure, prévue à titre expérimental dans le cadre du Pacte PME, pourrait être étendue hors du Pacte (proposition développée dans le chapitre III relatif aux financements et à l'accompagnement).

## b) Renforcer le rôle des grandes entreprises au moment de l'investissement dans une entreprise en création

- Du fait de leur connaissance des marchés et de leur expérience, **les grands groupes, voire certains acheteurs publics, pourraient utilement collaborer avec les incubateurs en intervenant dans l'orientation et/ou la sélection au moment de l'investissement dans des entreprises en création.**

Le soutien apporté aux PME en incubation serait subordonné à la pertinence de leur vision du marché et de leur adéquation aux besoins de celui-ci ; ceci permettrait d'augmenter les chances que les projets en incubation trouvent de réels débouchés et donc contribuent à la croissance et à la création d'emplois (voir le graphique ci dessous).

**Figure 1 Renforcer le rôle des grands groupes au sein des incubateurs**



Source : Entretien avec Jean-Michel Barbier

- 1 : un projet est proposé à un incubateur ;
- 2 : si le porteur de projet l'autorise, le projet est soumis à de grands groupes qui conseillent l'incubateur dans sa stratégie de sélection et le font éventuellement bénéficier de leurs conseils ;

- 3 : certains projets donnent lieu à la création d'une PME à fort potentiel de croissance, ces PME étant mieux identifiées grâce à la qualité de la sélection et de l'incubation en amont ;
- 4 : Ces PME, plus « robustes » et particulièrement prometteuses, reçoivent plus facilement l'appui des fonds d'amorçage.

### **c) Promouvoir le transfert d'expérience des grandes entreprises vers les petites entreprises innovantes : développer le parrainage**

Les grandes entreprises ont une connaissance du marché final dont les petites entreprises ne profitent pas assez en amont, les créateurs d'entreprises restent souvent assez isolés du reste de l'écosystème et ne bénéficient pas des compétences complémentaires dont ils ont besoin. On observe notamment en France un manque de *board guidance*, les jeunes entreprises ayant du mal à trouver des administrateurs expérimentés alors qu'aux USA, les start-up les attirent facilement dans leur conseil d'administration et bénéficient largement de leurs conseils et de leurs relations. En retour, une telle implication dans des PME innovantes peut favoriser le développement de l'esprit entrepreneurial dans les grandes entreprises. Elle peut aller de pair avec le développement de l'essaimage, qui permettrait d'exploiter au mieux le potentiel de R&D de l'entreprise ou d'activités qui ne sont pas considérées comme faisant partie du « *core business* ».

De ce constat découlent les propositions suivantes :

- **Favoriser les « rencontres improbables », le rassemblement d'innovateurs intéressés par un même domaine ;**
- **Encourager les cadres des grandes entreprises à prendre des mandats dans le conseil d'administration de petites entreprises innovantes**, comme c'est le cas aux Etats-Unis par exemple ;
- **Encourager les investissements des entreprises établies dans les entreprises innovantes** (corporate venture – voir la partie « Fiscalité »), de tels investissements pouvant servir une stratégie de plate-forme ou de filière<sup>18</sup>.

L'intégration, dans le rapport annuel des grandes entreprises, d'informations relatives aux partenariats avec des PME innovantes pourrait constituer une incitation au développement de ceux-ci, grâce à l'image positive (« innovation friendly ») que les grandes entreprises pourraient compter retirer de cet affichage. Cette prise en compte pourrait intégrer l'ensemble de mesures suggérées ci-dessus, allant de l'achat volontariste aux PME aux mandats dans les conseils d'administration en passant par le parrainage de petites entreprises innovantes. Les informations présentées en ce sens dans le rapport annuel pourraient constituer un des critères dans le cadre des appels d'offres de l'Agence pour l'innovation industrielle, et intéresser les agences de notation (voire, par contrecoup, les analystes).

---

<sup>18</sup> Ainsi SOITEC a bénéficié de l'investissement d'un de ses principaux partenaire et client japonais, qui souhaitait sécuriser la technologie et s'en assurer l'accès, et a lui-même investi dans des entreprises offrant des prestations complémentaires aux siennes comme SOISIC, et favorisant la diffusion de ses produits. De même, Intel ou Texas Instrument utilisent leur fonds de corporate venture pour prendre des participations chez des entreprises dont le succès contribuera à l'expansion de leur marché.

### III - L'accès aux financements et l'accompagnement

Le développement des entreprises innovantes repose sur l'accès en temps opportun aux compétences, aux financements et au marché. Nous allons d'abord rappeler les difficultés rencontrées par les entreprises innovantes dans l'accès aux différents types de financements, puis proposer des mesures répondant aux besoins les plus critiques aux différentes étapes de développement. Aux premières étapes de la vie des entreprises, les acteurs qui apportent les financements et les prestations d'accompagnement sont souvent les mêmes, ce qui nous a conduit à traiter ces deux aspects dans le même chapitre. Nous verrons au passage que beaucoup a été fait ces dernières années pour faciliter la création d'entreprises et que le renouvellement insuffisant du tissu industriel résulte **moins d'un déficit de natalité des entreprises que de problèmes de croissance** (il y a plus d'entreprises financées par le capital risque en Europe qu'aux Etats-Unis, mais elle reçoivent chacune beaucoup moins de fonds<sup>19</sup>).

#### 1. Diagnostic : un accès difficile aux financements et aux marchés

Les ressources financières d'une entreprise viennent à terme de ses **ventes**. Si des immobilisations et des développements sont nécessaires avant que l'entreprise puisse intéresser des clients, celle-ci doit pouvoir mobiliser d'autres financements, à savoir ses **fonds propres** (l'apport initial des fondateurs, complétée par ceux d'autres investisseurs), des **prêts** et d'éventuelles **aides** publiques. La voie des prêts est cependant difficile, car les banques rechignent à financer ainsi des investissements immatériels peu valorisables en cas d'échec.

Certaines entreprises peuvent limiter leurs besoins de financement externe si elles parviennent à valoriser rapidement les compétences qu'elles rassemblent ou les technologies qu'elles développent, par exemple sous forme de services. Elles peuvent ainsi survivre dans une conjoncture de marchés financiers moroses, et éviter une trop grande dilution de leur capital. Un tel schéma n'est cependant pas toujours possible pour des projets nécessitant de longs développements technologiques et des investissements de marketing importants. Enfin, dans certains marchés conférant un avantage au premier qui propose une offre pertinente (Amazon, eBay,...), les entreprises ne se développent que si elles ont pu lever rapidement des fonds suffisants. Un accès plus difficile aux financements peut donc constituer **un handicap difficilement surmontable pour les entreprises européennes**.

##### a) Les clients craignent la fragilité des jeunes entreprises

Les ventes reposent sur la capacité à convaincre le prospect de l'intérêt de l'offre proposée mais aussi de sa **capacité à fournir de manière fiable et pérenne** :

- il faut surmonter la réticence des clients inquiets face à l'incertitude liée à l'innovation : nous avons discuté au chapitre précédent l'importance d'une mobilisation positive des entreprises établies et des administrations, pouvant aller jusqu'à des partenariats de co-conception et à un investissement, à des marchés d'études ou des avances de trésorerie

---

<sup>19</sup> Le montant investi par les sociétés de capital-risque américaines est deux fois plus grand que celui d'Europe (40,62 Mrd \$ contre 21,80) ; cependant, le capital-risque européen finance presque deux fois plus d'entreprises que le capital-risque nord-américain (7014 contre 3798), mais avec des montants beaucoup plus faibles par entreprise (1,56 Mio \$ contre 10,69). A noter de plus que les investissements de capital-risque en France par entreprise sont inférieurs au niveau moyen européen (0,92 Mio \$ contre 1,56) (Source : M. Haemig, *The Globalization of Venture Capital*, Paul Haupt, Berne, 2003, p.498-507 ; données : NVCA, EVCA (2001). Ce point a été également souligné comme un handicap par le Pr Suzanne Berger (MIT) et son équipe dans son compte-rendu de mission sur l'attractivité de l'Essonne, en mai 2005 : il faut voir a priori assez grand, si on veut assurer des développements suffisamment rapides d'idées innovantes.

de l'entreprise ou de l'administration cliente. Nous verrons que pour les entreprises moins prêtes à s'engager, un mécanisme d'**assurance** est souhaitable.

- Les **coûts de prospection** sont encore plus importants pour les jeunes entreprises manquant de notoriété et de références, surtout s'il faut prospecter d'entrée de jeu à l'international, or la COFACE n'accorde plus ses crédits aux jeunes entreprises.

#### **b) Les fonds d'investissement veulent une rentabilité élevée, qui nécessite des possibilités de sortie et des montants investis importants**

Les investisseurs en fonds propres n'acceptent des niveaux de risque élevés que si les entreprises peuvent leur faire espérer une rentabilité très importante en cas de succès. Cela suppose :

- **des possibilités de sortie**, faute de quoi l'investisseur ne peut concrétiser sa plus-value : il faut donc un marché boursier dynamique capable de s'intéresser aux petites entreprises, ou des groupes susceptibles de racheter l'entreprise en cas de succès ;
- **un fort potentiel de croissance** : les projets viables mais à potentiel de croissance modéré ne les intéressent donc pas ;
- **un montant investi important**, permettant d'amortir les coûts d'étude des dossiers : les entreprises qui n'ont encore besoin que de quelques dizaines de milliers d'euros doivent donc trouver d'autres partenaires.

#### **c) L'investissement de proximité est encore trop peu développé**

Aux étapes initiales du développement, le projet n'intéresse donc pas les investisseurs professionnels privés, soit parce qu'il présente encore trop d'incertitude, soit parce que les montants nécessaires sont trop peu élevés pour justifier le coût des diligences requises. L'entreprise doit donc trouver des investisseurs de proximité, individuels ou publics, qui sont encore rares.

#### **d) Les mécanismes d'aides sont très nombreux mais encore lacunaires, dispersés et peu lisibles**

Selon le comité Richelieu, il y aurait en France environ 6000 personnes en charge de l'aide aux PME, soit autant qu'aux USA pour animer les différentes procédures de la *Small Business Administration*, mais avec beaucoup moins de financements à distribuer, une multiplicité d'interlocuteurs spécialisés et de procédures qui rendent le système peu lisible, et d'importants besoins non couverts, notamment pour les entreprises sans technologie qui sortent aujourd'hui du champ d'intervention de l'Anvar.

Par ailleurs, il semble essentiel de mettre en place un dispositif de suivi de la pertinence et de la qualité des procédures de distribution d'aides publiques, dont le renouvellement ne doit pas aller de soi.

Le graphique 1 ci-dessous résume les principaux outils et les lacunes du dispositif en fonction de la nature du financement et de l'étape de développement des entreprises.

Étapes de vie d'un projet / Type de financement	Émergence d'un projet	Création d'une entreprise Amorçage (1er tour de table)	Capital Risque	Capital de Développement	Sorties
<b>Fonds Propres</b>		Fonds d'amorçage (FA)  Business Angels (BA)	Difficulté de sorties rapides pour les FA et BA  GAP: capital et taille d'équipe  Moyens insuffisants du capital-risque		Bourse peu dynamique – difficulté de faire des IPOs
<b>Aides publiques</b>	Concours d'aides à la création d'entreprises de technologies innovantes	Subventions et avances remboursables d'OSEO-Anvar	Dispersion des aides publiques		
<b>Prêts / garanties bancaires</b>	Prêts personnels aux Entrepreneurs: PIL et PCE	Contrat de Développement Innovation mi en place par OSEO en mars 2005: prêts entre 40 000 et 400 000 euros	COFACE ne soutient pas l'activité d'exportation des PME  Manque de crédits bancaires		

**Indication :**

Mesures existantes de financement des PME qui marchent bien

Zones problématiques, difficultés pour le financement des PME

## 2. Mesures proposées aux différents stades de développement des entreprises innovantes

### a) L'émergence et l'incubation du projet d'entreprise

À ce stade, il s'agit de faire la preuve de la pertinence du concept proposé.

- Lorsque le projet est issu des recherches d'un établissement public, celui-ci doit pouvoir contribuer à cette étude de faisabilité dans le cadre de sa mission de valorisation. Certains organismes comme l'INRIA, le CEA et l'Institut Pasteur le font avec succès, mais la plupart des autres ne se sont pas organisés pour mener à bien cette mission ou l'ont confiée à des personnels n'ayant pas des qualifications professionnelles suffisantes. La situation est encore pire dans la plupart des établissements d'enseignement supérieur, même si la loi sur l'innovation et la recherche du 12 juillet 1999 (« loi Allègre ») donne des facilités bienvenues aux chercheurs désireux de participer à la création d'une entreprise.

➤ **Les établissements de recherche (et d'enseignement) doivent s'impliquer dans la valorisation de leurs travaux** et soutenir la création d'entreprise à partir de leurs travaux. Ceci requiert **l'embauche de professionnels spécialisés, éventuellement au sein de structures communes à plusieurs établissements**. Le projet de loi d'orientation en préparation facilite cette évolution nécessaire ; il devrait permettre aux pôles de recherche et d'enseignement supérieur de mutualiser leurs activités de valorisation et de mettre en place des structures de valorisation de droit privé.

- Par ailleurs, un certain nombre de dispositifs visent à aider les porteurs de projet à financer la concrétisation de celui-ci et à accompagner leurs premiers pas ; il convient de veiller à ce que ces dispositifs soient aussi cohérents et efficaces que possible.
  - Le **concours annuel de création d'entreprises**, lancé en 1999, a un effet de levier important et joue un rôle non négligeable dans la mobilisation des porteurs de projets, notamment dans les organismes de recherche et en Régions.
  - Sont utiles également les aides d'OSEO-Anvar destinées à financer la « preuve du concept » des entreprises issues des organismes de recherche publique. Malheureusement, seuls 50 projets par an bénéficieraient aujourd'hui de ces **aides au transfert**, ce qui est insuffisant (il y aurait environ 10 fois plus de projets éligibles, selon CapInTech qui propose de quadrupler les crédits correspondants, aujourd'hui de 5 M€).
  - Les **prêts personnels aux entrepreneurs**, comme le microcrédit, les Prêts à la création d'entreprise (PCE) d'OSEO et ceux qu'accordent les associations de prêts d'honneur (ADIE, Plates-formes d'initiatives locales...) permettent d'offrir un soutien à la fois financier et moral aux entrepreneurs en les aidant à s'intégrer dans la vie économique de leur région.
  - les **incubateurs publics**, créés pour la plupart en 1999, accompagnent les porteurs de projets, leur apportent les conseils et parfois la formation dont ils ont besoin. Il serait bon de tirer toutes les conséquences de l'évaluation de leur fonctionnement faite en 2003, de renforcer les moyens de ceux qui fonctionnent bien, de fermer les autres ou de professionnaliser leur management.
  - Les porteurs de projets qui ne sont pas rattachés à un établissement public ou n'ont pas intégré un incubateur peuvent en général trouver à **OSEO-Anvar** l'accompagnement qui leur est utile (conseil et accès aux financements). Il faudrait qu'OSEO-Anvar, tout en continuant à fournir ses aides aux entreprises technologiques, soutienne aussi celles qui peuvent se développer fortement grâce à l'innovation. Cela nécessite un élargissement adapté du cercle d'experts consultés.

- **Il serait judicieux que les nombreux intervenants coordonnent mieux leur action** et parviennent à mettre en place localement des guichets uniques aptes à orienter les innovateurs vers les différents partenaires capables de les aider et de les accompagner.

## b) L'amorçage

### i) L'apport de fonds propres

L'amorçage concerne les entreprises déjà créées, dont les besoins de développement et de prospection complémentaires nécessitent des financements, mais qui ne sont pas encore susceptibles d'intéresser les fonds de capital-risque classiques, peu impliqués dans la gestion de l'entreprise (« hands-off »). En effet, un investissement aux premiers stades est rarement très rentable pour un investisseur qui se contenterait de bien choisir les dossiers, car si le potentiel d'un dossier est évident, beaucoup d'investisseurs sont intéressés et donc les perspectives d'un multiplicateur élevé sont moindres. Un multiplicateur élevé est lié au risque pris<sup>20</sup> et surtout à la **capacité d'apporter à l'entreprise des compétences et des contacts** complémentaires qui **augmenteront considérablement ses chances de succès**. Enfin, un multiplicateur même élevé n'est pas en soi une incitation suffisante s'il porte sur de trop faibles montants et que l'investisseur doit amortir des coûts fixes et des diligences de spécialistes, d'où la nécessité de faire appel à d'autres sources de financement.

- À ce stade, il est donc particulièrement pertinent de mobiliser des **investisseurs providentiels (business angels)** qui ont une expérience de gestion des entreprises, ainsi qu'un réseau de contacts assez large et qui ne cherchent pas à imputer leurs frais d'étude de dossier. Or, on ne compte aujourd'hui qu'**environ 3 500 business angels en France**, contre 50 000 au Royaume-Uni et 500 000 aux Etats-Unis. Par ailleurs, le montant moyen investi par an par un business angel en France serait, d'après France Angels, plusieurs fois inférieur aux investissements annuels des business angels au Royaume-Uni.

Des efforts doivent donc être faits pour inciter plus d'individus dotés des capacités financières et managériales requises à devenir business angels. Il s'agit notamment, comme le fait France Angels, d'aider à se constituer des réseaux de business angels, afin de permettre à ceux-ci de partager les connaissances sur les modes d'intervention, d'acquérir une visibilité vis-à-vis des entrepreneurs, et de mutualiser sur la base du volontariat l'analyse des dossiers et les risques.

Le groupe a formulé des recommandations :

- **Encourager la mise en place de réseaux d'investisseurs providentiels** : une aide modeste des collectivités territoriales aux frais de mise en place du réseau, à la couverture des coûts fixes, à la formation et à la diffusion des bonnes pratiques peut avoir un impact important.
- **Inciter les particuliers à devenir business angels**, par exemple par des mesures fiscales concernant notamment les fondateurs qui revendent leur entreprise (voir chapitre IV).
- **Faciliter la sortie des business angels** : France Angels ou d'autres organisations pourraient susciter la mise en place d'un fonds ayant vocation, au moment de l'entrée

<sup>20</sup> mais s'il en est la compensation équitable, le multiplicateur du portefeuille global reste modeste.

d'un nouveau pool d'investisseurs, à proposer de racheter (éventuellement avec une décote négociée) les parts des business angels qui voudraient réaliser leur participation.

En effet, les nouveaux investisseurs souhaitent souvent que l'intégralité de leur apport serve au développement de l'entreprise, tandis que nombre de business angels veulent retrouver de la liquidité après quelques années d'accompagnement de l'entreprise, souvent pour investir à nouveau dans une autre en création.

- Par ailleurs, le gouvernement a mis en place en 1999 de nouvelles structures d'amorçage associant les acteurs locaux du transfert de technologies. Ces 18 **Fonds d'Amorçage** sont des fonds de droit privé intervenant lors des premiers "tours de table" financiers des sociétés innovantes. Ils ont été confrontés très rapidement à la nécessité d'assurer le financement au-delà du premier tour de table, parce que lorsque les marchés sont déprimés, il est plus difficile de trouver un fonds de capital risque prêt à prendre le relais et de négocier des conditions de sortie satisfaisantes. Pour participer au succès du projet, le fonds d'amorçage est donc condamné à réinvestir, mais manque de capital pour le faire. Ceci motive la proposition suivante du groupe :

- **Renforcer les capacités de la nouvelle génération de fonds d'amorçage, en les dimensionnant de manière à leur permettre d'accompagner les sociétés de leur portefeuille dans la durée.**

Ceci nécessite la poursuite de l'investissement public dans ces fonds (CDC, Organismes de Recherche, Etat, BEI), mais également une mobilisation des industriels et financiers privés. Les ressources financières plus importantes devraient également permettre à ces fonds d'amorçage de renforcer leurs équipes et atteindre donc une taille critique en termes de compétences d'accompagnement. Il faudrait toutefois fixer des règles qui imposent qu'une proportion suffisante des fonds sont effectivement investis au stade de l'amorçage pour éviter une dérive vers des placements plus sûrs et plus tardifs, qui ne justifieraient pas la participation de fonds publics et son effet de levier.

## **ii) Aides et garanties**

- On a évoqué dans la partie relative aux Partenariats les réticences que peut avoir une entreprise publique ou privée à acheter un produit ou un service à une petite entreprise innovante, par crainte que l'entreprise ne tienne pas ses promesses ou disparaisse sans avoir livré un produit satisfaisant. La proposition suivante permettrait aux acheteurs potentiels de se prémunir contre de tels risques :

- Un assureur à forte compétence technique (Sofaris épaulée par OSEO-Anvar) proposerait selon les cas une **assurance** (remboursement et pénalités) **pour un produit non livré** (si le client peut se tourner vers un autre fournisseur) **ou une garantie de bonne fin pour une prestation de service** (si un bureau d'études ou une SSII peut terminer la prestation selon le cahier des charges initial)<sup>21</sup>.

- Les entreprises innovantes ont parfois besoin de prospecter à l'étranger dès leur création, or la COFACE, depuis sa privatisation, ne s'adresse plus qu'à de grandes entreprises. La Loi de Finance 2005 prévoit un crédit d'impôt lié à l'embauche d'un salarié affecté au développement

<sup>21</sup> La garantie de bonne fin pourrait porter sur une prestation de base répondant aux besoins de l'entreprise, pour lesquels il existe d'autres fournisseurs établis, sans inclure le bénéfice spécifique de l'innovation développée par la jeune entreprise.

des exportations, égal à 50 % des dépenses de prospection des marchés situés en dehors de l'Espace économique européen dans la limite de 15 000 € Néanmoins, cette mesure risque de ne pas être suffisante non seulement en termes de montant financier, mais également en termes de conseil et d'accompagnement compétent de ces entreprises. Il serait donc nécessaire de :

- Ré-examiner l'activité actuelle de la **COFACE**, en intégrant au sein de cette institution une **fonction d'aide aux jeunes entreprises dans leurs stratégies d'internationalisation**.

### **iii) Accompagnement et conseil**

- Les institutions ou les individus qui accompagnent les entreprises au stade de l'amorçage (incubateurs, fonds d'amorçage, OSEO-Anvar, investisseurs providentiels) apportent souvent à la fois des financements et du conseil à l'entrepreneur. Ils ne sont pas toujours bien armés pour jouer ce rôle, car leur expérience peut ne pas recouvrir tous les besoins de l'entrepreneur, d'où la proposition consistant à les aider à développer leurs compétences pour leur permettre de jouer leur rôle de la meilleure façon possible :

- **Développer des formations spécifiques pour les accompagnants** (écoles des coachs ou école des business angels)

Celles-ci pourraient être mises en place avec l'aide d'OSEO-Anvar, de France Angels et d'autres associations ou fondations volontaires, et compléteraient les formations destinées à l'entrepreneur lui-même déjà évoquées au premier chapitre et qui sont plutôt données dans le cadre de l'incubateur ou d'établissements d'enseignement. Elle devrait faire l'objet d'une procédure d'accréditation ou de labellisation à définir.

### **c) Capital-risque et capital-développement**

Les rendements historiques récents du **capital-risque** européen sont faibles et irréguliers et n'attirent donc pas les investisseurs, ce qui justifie des interventions notamment fiscales pour les orienter vers ce secteur.

- **Amener les investisseurs vers les fonds de capital-risque :**

- **Encourager les sociétés d'assurance à mettre en œuvre leurs engagements** en matière de financement de PME innovantes (6 milliards d'euros d'ici 2007 dans le non coté ou le marché non réglementé) et à consacrer une part substantielle de ces investissements à des entreprises aux premiers stades de leur développement ou au capital risque (mise en place d'un indicateur trimestriel de suivi des montants investis et de leur répartition).
- **Permettre aux FCPI d'être des fonds de fonds** : une part des 60% des montants du FCPI qui doivent être investis dans des sociétés non cotées ou de capitalisation boursière inférieure à 150 millions d'euros pourrait l'être aussi dans des fonds de capital risque. Ceci permettrait par ailleurs aux souscripteurs privés des FCPI d'accéder à une gestion professionnelle pour les investissements les plus amont.
- Créer une **structure juridique européenne de fonds**, qui serait utile pour simplifier les aspects juridiques et fiscaux et ainsi assurer une plus grande fluidité des capitaux européens.

- **Évaluer la pertinence de l'utilisation d'un mécanisme de type SBIC** (prêts garantis ou quasi-fonds propres abondant les fonds) pour attirer des investisseurs institutionnels plutôt intéressés par l'obligataire. Un effet secondaire de ces prêts est d'augmenter la rentabilité des fonds parallèlement investis en fonds propres en cas de succès (mais aussi le risque en cas d'échec puisque les créanciers prêteurs sont remboursés en priorité).

Soulignons enfin l'intérêt d'une mesure récente destinée à aider les entreprises innovantes à se développer au-delà du stade de l'amorçage, à savoir le **Contrat Développement Innovation**, premier produit issu du nouveau groupe OSEO-Anvar, lancé début mars dernier. Il s'agit d'un prêt finançant de façon attractive (en particulier sans prise de garantie sur les actifs de l'entreprises ou les biens du dirigeant) les investissements immatériels de lancement industriel et commercial de l'innovation au sens large du terme.

#### **d) L'introduction en Bourse ou le rachat**

Le principal frein au développement du capital-risque et surtout du capital-développement est le manque **d'opportunités de sortie** pour les investisseurs. Les marchés européens n'ont pas le dynamisme et la liquidité du NASDAQ, et les entreprises européennes étant moins visibles par les analystes américains que les entreprises locales ne peuvent entrer au NASDAQ qu'à un niveau de développement supérieur. La « sortie » favorable la plus fréquente reste cependant le rachat par une entreprise établie. Là aussi, le manque d'entreprises de haute technologie capables de constituer des noyaux de consolidation en Europe pénalise fortement le marché. En effet, l'achat d'une entreprise lointaine est toujours plus risqué, ce qui entraîne une décote, surtout lorsque cette 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 des communications).

Notons aussi que le rachat par une entreprise étrangère se traduit souvent par le transfert à terme des savoir-faire développés par l'entreprise et ne provoque donc pas l'émergence d'un acteur européen puissant dans le domaine, diminuant le retour des investissements publics éventuellement consentis pour permettre le développement de l'entreprise jusqu'à son rachat.

- Il est donc essentiel de **développer un marché boursier dynamique pour les petites entreprises.**  
Les propositions, essentiellement de nature fiscale, seront développées au chapitre IV suivant.
- Il faut aussi **faciliter les possibilités de consolidation au niveau européen.** La banque européenne d'investissement pourrait mettre en place un fonds chargé de permettre l'émergence de noyaux de consolidation européens, dans des domaines comme les biotechnologies. Au niveau français, le SGDN envisage la création d'un réseau de fonds de capital-investissement (risque et développement) prêt à investir dans des entreprises non cotées pour éviter leur rachat dès lors qu'il s'agit de « joyaux technologiques » dans des secteurs jugés stratégiques pour la nation.

## IV - La fiscalité

### 1. Diagnostic : une politique d'incitation fiscale qui manque de clarté et d'ambition

Le dispositif d'incitation fiscale français en faveur de l'innovation souffre de plusieurs maux :

- **manque de visibilité sur les mesures existantes**  
Il existe un foisonnement d'incitations fiscales souvent mal connues des investisseurs potentiels. De ce fait, de nombreux acteurs ont du mal à s'y retrouver, et cette dispersion rend chaque mesure limitée et insuffisamment attractive, d'autant plus que la plupart ont un plafond d'application nettement trop bas.
- **instabilité donc insécurité des dispositifs** (variations dans les définitions, absence de pérennité ou de certitude dans l'application des règles)  
Il faut cependant noter que le discours que l'on entend parfois, selon lequel l'obtention d'un CIR entraînerait des enquêtes fiscales, n'est pas fondé, d'après les données du MinEFI (des demandes d'information fiscale sont peut-être à l'origine de cette représentation)<sup>22</sup>.
- **défaut de soutien de certains acteurs à des étapes clés** (amorçage, entrée en bourse)  
Les nouvelles mesures fiscales restent très ciblées sur la recherche, tandis que les entrepreneurs et les investisseurs particuliers et institutionnels ne bénéficient guère d'incitations fiscales destinées à encourager la prise de risque.

### 2. Propositions : inciter plus fortement investisseurs et entrepreneurs

Le principal objectif est d'obtenir des mesures fiscales **simples** de lecture et d'application, **ambitieuses** dans leur portée et **mobilisatrices** pour l'ensemble des acteurs de l'innovation, aux diverses phases de développement des entreprises innovantes.

Comme on le verra, l'une des traductions concrètes de cet objectif consiste dans un certain nombre de cas à **unifier et à relever les plafonds auxquels sont soumis un certain nombre de dispositifs existants**. Ce type de proposition présente l'intérêt d'éviter de contribuer par la suggestion de mesures nouvelles à l'inflation réglementaire et procédurale dénoncée par le groupe ; elle permet au contraire de réduire les coûts de transaction élevés liés à la multiplication des procédures pour des montants et donc des effets peu significatifs<sup>23</sup>.

Certaines mesures peuvent être prises à court terme, dans le cadre du projet de loi sur l'orientation et la programmation de la recherche et de l'innovation ou de celui sur la modernisation de l'économie. D'autres, et notamment celles visant une simplification radicale au

---

<sup>22</sup> Selon la DGE, des instructions précises ont été données pour qu'il n'y ait pas un tel couplage, à l'occasion de la refonte des CIR (CIR volume).

<sup>23</sup> On peut noter à cet égard que les Etats-Unis ont plutôt tendance à édicter des planchers que des plafonds concernant un certain nombre de mesures comparables, précisément pour éviter ces coûts de transaction et maximiser l'efficacité des dispositifs mis en place.

profit d'un dispositif fort et lisible, s'inscrivent dans un horizon plus éloigné, soit qu'elles nécessitent l'approfondissement d'analyses et de réflexions que le groupe n'a pour le moment qu'esquissées, soit qu'elles supposent certaines évolutions à moyen terme (mentalités, cadre réglementaire...).

Nous décrivons d'abord les mesures destinées à encourager les investisseurs à apporter aux entreprises innovantes les capitaux nécessaires à leur croissance, puis les mesures profitant directement à l'entreprise (CIR).

## a) Incitations à l'investissement dans les jeunes entreprises innovantes

La qualification de jeune entreprise innovante (JEI), donnant aux entreprises innovantes (ratio de R&D/CA supérieur à 15 %) de moins de huit ans et à leurs investisseurs un certain nombre d'avantages sociaux et fiscaux<sup>24</sup>, joue un rôle très positif et constitue une mesure lisible et efficace (1000 entreprises et 4500 emplois créés en 16 mois d'après le MinEFI). Différentes possibilités sont aujourd'hui proposées aux épargnants pour les encourager à investir à travers des outils de mutualisation du risque (FCPI, FIP), ou directement dans une entreprise proche, éventuellement à travers une SUIR (société unipersonnelle d'investissement à risque), ou en bénéficiant des « déductions Madelin ». Ces possibilités multiples (et cumulables) comportent chacune des conditions d'application sophistiquées et des plafonds individuels assez bas (12 000 euros par contribuable pour bénéficier d'une réduction d'impôt de 25 %, par exemple) qui les rendent insuffisamment attractives.

- **Nous proposons un plafond global plus généreux (150.000 euros par an) pour l'ensemble des investissements cumulés réalisés dans des FCPI, FIP, FCPR, SUIR et investissements directs dans des entreprises non cotées ouvrant droit à réduction d'impôts.**

Outre la simplification que cette mesure introduirait pour les petits épargnants, l'élargissement du spectre des cibles potentielles accroît globalement la lisibilité et l'efficacité des dispositifs : en effet, cette mesure deviendrait du même coup **attractive pour des particuliers à fort potentiel ou des business angels** ; or, il importe particulièrement d'envoyer un signe fort aux business angels pour orienter leur effort d'investissement sur des projets français, en mettant en œuvre une mesure unique, claire et simple d'application capable de rivaliser avec les meilleurs dispositifs européens et de prévenir les délocalisations des business angels français.

- Une autre proposition consiste à **conférer aux FCPR le même avantage fiscal sur les plus-values** que celui dont bénéficient les investissements directs pour les sociétés.
- Une mesure pourrait viser les **entrepreneurs qui, lors du rachat de leur société, investissent une partie de leurs fonds dans de jeunes entreprises innovantes**, sous la forme d'une exonération de l'impôt sur les plus-values des fonds investis dans des JEI et JEC, sous réserve d'un engagement de conserver leurs titres 5 ans. En cas d'investissement dans un FCPI, l'exonération se ferait à hauteur de la part du fonds placée en JEI et JEC (60 % dans la réglementation actuelle).

---

<sup>24</sup> A cet égard, on peut noter que la JEI contient également des dispositions utiles visant à encourager le capital de proximité (les proches de l'équipe fondatrice, « *family, friends and fools* », mais aussi les fonds d'investissement de proximité).

- **La SUIR** est un outil utile, qui pourrait être amélioré<sup>25</sup> ; il conviendrait notamment de **considérer ses actifs comme des biens professionnels**, ce qui permettrait de les exonérer d'ISF dans certaines conditions (s'ils sont à l'origine de plus de la moitié des revenus d'activité professionnelle du contribuable).

Par ailleurs, il serait utile de favoriser les partenariats financiers entre grands groupes et start-up. Les entreprises établies peuvent avoir de multiples raisons de contribuer au développement d'un écosystème complémentaire autour d'elle, dans les compétences duquel elles pourront puiser. Des incitations fiscales et une pression sociale (image de l'entreprise) peuvent contribuer à amorcer un mouvement vertueux encore rare en France.

- Nous proposons **que les entreprises puissent bénéficier**, comme les particuliers, **d'une prime à l'entrée** (déduction de 25 % des sommes investies de l'IS), ou en possibilités de provisionner les pertes potentielles (quitte à réintégrer les provisions en cas de succès de l'investissement) **pour leur investissement au capital de jeunes entreprises innovantes**.

## **b) Incitations à l'investissement dans les jeunes entreprises cotées**

Il paraît indispensable de mettre en place un ensemble lisible d'incitations à l'investissement dans la jeune entreprise cotée en bourse, seul moyen de maintenir sur le territoire des entreprises en pleine croissance. Les membres du groupe s'accordent en effet sur le fait qu'un marché boursier dynamique des petites capitalisations créerait un appel d'air, qui rendrait viable toute la chaîne de financement amont.

Pour permettre à une entreprise de financer sa croissance en restant indépendante, il n'y a qu'une voie : l'introduction en Bourse. A défaut c'est soit le rachat par une autre, soit le départ. C'est pourquoi il est essentiel de favoriser l'introduction de nos sociétés performantes et prometteuses. Il faut donc encourager ce marché, où les coûts de transaction sont plus élevés que pour les grandes capitalisations et les asymétries d'information plus importantes. Pour cela, il est suggéré de :

- **Faire bénéficier les entreprises cotées sur Euronext** (compartiment 2 et 3) **ou Alternext**, d'une exonération de plus-values, d'ISF et de droits de succession, pourvu que les titres aient été achetés dans les huit ans qui suivent leur introduction à la cote<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> notamment par la suppression des seuils de 5 % au moins et de 20 % au plus de détention des droits financiers et des droits de vote des sociétés dans lesquelles elles investissent

<sup>26</sup> Une alternative évoquée dans les travaux du groupe, plus facile à mettre en œuvre dans le paysage fiscal existant et évitant certains effets de seuil temporel, serait de faire bénéficier les entreprises cotées sur Euronext ou Alternext en deçà d'un certain niveau de capitalisation (500 M€?) des avantages suivants :

- exonération des plus-values après une durée de détention à définir
- provisionnement des moins-values latentes : les entreprises investissant dans une JEC pourraient avoir la faculté de provisionner 50 % de leur investissement au titre du risque inhérent à ce type d'entreprise [ce mécanisme permettrait de rendre l'investissement dans les JEC attrayant pour les investisseurs institutionnels] ;
- Exonération de droits de succession pour les actifs successoraux immédiatement investis dans ce segment des petites capitalisations, sous réserve d'un engagement de conserver les titres pendant une certaine durée.
- Selon la réglementation en vigueur, les titres JEC peuvent parfois donner lieu à une décote de 50 % dans leur évaluation à l'ISF ; cette disposition étant insuffisamment connue et assortie de conditions qui la rendent peu lisible, il conviendrait de la promouvoir et d'en simplifier les mécanismes d'accès

### c) Incitations bénéficiant directement à l'entreprise innovante

- Même si le crédit d'impôt recherche (CIR) est aujourd'hui d'un coût élevé (environ 500 M€ en 2004, 800 M€ en 2006) et si certains économistes doutent de son impact réel (risques d'effet d'aubaine ou de substitution plus que d'incitation), la plupart des pays étrangers en ont mis en place et il est, spécialement pour les PME, très incitatif. Le gouvernement envisagerait d'augmenter la base du crédit d'impôt de 5 % des dépenses de R&D et 45 % de leur augmentation à 15% des dépenses et 35 % de leur augmentation, ce qui permettrait une meilleure prise en compte des dépenses récurrentes, mais représente un coût fiscal substantiel, dont nous aimerions que l'opportunité soit mieux étudiée<sup>27</sup>, alors même que la mesure du CIR volume est encore très récente, et n'a pu être ni évaluée, ni même mesurée quant à son utilisation.

➤ Pour éviter que la crainte de contentieux ne dissuade les entreprises qui y ont droit de recourir au crédit d'impôt recherche, nous proposons quelques mesures :

- **mieux faire connaître la procédure existante de rescrit** (contrôle a priori par le ministère de la Recherche de l'éligibilité des dépenses à des aides publiques, qui permet aux entreprises de se prémunir contre d'éventuelles contestations par la suite) ;
- **en cas de contrôle fiscal pendant les trois premières années de l'entreprise, permettre au dirigeant de demander que ce contrôle soit différé de trois ans.** Dans ce cas, le délai de prescription d'éventuels manquements se trouverait prolongé automatiquement, et l'entreprise s'engagerait à payer les intérêts de retard éventuels. Cette mesure permet d'épargner le temps et l'énergie du dirigeant – qui se trouve souvent être à ce stade le seul interlocuteur du fisc – à une étape cruciale du développement de l'entreprise.

➤ Par ailleurs, nous proposons **que soit étudiée l'opportunité d'étendre l'assiette du CIR à des dépenses d'innovation autres que la recherche**, sous réserve de trouver une définition des dépenses éligibles vérifiable (par exemple par OSEO-Anvar), qui ne suscite pas trop de risques d'abus et de contestation.

C'est déjà en partie le cas par la prise en compte des dépenses de création de collection dans l'industrie de l'habillement ou de certains frais de défense de brevets et de lutte contre la contrefaçon. On pourrait élargir l'assiette à des dépenses de mise sur marché pour permettre d'obtenir pour les jeunes entreprises une meilleure possibilité de référencement de leurs produits (prise en compte des prototypes et frais de test), sous réserve d'une étude des coûts et bénéfices d'une telle mesure.

- L'exonération de charges sociales sur les salaires des personnels participant à la recherche dans les jeunes entreprises innovantes est une mesure qui semble lisible et efficace pour encourager l'investissement dans la recherche, et elle a le mérite de porter sur des stocks et non sur des différences d'efforts. En revanche, il ne semble guère souhaitable de l'étendre aux JEC comme

---

(aujourd'hui engagement collectif de conservation pris par au moins deux associés, personnes physiques ou morales, sur au moins 20 % des titres d'une société cotée et 34 % de titres d'une société non cotée, pour une durée minimale de 6 ans, avec présence requise parmi les signataires de l'engagement d'un dirigeant de la société).

<sup>27</sup> Des travaux sont en cours au MinEFL.

certaines le suggèrent : ces entreprises réalisent déjà un chiffre d'affaires substantiel et sont moins sensibles à une telle mesure, qui créerait de surcroît une distorsion de concurrence.

- **Certaines dispositions fiscales**, telles que l'ISF, en dépit d'aménagements récents, **nuisent à l'attractivité du site France pour les cadres internationaux à haut potentiel que les entreprises innovantes peuvent souhaiter recruter**. Il conviendrait donc de mettre en place des dispositions fiscales favorables à l'embauche de hauts potentiels :

➤ certaines dispositions de l'ISF pourraient être modulées pour limiter cet effet défavorable ; on pourrait suggérer par exemple que **les cadres à haut potentiel embauchés dans une petite entreprise innovante qui n'ont pas résidé en France au cours des cinq années précédentes soient exonérés d'ISF pendant les cinq premières années de leur séjour français dans ce cadre**. Cette mesure concernerait ainsi aussi bien les étrangers que les cadres de retour en France après une expérience internationale.

## V - L'environnement juridique et réglementaire

### 1. Diagnostic : une accumulation réglementaire peu favorable à l'innovation

L'innovation est un processus complexe et influencé par une grande variété de facteurs politiques, économiques, sociaux et technologiques. Au-delà d'un climat social favorable, qui implique une attitude positive à l'égard de la nouveauté et du changement, ainsi que d'une évolution macro-économique qui inspire la confiance, l'environnement juridique et réglementaire peut jouer un rôle clé. A cet égard, la France est souvent montrée du doigt à cause de ses rigidités et de ses lourdeurs (système administratif notamment), qui induisent des délais et des coûts de transaction jugés excessifs. Une analyse comparative rigoureuse permettrait de repérer précisément les éléments incriminés les plus pénalisants et d'en mesurer le degré de nocivité, afin d'étudier quelles évolutions seraient souhaitables et à quelles conditions. Compte tenu du temps qui lui était imparti, le groupe n'a pu mener une telle étude ; il a toutefois formulé un certain nombre de propositions, à partir des constats exprimés par ses membres. A titre d'exemple, une étude récente de l'OCDE<sup>28</sup> montre que la réglementation du travail temporaire en France est particulièrement rigide - donc peu favorable à l'emploi dans le cadre des jeunes entreprises innovantes. La même étude indique que la France ne réduit pas les barrières légales à la création de nouvelles activités à un rythme comparable à ce qui se fait dans la plupart des autres pays de l'OCDE.

La question d'une réglementation adaptée à l'innovation est particulièrement ardue, dans la mesure où la réglementation, dont le but est de garantir une sécurité économique ou sociale, est par nature peu ouverte ou propice à l'innovation. Pour répondre à ce défi, la solution consiste le plus souvent à introduire quelques exceptions pour adapter la règle aux particularités des entreprises innovantes, sans pour autant tomber dans les excès d'une sur-réglementation. Le groupe a rappelé la nécessité de rendre l'environnement légal et réglementaire aussi transparent, cohérent et lisible que possible. Or on observe plutôt une multiplication de procédures administratives, assorties de critères, de seuils, de taux qui sont autant d'obstacles à l'acte d'entreprendre. Par exemple, une comparaison des procédures comptables applicables aux petites entreprises au Royaume-Uni et en France montre qu'une « limited company » peut se contenter de renseigner un formulaire de type « revenus-dépenses » tandis qu'une petite SARL doit se soumettre aux mêmes procédures qu'une SA. De plus, au Royaume-Uni, une entreprise n'est assujettie à l'impôt qu'à partir d'un certain seuil de bénéfice ou de CA<sup>29</sup>, ce qui n'est en général pas le cas en France.

Les mesures fiscales et financières, instruments centraux de soutien à l'innovation, ont été traitées plus haut, ainsi que les aspects culturels et institutionnels. Il s'agit ici d'identifier les particularités des entreprises innovantes et de définir dans quelle mesure et de quelle façon le contexte réglementaire peut s'y adapter.

Les propositions qui suivent cherchent toutes à répondre à des problèmes particuliers aux entreprises innovantes, aux jeunes entreprises et aux entreprises en forte croissance, même si

---

<sup>28</sup> OCDE, *Going for Growth. Economic Policy Reforms*, Paris, 2005.

<sup>29</sup> Au Royaume-Uni, l'IS est dû à partir de 14 600 € de bénéfice au taux de 19 %, puis de 30 % au-delà de 365 000 € et la TVA est due à partir de 38 000 € de CA, tandis qu'en France, l'IS est dû à un taux de 15 % jusqu'à 38000 € de bénéfice, puis de 33 %.

elles concernent, en partie, l'ensemble des entreprises. Cinq thèmes se rapportent à la problématique de l'innovation, tout en s'inscrivant dans les débats actuels, voire les réformes en cours : la lisibilité et la cohérence du cadre réglementaire, le poids résultant de la protection sociale pour les entreprises innovantes, le droit des faillites, les règles concernant la propriété intellectuelle et la nécessaire dimension européenne des initiatives visant au développement des entreprises innovantes.

## 2. Adapter le cadre réglementaire aux besoins des entreprises innovantes

### a) Un nettoyage des réglementations existantes, une vigilance envers les nouvelles propositions

La cohérence, la simplicité et la lisibilité du cadre réglementaire sont des conditions majeures de son efficacité. Ceci concerne les règles relatives à la création d'entreprise, mais aussi l'introduction de nouveaux produits ou services sur le marché, qui est freinée par le manque de transparence réglementaire.

➤ Un **inventaire plus complet des mesures gênant le développement des entreprises innovantes** sans bénéfice suffisant devrait conduire à un **toiletage de ces réglementations**.

De même, **une certaine vigilance devrait pouvoir être exercée face à tout nouveau projet de réglementation** (sur le modèle de l'analyse des effets potentiels d'une règle nouvelle sur l'environnement). Dans le même ordre d'idée, il convient **d'évaluer périodiquement l'efficacité des lois et règlements qui ont été édictés**, avec le souci d'améliorer les procédures introduites<sup>30</sup>. Compte tenu de l'ampleur de la tâche initiale et du nombre d'administrations concernées, **une *task-force* interministérielle associant des partenaires représentant les professionnels** (CapInTech, OSEO-Anvar, Conseil Stratégique de l'Innovation, Croissance+, Comité Richelieu, ANRT...) **pourrait se charger d'une réflexion sur la simplification et l'efficacité des dispositifs actuels**. Cette initiative pourrait s'inscrire dans le cadre de l'action de la Délégation aux Usagers et aux Simplifications Administratives (DUSA) ou en relation avec elle.

### b) Adapter le droit du travail pour promouvoir la croissance

Les petites entreprises subissent la complexité des règles administratives et fiscales qui sont très souvent conçues en ayant comme cible implicite des entreprises de plus grande taille. Par exemple, la réglementation sociale pèse particulièrement sur la création et le développement des petites entreprises.

---

<sup>30</sup> Ainsi, par exemple, les nouvelles règles destinées à faciliter la création d'entreprise par des chercheurs, introduites par la loi sur l'innovation dite loi Allègre, s'avèrent partiellement bloquées par des obligations administratives qui ralentissent inutilement les projets de création, elle méritent d'être revues et adaptées aux besoins observés. On regrette à ce propos que l'article 10 de cette loi ne soit pas respecté, prévoyant un rapport triennal sur son application, qui devrait comporter notamment les conclusions du Conseil supérieur de la recherche et de la technologie et l'avis du Conseil national de l'enseignement supérieur et de la recherche sur la mise en oeuvre des conventions passées entre les établissements publics et les entreprises ou les personnes physiques afin de mettre à leur disposition des locaux, des équipements et des matériels. Ce rapport devrait également contenir un bilan détaillé de l'utilisation du crédit d'impôt recherche avec une évaluation de son impact sur la recherche effectuée par les entreprises et sur le développement de l'emploi scientifique.

- La réglementation du travail pousse à n'embaucher qu'avec circonspection et gêne le lancement de projets exploratoires reposant sur des savoir-faire spécialisés dont l'entreprise (même grande) n'aura plus besoin en cas d'échec du projet. **Une adaptation du droit de travail pour les entreprises innovantes, avec la possibilité de contrats de travail liés à des projets, réservés à des personnels très qualifiés**, pourrait remédier à ce problème.
- Toujours pour aller dans ce sens, on pourrait envisager également un **droit de retour étendu qui prenne en compte l'expérience acquise** par les personnels partis créer une entreprise ou participer à la création d'une entreprise. Pour les chercheurs publics, la loi Allègre prévoit qu'ils peuvent retrouver leur poste pendant 2 ans renouvelables deux fois, mais il faudrait pouvoir éventuellement leur permettre d'accéder plus facilement à un meilleur poste. La gestion des « retours » peut aussi être améliorée dans le privé, mais sans passer par la voie réglementaire.

Par ailleurs, le coût des charges sociales sur les hauts salaires, dégressives ou plafonnées dans un certain nombre d'autres pays, pousse des dirigeants à haut potentiel à refuser des postes en France et donc des sièges sociaux des jeunes sociétés en expansion à déménager à l'étranger.

Globalement, une simplification des procédures pourrait largement contribuer au dynamisme économique et social. Un desserrement du goulet d'étranglement administratif et fiscal dans lequel se trouvent trop souvent prises les petites entreprises éviterait d'alourdir la charge du travail administratif des entrepreneurs, qui absorbe beaucoup d'énergie sans contribuer au développement de l'entreprise et de l'innovation.

### **c) Renforcer l'attractivité du territoire français pour l'investisseur en allégeant le droit des faillites, de la gestion de fait et du soutien abusif**

Le droit des faillites français permet de rechercher la responsabilité d'actionnaires qui auraient encouragé un plan considéré a posteriori comme trop hasardeux ou d'investisseurs ou de prêteurs qui auraient soutenu « abusivement » une entreprise, dont d'autres parties prenantes pourraient arguer que leurs difficultés auraient dû être publiquement exposées. Si les investisseurs français expérimentés ont appris à limiter ce risque, il a un impact négatif sur les investisseurs étrangers.

### **d) La propriété intellectuelle**

La mise en place d'un brevet communautaire avec des règles de droit harmonisées par une procédure d'appel unique au niveau européen et un régime linguistique moins dispendieux (la France a signé le protocole de Londres en 2001 mais ne l'a jamais ratifié, ce qui bloque sa mise en application) sont importants pour les jeunes entreprises innovantes.

Un meilleur fonctionnement des procédures d'examen à l'Office Européen des Brevets et une procédure de mutualisation des coûts permettant aux petites entreprises de faire valoir leurs droits contre les contrefacteurs et les racketteurs seraient favorables aux entreprises innovantes (voir les propositions évoquées dans l'avis de l'Académie des Technologie sur la brevetabilité des logiciels).

## **e) Initier au niveau européen un effort de soutien au développement des entreprises innovantes**

Le dispositif du *Small Business Act* aux Etats-Unis est reconnu comme exemplaire en matière de soutien aux entreprises innovantes, notamment parce qu'il couvre l'ensemble de la chaîne, y compris des réglementations spécifiques pour les entreprises innovantes. Il est important que ce sujet soit pris en compte au niveau européen<sup>31</sup> (l'annexe 2 rappelle quelques dispositifs de soutien aux PME par les acheteurs publics et les administrations aux Etats-Unis).

L'approbation en mai 2004 du régime britannique de fonds de capital-investissement (*Entreprise Capital Funds*) pour les petites entreprises, qui repose sur la reconnaissance d'une défaillance du marché dans ce domaine, représente pour cela une étape importante, dont il faudrait se saisir pour lancer un débat européen.

Le marché pertinent pour assurer des débouchés permettant aux entreprises innovantes de trouver la voie d'un réel développement est en effet au moins le marché européen. Il convient donc de soutenir les initiatives appropriées à la poursuite d'une construction équilibrée du marché intérieur européen.

---

<sup>31</sup> Les droits français et européen ne permettent pas actuellement de mettre en place des mesures préférentielles en faveur des PME comme c'est le cas avec le SBA ; l'Union européenne s'efforce d'améliorer les procédures de passation des marchés publics en Europe, en essayant de simplifier et d'adapter les procédures d'appels d'offres, ce qui devrait notamment permettre une meilleure participation des PME (directives 2004/17/CE du 31 mars 2004 portant coordination des procédures de passation des marchés dans les secteurs de l'eau, de l'énergie, des transports et des services postaux ; directive 2004/18/CE du 31 mars 2004 portant coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fournitures et de services). Il n'existe toutefois rien de spécifique pour les petites entreprises innovantes. Il faut aussi obtenir de l'OMC une dérogation symétrique de celle qui autorise l'administration américaine à favoriser ces PME dans le cadre du SBA.

## Conclusion : amplifier l'effort, suivre l'action

Le groupe a exprimé dès ses premières réunions le souhait de ne pas se contenter d'énoncer une série de recommandations qui, aussi utiles soient-elles, auraient pour finalité principale d'être périodiquement exhumées en vue d'alimenter un rapport similaire, au prix de quelques ajustements en fonction du sujet et d'un bref dépoussiérage pour prendre en compte les progrès réalisés entre-temps... ou les fluctuations politico-juridiques du moment.

Au terme de ses travaux, il propose ainsi pour conclure qu'**un groupe de suivi associant les acteurs concernés par la question du développement des entreprises innovantes** (ANRT, Anvar, CapInTech, Conseil stratégique de l'innovation, Comité Richelieu, Croissance +...) **se donne pour mission de poursuivre les travaux que le groupe « développement des entreprises innovantes » de FutuRIS a initiés en vue de promouvoir des conditions favorables à l'innovation et au renouvellement du tissu économique.** Cette mission pourrait comprendre plusieurs aspects :

- contribuer à la mise en place et à l'animation de réseaux d'acteurs individuels et collectifs pertinents en termes de soutien aux PME innovantes (contacts, *coaching*, accompagnement, financement, insertion européenne et internationale) ;
- mobiliser des capacités d'analyse et jouer un rôle de force de proposition en matière de développement des entreprises innovantes, et « porter » cette action, par un *lobbying* approprié ou en trouvant les relais nécessaires, en direction des pouvoirs publics nationaux, européens et locaux, des grands comptes publics et privés, des organisations professionnelles, des divers partenaires (exemple : milieux de la recherche et de l'enseignement supérieur...) et de la société civile ;
- assurer une veille active sur ce sujet, en capitalisant sur les évaluations disponibles (exemple : évaluation des incubateurs en 2003) et sur les retours d'expérience (exemple : enseignements que les acteurs tirent de la loi Allègre dans les années qui suivent son entrée en vigueur), en identifiant et en documentant des indicateurs pertinents relatifs aux mesures proposées, en tenant à jour un état d'avancement des mesures promulguées et mises en œuvre et en faisant le point sur les bonnes pratiques internationales.

## Annexe 1 - Fiche FutuRIS sur les relations public-privé

<p style="text-align: center;"><b>Fiche proposition n°10<sup>32</sup></b> <b>Renforcer le lien public-privé et la réactivité du système public pour permettre l'innovation</b></p>
--

*La principale faiblesse du SFRI réside dans sa médiocre capacité de valorisation des résultats des recherches et dans un cloisonnement public-privé excessif.*

*FutuRIS préconise de multiplier les opportunités de dialogue permettant aux deux univers de se rapprocher et de bâtir des collaborations autour de projets concrets en motivant les parties prenantes et en permettant une plus grande souplesse dans leurs interactions.*

### Constat

- Le décroisonnement des sphères publiques et privées est un élément clé d'une politique économique qui permettrait à la France de maintenir sa position dans les régimes de compétition modernes fondés sur l'innovation. En effet, la recherche publique représente un énorme réservoir de compétences, de moyens et donc de croissance pour les entreprises lorsqu'elles peuvent bénéficier de ses résultats. Ce couplage privé-public est considéré comme un des fondements du processus de transformation de la connaissance en innovation et de l'innovation en développement économique. Or, **le monde de la recherche et le monde de l'entreprise s'ignorent encore trop souvent**. Certains chercheurs voient d'un mauvais œil l'idée d'une ingérence des entreprises ou d'autres parties prenantes, dans la détermination de leurs programmes de recherche. Les industriels sont exaspérés par les rigidités administratives, les délais et le manque de capacité à tenir des engagements sur le moyen terme de la recherche publique.
- Les **verrous** principaux aux collaborations des entreprises avec les laboratoires publics sont triples :
  - **manque d'autonomie de gestion des laboratoires publics** : la centralisation des décisions paralyse le fonctionnement des équipes et handicape les collaborations (il faudrait au moins 6 mois pour démarrer une thèse financée par une entreprise, un an pour créer une équipe commune) ;
  - **obstacles administratifs et juridiques à l'établissement de relations partenariales** : il n'existe pas de structure souple et sécurisante pour permettre à ceux qui le souhaitent de nouer des relations de partenariat. Actuellement, le choix se restreint à des structures très lourdes à créer et à faire fonctionner (GIP, GIS, SAIC) ou à l'insécurité juridique d'associations (ADER et ARC) soumises à des règles juridiques et fiscales trop floues ;
  - rigidités internes.

---

<sup>32</sup> Cette fiche est l'une des 15 « fiches propositions » qui développent de façon thématique les propositions synthétisées dans le document « Quelques propositions de FutuRIS pour une réforme du SFRI » (5 octobre 2004).

## Principes d'action

- organiser le dialogue
- motiver les parties prenantes
- permettre une plus grande réactivité

## Propositions

### ➤ Donner un cadre clair et sécurisant pour les collaborations publiques- privées

- **Créer des structures de droit commun (privé) pour gérer les collaborations entre acteurs privés et publics**, pour la recherche contractuelle et pour la valorisation des travaux.

FutuRIS préconise donc une inscription dans la loi de la possibilité pour les établissements publics d'enseignement supérieur de confier la gestion de leurs activités de recherches partenariales et associées à des structures partenaires de droit privé.

La fiscalité de ces entités devrait clairement identifier un compartiment lucratif et un non lucratif<sup>33</sup>. Un décret d'application doit préciser le cadre conventionnel associant ces structures aux établissements publics d'enseignement supérieur concernés en préservant d'une part leur autonomie de gestion et en prévoyant d'autre part des procédures de contrôle appropriées. Ces textes de loi doivent être écrits en concertation avec les représentants des SRC qui disposent de l'expérience de terrain.

Il existe des solutions, autour d'associations ou de sociétés ayant une convention avec les établissements avec lesquels elles partagent des moyens (afin de permettre une traçabilité des flux croisés et une vérification que les moyens publics sont utilisés pour des missions de service public ou compensés ou remboursés).

Cela requiert des définitions claires de ce qui relève du service public et de ce qui constitue des activités non lucratives dans ces domaines. L'étude du Conseiller d'Etat Goulard fournit un cadre satisfaisant, mais les décrets actuels ne suivent pas ses recommandations, ce qui nous vaut d'être le seul pays d'Europe, voire du monde, où la préparation d'une thèse de doctorat peut être considérée fiscalement comme une activité lucrative.

- **Mettre en place une exemption fiscale des établissements d'enseignement supérieur, comme dans la plupart des pays étrangers, à condition que les éventuelles activités lucratives que ceux-ci pourraient héberger (au sens du rapport Goulard) soient gérées dans une structure séparée de droit privé.**

### ➤ organiser le dialogue et décentraliser les décisions pour permettre la réactivité

- **Activer, renforcer et pérenniser les RRIT (Réseaux de recherche et d'innovation technologique), notamment par un soutien budgétaire.**

Les occasions permettant aux chercheurs publics et privés de faire ensemble de la *prospective* scientifique et technologique et de définir un « agenda de recherche » pertinent constituent souvent l'amorce de relations fécondes.

---

<sup>33</sup> Voir à ce sujet le rapport « R&D, financement et croissance : quels choix pour la France dans l'Union européenne » de Jean-Paul Betbèze (« Financer la R&D », La Documentation Française, 2005).

- **Soutenir le développement de pôles régionaux puissants pouvant constituer la colonne vertébrale d'un système de recherche et d'innovation.**

Il faut assurer le succès des pôles de compétitivité en création et veiller à en faire les vecteurs de grands projets innovants, et pour cela injecter des ressources dans les pôles d'excellence. Les pôles peuvent être utilement complétés par des réseaux permettant des synergies avec des acteurs plus excentrés et par d'autres instruments tels que les projets fédérateurs ou de grands programmes technologiques d'innovation et de création de marchés européens (décrits dans les travaux de la première phase de FutuRIS) (*voir aussi fiche FutuRIS n°12*)

- **Organiser le parrainage des laboratoires de recherche par les entreprises privées.**

Un document, émanant d'une ou plusieurs entreprises, motivant les raisons pour lesquelles elle (s) s'intéresse(nt) aux thèmes de recherche du laboratoire, avec ou sans participation financière, pourrait être demandé dans le cadre de l'évaluation de l'unité de recherche (cf. fiche FutuRIS n° 8 « évaluation »).

- **Favoriser la mise en place dans les laboratoires de comités d'orientation purement consultatifs auxquels participent des entreprises intéressées par les applications de leurs travaux (ce qui permet également d'attirer l'attention des entreprises sur ceux-ci).**

- **Développer les plates formes technologiques européennes (ETP – *European Technology Platform*).**

Celles-ci réunissent chacune des représentants de l'industrie et des services, des autorités publiques, de la communauté académique, en encourageant l'interaction avec le monde économique de la finance et des investisseurs, de la société civile (usagers, consommateurs).

Ces plates-formes ont pour objectif d'identifier et de définir quelques priorités en recherche et développement technologique avec une forte pertinence sociétale permettant de soutenir la croissance et la compétitivité européenne avec la réalisation d'un agenda scientifique à moyen - long terme.

➤ **Stimuler les relations contractuelles** et supprimer les contraintes handicapant les collaborations public-privé

- **Inciter financièrement les chercheurs à travailler avec des industriels (ce qui participerait de l'amélioration de l'attractivité des carrières).**

- Autoriser un chercheur à toucher des honoraires d'une structure avec laquelle son laboratoire a signé une convention (sous réserve d'un rapport spécial, comme le rapport des commissaires aux comptes d'une société sur les transactions impliquant des dirigeants à titre privé) ;
- autoriser un chercheur bénéficiant d'une mise en disponibilité pour création d'entreprise (loi de 1999) à continuer à exercer des fonctions de coordinateur de projet européen impliquant sa structure d'origine ;
- améliorer le fonctionnement et le délai de réponse de la commission de déontologie (qui peut bloquer plusieurs mois la création d'une entreprise faute de décision) ;
- améliorer les délais dans lesquels les chargés de valorisation des organismes signent les conventions avec les bénéficiaires de la loi de 1999 (l'absence de convention au bout d'un an, encore très fréquente, rend rétrospectivement illégale la création de l'entreprise et interdit juridiquement la poursuite de celle-ci) ;

- Permettre aux directeurs d'unités d'utiliser une partie de leurs ressources contractuelles pour distribuer des primes aux personnels de leur unité (y compris aux personnels de support et à ceux qui maintiennent la compétence et la réputation scientifique du laboratoire) ;
- faciliter les mises en congé temporaires pour permettre aux chercheurs une mobilité dans le privé ;
- transformer le handicap potentiel du statut de fonctionnaire en matière d'incitation en avantage comparatif. Le cumul d'une garantie financière de base avec des possibilités élargies de cumul de rémunération serait un levier puissant pour conduire à une plus forte valorisation des connaissances produites par les chercheurs.

- **Encourager la réalisation de recherches cofinancées**

- L'État français pourrait abonder, beaucoup plus substantiellement qu'il ne le fait aujourd'hui, en prenant exemple sur le système allemand des Fraunhofer, les contrats réalisés pour des entreprises par des laboratoires publics.

L'ANVAR gère aujourd'hui une telle procédure d'abondement, mais avec des taux insuffisants et des conditions d'application restrictives.

Plusieurs pays étrangers encouragent la réalisation de recherches financées par les entreprises dans des laboratoires publics, en ne facturant qu'en partie les coûts d'infrastructure, d'équipement et de développement des compétences, ou en versant au laboratoire des ressources publiques conditionnées par l'obtention de financements privés, comme à la *Fraunhofer Gesellschaft*, organisme allemand de recherche appliquée et sur contrat. Ce pourrait être le mécanisme de fonctionnement d' « Instituts Carnot », dont le projet de loi d'orientation et de programmation de la recherche envisage opportunément la mise en place.

- Assurer l'interface entre les équipes de laboratoires publics et les normes de travail des activités industrielles.

Cela suppose un travail de coordination et d'interface qui requiert un responsable : le chef de projet « délégué ». Celui-ci doit comprendre l'objectif de l'industriel et le représenter, tout en étant reconnu par les chercheurs « universitaires » (ou d'organisme public) avec qui il travaille.

Il faut donc un expert industriel et scientifique (formation par la recherche le rendant légitime aux yeux des acteurs universitaires), ayant une bonne connaissance de l'entreprise qui lui permette d'avoir une réelle conscience des objectifs et des problèmes à traiter) et un niveau de compétences et de qualités personnelles à la hauteur de ce rôle.

Il faut faire exister ce métier, lui donner une légitimité : les acteurs ayant le bon profil, souvent âgés de 35-40 ans, ont en général des opportunités plus valorisantes pour leur carrière dans l'entreprise<sup>34</sup>.

- **Instaurer la possibilité pour les sociétés de déduire de leur impôt sur les sociétés (jusqu'à un certain pourcentage de celui-ci) des sommes allouées à des laboratoires publics sur des sujets d'intérêt général (sans retour direct pour l'entreprise, comme pour les contrats), sur le modèle de la taxe d'apprentissage<sup>35</sup>.**

<sup>34</sup> Voir par exemple Daniel Kaplan « Faire vraiment coopérer chercheurs et industriels », Journal de l'Ecole de Paris du Management, mars 1998.

<sup>35</sup> Au contraire de la taxe d'apprentissage, qui est une contribution obligatoire d'affectation libre, nous recommandons une affectation libre mais facultative, afin de permettre un plafond fiscal généreux pour une mesure

➤ Favoriser la connaissance mutuelle par l'insertion des jeunes docteurs dans les entreprises<sup>36</sup>

- Une meilleure connaissance des entreprises et de leurs problèmes d'innovation peut être développée dès la formation des chercheurs.

C'est d'autant plus nécessaire qu'aujourd'hui la formation doctorale prépare surtout à un travail au sein de la recherche publique, alors que moins d'un tiers des docteurs y trouvera un poste, et que les entreprises restent toujours réticentes à l'embauche de jeunes docteurs qui ont effectué leur formation dans un cadre uniquement académique.

- Inciter les écoles doctorales à organiser une meilleure sensibilisation des doctorants au monde de l'entreprise en conditionnant leurs moyens (allocations de recherche) à l'évaluation de leur action, notamment à l'occasion de la négociation des contrats d'établissements

Les écoles doctorales sont le nœud du problème, leur action aujourd'hui manque de moyens mais surtout d'homogénéité.

La formation doctorale devrait pourtant offrir à tous les doctorants où qu'ils soient la possibilité de mieux connaître l'entreprise et de développer des aptitudes qui leur permettraient de s'y épanouir<sup>37</sup>. Cette connaissance serait utile même à ceux qui feront carrière dans le secteur public en facilitant le dialogue avec leur environnement économique.

- En début-milieu de thèse : des formations de type « Doctoriales », stages de préparation des doctorants à l'après-thèse créés par le Ministère de la Défense et l'Association Bernard Gregory. Ces séminaires résidentiels d'une semaine abordent les thématiques suivantes : la découverte du monde économique et de l'entreprise, la mise en oeuvre en équipe d'un projet innovant, l'information sur le contexte de l'emploi des docteurs, l'introduction à la définition d'un projet personnel et professionnel.
- Tout au long de la thèse : des initiations à la gestion, à la propriété industrielle, à la conduite de projet, mais aussi des cours d'anglais, de communication...
- En fin de thèse : la rédaction d'un « nouveau chapitre de la thèse » sur la valorisation des compétences acquises. Cette action de formation, permet aux doctorants de bénéficier de l'aide d'un professionnel des ressources humaines pour ajouter à leur thèse un chapitre accessible aux non-spécialistes, décrivant les points forts de sa formation, ses objectifs professionnels, les expériences qu'il a acquises et les enjeux économiques qui y étaient associés. Ce chapitre de la thèse est parfois discuté par le jury lors de la soutenance de thèse.

---

qui n'intéresserait vraisemblablement qu'une faible proportion des entreprises, mais celles qui sont le plus intéressées par la recherche et ses résultats.

<sup>36</sup> FutuRIS a mis en place un groupe de travail sur ce thème ; ses conclusions seront rendues publiques le 29 juin 2005.

<sup>37</sup> Le succès des conventions CIFRE, dont les titulaires trouvent facilement un premier emploi en entreprise, l'impact favorable des Doctoriales montrent la voie. FutuRIS préconise que cette sensibilisation au monde de l'entreprise se traduise notamment par des stages systématiques dans tous les cursus menant au grade de Master. Les Ecoles doctorales devraient donc en priorité concentrer leur action dans ce domaine sur ceux qui n'auraient pas bénéficié plus tôt d'expériences en entreprise.

- **Inciter les écoles doctorales à développer un « label » permettant notamment aux recruteurs de mieux identifier le profil des docteurs formés dans chaque école en fonction du programme de formation mis en place.**

Certaines envisagent d'ajouter des labels optionnels au titre de docteur. L'École des Mines, par exemple, propose un projet de doctorat spécifique pour ceux qui auront au cours de leur thèse acquis une meilleure connaissance des problèmes de l'innovation en entreprise : l'idée directrice est d'appliquer à la formation des docteurs les principes qui font la réputation des formations d'ingénieur, soit une image de marque, un processus de sélection strict, une formation personnalisée tutorée et un partenariat étroit avec les entreprises.

La thèse serait conçue comme un projet avec un double objectif de production scientifique et d'innovation technologique, et encadrée à la fois par un enseignant-chercheur et un tuteur d'une entreprise. Elle se déroulerait dans le cadre d'un contrat de recherche avec une entreprise et serait réalisée dans un contexte international (stage de 6 mois dans un laboratoire étranger). L'étudiant serait amené à suivre plusieurs unités de formation spécifiques (introduction à la gestion de projet, à l'ingénierie de la conception, à la propriété industrielle, etc.).

- **D'autres actions devraient également être généralisées pour intégrer, dans la formation des docteurs, la sensibilisation au monde de l'entreprise :**
  - promouvoir la mise en place de stages d'initiation à l'entreprise pour tous les docteurs (permettre aux docteurs de prendre conscience de la vie en entreprise, et aux entreprises d'apprécier les qualités des doctorants) : il s'agit d'un stage de 3 à 6 mois en entreprise pendant la thèse, rétribué, sur un sujet en liaison avec celui des recherches ;
  - mettre en place des monitorats pour participation aux actions de veille scientifique et technologique d'une entreprise : une entreprise (ou un groupe de PME) pourrait confier des problèmes de veille à des doctorants qui assisteraient à des conférences scientifiques ou techniques et informeraient l'entreprise des avancées qui peuvent l'intéresser.
  - inclure dans tous les appels d'offres, impliquant des financements doctoraux ou post-doctoraux, des critères de sélection ayant trait à la préparation de l'avenir professionnel des jeunes chercheurs, comme le fait la Commission Européenne (*early stage training sites*) ou même la *National Science Foundation* américaine.
- **L'effort de sensibilisation devrait également s'étendre aux chercheurs et enseignants – chercheurs ayant des responsabilités d'encadrement.**

Ceux-ci sont de plus en plus confrontés à des sujets qu'ils maîtrisent mal : négocier un contrat avec un industriel, avoir une stratégie de brevets, conseiller des thésards pour préparer leur avenir, leur donner des occasions d'ouvertures sur l'entreprise... Des doctorants formés par un encadrement plus au fait de ces questions seront mieux préparés à ce qui les attend après la thèse. Certains établissements (CNRS, INRA, CEA, UTC) ont déjà fait des efforts en ce sens mais ces initiatives devraient se généraliser.

- **Le rapprochement des jeunes chercheurs avec les entreprises bénéficie d'ores et déjà de plusieurs instruments incitatifs, à différents niveaux de formation, qui ont fait leurs preuves. Ces aides pourraient être amplifiées :**
  - l'aide au recrutement des doctorants et post-doctorants au sein des Pme, gérée par l'ANVAR, a pour but de favoriser l'intégration professionnelle des jeunes doctorants et d'inciter les Pme-Pmi à développer leurs efforts en matière de recherche technologique et d'innovation avec le soutien d'un laboratoire public ;

- o les conventions industrielles de formation par la recherche (Cifre), gérées par l'ANRT pour le compte du ministère délégué à la Recherche, permettent aux doctorants de préparer leur thèse en entreprise. Très efficaces, ces conventions gagneraient à toucher un nombre plus important de jeunes scientifiques. Une extension de ces conventions à de jeunes docteurs pourrait ainsi être envisagée (création de « post-doc Cifre ») ;
- o informer les doctorants sur le monde de l'entreprise peut enfin passer par le biais de moyens de communication adaptés (journaux, sites Internet, salons...) Des structures comme l'Association Bernard Grégory ou l'ANDES jouent un rôle non négligeable en ce sens.

### ***Pour en savoir plus***

« Propositions de FutuRIS pour stimuler la capacité d'innovation des entreprises », décembre 2004, document interne.

« Faire vraiment coopérer chercheurs et industriels », Daniel Kaplan, Séminaire Ressources technologiques et innovation, Annales de l'École de Paris du management, volume 2, 1998.

### ***Bonnes pratiques ou expériences étrangères à considérer***

**Fraunhofer Gesellschaft** : leader en matière de densité des relations avec le tissu économique environnant, la Fraunhofer Gesellschaft tire 40% de ses ressources de contrats de recherche industriels (contre 6.7% en moyenne pour les EPST en France).

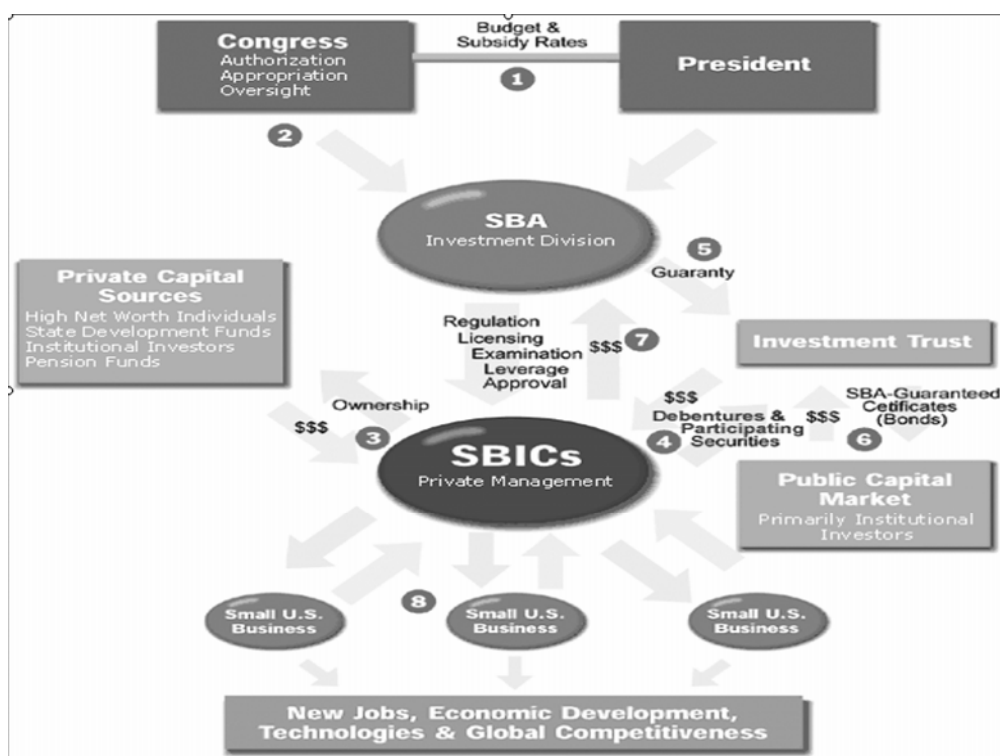
## Annexe 2 – Programme de soutien public aux PME aux Etats-Unis

### SBA - Small Business Administration

La SBA est une agence fédérale indépendante, créée en 1953 par la loi sur les entreprises (*Small Business Act*), dont le mandat principal est de faciliter l'accès au capital privé des petites entreprises<sup>38</sup> (budget de 800 millions de dollars en 2003). 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 :

- Les prêts du programme « *7a 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 \$ et à 75 % lorsque le montant est supérieur.
- 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 \$ de prêt garanti (*government backed securities*), un emploi soit créé.



<sup>38</sup> Aux Etats-Unis, une PME est une entreprise indépendante de moins de 500 salariés.

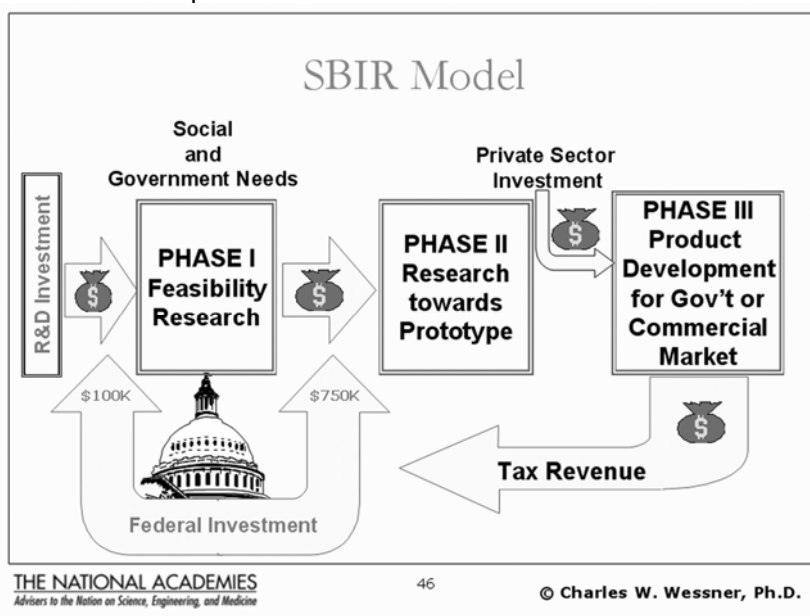
## **SBIC - Small Business Investment Companies**

Le SBIC est un programme de la SBA qui fournit du capital-risque aux PME en développement.

Lorsque ni les banques ni les capitaux privés ne sont prêts à investir alors que les entreprises ont besoin d'argent, des capitaux-risqueurs agréés par la SBA peuvent constituer des SBICs : la SBA renforce par des garanties les fonds des SBICs. Les SBICs prennent des participations dans les entreprises et leur assurent un financement à haut risque d'une durée de 7 à 10 ans. En cas de succès des entreprises, les SBICs remboursent la SBA avec les bénéfices. L'effet de levier est très important : on estime à 347 000 les emplois créés en 2003. 33 milliards de dollars de capital ont été attribués à plus de 90 000 entreprises depuis 1958.

## **SBIR - Small Business Innovation Research program**

Le programme SBIR a été initié par la NSF dès 1977, il est aujourd'hui administré par la *Small Business Administration*. Etant donné son succès, le Congrès en 1982 a voté le *Small Business Innovation Development Act* obligeant les agences fédérales qui disposent d'un budget annuel de subvention pour la R&D supérieur à 100 millions \$ (DoC, DoD, DoE, DoT, ED, EPA, HHS, NASA, NSF, USDA<sup>39</sup>) à consacrer une part de ce budget - 2,5 % aujourd'hui - à la mise en place de programmes SBIR. L'objectif est d'impliquer les entreprises de moins de 500 salariés dans les activités fédérales de R&D et de les aider financièrement pour la commercialisation de produits innovants.



Le budget annuel de l'ensemble des programmes SBIR dépasse aujourd'hui 2 milliards \$. Les subventions sont accordées en 2 phases : phase 1, de 50 000 à 100 000 \$ pour l'étude de faisabilité en 6 mois ; phase 2, de 150 000 à 750 000 \$ pour la conception du premier prototype en 2 ans. Le programme SBIR a été reconduit par le Congrès américain jusqu'au 30 septembre 2008 : il permet de développer grâce aux nouvelles technologies des services sociaux et de santé à moindre coût. Il est très apprécié des entrepreneurs car il n'y a pas de remboursement.

<sup>39</sup> DoC : Department of Commerce ; DoD : Department of Defense; DoE: Department of Energy; DoT: Department of Transportation; ED: Department of Education; EPA: Environmental Protection Agency; HHS: department of Health and Human Services, NASA: National Aeronautics and Space Administration; NSF: National Science Foundation; USDA: United States Department of Agriculture.

### **Advanced Technology Programs (ATP)**

Les *Advanced Technology Programs* (ATP) mis en place par le *Department of Commerce* dans les années 90 sont actuellement l'un des programmes du *National Institute of Standards and Technology* (NIST) dont la mission est d'améliorer la qualité de la vie par le développement de la technologie, des mesures et des standards industriels. Les ATPs ont pour mission d'accélérer le développement technologique en soutenant le développement des prototypes de laboratoire pour les entreprises présentant un projet de mise sur le marché : tous les laboratoires fédéraux et les universités peuvent être impliqués dans un projet.

Aux premières étapes du développement d'entreprises à haut risque technologique – définition très large –, les industriels font une demande de financement en expliquant clairement les objectifs (le soutien ne va pas au-delà de 3 ans pour les PME, de 5 ans pour les grandes entreprises) et l'intérêt du projet pour l'économie américaine. Le projet est évalué par des pairs, seuls 12 % sont financés : la compétitivité de la sélection leur facilite ensuite l'accès aux capitaux privés. Le projet est financé à 50 % par le programme, les 50 % restants proviennent de l'entreprise.

*Source* : « Recherche publique/recherche privée : dynamique américaine et déficit français », compte-rendu de la conférence du cycle d'information sur la recherche et l'innovation aux Etats-Unis organisée par l'ANRT en partenariat avec la FAF-comité français et l'IFRI le 1<sup>er</sup> mars 2005.

## Principales références bibliographiques

### Documents :

BEFFA, Jean-Louis. *Pour une nouvelle politique industrielle* [en ligne]. Paris : La documentation Française, 15.01.2005.  
<http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000044/0000.pdf>

BETBEZE, Jean-Paul. *R&D, financement de croissance : quels choix pour la France de l'Union Européenne ?* [en ligne]. Paris : CAE, n° 53, 03.06.2004

Partie 1 : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000107/0000.pdf>

Partie 2 : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000107/0001.pdf>

Partie 3 : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000107/0002.pdf>

BLANC, Christian. *Pour un écosystème de la croissance* [en ligne]. Paris : La documentation Française, 05.2004.  
<http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/044000181/0000.pdf>

COMITE RICHELIEU. *Livre Blanc des PME innovantes : vers un Small Business Act européen ?* 01.2003.

COMMISSION EUROPEENNE (DG Entreprises). *Innovation Management and the Knowledge-Driven Economy* [en ligne]. Janvier 2004.

[ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies\\_innovation\\_management\\_final\\_report.pdf](ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies_innovation_management_final_report.pdf)

CROISSANCE PLUS. *Livre blanc* [en ligne]. 2001.

[http://www.croissanceplus.com/documents/2002-06-10\\_livre\\_blanc.pdf](http://www.croissanceplus.com/documents/2002-06-10_livre_blanc.pdf)

ECOLE DE PARIS DU MANAGEMENT. Séminaire « Ressources technologiques et innovation » (1997-2004, Paris). *Les entreprises innovantes à fort potentiel de croissance - synthèse* réalisée par Elisabeth Bourguinat. Paris : Ecole de Paris du management, 2005.  
<http://www.ecole.org>

FUTURIS. *Fiche de propositions n°12 : Faire émerger des pôles régionaux* [en ligne]. 19.01.05.

[http://www.operation-futuris.org/images/fiche\\_12\\_poles.pdf](http://www.operation-futuris.org/images/fiche_12_poles.pdf)

FUTURIS. *Socialiser l'innovation : un pari pour demain* [en ligne]. Rapport du groupe de travail « Défi de la citoyenneté » de FutuRIS présidé par Bernard Chevassus-au-Louis. Paris, mars 2004.

[http://www.anrt.asso.fr/fr/futuris/images/gd3\\_rapport.pdf](http://www.anrt.asso.fr/fr/futuris/images/gd3_rapport.pdf)

FRAUNHOFER ISI. *New Products and Services: Analysis of Regulations Shaping New Markets* [en ligne]. Karlsruhe : Fraunhofer ISI, Février 2004.

[ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies\\_new\\_products\\_and\\_services\\_analysis\\_regulations\\_final.pdf](ftp://ftp.cordis.lu/pub/innovation-policy/studies/studies_new_products_and_services_analysis_regulations_final.pdf)

HAEMMIG, Martin. *The Globalization of Venture Capital*. Berne, 2003

JACQUIN, Jean, COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN. *Les jeunes entreprises innovantes : une priorité pour la croissance*. Paris : La documentation Française [en ligne], 03.2003.

<http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/034000183/0000.pdf>

MEDEF. *Mesures pour augmenter les capacités d'innovation des PMI et PME* [en ligne]. 25.10.2004.

[http://www.medef.fr/staging/medias/upload/71392\\_FICHER.pdf](http://www.medef.fr/staging/medias/upload/71392_FICHER.pdf)

MENESR. *Projet de loi d'orientation et de programmation de la recherche et de l'innovation. Confidentiel – version de travail* [en ligne]. Paris : MENESR, 07.01.2005.

<http://recherche-en-danger.apinc.org/IMG/pdf/orientation.pdf>

OCDE. *Going for Growth: Economic Policy Reforms*. Paris : OCDE, 2005.

2<sup>e</sup> conférence de l'OCDE des ministres en charge des PME (2004, Istanbul). *Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale : vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée : Istanbul, 03-05 juin 2004*. OCDE, 2004.

OCDE. *Manuel d'Oslo : Principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique* [en ligne]. 2<sup>e</sup> édition, 1997.

<http://www.oecd.org/dataoecd/35/56/2367523.pdf>

SESSI. *Tableau de bord de l'innovation* [en ligne]. Paris : MINEFI, 12<sup>e</sup> édition, 04.2005.

<http://www.industrie.gouv.fr/observat/innov/pdf/tbi12.pdf>

#### **Sites web :**

CAPINTECH. *De la recherche au marché, La création d'entreprises technologiques innovantes* [en ligne] <http://www.capintech.com/>

COMITE RICHELIEU. *Pacte PME* [en ligne]. <http://www.comite-richelieu.com/cr-2005/index.htm>

EVCA. *Representing the European private equity industrie since 1983* [en ligne]. <http://www.evca.com/html/home.asp>

FRANCE ANGELS. <http://www.franceangels.org/>

OSEO ANVAR. *L'Agence française de l'innovation* [en ligne]. <http://www.anvar.fr/>

Opération FutuRIS  
Association Nationale de la Recherche Technique (ANRT)  
41, boulevard des Capucines 75002 Paris - (33) 1 55 35 25 50  
<http://www.operation-futuris.org> - <http://www.anrt.asso.fr> - [futuris@anrt.asso.fr](mailto:futuris@anrt.asso.fr)