

# LETTRE DU PRÉSIDENT

**Laurent Kott**  
Président de CapInTech



*Madame, Monsieur,*

*Dans une économie moderne, l'existence d'un tissu dense de sociétés innovantes est un élément déterminant de la croissance et de l'emploi.*

*Depuis le milieu de la décennie quatre-vingt-dix, la création et le développement d'entreprises innovantes et technologiques sont apparus comme un enjeu de première grandeur. La France vit un changement, qualitatif et quantitatif. Ce changement a créé un nouvel état d'esprit, concrétisé par la construction d'un environnement réglementaire et législatif ayant mieux pris en compte la création d'entreprises innovantes.*

*Dans la conjoncture actuelle, si les "jeunes pousses" traversent d'évidentes difficultés, le mouvement ne s'est pourtant pas arrêté. Il est plus que jamais nécessaire que l'action publique, nationale et européenne, soutienne la création et le développement d'entreprises innovantes qui permettent l'émergence d'activités économiques à haute valeur ajoutée, garantes d'une nouvelle croissance.*

*La période économique récente – croissance forte et exubérance financière suivie d'un ralentissement et d'une dépression des marchés –, constitue un formidable accélérateur d'expérience pour tous les acteurs concernés : entrepreneurs, producteurs de technologies, investisseurs institutionnels et privés, structures d'accompagnement, acteurs publics...*

*Un véritable écosystème s'est mis en place, dont la pérennité dépend de celle de chacune des "espèces" qui le composent. En effet, les acteurs du processus de création d'entreprises innovantes, anciens comme nouveaux, ont démontré, dans leur domaine d'intervention, leur utilité. Mais aucun d'eux ne peut à lui seul répondre aux besoins liés à la création et au développement (durable) de sociétés innovantes et technologiques.*

*Aujourd'hui, il faut que tous les responsables impliqués dans la création de sociétés innovantes se retrouvent pour discuter, confronter leurs expériences, progresser et proposer ensemble toute mesure susceptible d'abaisser les barrières qui se dressent devant les jeunes entreprises innovantes.*

*Nous proposons ce lieu de rencontre, une association (loi de 1901) pour la Création, l'Amorçage, la Promotion de sociétés Innovantes et Technologiques (CAPINTECH).*

*Après un premier séminaire en septembre 2002, réunissant ses membres et d'autres acteurs, CAPINTECH présente aujourd'hui ce document : "Soutenir la création et le développement d'entreprises innovantes et technologiques : tremplin pour la nouvelle croissance".*

*Ce Livre Blanc est le résultat de l'échange des points de vue et des expériences d'acteurs de terrain. Ensemble, ils tirent un premier bilan des efforts entrepris ces dernières années, présentent une analyse de la situation et versent au débat des propositions de mesures concrètes et de pistes de travail à explorer.*

*Donner un nouvel élan à la politique de l'innovation fait partie des priorités des pouvoirs publics en France et dans l'Union Européenne. Ce Livre Blanc veut y contribuer.*

*CAPINTECH organisera dès le début de l'année 2003 des groupes de travail pour approfondir les pistes de réflexion présentées dans son Livre Blanc. Ces groupes, animés par les membres de CapInTech, seront ouverts à tous ceux qui voudront y apporter leur expérience et leurs propositions.*

*J'espère que la lecture de ce texte vous incitera à y participer.*

A handwritten signature in black ink, consisting of several stylized, overlapping loops and lines, ending with a horizontal stroke.

# UN ENJEU MAJEUR

**Pour garantir leur croissance économique, leur niveau de vie et leurs emplois qualifiés, la création et le développement d'entreprises innovantes et technologiques est un enjeu majeur pour la France et pour l'Union Européenne.**

La compétition est de plus en plus forte ; aucun acteur, aussi puissant soit-il, n'est à l'abri du déclin ; une entreprise peut en moins de 25 ans devenir un géant. Dans ce monde, la création d'entreprises innovantes et technologiques est indispensable à l'apparition d'acteurs mondiaux. Ils auront un rôle d'entraînement sur un tissu de PME qui accompagneront leur développement. D'autres PME viendront bousculer ces acteurs dominants. Cette dynamique est à l'œuvre dans tous les pays développés, aucun d'eux ne peut rester à l'écart.

La création de sociétés innovantes et leur développement durable agit pour l'emploi : non seulement pour l'emploi qualifié mais encore pour le développement personnel des salariés à travers l'accès aux responsabilités et les perspectives de promotion.

Elle assure un niveau de vie significatif, seules des entreprises à haute valeur ajoutée pouvant correctement rémunérer les capitaux qui s'y investissent et les salariés qui y travaillent.

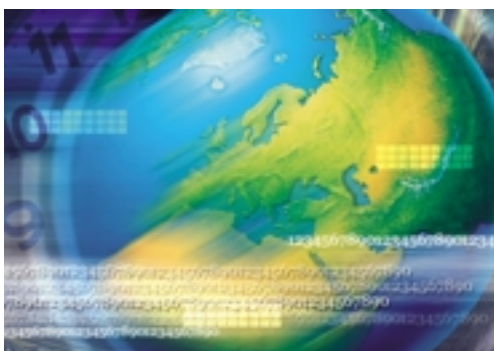
Elle est un gage d'indépendance et de compétitivité dans les pays développés : comment développer une "économie de la connaissance" sans la "matière première" que constitue la "matière grise" c'est-à-dire les savoirs, les savoir-faire, les inventions développées dans les laboratoires publics, les centres de R&D des entreprises.

Dans une économie moderne, l'existence d'un tissu dense de sociétés innovantes est un élément générateur de croissance et d'emploi. Depuis le milieu de la décennie quatre-vingt-dix, on a

**Dans une économie moderne l'existence d'un tissu dense de sociétés innovantes est un élément générateur de croissance et d'emploi.**



**Il est plus que jamais nécessaire  
que l'action publique locale,  
nationale et européenne,  
soutienne la création d'entreprises  
innovantes car elles contribuent  
à l'apparition d'activités  
économiques à haute valeur  
ajoutée garantes d'une  
nouvelle croissance.**



assisté dans notre pays à un renouveau, qualitatif et quantitatif, de l'état d'esprit et des initiatives en faveur de la création et du développement d'entreprises innovantes et technologiques. Ce changement s'est concrétisé par la construction d'un environnement réglementaire et législatif prenant en compte la création d'entreprises innovantes.

Après avoir été portées par une conjoncture économique très favorable, les "jeunes pousses" connaissent aujourd'hui d'évidentes difficultés. Le mouvement ne s'est pourtant pas arrêté, et il est plus que jamais nécessaire que l'action publique locale, nationale et européenne, soutienne la création d'entreprises innovantes car elles contribuent à l'apparition d'activités économiques à haute valeur ajoutée, garantes d'une nouvelle croissance. Bien que l'on puisse envisager des impulsions sectorielles, celles-ci ne seront efficaces que si elles s'appuient sur une politique globale "durable" en faveur d'entreprises innovantes et technologiques, depuis la création jusqu'au développement. Une telle politique ne se juge que sur le long terme, où l'unité de temps est plutôt la décennie que l'année, même si l'exubérance des années 1997 à 2000 a pu faire croire le contraire.

Ce document a pour ambition d'analyser les acquis, réussites et difficultés de ces dernières années, les premières leçons à tirer du chemin parcouru et les mesures à prendre pour un nouvel élan en faveur de la création de sociétés innovantes et technologiques. Leur territoire est désormais l'Europe car celle-ci n'est pas seulement un grand marché consommateur de technologies mais doit être un des tout premiers producteurs d'innovation et de technologie.

## CINQ CONSTATS

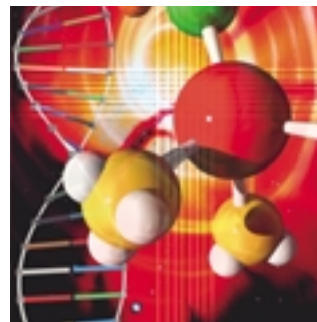
Avoir vécu, sur une période relativement courte, une période de croissance économique et d'exubérance financière suivie d'une période de ralentissement fort et de dépression des marchés financiers, a constitué un formidable accélérateur de l'apprentissage qu'ont dû suivre tous les acteurs concernés : entrepreneurs, producteurs de technologies, investisseurs institutionnels et privés, structures d'accompagnement, acteurs publics... De cette rude "leçon de choses", plusieurs constatations se dégagent.

Les divers acteurs impliqués dans le processus de création d'entreprises innovantes, les anciens comme les nouveaux, ont montré leur utilité, dans leur domaine d'intervention, mais aucun d'eux ne peut à lui seul répondre aux besoins liés à la création et au développement (durable) de sociétés innovantes et technologiques.

*Un véritable écosystème s'est mis en place dont la pérennité dépend de celle de chacune des "espèces" qui le composent.*

*On comprend mieux aujourd'hui le rôle des uns et des autres, les domaines où leurs interventions sont optimales et les limites de leur efficacité. Au vu de cette expérience, les propositions d'amélioration, pragmatiques et proches du terrain, se donnent pour objectif un fonctionnement optimal de cet "écosystème".*

**Un véritable écosystème s'est mis en place dont la pérennité dépend de celle de chacune des "espèces" qui le composent.**



Une entreprise innovante et technologique doit surmonter le paradoxe suivant : être assez innovante pour trouver sa place sur le marché mais pas trop en avance sur les attentes réelles (et solvables) de son marché.

Elle doit apporter au marché des produits ou des services, fondés sur la (ou les) technologie(s) qu'elle détient, suffisamment innovants

**Être assez innovant pour trouver sa place sur le marché mais pas trop en avance sur les attentes réelles (et solvables) de son marché.**

**L'équilibre innovations-attentes est loin d'être stable, il évolue pendant que la société cherche sa voie.**



pour répondre à des demandes non encore satisfaites ou transformer des besoins en demandes. D'un autre côté, elle ne doit pas s'entêter à mettre sur le marché des produits ou des services trop innovants par rapport aux attentes identifiables. On conçoit aisément la difficulté de trouver un équilibre entre une vision *techno driven* et une vision *market driven*.

Cet équilibre est loin d'être stable, il évolue pendant que la société cherche sa voie. Pour surmonter cette difficulté intrinsèque des entreprises innovantes, il faut une vision globale des problèmes technologiques, économiques et managériaux que rencontrent les entreprises. Cette vision doit engendrer une culture commune aux entrepreneurs et à tous les acteurs qui les accompagnent.

III ► *Entrepreneurs et acteurs souffrent d'une insuffisance globale de culture commune technologique, économique et managériale. C'est l'effet d'un système éducatif qui, à quelques exceptions près, rend très difficile la création d'équipes permettant à chacun de s'épanouir dans sa compétence tout en partageant la base commune indispensable au succès de la création et surtout du développement d'une entreprise innovante.*

Même si la "bulle Internet" et l'effervescence médiatique qui l'a accompagnée ont pu le faire croire, il n'existe pas de modèle idéal.

Pour transformer des technologies issues des centres de R&D privés et publics, les années passées nous ont appris (ou rappelé) qu'il n'y a pas de chemin unique, pas de modèle économique unique (le fameux *business model*) qui garantissent le succès.

Ces modèles varient selon les secteurs économiques, les types de technologie, l'offre de l'entreprise (produits ou services), son expertise, son savoir-faire, et *in fine* selon la dynamique propre de l'entreprise. La diversité des modèles économiques est une donnée de base, il n'y pas de hiérarchie naturelle entre les différents modèles.

**Le développement des entreprises innovantes et technologiques ne repose pas sur un modèle économique unique.**

III ► *Le développement des entreprises innovantes et technologiques ne repose pas sur un modèle économique unique. Les entrepreneurs, les acteurs qui les accompagnent lors de la création, les pouvoirs publics doivent adapter leurs actions et leurs interventions à la réalité. Ils ne doivent pas forcer une entreprise à adopter un modèle de croissance réputé idéal qui ne sera pas adapté aux réalités du marché économique et financier.*

Les jeunes entreprises innovantes et technologiques doivent transformer des résultats de recherche en produits ou en services, ce qui demande un effort de R&D soutenu. Elles sont donc bénéficiaires de toutes les mesures et actions lancées par les pouvoirs publics pour soutenir la R&D dans les entreprises : modifications du périmètre du crédit d'impôt recherche, dépenses de R&D hors assiette de la taxe professionnelle, lancement de programmes coopératifs, nationaux et européens, entre recherche publique et privée, etc.

Proposer des produits ou des services innovants ne suffit pas : il faut les vendre. Les jeunes entreprises innovantes et technologiques doivent, comme les autres, convaincre de l'intérêt de leur offre commerciale mais elles doivent en outre surmonter la prudence de clients potentiels face à des sociétés plus fragiles que des acteurs installés. Cette prudence est un frein évident à la diffusion d'innovations dans l'ensemble de la société. Aux Etats-Unis, la commande publique (la Défense mais aussi les autres départements ministériels) joue un rôle très important dans le développement des jeunes sociétés de technologie.

**Il faut soutenir la R&D des jeunes entreprises innovantes et technologiques, l'effort déjà significatif doit être poursuivi. Une entreprise n'est pas créée pour faire de la R&D mais pour se développer sur un marché. Les premières commandes sont déterminantes et, comme aux États-Unis, la commande publique doit jouer un rôle de catalyseur dans le lancement de produits et de services innovants.**

Autre spécificité des entreprises innovantes et technologiques : dès leur naissance, leurs clients sont mondiaux, leurs concurrents aussi. Il n'est pas possible de commencer le développement commercial d'une entreprise sur une base uniquement nationale, les deux premières années par exemple, puis de s'attaquer progressivement à l'exportation.

La technologie progresse de manière cohérente dans tous les laboratoires du monde : la probabilité qu'une ou plusieurs autres entreprises se déploient avec des offres identiques ou proches ailleurs dans le monde est donc élevée. Une ambition internationale doit s'inscrire dans les gènes de la plupart de ces projets d'entreprise, tant dans leur organisation que dans leur actionnariat.

Les entreprises technologiques françaises, attirées par l'illusion d'un grand marché théoriquement ouvert et facile à conquérir, ont jusque-là privilégié le marché des USA, comme seconde cible

**L'innovation reste bénéficiaire de toutes les mesures et actions lancées par les pouvoirs publics pour soutenir la R&D dans les entreprises.**

**Proposer des produits ou des services innovants ne suffit pas : il faut les vendre. La commande publique doit jouer un rôle de catalyseur dans le lancement de produits et de services innovants.**



**La technologie progresse de manière cohérente dans tous les laboratoires du monde.**

**L'expérience de ces dernières années montre que la conquête du marché américain est coûteuse.**

**La monnaie unique et la cohérence géographique et temporelle de l'Europe sont deux facteurs majeurs.**

**Les politiques de soutien aux entreprises innovantes et technologiques n'ont pas assez pris en compte leur dimension internationale.**



après le marché national. L'expérience de ces dernières années montre que la conquête du marché américain est coûteuse. Les sociétés françaises, à de très rares mais brillantes exceptions près, l'ont appris à leurs dépens. La situation actuelle de l'économie et le protectionnisme pragmatique des USA ne faciliteront pas dans l'avenir la pénétration de ce marché qui peut se révéler très agressif pour les entreprises, en particulier sur les aspects de la propriété intellectuelle.

La monnaie unique et la cohérence géographique et temporelle de l'Europe sont deux facteurs majeurs qui doivent faciliter le déploiement d'une entreprise sur la partie occidentale de l'Europe, soit à peu près un tiers du marché mondial. La monnaie unique est une chance historique pour les entreprises européennes, dont nous n'avons pas encore mesuré les effets bénéfiques. Mais cet avantage joue aussi pour les concurrents étrangers qui veulent servir ce même marché, vu comme un ensemble plus cohérent.

||| ► *Les politiques de soutien aux entreprises innovantes et technologiques n'ont pas assez pris en compte leur dimension internationale. Pour les jeunes entreprises, l'Europe peut être (et doit devenir) leur marché "domestique" et leur premier marché "international". Cet aspect doit être intégré au plus vite dans les politiques publiques.*

En s'appuyant sur ces constats, fondés sur l'expérience des dernières années, il est possible de relancer l'effort en faveur de la création et du développement durable d'entreprises innovantes et technologiques.

## DIX-HUIT PROPOSITIONS

Toutes les entreprises rencontrent des difficultés au moment de leur création et pendant les premières années de leur développement. De nombreux rapports ont fait des propositions pour surmonter ces difficultés et les mesures qui viennent d'être annoncées par le Premier Ministre vont aussi dans ce sens. Les propositions suivantes prennent en compte les spécificités des entreprises innovantes et technologiques, pour contribuer à résoudre les problèmes qu'elles rencontrent.

Ces préconisations sont regroupées suivant les quatre grandes étapes de la vie d'une société :

- la **création** et la période qui la précède ;
- le **financement** adapté au modèle économique de la société ;
- le **développement** commercial de la société ;
- la prise en compte de la **dimension internationale**.

### A. LA CRÉATION

Proposition

Favoriser la création de campus regroupant sur un même lieu et dans une même unité de temps les formations des écoles d'ingénieurs et des écoles de commerce.



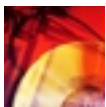
Les dernières années ont vu un grand nombre de jeunes, et de moins jeunes, se lancer tête baissée dans la création d'une entreprise, création qu'ils croyaient facilitée par l'émergence d'une "nouvelle" économie. Souvent seuls, ou en petit groupe monoculturel (formations identiques ou très proches), ces jeunes entrepreneurs ont compris à l'épreuve du terrain que la volonté

d'entreprendre ne pouvait seule suffire. La plupart d'entre eux sont retournés à leur métier d'origine ; quelques-uns, mûris par leur nouvelle expérience commune, ont remonté une affaire, avec plus de succès.

Dans un environnement économique de plus en plus complexe, au moins européen si ce n'est transcontinental, cette volonté d'entreprendre doit animer non des créateurs isolés mais des équipes d'hommes et de femmes partageant une culture commune, tant technologique qu'économique ou managériale, du développement de l'entreprise.

### Proposition

---



# 2

**Pérenniser, renforcer et ouvrir les incubateurs en leur garantissant les moyens, d'origine publique et (si possible) privée, de leur action ; en contrepartie, leur demander de mettre en place une métrique commune permettant une évaluation permanente, tant de leur niveau de qualification interne que de leur processus de qualification des projets et de leurs méthodes d'accompagnement.**



Pour augmenter leurs chances de succès, les équipes de fondateurs doivent pouvoir s'appuyer sur différents acteurs publics ou (dans une moindre mesure) privés, qui ont une mission d'accompagnement des porteurs de projet. Cette mission doit être considérée comme une mission d'intérêt général.

La qualité des équipes des incubateurs est de loin plus importante que leur nombre.

Il faut développer des structures rassemblant en leur sein et dans leur environnement proche des professionnels expérimentés des secteurs économiques ciblés par les projets accueillis dans les incubateurs, ce qui peut conduire à spécialiser les incubateurs.

Le succès des incubateurs dépendra principalement des qualités managériales et de l'expérience des équipes en charge de l'accompagnement. De telles compétences impliquent des frais qui doivent bénéficier de façon constante, directe ou indirecte, du soutien des pouvoirs publics.

Les acteurs du financement des jeunes sociétés ayant une très forte sélectivité des projets finançables, il est essentiel que les structures d'accompagnement aient pour mission claire de sélectionner des projets dont le financement ultérieur soit possible.

Ces structures d'accompagnement doivent également qualifier les projets, notamment en ce qui concerne leurs modèles de développement, sans chercher nécessairement à tout orienter vers le capital-risque.

Les structures d'accompagnement doivent donc se voir dotées des moyens qui leur permettent de mettre en œuvre cette politique.

En contrepartie, il leur faut mettre en place une "métrique" commune permettant une évaluation permanente de leur niveau de qualification interne, de leur processus de qualification des projets et de leurs méthodes d'accompagnement. Leur statut juridique est un sujet à traiter mais il doit surtout refléter les réalités du terrain.



---

#### Proposition

**Encourager les entreprises établies, grandes ou moyennes, à développer une politique d'essai active. Il faut leur permettre de participer aux incubateurs (comme actionnaires, par exemple), en introduisant une rupture concertée du contrat de travail pour création d'entreprise, et en incluant dans l'assiette du crédit d'impôt recherche les coûts liés à l'essai.**

# 3



Les sociétés qui développent une activité importante de R&D sont une source privilégiée d'entreprises innovantes à fort potentiel de développement. Il faut les associer étroitement au dispositif mis en place par les pouvoirs publics pour favoriser la création d'entreprises innovantes. Il faut ouvrir largement les incubateurs aux projets issus des entreprises, notamment en invitant les incubateurs à accueillir des entreprises comme membres actifs ou associés.

Il faut faciliter le départ en essaimage des collaborateurs qui souhaiteraient créer une entreprise, reconnaître le cas de la résiliation concertée du contrat de travail pour création d'entreprise, ce qui permettra aux salariés porteurs d'un projet de création de bénéficier d'un statut social et fiscal équivalent à celui d'un salarié licencié, et aux entreprises de déduire fiscalement les primes qu'elles peuvent attribuer à leurs salariés qui créent une entreprise. Les indemnités transactionnelles liées à la rupture du contrat de travail seraient, dans ce cas, alignées sur les indemnités pour licenciement pour ce qui concerne leur traitement fiscal et les charges sociales.





# 4

**Mettre en place une politique claire de valorisation des travaux et de la propriété intellectuelle de la recherche publique. Compte-tenu du poids de la recherche publique en France, la politique des organismes de recherche et des établissements d'enseignement supérieur en faveur de la création d'entreprises à partir de leur patrimoine scientifique et technologique joue un rôle spécialement important.**



La recherche publique est à l'origine de nombreuses créations d'entreprises innovantes, et les organismes de recherche attendent légitimement de ces créations des retours financiers à plusieurs niveaux : licences, contrats de R&D et parfois parts de capital. Les créateurs d'entreprise, fonctionnaires ou salariés de ces organismes, ne sont pas toujours en mesure de négocier de façon équilibrée les conditions de transfert en leur faveur. L'expérience montre que les exigences de valorisation liées à l'ensemble de ces retours entraînent parfois des charges excessives pour les entreprises, qui deviennent dissuasives pour des investisseurs prêts à leur apporter des capitaux.

Si chaque organisme de recherche doit rester maître de sa politique de valorisation, il est souhaitable que cette politique soit clairement énoncée et qu'elle se fonde sur des principes communs à l'ensemble de la recherche publique.

Les cessions de brevets et concessions de licences doivent se faire selon les conditions de rémunération habituelles des secteurs industriels concernés et non, par exemple, sur la base des coûts de la recherche ayant conduit au dépôt des brevets et licences cédés.

Les contrats de R&D doivent être établis sur la base du coût total réel de la recherche, la part payée par l'entreprise étant modulée selon le degré d'exclusivité des résultats de la recherche dont elle bénéficie.

La part de capital accordée aux organismes de recherche en échange d'un droit de propriété industrielle doit rester très minoritaire, en particulier lorsque le plan de l'entreprise prévoit de faire appel à du capital risque. Cette part de capital doit reposer sur une valorisation réaliste de l'entreprise, selon les normes en usage au moment de la transaction.

## B. LE FINANCEMENT

Comme toute entreprise, les sociétés innovantes et technologiques ont besoin de financement pour démarrer leurs activités. Par conséquent, elles vont bénéficier de toute mesure visant à faciliter le financement de proximité destiné aux tout premiers mois de la vie d'une société. Mais plus que les autres, les entreprises innovantes et technologiques ont besoin de fonds propres car elles font un plus grand effort de R&D et doivent supporter un cycle de vente long pour faire accepter leurs innovations à leurs clients potentiels. Le montant des fonds propres nécessaires dépend de la technologie, du type de société, de la conjoncture économique, etc. Il n'y a donc pas un unique outil de financement pour fournir les fonds propres mais une palette d'outils qui collent au plus près de la réalité économique du terrain.

### Proposition

**Accroître la part du financement assuré par les *business angels* en prenant les mesures rapprochant leur traitement fiscal des sociétés de capital risque.**

# 5



Les sociétés innovantes ont besoin du conseil de gens expérimentés, ayant eux-mêmes contribué à la création, au développement et au succès de leur propre entreprise et/ou de celles fondées par d'autres : les *business angels*.

Leur rôle en tant qu'acteurs de l'accompagnement des "jeunes pousses" et de financeurs de leur démarrage est désormais reconnu. Cette activité est affaire de gens avertis qui assument seuls leurs décisions mais qui ont un intérêt évident à se regrouper au sein de clubs locaux de façon à échanger sur leurs pratiques et à bien connaître les conditions du marché du financement.

Les initiatives prises en ce sens par l'association France Angels vont dans la bonne direction. Les *business angels* investissent leurs propres fonds et sont donc plus sensibles que les investisseurs institutionnels à la conjoncture. Comme ils sont peu nombreux, il faut encourager ceux qui restent et ceux qui hésitent à franchir le pas par des incitations fiscales.

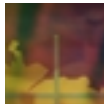
Outre des investisseurs individuels, des sociétés devront faire appel à des investisseurs institutionnels. Ces dernières années, le nombre d'acteurs a sensiblement augmenté. On a vu apparaître



de nouvelles équipes de "capitaux risqueurs", des fonds d'amorçage, nationaux et régionaux. Ces fonds d'amorçage ont su constituer des équipes de professionnels de l'investissement qui gèrent des capitaux d'origine publique (nationale et européenne) et privée.

#### Proposition

---



# 6

**Augmenter la part privée des capitaux gérés par les fonds d'amorçage en permettant aux FCPI d'y investir plus librement.**



La part publique des capitaux gérés par les fonds d'amorçage a été plafonnée de façon à garantir une présence significative de capitaux privés. Or, dans la conjoncture présente, le montant de ces capitaux privés reste insuffisant et le plafond a pour effet de limiter la taille des fonds d'amorçage. Dans la même période, un autre outil fait appel à l'épargne publique, ce sont les FCPI lancés par les investisseurs institutionnels (banques, assurances ou autres). Ces fonds sont dédiés au financement des sociétés innovantes, ils doivent investir en direct un quota de leur montant dans des sociétés qualifiées "d'innovantes" par l'ANVAR.

Il est souhaitable que les capitaux qu'ils investiraient dans les fonds d'amorçage fassent partie de ce quota. En effet, l'expérience montre que les équipes de gestion des FCPI investissent peu en amorçage, compte-tenu des contraintes réglementaires qui leur sont imposées et des difficultés d'appréciation et de suivi inhérentes à ce stade des jeunes sociétés.

#### Proposition

---



# 7

**Lancer la prochaine génération de fonds d'amorçage nationaux thématiques (successeurs de I-source 1 et 2, T-source, C-source, Bioam et Emertec), en leur donnant une plus large capacité d'accompagnement des entreprises, au-delà du tour d'amorçage.**



Les premiers fonds spécialisés en amorçage ont été lancés en 1999-2000, que ce soient ceux promus par des organismes publics (I-source), ou des fonds d'origine plus privée. S'il s'avère que ces fonds ont rempli leur mission, c'est-à-dire développer une compétence jusqu'alors quasi-inexistante en France de financement et de lancement de jeunes sociétés innovantes, certains aspects de leurs modèles initiaux ont montré leurs limites. L'extrême prudence actuelle (à la différence des années 1999-

2000) des investisseurs de second et troisième tours a souligné la fragilité de ces fonds. Dès que le marché est moins actif, leurs moyens limités ne leur permettent pas d'assurer un financement suffisant de la société au-delà du premier tour. C'est à la fois un danger majeur pour les sociétés amorcées, et également un risque financier important pour les fonds d'amorçage qui voient leurs espoirs de plus-values écrasés par des mécanismes de liquidation préférentielle par exemple. En outre, et c'est sans doute là un problème plus général, l'incapacité des fonds d'amorçage existants à poursuivre le financement des sociétés est un facteur très limitant pour la détection précoce et le soutien financier important aux sociétés qui seront les "stars" des marchés de demain, rôle qu'ont toujours joué les capitaux-risqueurs américains les plus performants, qui fonctionnent selon ce modèle. Le renouvellement à court terme (2003 pour Emertec, 2004 pour Bioam, 2005 pour ICT-Source) des fonds d'amorçage nationaux, proches de la recherche publique, est sans doute l'occasion de diffuser ce modèle.

Les fonds d'amorçage ont démontré leur utilité mais aucun ne peut prétendre répondre seul aux besoins de financement que les sociétés innovantes et technologiques rencontrent dans les différentes étapes de leur vie. Les outils de financement doivent aussi tenir compte des modèles économiques des entreprises qu'ils ont pour cible et vérifier que leurs propres objectifs en termes de rentabilité sont compatibles avec la cible retenue.



#### Proposition

**Mettre en place un système de financement en fonds propres des sociétés technologiques à croissance modérée.**

8



Plus de 70% des entreprises issues de la recherche publique et accompagnées par les différentes structures françaises d'incubation offrent un potentiel de croissance avéré mais modéré. Parmi elles, se trouvent des sociétés technologiques de services (elles ont une technologie qu'elles exploitent sous forme de prestations) et des sociétés de produits avec un marché de niche. Tous les secteurs technologiques sont concernés : sciences de la vie, technologies de l'information et de la communication, sciences de l'ingénieur.

Ces sociétés présentent des caractéristiques communes : elles sont créatrices d'emplois, utiles au tissu industriel de leur secteur et rentable à moyen terme (un à trois ans) et elles ont besoin de

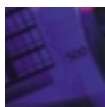
fonds propres pour démarrer. Elles partagent aussi un problème : elles ne répondent ni aux critères du capital risque (pas de perspective de cession de l'entreprise susceptible de permettre une réalisation de plus value à court ou moyen terme), ni à ceux du crédit bancaire classique (faible solvabilité initiale du fait d'un manque de fonds propres). Leur besoin financier est estimé entre 80 et 300 K€ par société au démarrage, en complément des prêts d'honneur, des prêts à la création d'entreprise, des aides régionales, des aides ANVAR et du concours du Ministère chargé de la recherche. Environ 200 projets par an sont concernés.

Il n'est pas sûr qu'un seul outil réponde à ce besoin et plusieurs pistes peuvent être explorées. Parmi elles : mettre en place une politique d'aides publiques à la R&D de ces entreprises, en allant jusqu'au plafond fixé par les directives européennes; utiliser le label "innovant" créé pour les FCPI pour apporter la garantie des collectivités régionales à des prêts bancaires ; inciter au développement de systèmes de dotation en quasi-fonds propres.

Comme le démontrent les comparaisons avec les mesures prises dans d'autres pays, notamment en Amérique du Nord, le soutien direct aux investisseurs dans les entreprises innovantes et technologiques par la création d'un environnement législatif et réglementaire favorable et par la contribution de fonds publics aux capitaux gérés est absolument indispensable. Ces comparaisons internationales mettent en évidence l'existence d'aides publiques destinées aux entreprises innovantes. Ces aides, sous forme de prêt ou d'avance remboursable, ont un effet de levier important car chaque euro investi justifie un euro aidé. En France, l'ANVAR propose un tel système d'avance remboursable (prêt à taux zéro) via l'aide au développement technologique.



#### Proposition



# 9

**Augmenter l'effet de levier des aides de l'ANVAR par la création d'un mécanisme d'abondement non dilutif pour rendre plus attractif le premier tour de financement des sociétés innovantes par les investisseurs privés.**

L'ANVAR est aujourd'hui un acteur incontournable pour les sociétés innovantes. Sa présence en régions lui assure une proximité qu'apprécient les entrepreneurs ainsi qu'un rôle actif dans l'ensemble des dispositifs d'aide, directe ou indirecte, que mettent en place les collectivités locales. Aujourd'hui l'ANVAR aide environ un millier d'entreprises dont une part significative de jeunes sociétés (moins de trois ans). Ce chiffre n'est pas satisfaisant : il faut augmenter les

moyens en avances remboursables de l'ANVAR pour répondre aux besoins existants insuffisamment satisfaits, en particulier dans certaines régions très dynamiques.

Une telle augmentation des moyens de l'ANVAR ne sera cependant pas suffisante pour inciter les investisseurs en amorçage à augmenter leur risque, et donc à participer à la création d'un plus grand nombre de sociétés. Il faut donc mettre en place un mécanisme d'abondement des capitaux investis dans le premier tour de financement sur une base paritaire à fort effet de levier : *pour un euro investi, un euro apporté* (avec un plafond à déterminer). A l'occasion de la décision d'investir dans une entreprise, l'abondement sera déclenché par un fonds, préalablement qualifié selon différents critères : structure juridique, équipe de gestionnaires, spécialisation, etc. Ce mécanisme pourra prendre la forme d'un prêt classique (avance remboursable) ou participatif. Il aura un effet de levier attractif et encouragera les capitaux-risqueurs, ou d'autres investisseurs, à participer au premier tour de financement des jeunes sociétés innovantes.

## C. LE DÉVELOPPEMENT

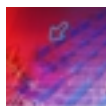
Soutenir la création d'entreprises est nécessaire mais il faut aussi se préoccuper de leur développement en tenant compte de leurs spécificités. Il est utile d'observer ce qui se passe dans les autres pays notamment aux USA. Toujours en Amérique du Nord, l'activisme de la Province du Québec a conduit à des mesures fortes pour soutenir la création et le développement de sociétés innovantes et technologiques. Il faut étudier de près les mesures prises dans ces pays qui sont aussi les principaux concurrents de l'Europe, et s'inspirer de celles qui ont fait leur preuve.

Certaines de ces propositions peuvent être difficiles à prendre dans un seul Etat membre de l'Union Européenne en raison des règles communautaires, ce qui doit conduire à deux types d'actions :

- Mettre en place toutes les actions qui peuvent être prises dans un seul Etat membre,
- Proposer sur l'agenda de la Commission et du Conseil des Ministres les mesures qui renforceront l'attractivité de l'Union Européenne face à ses concurrents pour les sociétés de technologies innovantes

C'est la raison pour laquelle on retrouvera certaines des propositions faites ci-dessous dans la quatrième section (D), consacrée à la dimension internationale des entreprises innovantes.





10

**S'inspirer du programme SBIR américain ([www.sbaonline.sba.gov/SBIR/](http://www.sbaonline.sba.gov/SBIR/)) en proposant aux jeunes sociétés innovantes et technologiques un soutien en deux étapes, dont la première serait une aide couvrant 100% du programme de R&D présenté par la société avec un laboratoire public ou privé (donc sans condition de fonds propres) et d'un montant maximal de 150 K€.**

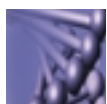


Pour rester compétitives, les sociétés innovantes et technologiques doivent faire un effort important de R&D. Dans ce domaine, il existe différentes sources de financement : locales, nationales et européennes.

La mesure la plus efficace, mais pas toujours assez connue, est le crédit d'impôt recherche.

Les autres mesures sont soumises à des conditions de fonds propres et faites sous forme d'avance remboursable plutôt que de subventions.

Enfin, de nombreux programmes nationaux et européens utilisent une procédure d'appel d'offres qui a l'avantage de la transparence mais dont la lourdeur est difficilement supportable pour une société naissante.



11

**Favoriser les opérations de "béta tests" par les jeunes sociétés. Il faut aussi que les programmes nationaux de soutien à la R&D disposent d'une enveloppe pour financer les "béta tests" des produits issus des actions qu'ils ont soutenues.**



Pour démontrer l'intérêt des produits et services issus de leurs R&D, les sociétés innovantes et technologiques ont souvent besoin de procéder à une ou deux expériences en vraie grandeur, ce qu'on appelle des "béta tests", auprès de clients expérimentateurs.

Trouver des entreprises pour jouer ce rôle n'est pas facile car cela représente un coût et pour la jeune société et pour l'entreprise qui accepte de jouer le cobaye. Les deux doivent pouvoir intégrer les coûts associés dans l'assiette du crédit d'impôt recherche.

**Orienter la commande publique en faveur des jeunes sociétés innovantes et technologiques. Dans un pays comme la France, la commande publique représente une fraction importante du PIB. Orienter 1% de cette masse en faveur des jeunes sociétés innovantes et technologiques serait un atout considérable, notamment dans les secteurs retenus comme prioritaires par le gouvernement.**

12



Dans un contexte économique dégradé, où les fonds propres coûtent très chers, les jeunes sociétés de technologie ont un besoin crucial de revenus leur permettant de financer tant leur développement technologique que le début de leurs activités commerciales à grande échelle. Les grands donneurs d'ordre publics ou para-publics (sociétés et agences nationales, Délégation Générale pour l'Armement,...) ne participent pas assez à cette génération de revenus en ne passant que fort rarement des commandes de technologies à de jeunes sociétés en développement, leur préférant leurs aînées et des technologies plus éprouvées.

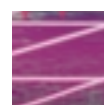
Ce rôle de "moteur" de l'appropriation de technologies innovantes est en revanche amplement assuré dans des pays comme les Etats-Unis par ces commandes publiques, contribuant ainsi à renforcer considérablement le terreau scientifique, technologique et économique sur lequel pousseront certainement quelques magnifiques "champignons" de dimension mondiale.

Ce nouveau rôle de la commande publique pourrait venir en appui des priorités énoncées par le gouvernement dans certains secteurs – sécurité intérieure et défense, santé, sécurité civile, environnement – qui ont l'avantage d'être incontestables au regard des règles du commerce international.



**Mettre en place des mesures pour orienter durablement une partie de l'épargne et des institutionnels vers les valeurs cotées de croissance, afin de consolider les Nouveau et Second Marchés. Ces mesures pourraient prendre à la fois la forme d'incitations fiscales (modification des règles des contrats d'assurance vie...) et de politiques d'investissement ciblées de grands institutionnels publics français ou européens.**

13



La capacité de financement des entreprises technologiques par la filière du capital-risque dépend bien évidemment des espoirs de sortie. Si la sortie boursière reste exceptionnelle, elle est néanmoins fondamentale pour motiver les capitaux

investisseurs : d'une part, parce qu'elle offre une alternative crédible aux rachats industriels, et donc évite un rachat "à la casse" par les grands groupes ; de l'autre, parce qu'elle reste le meilleur espoir de rentabilité.

La création, en 1996, du Nouveau Marché a permis à plus de cent entreprises de lever des capitaux pour financer leur croissance. L'enjeu en terme d'emplois est fondamental (les sociétés cotées au Nouveau Marché ont créé 3 600 emplois en 1998). Le Nouveau Marché a donc joué un rôle psychologique et symbolique remarquable : rendre possible la cotation de nouvelles entreprises innovantes, et mobiliser ainsi capitaux risqués et entrepreneurs. La crise actuelle a porté un coup dur à cette situation, mais au-delà de ce creux de cycle, les marchés cotés pour les valeurs de croissance restent très notablement sous-dimensionnés par rapport au besoin, notamment pour éviter qu'il ne représente un goulot d'étranglement vis-à-vis du débouché qu'il faut offrir au capital investissement.

La part du PNB consacrée par les USA aux valeurs américaines de croissance est presque le double de celle de la France et plus du triple de celle de l'Allemagne. On comprend mieux la nécessité pour certaines entreprises européennes d'aller aux USA, avec de grandes difficultés et des surcoûts, pour assurer leur croissance ou pour chercher des débouchés, en se faisant racheter par des groupes américains disposant de réserves financières.

Au-delà de la crise actuelle, cette situation préoccupante peut notamment s'expliquer par l'absence d'opérateurs puissants et possédant une vision à long terme sur les marchés européens de valeurs de croissance, à la différence des marchés américains qui bénéficient de la présence des fonds de pension.



## D. LA DIMENSION INTERNATIONALE

L'Europe représente un enjeu important pour les sociétés innovantes et technologiques : l'Europe est aujourd'hui un marché "international" parfois plus difficile (apparemment) que le marché nord-américain mais demain ce doit être le marché "domestique" de toute société née dans un des Etats de l'Union Européenne. Le chemin pour y parvenir sera long, il est d'autant plus nécessaire de s'y lancer aussi vite que possible.

**Elaborer des directives européennes qui encouragent les Etats membres et l'UE à acheter des produits et des services proposés par des PME européennes innovantes. Ces directives seront de puissants contrepoids au *Buy American Act* et au *Small Business Act*.**

14 

Une jeune entreprise américaine vise directement, dès sa création et avec des législations similaires dans tous les Etats, un marché six fois plus grand que le marché français. Si l'on veut créer une entreprise française visant un marché comparable sur le continent, cela veut dire cibler une dizaine de pays de l'Union Européenne, ce qui requiert la création d'autant de filiales que de pays visés. C'est l'effet des différences de lois sociales et fiscales entre des pays ayant pourtant la même monnaie. Des charges considérables en coût et en gestion en découlent, qui laissent un avantage compétitif très significatif à une société américaine comparable qui démarre sur l'ensemble du marché des USA. En outre, les Etats-Unis, principal compétiteur de l'Union Européenne, notamment en matière de technologie, sont déjà dotés pour leur part de deux outils législatifs puissants et efficaces : le *Buy American Act* et le *Small Business Act*.



Harmoniser les législations fiscales et sociales des Etats membres de l'Union Européenne, créer un droit européen des sociétés et une forme juridique de société européenne sont des travaux indispensables mais de longue haleine. Il est d'autant plus urgent de prendre les mesures communautaires susceptibles d'encourager le développement de sociétés européennes innovantes.

**Trouver un modèle européen pour les fonds d'investissements, sans doute inspiré du *Limited Partnership* américain dont le FCPR français est le véhicule le plus proche.**

15 

S'il existe bien des équipes d'investissement internationales, celles-ci, pour la plupart, ont été créées à l'initiative de fonds d'investissements anglo-saxons. Cependant il s'agit le plus souvent d'antennes locales ayant une sorte de situation de franchise du nom de leur société mère, et ne disposant d'une véritable autonomie de décision et de suivi que dans le pays où elles sont implantées. Il faudrait donc pouvoir créer des équipes internationales de gestion de fonds, c'est-à-dire composées sur un même site de représentants d'au moins deux, voire trois langues/cultures qui suivraient ensemble les dossiers sur deux ou trois pays limitrophes. Le caractère international de ces équipes rejaillira naturellement sur les sociétés qu'elles accompagneront.

Or, l'existence de règles financières disparates au sein de l'Union Européenne, en particulier fiscales, empêchent jusqu'à présent d'offrir aux investisseurs spécialisés dans l'investissement dans des fonds de trouver un véhicule financier trans-européen complètement cohérent. Ceci constitue un obstacle à la création de telles équipes.

Proposition

---



16

**S'inspirer du programme SBIR américain.**

S'inspirer du programme SBIR américain, en proposant aux jeunes sociétés innovantes et technologiques un soutien en deux étapes dont la première serait une aide accordée couvrant 100% du programme de R&D présenté par la société avec un laboratoire public ou privé d'un autre État membre et d'un montant maximal de 150 K€.

Proposition

---



17

**Faciliter les premiers pas en Europe de jeunes sociétés.**

Le PCRD est un instrument qui a fait ses preuves depuis plusieurs années et qui sert de base à la construction de l'Espace Européen de la Recherche. Il contient plusieurs mesures en faveur des PME innovantes et technologiques, mais on peut aussi l'utiliser pour faire de l'Europe le territoire naturel de ces entreprises. La mise en place d'un programme européen de "béta-test" sera un premier pas dans cette direction.

Proposition

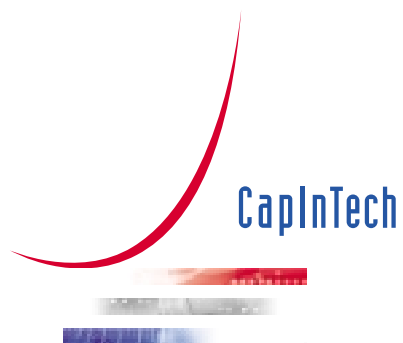
---



18

**Permettre aux entreprises innovantes, détentrices de brevets européens, de se défendre d'attaques plus ou moins justifiées lorsqu'elles développent leurs activités commerciales en dehors de l'UE, par la mise en place d'un mécanisme de garantie des coûts liés à ce type de contentieux.**

On sait que les PME hésitent à se doter d'une véritable stratégie de protection industrielle, qui leur semble coûteuse et complexe. De plus, lorsqu'elles vont sur des marchés stratégiques à l'étranger où elles se heurtent à des acteurs locaux, elles sont souvent en butte à des attaques en contrefaçon, plus ou moins justifiées ; ces attaques les contraignent à dépenser beaucoup d'argent en frais de justice et à perdre un temps précieux dans la conquête de ces marchés ce qui les conduit, parfois, à cesser leurs activités. Un mécanisme de garantie pourrait être associé à tout brevet européen (ou communautaire), ce qui pourrait accélérer l'adoption de ce brevet dès que l'harmonisation en aura été achevée.



Tour Montparnasse - 33, avenue du Maine  
75755 - Paris cedex 15  
Tel : 01 58 50 72 66 - Fax : 01 58 50 07 74  
capintech@yahoo.fr

# LES MEMBRES DE CAPINTECH

## Éric BANTEGNIE

Président directeur général  
d'ESTEREL TECHNOLOGIES  
Parc Euclide - 8, rue Blaise Pascal  
78996 - Elancourt cedex  
www.esterel-technologies.com

## Jean-Michel BARBIER

Président directeur général de TECHFUND  
Trésorier de CapInTech  
233, rue de la Croix Nivert  
75015 - Paris  
www.techfundcapitaleurope.com

## Khaled BEN JILANI

Senior Manager de TUNINVEST FINANCE GROUP  
Immeuble Iris - Les Berges du Lac  
Tunis - 1053 (Tunisie)  
www.tuninvest.com

## Philippe CAPDEVIELLE

Président du directoire d'EMERTEC GESTION  
17, rue de la Frise  
38000 - Grenoble  
www.emertec.fr

## Guy CRESPIY

Directeur délégué à l'essaiage du CEA  
DRT Essaimage - BP 6  
92265 - Fontenay aux Roses cedex  
www.cea.fr

## Bernard DAUGERAS

Directeur général d'AURIGA PARTNERS  
18, avenue Matignon  
75008 - Paris  
www.aurigapartners.com

## Éric HARLÉ

Président du directoire d'I-SOURCE GESTION  
1, avenue Jean Jaurès  
78000 - Versailles  
www.isourcegestion.fr

## Gérard HUSSON

Président directeur général d'EADS Développement  
90, route de la Reine  
92100 - Boulogne  
www.eads-developpement.hq.eads.net

## Thierry JEAN

Président directeur général de CEREP  
128, rue Danton  
92506 - Rueil Malmaison  
www.cerep.com

## Anne-Catherine JOUANNEAU

Directeur général de FIST (CNRS)  
135, boulevard Saint Michel  
75005 - Paris  
www.fist.fr

## Laurent KOTT

Directeur général d'INRIA-TRANSFERT  
Président de CapInTech  
Domaine de Voluceau- BP 105  
78153 - Le Chesnay  
www.inria.fr

## Pascal LAGARDE

Directeur adjoint de CDC PME  
Membre du bureau de CapInTech  
Tour Montparnasse -  
33, avenue du Maine  
75755 - Paris cedex 15  
www.cdcpme.fr

## Philippe MUSTAR

Professeur à l'ÉCOLE DES MINES de Paris  
60, boulevard Saint Michel  
75006 - Paris

## Albert OLLIVIER

Directeur de DPMEI  
(Caisse des dépôts et consignations)  
*représenté par Pascal Lagarde*  
Tour Montparnasse  
33, avenue du Maine  
75755 Paris cedex 15  
www.cdcpme.fr

## Chantal PARPEX

Président du directoire de BIOGESTION  
Vice-président de CapInTech  
12, rue la Boétie  
75008 - Paris  
www.bioam.fr

## François PERRUCHOT-TRIBOULET

Avocat  
408, avenue du Prado  
13267 - Marseille cedex 08  
Tel : 04 91 23 66 76

## Claude RAMEAU

Co-Président de FRANCE ANGELS  
16, rue de Turbigo  
75002 - Paris  
www.franceangels.org

## Jean-Claude SABONNADIÈRE

Président de FRANCE INCUBATION  
46, avenue Félix Viallet  
38031 - Grenoble  
www.franceincubation.com

## Régis SALEUR

Associé de SEEF VENTURES  
18, avenue Winston Churchill  
94220 - Charenton  
www.seeft.com

## Dominique SENEQUIER

Président du directoire d'AXA INVESTMENT  
MANAGERS PRIVATE EQUITY EUROPE  
*représentée par Pierre Boulic (Investment Manager)*  
20, place Vendôme  
75001 - Paris  
www.axaprivateequity.com

## Daniel SCHMIDT

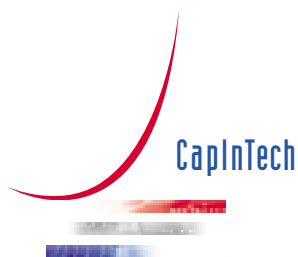
Avocat à la Cour  
15, avenue Victor Hugo  
75116 - Paris  
Tel : 01 44 17 34 45

## Jérôme SNOLLAERTS

Président du directoire de CAP DÉCISIF  
80, avenue de la Grande Armée  
75017 - Paris  
www.capdecisif.com

## Pierre TAILLARDAT

Président de SOPHIA EURO LAB  
Place Sophie Laffitte BP 217  
06904 - Sophia Antipolis cedex  
www.sophiaeurolab.com



---

## Anne GUILLAUMAT - de BLIGNIÈRES

Déléguée Générale de CapInTech

Tour Montparnasse - 33, avenue du Maine  
75755 - Paris cedex 15  
Tel : 01 58 50 72 66 - Fax : 01 58 50 07 74  
capintech@yahoo.fr

---