

# LES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

LUC MATRAY\*

**D**resser un tableau des aides à la création d'entreprise, prendre la mesure de leurs effets au regard des masses financières concernées et de l'enjeu économique et social fort qu'elles représentent, évaluer les facteurs de réussite et d'échec des projets, évaluer le degré d'utilité des soutiens publics au regard des attentes des chefs d'entreprise : tel était le mandat confié au groupe de travail présidé par B. Larrera de Morel.

Au-delà des constats, ce groupe avait également mission de formuler des recommandations pour simplifier, optimiser et rendre plus efficace le dispositif public.

Il ne s'agit pas ici de rendre compte de l'intégralité des travaux de ce groupe dont le rapport a été publié début 1997. Il s'agit plutôt de revenir sur les deux constats formulés. La création d'entreprise est une réalité complexe qui mérite un soutien des pouvoirs publics ; les aides existantes sont relativement concentrées sur un faible nombre de créateurs.

Enfin, une troisième partie resituer ces conclusions dans l'actualité de ces deux dernières années.

## *LA CRÉATION D'ENTREPRISE : UNE RÉALITÉ COMPLEXE QUI MÉRITE D'ÊTRE SOUTENUE*

La création d'entreprise est un processus complexe qui relève de la volonté de certains individus de construire une activité qui n'existait pas auparavant, du moins sous cette forme. Cela ne signifie nullement qu'il faille uniquement rechercher du côté de la psychologie l'explication d'un tel phénomène. Il subit largement l'influence de multiples déterminants, comme la conjoncture économique générale, l'environnement juridique, fiscal et social, les politiques économiques, mais aussi l'image plus ou moins favorable de l'entreprise et des entrepreneurs dans les représentations sociales. La première difficulté est de savoir de quoi l'on parle : quels sont les chiffres réels de la création d'entreprises ?

---

\* Au moment de l'élaboration de ce rapport, l'auteur était chargé de mission au Commissariat général du Plan. Il est aujourd'hui directeur des Partenariats de la BDPME.

*Une réalité foisonnante*

Plusieurs évaluations du nombre d'entreprises nouvelles sont régulièrement avancées. L'Insee recense, à travers son fichier Sirene qui a une vocation administrative et non une finalité économique, plusieurs choses : les entreprises nouvelles qui correspondent à la constitution d'une activité sous une nouvelle forme juridique, les réactivations d'entreprises, qui correspondent pour l'essentiel à de très petites entreprises créées par d'anciens chefs d'entreprise qui avaient cessé leur activité quelques années auparavant, puis ont à nouveau créé, et, enfin, les reprises d'entreprise.

La reprise d'entreprise peut présenter par certains aspects des traits communs avec une création : volonté d'un individu de devenir chef d'entreprise, nécessité d'accompagnement (formations technique, à la gestion, conseils...) de cette personne, besoins financiers, etc. Néanmoins, la problématique des reprises diffère de celle de la création par deux éléments : d'une part, le repreneur n'a pas à constituer *ex nihilo* le réseau de relations que constitue une entreprise ; d'autre part, la reprise d'une entreprise nécessite bien souvent des capitaux importants et entraîne de nombreuses questions d'ordre fiscal. C'est pourquoi ce thème n'a pas été abordé dans le cadre de ce travail.

194

*L'évolution récente*

Globalement, la création d'entreprises a connu une certaine régression en France de 1990 à 1993, mais présente une légère reprise en 1994 et 1995. En effet, des créations d'entreprises nouvelles, à l'exclusion des reprises d'entreprises, extensions d'activité et transferts d'établissements, ont évolué comme suit de 1989 à 1995 :

**Tableau n°1**  
**Les créations pures d'entreprise (1989-1995)**

Années	Créations pures	Indice
1989	204 000	100
1990	195 000	96
1991	179 000	88
1992	173 000	85
1993	171 000	84
1994	185 000	90
1995	179 000	88

Pour l'année 1995, les statistiques de l'Insee indiquent qu'un total de 285 000 entreprises ont été créées globalement en France. Ce chiffre se décompose en 179 000 entreprises nouvelles (créations pures), 59 000 réactivations (entreprises créées par d'anciens chefs d'entreprise qui avaient cessé leur activité, puis ont créé à nouveau), et 47 000 reprises d'entreprises existantes. Par rapport au parc d'entreprises, ceci représente un taux global de création de 8,5 % ; mais cette moyenne nationale recouvre de fortes disparités régionales.

La forme juridique des créations pures se répartit en 58 % d'entreprises en nom individuel et 42 % de sociétés (principalement des SARL). Selon l'enquête « Système d'information sur les nouvelles entreprises » (SINE 94) de l'Insee, 8 à 10 % des créations ou reprises sont des filiales d'autres entreprises, mais celles-ci représentent 47 % des créations ou reprises de plus de 10 salariés. Autrement dit, les créations économiquement significatives sont souvent le fait de décisions de gestion de grands groupes.

Les créations pures sont des entreprises de très petite taille puisque 76 % n'emploient au démarrage aucun salarié en dehors du chef d'entreprise, 21 % en emploient de 1 à 5, et seulement 2 % emploient plus de cinq salariés. Ces chiffres évoluent dans les premières années de création ; c'est ainsi que dans les six premiers mois l'effectif salarié progresse de 33 %. Ces chiffres sont à rapprocher de la structure de l'ensemble des entreprises françaises qui comprend 50 % d'entreprises sans aucun salarié.

La petite taille des entreprises nouvelles créées peut s'apprécier également au travers des moyens financiers mobilisés : 53 % des créateurs ont investi moins de 50 000 F, 23 % de 50 000 à 100 000 F, et seulement 5 % plus de 500 000 F. Seuls 22 % des créateurs ont bénéficié d'un prêt bancaire.

Les différents secteurs économiques concernés par la création pure sont pour 80 % le commerce et les services (se décomposant en 33 % dans le commerce, 23 % dans les services aux entreprises, 15 % dans les services aux ménages, 5 % dans les hôtels-café-restaurants, 4 % dans les transports), et par ailleurs pour 13 % le bâtiment, et 7 % l'industrie et l'artisanat de production.

### *Essai de segmentation*

La petite taille des entreprises créées, les faibles montants investis, mais aussi les disparités constatées entre taille et montants investis montrent qu'il y a des logiques et des cultures différentes parmi les créateurs d'entreprise.

La plupart d'entre eux partagent pourtant quelques traits communs : leur *prédisposition à entreprendre* puisque 72 % ont un entourage ou une

famille « entrepreneuriale », *leur savoir-faire*, puisque 66 % ont une expérience professionnelle antérieure dans le secteur d'activité ou un secteur proche, dont un tiers une expérience de plus de 10 ans. Cette expérience a été le plus souvent acquise dans de petites entreprises : 51 % des cas dans des entreprises de moins de 10 salariés et à l'inverse seulement 10 % dans des entreprises de plus de 500 salariés. Autrement dit, en matière de création d'entreprises, la logique de la reproduction professionnelle et/ou sociale prédomine.

Par contre, les objectifs diffèrent ; les deux tiers des nouveaux chefs d'entreprise cherchent seulement à vivre de leur activité, voire à ne créer que leur emploi. Une fois passé le cap difficile de l'adaptation à son statut de patron et aux contraintes économiques propres à la petite entreprise, il n'y a plus beaucoup de changement par la suite. C'est sans doute parmi eux que l'on compte le plus grand nombre des créateurs « contraints », conduits à la création par le chômage ou la perspective d'un licenciement. À l'inverse, un tiers des nouveaux entrepreneurs visent à développer leur entreprise, à la situer au mieux dans la concurrence ; ils s'en donnent les moyens dès le démarrage. Parmi eux, très peu correspondent à l'image de l'entrepreneur innovateur, à l'image schumpétérienne en sorte, puisque seulement 2 000 entreprises se créent à partir d'une innovation technologique marquante.

196

Pour traiter utilement de la création d'entreprises, il faut donc l'aborder par groupes homogènes de population. L'enquête réalisée par le bureau d'études ALGOE Management propose une tentative de segmentation pour mettre en évidence les caractéristiques et les besoins des créateurs. Elle distingue le micro-projet de chômeur ou d'actif, l'entreprise médiane, l'entreprise à fort potentiel de création d'emplois, l'entreprise technologique.

Le micro-projet du chômeur créateur se distingue du micro-projet d'actif essentiellement par la situation professionnelle et sociale du créateur. Ces deux catégories se répartissent également et représentent à elles seules environ 80 % des créations d'entreprise.

Les caractéristiques des chômeurs créateurs sont assez bien connues dans la mesure où la majorité de cette population de créateurs a pu bénéficier de l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRES) qui a fait l'objet d'évaluations. Le profil du chômeur créateur n'apparaît pas sensiblement différent de celui des créateurs en général. La plupart de ces projets correspondent à des activités peu innovantes, à faible valeur ajoutée et avec de faibles barrières à l'entrée. Les chômeurs créateurs ont un peu plus que les autres une clientèle de ménages. La flexibilité, la proximité des marchés et la motivation du créateur sont les atouts de ces entreprises. La majorité de ces entrepreneurs se contentent de la création de leur propre emploi sans chercher à embaucher, 20 % ont cependant embauché dès la création de l'entreprise.

Le créateur actif d'un micro-projet se distingue d'un chômeur par une situation personnelle et sociale moins précaire, par un intérêt supérieur au projet de création, et par des moyens financiers potentiellement plus importants. Ses caractéristiques sont néanmoins très voisines de celles de la catégorie précédente. Ce micro-projet ne vise en général que l'emploi du créateur, et éventuellement celui d'une autre personne. Même s'il ne s'agit pas d'un projet d'envergure, le créateur présente le profil de l'entrepreneur qui a mené son projet à terme et dont la création est une forme d'aboutissement professionnel.

L'entreprise médiane, créée avec au minimum un salarié, se caractérise par une intensité technologique moyenne ou un potentiel de croissance modéré. Il s'agit pour un quart environ de projets industriels (sous-traitance ou produits propres) ou de services à l'industrie, et pour les trois quarts de services aux particuliers, de commerce ou d'artisanat. Le marché est fréquemment régional ou même national et le potentiel de croissance est en général limité à une dizaine d'emplois à valeur ajoutée moyenne. Les barrières à l'entrée sont liées au savoir-faire et à l'intensité de la concurrence. Ce segment représente environ 18 % des créations d'entreprises.

Le projet d'entreprise à fort potentiel de création d'emplois est généralement basé sur une activité non technologique à fort besoin de main-d'œuvre (activité tertiaire ou industrielle de sous-traitance). Les barrières à l'entrée peuvent être la nécessité d'obtenir des contrats de grande ampleur ou de découvrir une niche mal couverte par les entreprises existantes. Les effectifs employés peuvent avoir un très fort taux de progression pendant les premières années, mais la pérennité des emplois, de qualification faible à moyenne, n'est souvent pas assurée dans la mesure où le niveau des effectifs est dépendant de l'évolution des marchés. Ce type d'entreprise concerne moins de 1 % des créations.

Le segment de l'entreprise technologique ne représente également que 1 % des créations. Il se caractérise par l'amélioration d'une technologie existante ou par une technologie de rupture. Il correspond en général à une logique forte produit-marché avec une stratégie d'ultra-différenciation sur un marché quelquefois international. Le créateur est en général de formation supérieure et les emplois créés très qualifiés, mais leur pérennité est liée à la réussite de la stratégie de différenciation par l'innovation. La capacité d'entraînement de ce type de projet n'est pas nécessairement forte car les technologies sont souvent spécifiques et peu diffusantes.

Au total, *la création d'entreprise renvoie massivement (plus de 80 %) à de très petites unités* créées dans une logique d'auto-emploi ou d'insertion économique et sociale pour l'exercice d'un métier ou d'une activité. *Les autres créations* (moins de 20 %) s'inscrivent dans une *logique de dévelop-*

*pement*. Parmi eux, *une toute petite minorité* (2 %) s'inscrit soit dans *une innovation technologique*, soit dans un fort développement de l'emploi. Même synonyme de toutes petites entreprises, la création d'entreprise a des impacts économiques significatifs.

### *Un impact macroéconomique non négligeable*

Pour l'année 1994, le flux des entreprises créées a généré un chiffre d'affaires consolidé de 850 milliards de francs. Ces entreprises ont versé, sous forme de taxes et de contributions sociales, une masse financière comprise entre 100 et 150 milliards de francs. De plus, ce flux contient potentiellement des unités qui viendront renforcer le tissu des PME puisqu'on estime par exemple, avec fiabilité, que 7 000 entreprises créées en 1994 deviendront des PME de plus de 10 emplois d'ici leur cinquième anniversaire. On peut noter également que les entreprises créées depuis 1988 représentent, à l'heure actuelle, 40 % du parc d'entreprises (environ 2 300 000) et emploient 21 % des salariés du secteur privé. Au début de 1995, une entreprise sur trois avait été créée ou reprise lors des 5 années précédentes. Ces données illustrent la vitalité démographique des entreprises nouvelles et leur apport substantiel à l'accroissement des richesses et des forces de travail.

198

La contribution au développement de l'emploi est également importante. Chaque année, la création d'entreprises alimente la dynamique du marché du travail. Les entreprises créées ou reprises, en 1994, ont contribué à la création de plus de 575 000 emplois dont on sait que la majeure partie (400 000 environ) continuera à se maintenir cinq ans après. Création *ex nihilo* et reprises ont un impact différent sur l'emploi. Moins nombreuses, les reprises touchent globalement plus de salariés que les créations *ex nihilo*. Cette règle est observable pour l'année 1994 comme pour les années précédentes. Ainsi, en 1994, les créations *ex nihilo* ont généré en moyenne 1,7 emploi par entreprise dont 0,5 salarié. Les reprises ont préservé en moyenne 3 emplois dont 1,7 salarié. Toutefois, ces données globales masquent des différenciations importantes s'agissant des caractéristiques des entreprises créées. C'est ainsi qu'en 1994, la grande majorité des nouvelles unités n'avaient pas de salarié, les emplois créés étant occupés par les dirigeants eux-mêmes. Ces proportions vérifient une régularité : la création d'une entreprise est d'abord la création d'un emploi pour celui qui la crée ; 14 % seulement des entreprises créées ces cinq dernières années emploient aujourd'hui plus de 20 salariés.

Ces apports bénéfiques sont relativement polarisés sur le territoire national. Alors même que les entreprises nouvelles permettent de régénérer un tissu productif local qui se dévitalise, qu'il soit à dominante

rurale ou atteint par la désindustrialisation, elles se concentrent à hauteur de 80 % sur les 20 % du territoire déjà les plus riches. La dynamique territoriale récente des créations d'entreprise signale l'existence de fortes inégalités géographiques qui avantagent massivement certaines zones et régions : les taux de création observés ces dernières années varient du simple au double selon les territoires. C'est ainsi que les grandes métropoles ont enregistré en 1994 un taux moyen de création (rapport des créations nouvelles au parc existant) de 8 % tandis que celui constaté dans les zones rurales les plus fragiles s'élevait à 4,5 %. De même, les régions aux espaces les plus touristiques atteignaient la même année un taux de création de près de 9 %, alors que celles où sont localisés les bassins en restructuration industrielle plafonnaient à 5 %. Mais c'est à Paris et en Ile-de-France où les taux de création se situaient aux niveaux les plus élevés en variant, selon les zones de 16,5 % à 9,4 %. Les créations d'entreprises suivent un mouvement géographique qui obéit aux mêmes évolutions que celles touchant la population et l'emploi : une concentration dans les espaces les plus attractifs dont les principales composantes sont les grandes agglomérations. Cette constatation ne constitue d'ailleurs pas une explication de ce phénomène : la polarisation des créations répond-elle à une logique économique (on crée là où sont les marchés) ou traduit-elle un handicap spécifique de certaines zones ?

### *Une mortalité infantile élevée*

On déplore souvent le taux élevé de mortalité des jeunes entreprises. Il est vrai que d'après les enquêtes Insee, une entreprise sur deux n'existe plus sous sa forme initiale 5 années après sa création. Cependant, il convient d'ajouter à cette donnée les cessions, car 10 % des entreprises créées sont cédées dans les 5 ans, ce qui porte le taux de continuité à plus de 58 %. D'autre part, il faut distinguer les créations et les reprises dont les taux diffèrent sensiblement. En effet, 80 % des entreprises reprises existent toujours au bout de 5 ans. Ces éléments chiffrés nuancent certaines affirmations sur la mortalité infantile des nouvelles entreprises.

En outre, de fortes disparités de survie existent selon la nature de l'activité de l'entreprise créée. Le taux de survie à 5 ans est maximal dans les services aux particuliers et minimal dans les hôtels-café-restaurants. De même, l'espérance de vie d'une entreprise créée varie en fonction de son statut juridique. Les sociétés ont des chances de survie plus longues que les entreprises individuelles mais plus courtes que les sociétés anonymes. Le critère de longévité réside ici dans l'importance des capitaux apportés au moment de la création de l'entreprise. La longévité des entreprises créées augmente aussi avec la taille : une enquête effectuée sur les entreprises créées en 1987 montre ainsi que seuls 47 % des

entreprises ne déclarant pas de salariés (3 créations sur 4) atteignent leur cinquième anniversaire contre 58 % pour celles qui en embauchent un ou deux, 63 % pour les unités en comprenant de 3 à 9 et 66 % au-delà de 10 salariés. Ainsi, plus les effectifs du début sont importants plus les entreprises survivent. Toutefois, un effet de taille existe au seuil des 10 salariés : le taux de survie recule à 64 % pour les 10-19 salariés. Un tel phénomène peut s'expliquer par le niveau plus concurrentiel des marchés auxquels s'adressent ces entreprises.

En ce qui concerne les seules créations pures, trois groupes se dégagent : les entreprises sans salarié ont un taux de survie de 45 %, les entreprises de 1 à 19 salariés atteignent 57 %, enfin celles de 20 salariés et plus culminent à 67 %. Ces données, issues d'une enquête Insee menée sur les créations de 1987, ne sont pas démenties par les enquêtes réalisées sur les générations d'entreprises créées les années suivantes.

Enfin, les comparaisons internationales obligent à nuancer encore davantage. Elles demeurent extrêmement difficiles à conduire du fait de législations très différentes en matière de faillite. Les données estimées fiables publiées par Eurostat concernent le taux de survie 4 à 5 ans après la création qui se concentrent autour de 45 % pour le Danemark, 48 % pour le Royaume-Uni, 51 % pour la France, 51 % pour la Finlande, mais 60 % pour la Hollande. Il semble donc qu'il n'y ait pas une exception française en la matière, même si des progrès restent possibles. Toutefois, cela ne doit nullement masquer l'enjeu décisif que représente le coût économique et social d'un taux de mortalité des nouvelles entreprises qui reste globalement beaucoup trop élevé.

### *Une réalité qui mérite d'être soutenue*

Complexe à cerner sous ses multiples facettes, la création d'entreprises doit-elle faire l'objet d'un soutien des pouvoirs publics ou ceux-ci doivent-ils se borner à laisser faire le marché ?

A l'évidence, l'état de l'emploi et de l'économie en France ne justifie pas une attitude malthusienne à l'égard de la création. Il faut plus d'entreprises créatrices de richesses, de produits ou d'activités qui n'existaient pas auparavant. Reste que l'on peut s'interroger alors sur le point de savoir si ce résultat ne pourrait pas être obtenu en favorisant le développement des entreprises existantes, qui présente à l'évidence moins de risques et qui pourrait permettre d'atteindre le même résultat. Là encore, tel ne semble pas devoir être le cas.

La création d'entreprise paraît répondre aux évolutions de l'économie, tant à la recomposition du tissu productif dans l'industrie qu'au mouvement de tertiarisation des économies. D'abord, la création est une réponse aux impératifs de gestion des entreprises : volonté d'externalisation de certaines fonctions non stratégiques (cf. le dévelop-



pement des sociétés de gardiennage ou de nettoyage...), recours à des partenariats extérieurs pour répondre à des besoins nouveaux et spécifiques, « solution miracle » pour diminuer les coûts fixes internes en les transformant en coûts variables externes. Les grandes entreprises industrielles ont presque toutes multiplié les appels à des sociétés sous-traitantes ou prestataires de services, qui se sont créées pour répondre à ce besoin, quand elles ne l'ont pas été à l'initiative ou avec le soutien de la grande entreprise.

La création d'entreprise est également un élément déterminant de l'évolution ou de l'émergence des innovations dans des secteurs stratégiques. Dans l'électronique, par exemple, les innovations se font le plus souvent dans des structures nouvelles. Il en va de même dans le secteur tertiaire, qu'il s'agisse de nouvelles formes de distribution (franchise ...) ou du développement de certains services notamment de proximité.

Comme le note le rapport Boissonnat<sup>1</sup> « *on verra apparaître des besoins supplémentaires pour la satisfaction desquels la création d'entreprises nouvelles devra être naturelle et simple* ». Et il ajoute « *dans l'avenir du travail, il deviendra naturel de passer d'un statut de salarié à un statut d'entrepreneur pour revenir, éventuellement, au statut de salarié* ». Ces citations ont ainsi le mérite de lier l'intérêt de la création pour l'économie et pour les individus. En effet, la volonté d'une plus grande autonomie professionnelle, le désir d'une valorisation de ses compétences, la nécessité, parfois, de créer son activité pour retrouver un emploi, constituent autant de motifs qui font de la création une réponse aux aspirations des individus.

Autrement dit, soutenir la création, c'est mieux assurer le développement économique et social, c'est promouvoir un instrument essentiel de modernisation équilibrée de l'économie. Il est d'ailleurs significatif que tous les pays développés comptent des dispositifs de soutien à la création d'entreprises : aux Etats-Unis une administration, la Small Business Administration, a même été créée pour cela. Comme l'indique l'exposé des motifs de la loi de 1953, cette intervention administrative a pour finalité le marché : « *le gouvernement doit aider, conseiller et protéger dans toute la mesure du possible les intérêts de la petite entreprise afin de préserver l'esprit de libre concurrence* ».

Si, à l'évidence, il faut plutôt viser un solde substantiellement positif d'entreprises, est-il pour autant légitime que les pouvoirs publics interviennent pour favoriser la création ? Leur intervention peut se justifier si leur abstention conduisait à une forte réduction des créations, c'est-à-dire si spontanément le mouvement de créations n'était pas voisin de ce que l'on observe. Faute de quoi, l'essentiel de leur intervention disparaîtrait dans les effets d'aubaine. Il est clair que la création d'entreprise est une activité où le surcroît de risques par rapport à la gestion d'une entreprise ordinaire est durable. Le coût supporté par le créateur du fait de

ces risques est supérieur au coût de gestion d'une entreprise normale, et le bénéfice qu'il en retire est, dans la quasi-totalité des cas, inférieur au bénéfice que la collectivité en retire. Il y a donc risque de sous-crédation et en prenant à sa charge, par différentes aides une part de ces coûts - mais sûrement pas la totalité, faute de quoi, il y aurait distorsions de concurrence à l'égard des entreprises existantes - les pouvoirs publics ne font que permettre un niveau raisonnable de création. Pour poursuivre les comparaisons démographiques, comme l'enfance a droit à une protection sociale, la jeune entreprise a droit à un appui collectif. Cet objectif global de soutien à la création pourrait s'articuler autour de deux idées : favoriser l'acte de création, réduire la mortalité des entreprises en création.

### *Favoriser l'acte de création*

Comment devient-on créateur d'entreprise ? Selon un sondage Ifop/Insee réalisé en novembre 1992 pour l'ANCE, un tiers seulement des candidats déclarés à la création deviennent créateurs. Selon l'APCE, le nombre de porteurs d'intention avoisinerait 6 millions de personnes, celui des candidats déclarés à la création, 650 000 à 700 000 chaque année, et celui des créateurs 180 000 en 1994. Il existe donc une forte déperdition entre le nombre de « candidats à la candidature » et le nombre d'entreprises créées.

202

Ce système de pyramide qui caractérise la création d'entreprise est sans doute largement inévitable : de l'envie au projet, jusqu'à l'acte, il n'y a aucune raison pour que la création d'entreprise soit le seul domaine de l'activité humaine où l'on ne constate pas d'écart. Reste à savoir comment favoriser la multiplication des actes. Autrement dit, faut-il viser à élargir encore la base de la pyramide ou seulement veiller à lui donner des degrés supérieurs moins rétrécis. Au-delà de tout ce que l'on peut dire sur l'absence d'esprit d'entreprise, sur la permanence d'un fonds culturel français, qui privilégie les rentiers plutôt que les entrepreneurs, il faut sans doute créer des leviers qui favorisent le passage à l'acte de création pour ceux qui en ont l'envie ou mieux encore le projet. Il faut des lieux d'accueil, d'échanges, de conseil.

Il faut aussi, sans aucun doute, des lieux plus spécialisés pour certains projets, notamment pour les projets très technologiques, ce que certains dénomment les « incubateurs d'idées », et qui pourraient trouver place auprès de structures d'enseignement spécialisées (écoles d'ingénieurs, facultés, IUT...).

Favoriser l'acte de création ne peut valoir seul. On ne peut raisonnablement souhaiter une multiplication des défaillances d'entreprises, ce qui serait inévitable, si le taux de mortalité actuel s'appliquait à un plus grand nombre de créations.

*Réduire la mortalité des entreprises en création*

L'échec d'un projet de création a une dimension microéconomique : il affecte lourdement le créateur qui a investi son énergie, ses moyens financiers, voire engagé son patrimoine. Parfois, le créateur devra faire face plusieurs années durant à la charge des dettes contractées à ce moment et risque de se retrouver durablement exclu du système financier. Même si l'échec économique n'est plus aussi fortement synonyme d'infamie qu'au XIX<sup>ème</sup> siècle, il n'est pas encore considéré comme un phénomène normal. Dans son échec, le créateur peut aussi compromettre la situation de sa famille et de quelques proches qui l'auront soutenu. Certes, certaines études, notamment américaines<sup>2</sup>, tendent à montrer qu'au-delà de la disparition de l'entité créée, l'apprentissage économique ainsi réalisé peut constituer un avantage comparatif sur le marché du travail par l'expérience professionnelle qu'elle implique et la capacité d'initiative qu'elle révèle. Même en cas d'échec, le créateur aurait ainsi grandement amélioré ses chances de retour à l'emploi. A supposer que ce constat positif vaille chez nous, il faudrait le nuancer du fait de l'inexistence de système de faillite personnelle dans notre pays comme de la non éligibilité des dettes professionnelles aux procédures de traitement du surendettement.

Cet échec n'affecte pas seulement le créateur, il emporte également des conséquences macroéconomiques. Elles apparaissent dès avant la constatation de cet échec : avant de renoncer, le créateur confronté à des difficultés aura tendance à tout faire pour sauver son projet. L'attitude la plus fréquente consistera à « casser les prix » pour s'imposer sur le marché. Toutes les entreprises du secteur devront plus ou moins s'aligner sur de telles pratiques (notamment pour tous les secteurs qui travaillent sur des marchés publics comme le BTP, etc.). Avant de mourir, l'entreprise nouvelle aura donc affaibli l'ensemble des concurrents de son secteur. Au moment du décès, cet échec atteint, dans des proportions moindres, l'ensemble des agents économiques avec lesquels il était en relation : salariés éventuels, fournisseurs qu'il n'avait pas réglés, organismes de Sécurité sociale, établissements financiers. Par le jeu de relations commerciales et financières, la défaillance de l'entreprise pénalise ses correspondants. Or, si quelques-uns, comme les banques, organisent dans leur activité une mutualisation des risques, ce n'est pas le cas pour d'autres. Cette situation est d'autant plus pénalisante que le crédit interentreprises est particulièrement important en France. Il crée des chaînes de vulnérabilité dans l'ensemble du tissu économique. Cette situation pourrait également conduire les entreprises à refuser d'accorder des délais de règlement aux entreprises en création, augmentant par là-même leurs difficultés au démarrage.

Réduire la mortalité des entreprises nouvelles, c'est contribuer à

limiter le prix supporté par les créateurs, comme celui payé par la collectivité, c'est contribuer grandement à modifier le regard porté sur les entreprises en création, c'est donc faciliter leur insertion dans le tissu économique, et renforcer les chances de réussite pour les créateurs.

*LA CRÉATION D'ENTREPRISE :  
DES AIDES POLARISÉES SUR QUELQUES ENTREPRISES*

Ainsi la création d'entreprises recouvre des réalités très différentes selon le type d'entreprises créées, le secteur d'activité, le profil et les motivations du créateur ou encore les besoins de financement potentiels de l'entreprise. La multiplicité apparente des aides à la création ne doit pas faire illusion : la plupart d'entre elles ne bénéficie qu'à un nombre limité de créateurs et un grand nombre de créateurs ne peut prétendre à aucune aide.

Cette situation peut sans doute s'expliquer par le fait que, jusqu'à une date récente le soutien à la création d'entreprise ne constituait pas un objectif politique à part entière, mais seulement un moyen au service de divers objectifs économiques et sociaux, comme la lutte contre le chômage, l'aménagement du territoire, le soutien à l'innovation. C'est sans conteste cette lacune que la création du Conseil national de la création d'entreprise a voulu combler.

204

*Des aides nombreuses mais qui, pour la plupart, ne bénéficiaient  
qu'à un nombre limité de créateurs*

Il est généralement admis qu'il existe une multitude d'aides à la création d'entreprise, constituant un « maquis » si complexe qu'il est devenu impossible de s'y retrouver. En fait, il convient de préciser la portée réelle de la plupart de ces aides.

Si l'Assemblée des Chambres françaises de commerce et d'industrie recense bien 113 aides à vocation économique en faveur des entreprises, seule une trentaine concerne exclusivement la création et la reprise. Plus de 80 autres sont susceptibles de bénéficier aux créateurs ou aux repreneurs au cours de la première année d'existence de l'entreprise mais elles sont, avant tout, conçues pour des entreprises en développement ou en modernisation (24 concernent l'exportation, 16 les économies d'énergie, de matières premières et la lutte contre la pollution, 10 le financement, 10 sont de nature fiscale, 9 sont relatives à la formation professionnelle, 6 à l'aménagement du territoire, 5 à l'innovation et à la recherche technologique et 2 à l'artisanat).

A l'intérieur même de la trentaine d'aides spécifiques à la création, il est important de noter que seulement six groupes de mesures concernent plus de 10 000 créateurs par dispositif et par an. Les autres, de même

type mais avec des variantes dans les différentes régions, bénéficient à peu d'entreprises, toujours moins d'un millier, plus souvent de l'ordre de quelques centaines.

La perception du système d'aides par le créateur ou même par les opérateurs de la création est une notion de nature différente. Il est certes fondamental que ces acteurs puissent identifier facilement l'aide ou les quelques aides les plus appropriées à leur situation et ceci est évidemment d'autant plus facile que le dispositif global est concentré, mais l'essentiel est avant tout de bien couvrir l'ensemble des besoins de la création. À partir du moment où les aides répondent aux besoins des créateurs, ce qui peut justifier l'existence de plusieurs mesures en raison de la grande variété des problèmes à traiter, il faut faire en sorte que le créateur puisse identifier facilement un opérateur connaissant bien l'ensemble du dispositif et donc susceptible de l'orienter au mieux.

Une étude a été réalisée par l'Observatoire de la création d'entreprises de l'ANCE portant sur les 30 types d'aides les plus utilisées. Ces derniers peuvent s'analyser en trois grands groupes : le groupe qui concerne le plus grand nombre de bénéficiaires (450 000), celui qui concerne entre 10 000 et 60 000 bénéficiaires annuels et celui enfin qui concerne pour chaque mesure moins d'un millier de bénéficiaires chaque année.

Un premier type d'aides, même s'il n'est pas toujours considéré comme tel concerne un grand nombre de candidats à la création. Il s'agit de l'appui « matière grise » (information/orientation) premier montage du projet et formation, qui repose sur plusieurs partenaires, et pour l'essentiel sur le réseau consulaire. On estime que les Chambres de commerce et d'industrie reçoivent 200 000 personnes à ce titre, comme de leur côté les chambres des métiers. Les autres intervenants, boutiques de gestion, associations, ou collectivités locales jouent un rôle quantitativement moindre, mais qui peut être localement important.

Cinq types d'aides concernent entre 10 et 60 000 nouveaux chefs d'entreprises. Il s'agit de l'ACCRE, de l'exonération de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, de l'exonération de la taxe professionnelle et de la taxe foncière, des prêts bonifiés à l'artisanat, de la réduction d'impôt au titre des souscriptions en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés non cotées.

Enfin, de très nombreuses aides ne bénéficient qu'à un très petit nombre de créateurs. Il peut s'agir d'aides nationales comme les avances remboursables de l'Anvar aux créations innovantes (240 bénéficiaires en 1994), ou d'aides régionales. Elles peuvent prendre la forme de subventions ou quasi-subventions, ou d'exonérations fiscales (ex : exonération d'impôt sur les sociétés en Corse ou dans les Dom). Elles peuvent viser à aider le financement des entreprises, le financement de conseils, l'aide à l'hébergement et à l'accompagnement. Certains types d'appui (action

de grandes entreprises et/ou de leurs sociétés de conversion) n'ont pu être étudiés faute de temps.

De l'ensemble de ces dispositifs, il ressort que :

- le conseil réalisé par les trois réseaux, consulaire, collectivités locales, associatif touche un large public : 450 000 pré-accueils et entretiens individuels pour plus de 700 000 candidats à la création d'entreprise, 100 000 créateurs et repreneurs pour 300 000 nouveaux chefs d'entreprises. Un tiers des créations et reprises auront donc bénéficié d'un appui le plus souvent sous forme d'un premier conseil ;

- les cinq types d'aides les plus utilisés ne concernent que 10 000 à 60 000 nouveaux chefs d'entreprise chaque année. Il s'agit avant tout de l'ACCRES destinée aux chômeurs créateurs (subvention, exonération des charges sociales et chèque conseil), de l'exonération de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés, puis d'exonérations de taxe professionnelle et foncière à l'initiative des collectivités locales, des prêts bonifiés à l'artisanat et enfin de la réduction d'impôt au titre des souscriptions en numéraire au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés non cotées ;

- les mesures fiscales prédominent donc (trois types), auxquelles s'ajoutent un dispositif de subvention accompagné d'exonérations (ACCRES) et un système de prêts réservé à une catégorie spécifique, les artisans. A l'exception des exonérations de taxe professionnelle et foncière qui sont à l'initiative des collectivités locales, bien que l'Etat compense pour certaines zones géographiques en difficulté la perte de taxe professionnelle occasionnée par la mesure d'exonération, les autres régimes d'aides sont mis en oeuvre par l'Etat ;

- enfin, les aides restantes, bénéficiant à un nombre réduit de créateurs, sont avant tout fiscales sous forme d'exonérations d'impôt ou de déductions. Il s'agit souvent de mesures ciblées soit géographiquement (Corse, Dom...) soit sur un objet précis (dépenses de recherche, pertes en capital, RES...). Plusieurs mécanismes d'avances remboursables existent également au profit d'une catégorie spécifique de créateurs (entreprises innovantes, artisanat, industrie...). Les systèmes de garantie, d'apport en fonds propres par l'intermédiaire du capital-risque et les prêts d'honneur sont aussi présents. Enfin, existent également des mécanismes spécifiques d'aide au conseil.

L'ensemble des acteurs de la création sont concernés : l'Etat, notamment au titre des mesures fiscales, les collectivités locales, spécialement les régions mais aussi les établissements comme l'Anvar ou la Sofaris, les entreprises et les associations.

Le système des aides à la création est donc largement réductible à cinq ou six régimes principaux essentiellement développés par l'Etat.

### *Des aides très concentrées sur certains segments d'entreprises*

Plutôt que de dresser le tableau des bénéficiaires des aides, il a semblé préférable de voir qui bénéficiait réellement des aides aux différentes étapes de la création.

*Dans la période précédant la création elle-même*, il n'existe pratiquement pas d'aides financières, à l'exception de quelques projets innovants disposant de l'appui de l'Anvar. Cette lacune importante - on peut penser qu'il y a une corrélation entre la qualité de la préparation d'un projet et le renforcement de sa probabilité de survie - a été largement soulignée par les créateurs interrogés. En revanche, il semble que le soutien immatériel soit mieux organisé, principalement du fait de l'action des chambres consulaires.

*Au moment de la création elle-même*, les aides sont très inégalement réparties selon les types de création. En matière financière, tout d'abord :

- *Les entreprises moyennes* ou appelées à le devenir, c'est-à-dire celles qui ont au départ ou auront rapidement plus de 5 salariés, et qui ont des besoins de financement globaux supérieurs à 500 000-700 000 F, reçoivent un appui tout à fait important et diversifié (il s'en crée environ 5 000 par an).

En matière de *fonds propres*, et c'est là où le bât blesse un peu, l'accompagnement est faible mais pas inexistant. Ce sont sur ces entreprises que se concentrent le capital-risque de proximité (100 entreprises par an), le capital-risque technologique (100 entreprises par an), les quasi-fonds propres accordés par l'Anvar (avances remboursables : 250 par an) et par la région (primes et avances remboursables de l'ordre de 1 500 par an). Sont donc accompagnés au titre des fonds propres ou assimilables, entre 20 % et 30 % des créations de l'espèce, ce qui, sans être suffisant, est loin d'être négligeable.

En matière de *crédits*, les critiques faites aux banques à ce sujet ne sont que partiellement fondées. Environ 2/3 des moyennes entreprises créées en 1994 ont bénéficié d'un prêt bancaire. Par ailleurs, c'est également sur ce segment d'entreprises que s'est longtemps concentrée la garantie de Sofaris.

- *Les entreprises individuelles ou micro-entreprises (1 à 3 salariés) sont à l'inverse fort délaissées*

En matière de *fonds propres*, elles ne sont pas accompagnées par les organismes de capital-risque de proximité, et il serait d'ailleurs illusoire de penser qu'elles puissent l'être à l'avenir. Les quasi-fonds propres (primes et avances remboursables) accordés par les régions leur sont rarement affectés<sup>3</sup>.

Seule l'ACCRES constitue dans ce domaine une aide importante qualitativement et quantitativement. Qualitativement, car elle représente un pourcentage toujours important des fonds propres injectés

dans l'activité nouvelle et elle bénéficie, en année moyenne, à 30 % des créateurs d'entreprises. Mais les créateurs non chômeurs ne peuvent pas bénéficier de cette aide !

En matière de *crédits*, en 1994, seuls 10 % des entreprises en création ayant investi moins de 50 000 F ont bénéficié d'un prêt. En avaient-elles besoin ou se le sont-elles vu refuser ? Le seul appui significatif est celui des prêts bonifiés à l'artisanat.

En matière d'accompagnement immatériel, le soutien est quasi-inexistant pour le micro-projet - les non bénéficiaires de l'ACCRES sont exclus de fait des structures d'accompagnement et le mode de fonctionnement des chéquiers-conseil n'est pas optimisé (banalisation de son champ d'utilisation, complexité du financement entraînant une démotivation des acteurs...). Quant au réseau des « Points chance », il s'efface après la création ; en outre, la qualité de ses prestations est très variable.

L'entreprise médiane et l'entreprise technologique bénéficient respectivement du soutien des CCI et de l'Anvar, dont elles apprécient l'expertise. Les fonds d'aides au conseil restent peu utilisés pendant la période de création.

La formation et l'aide au recrutement sont deux points noirs de la création pour l'ensemble des segments d'entreprises : la formation tend à se concentrer sur l'élaboration du projet au détriment des compétences liées à l'exploitation de l'entreprise et à la consolidation des activités. L'aide au recrutement, uniquement financière et limitée au premier salarié, sous-estime la nécessité d'un soutien qualitatif.

Les opérateurs sont soucieux de mieux organiser l'accompagnement immatériel de l'entreprise, notamment dans une dimension commerciale, marketing et financière. Au quotidien, ce suivi est fréquemment pris en charge par l'expert-comptable ou géré empiriquement par le chef d'entreprise. Du côté des créateurs, les besoins exprimés semblent plus directement opérationnels : avoir accès à un carnet d'adresses, simplifier les procédures administratives, alléger les charges, obtenir le soutien d'un parrain.

Dans certains cas, la question de l'opportunité de la création d'un statut spécifique « entreprise nouvelle » est clairement posée par les créateurs (assouplissement des contraintes administratives, baisse de la fiscalité, droit du travail spécifique...).

*Après la création, la situation de l'accompagnement est là encore très variable*

L'accompagnement financier

Les entreprises qui ont vocation à se développer auront des problèmes de financement post-crédation, alors que la micro-entreprise, qui a



vocation à le rester, n'en a, en principe, pas. Ces problèmes de fonds de roulement et d'investissements de croissance sont sans doute plus mal réglés pour les entreprises médianes (passant de 3 à 6 salariés par exemple), que pour celles qui décollent vraiment.

Il convient de souligner que les trois aides spécifiques les plus importantes pour la post-crédation sont des aides fiscales :

- exonération de l'impôt sur les sociétés et d'impôt sur le revenu ;
- déduction de l'assiette de l'impôt sur le revenu des augmentations du capital (loi Madelin) ;
- exonération de la taxe professionnelle.

#### L'accompagnement immatériel

L'après-crédation correspond à une phase d'isolement pour la plupart des segments d'entreprises : le micro-projet ne bénéficie d'aucun soutien immatériel spécifique, l'entreprise médiane perd l'avantage d'un accompagnement rapproché (lorsqu'il existe) de la CCI, des collectivités ou des agences de développement économique.

Les aides régionales souffrent en aval d'une absence d'accompagnement dû à un manque de moyens humains.

Le secteur privé, de qualité variable, prend le relais de la formation et du conseil, à des prix parfois prohibitifs.

Seules les entreprises technologiques suivies par l'Anvar conservent un accès à un centre d'expertise ou bénéficient de l'avantage des fonds d'aide au conseil.

Les pépinières d'entreprise concernent une population réduite et les clubs de créateurs ne sont pas considérés comme très efficaces.

Peu de structures aident à la recherche de partenaires financiers ou industriels, même au sein du segment de l'entreprise technologique où l'Anvar ne fournit qu'un soutien marginal.

Autrement dit, il ressort de ce rapide panorama, que les aides se concentrent sur les créations significatives notamment les entreprises à vocation technologique qui peuvent « empiler » plusieurs dispositifs. A l'inverse, les micro-projets, à l'exception du secteur de l'artisanat et dans une moindre mesure, du commerce, ne bénéficient pas ou peu d'aides. Ce sont donc les 4 à 5 000 créations de PME ou d'entreprises ayant l'ambition de le devenir et non les TPE qui bénéficient des appuis à la création. Le dispositif d'aides qui leur est destiné semble suffisant, voire surabondant, il n'en va pas de même pour les TPE.

#### *Un impact des aides sur la concurrence difficile à appréhender mais qui semble limité*

Autre idée communément admise en matière d'aides à la création d'entreprise : celles-ci introduisent des distorsions de concurrence entre

les entreprises nouvelles aidées et les entreprises existantes. Le constat précédent de forte polarisation des aides sur quelques créations ne peut que renforcer cette suspicion. L'enquête menée par ALGOE aboutit à une vision différente.

Pour l'entreprise médiane, ce sont les facteurs-clé de succès qui déterminent les barrières à l'entrée et conditionnent l'avantage concurrentiel que peut procurer une aide, notamment financière.

Lorsque l'entreprise se positionne sur un marché régulé essentiellement par la compétitivité-prix (BTP, certains cas de sous-traitance...), l'avantage procuré par une aide financière au démarrage peut avoir un impact pendant un temps déterminé.

Les opérateurs et créateurs estiment cette distorsion à une période pouvant aller de 6 mois à 2 ans selon les secteurs d'activité. Il est à noter que le nombre de secteurs d'activité répondant à une logique quasi exclusive de guerre des prix est en diminution constante, selon les opérateurs locaux. Il s'agit de ceux où les prestations sont suffisamment connues et banalisées pour que la prise de risque liée au changement de prestataire soit minimale. Même dans ces cas, la taille de l'entreprise limite les effets pervers.

Lorsque l'entreprise se positionne sur un marché régulé par la compétitivité hors-prix (qualité, délai, innovation, produit, conseil...), les opérateurs considèrent que l'avantage concurrentiel est généralement très marginal.

En effet, ces marchés tendant à fonctionner sur des relations clients-fournisseurs stables et fidèles où les comportements opportunistes ont un coût caché pour l'acheteur qui les provoque en changeant de fournisseur au profit d'un nouvel entrant : perte de confiance, coût de l'élaboration d'une nouvelle relation commerciale, prise de risque quant à la qualité de la prestation lorsque le nouvel entrant n'est pas connu.

En outre, il existe souvent un fossé entre le montant de l'aide financière et le besoin financier pour autoriser un prix de revient plus compétitif que l'offre installée : surtout dans les secteurs où jouent l'effet d'apprentissage ou les économies d'échelle.

C'est davantage dans les secteurs à plus faible valeur ajoutée ou lorsque l'achat n'est pas un acte répété que l'effet de concurrence déloyale peut jouer. En effet, dans le premier cas, l'achat peut être banalisé et donc diminuer l'importance de l'offreur, dans le second, l'achat sporadique réduit les repères de jugement de l'acheteur fréquemment au profit de l'offre la moins chère.

Du fait de la rareté des aides spécifiques à la création accordées aux entreprises à fort potentiel de création d'emplois, il n'est guère possible de considérer qu'il existe une distorsion du jeu de la concurrence. Notamment l'exonération des charges sociales lors du recrutement du

premier salarié a un effet marginal sur la structure des coûts. En revanche, comme il s'agit généralement d'activités à faible valeur ajoutée (forte utilisation de main-d'oeuvre à niveaux de qualification réduits) l'avantage concurrentiel peut reposer sur le coût de la prestation dans des secteurs comme les services aux particuliers, la sous-traitance à fort contenu de main-d'oeuvre. Ces entreprises bénéficient par ailleurs des nombreuses aides à l'emploi.

En d'autres termes, les risques de déstabilisation du jeu concurrentiel pourraient exister si les aides venaient à se généraliser telles que la multiplication d'exonérations de charges sociales sur plusieurs années. C'est toutefois une situation à analyser au cas par cas : la qualité du recrutement peut être plus importante que l'impact sur les prix de l'aide accordée ou encore les éléments hors-prix de l'offre peuvent devenir déterminants.

La création d'une micro-entreprise peut générer une concurrence à deux niveaux :

- *la concurrence directe* : une micro-entreprise peut offrir un même type de prestation que celle d'une entreprise existante, mais souvent sous une forme plus souple ;

- *la concurrence semi-directe* : c'est-à-dire une gamme moins large ou alors une offre qui se recoupe avec plusieurs types de prestations. Dans les deux cas, le travail offert est souvent plus personnalisé ou soigné, voire clef en mains.

Mais cette concurrence est plutôt limitée : les entreprises en place se sentent globalement assez peu concernées par la création d'une micro-entreprise. Selon les concurrents des créateurs interrogés, la concurrence est avant tout celle du travail au noir. L'effet de la micro-entreprise se fait vraiment sentir à partir d'un seuil d'effectif plus élevé ou sur les marchés de services ou de prestations auprès des professionnels.

Pour les micro-entreprises orientées dans la majorité des cas vers les marchés des particuliers, il est difficile de définir et de quantifier la concurrence générée par leur création car l'obtention de nouvelles commandes se fait souvent sur la base d'un réseau relationnel, voire personnel.

En revanche, la création d'une micro-entreprise semble avoir pour effet la stimulation des marchés locaux en créant de nouveaux types de prestations ou de produits plus personnalisés ou en exploitant un marché classique dans un lieu qui en était jusqu'alors dépourvu.

Sur le segment de l'entreprise technologique, il semble que l'impact des aides soit marginal par rapport au libre jeu de la concurrence. L'effet de concurrence déloyale est, en effet, jugé par les créateurs comme par les opérateurs difficilement concevable pour les raisons suivantes :

- l'entreprise technologique en création se place fréquemment sur une

niche où elle peut disposer d'une position suffisamment innovante pour limiter très sensiblement le nombre de concurrents potentiels ;

- lorsque l'entreprise technologique en création se positionne sur un marché où elle est confrontée à des concurrents installés, la stratégie qu'elle adopte est très rarement uniquement de réduction des coûts. Il s'agit plutôt de se différencier : sur-mesure, produit innovant de rupture... Dans ce cadre, une aide financière n'a qu'un effet très indirect sur l'élaboration d'une offre singulière (qualité, délai, performance, produit, conseil...) pour inciter le client à changer de fournisseur au profit de l'entreprise en création.

Lorsque l'offre est technologique et innovante, le risque pour le client à changer de fournisseur est accru : risque technologique du nouveau produit, insécurité sur la pérennité des approvisionnements de l'entreprise en création, absence de référence sur une technologie parfois mal maîtrisée ou peu sécurisée...

Il semble donc que les obstacles structurels soient élevés pour qu'une entreprise technologique en création bouscule le jeu concurrentiel.

Toutefois, pour certains opérateurs, le raisonnement qui précède est surtout valable pour les entreprises très innovantes. Il ne concerne guère « l'artisanat technologique ». Cette dernière frange du segment technologique est moins différenciée, plus concurrencée et davantage soumise à la compétitivité-prix. Les aides directes qui la concernent sont donc potentiellement plus déstabilisantes que celles destinées à l'entreprise technologique moyenne ou à l'entreprise high-tech.

Le micro-projet d'actif étant très peu aidé, l'impact sur la concurrence installée des aides le concernant est par conséquent marginal.

D'une façon générale pour les créateurs et opérateurs, les aides immatérielles (conseil, formation...) existent pour compenser un retard d'expérience et de connaissance du créateur : en l'état, elles ne contribuent donc pas à fausser le jeu de la concurrence. Tout au plus, servent-elles à le rééquilibrer plus rapidement au niveau des comportements, de l'expertise, des réflexes d'entrepreneur.

De ce survol rapide, quelques constats paraissent se dégager :

- La création d'entreprise est un puissant instrument pour renouveler le tissu économique existant, créer de la richesse, satisfaire de nouveaux besoins. De ce constat, découle un choix affirmé : la création d'entreprise doit faire l'objet en tant que telle d'une politique de soutien et d'accompagnement.

- Les très nombreuses mesures qui ont été prises dans le cadre de diverses logiques concernent en fait un petit nombre d'entreprises qui concentrent les aides. Les créations de très petites entreprises sont peu aidées, d'où la proposition du rapport Larrera de Morel d'une aide au

démarrage, remboursable en cas de survie, qui leur serait destinée. Reste qu'au-delà de l'aide financière, un soutien réussi à la création d'entreprises passe par la coordination et l'action convergente de nombreux acteurs.

*DEPUIS CES CONSTATS, LA SITUATION A ÉVOLUÉ  
DE MANIÈRE CONTRASTÉE*

*Les principaux diagnostics demeurent d'actualité*

- Tout d'abord, *le nombre de créations d'entreprise a poursuivi sa lente érosion* : la baisse atteint 18 % entre 1990 et 1998. Pour la première fois depuis longtemps, ce repli a provoqué une baisse du nombre d'entreprises en France. Cette baisse, faible en valeur absolue, n'est pas moins inquiétante, alors que dans d'autres pays le phénomène est inverse. Rapporté à la population active, le stock d'entreprises françaises atteindrait 3,4 millions si notre pays avait la même « densité entrepreneuriale » que la Grande-Bretagne.

- Ensuite, *de nombreuses mesures destinées à favoriser la création d'entreprises innovantes ont été prises*. Il est en effet essentiel que des entreprises à fort potentiel de développement se créent en plus grand nombre : elles sont porteuses de la vitalité de l'économie de demain. Pour l'essentiel issues des Assises de l'Innovation, les mesures visent à :

- Favoriser l'émergence de nouveaux entrepreneurs :

Les entreprises innovantes à fort potentiel de croissance, n'ont généralement pas les moyens d'offrir des salaires élevés. Afin de leur permettre d'attirer des dirigeants, des cadres et des scientifiques de haut niveau, celles-ci pourront les intéresser à la croissance de l'entreprise, en leur proposant *des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise*. Ce dispositif, qui permettra d'acheter des actions de la société à un prix fixé à l'avance, sera réservé aux entreprises en création. Le taux de taxation sera de 16 % ou de 30 %, selon le temps d'activité dans l'entreprise.

Les entrepreneurs ayant déjà créé avec succès une entreprise dans le passé peuvent apporter une aide précieuse à d'autres entrepreneurs n'ayant pas cette expérience, sous forme de conseil et d'apports de fonds propres. Afin d'encourager le développement d'une population comparable à celle des *business angels* américains, les entrepreneurs bénéficieront d'un *report d'imposition* lorsqu'ils réinvestissent le produit de la cession de leurs titres dans une jeune entreprise (moins de 15 ans).

- Favoriser l'émergence de nouveaux capitaux :

La loi de Finances pour 1998 a institué *un dispositif pour orienter l'épargne individuelle mutualisée vers le capital-risque*. Les souscripteurs de contrats d'assurance-vie investis à plus de 50 % en actions, dont 5 % dans des SCR, FCPR, SFI, FCPI ou directement dans des titres de

sociétés non cotées, ou cotées au Nouveau Marché, continueront de bénéficier du régime favorable de l'assurance-vie (exonération totale des produits après 8 ans de détention).

600 MF, provenant d'une partie des recettes de l'ouverture du capital de France Télécom, alimentent *la constitution d'un fonds public pour le capital-risque*. Ce fonds n'investira pas directement dans les entreprises nouvelles, il abondera sous forme d'avances les fonds de capital-risque privés qui apporteront des fonds propres aux jeunes entreprises innovantes. Ce fonds est opérationnel depuis le 1<sup>er</sup> mai 1998.

Suite à la volonté exprimée lors du sommet d'Amsterdam de promouvoir des initiatives communautaires pour développer l'innovation technologique et le potentiel de créations d'emplois des PME, la Banque européenne d'investissement a accordé une avance de 100 MF à la Sofaris pour accroître le volume de son fonds de garantie de développement technologique. Elle a également apporté 300 MF à la Caisse des dépôts et consignations qui compléteront le fonds public de capital-risque.

La loi de Finances pour 1999 a :

- pérennisé le dispositif de déduction fiscale pour les personnes physiques qui investiront dans des PME nouvelles,
- assoupli le régime des fonds communs de placements dans l'innovation (FCPI),
- créé une réduction d'impôt pour les dons des particuliers aux associations sans but lucratif oeuvrant pour la création d'entreprise.

214

### *Une politique de soutien à la création d'entreprise a été esquissée*

- Cette politique passe tout d'abord par l'*amélioration de l'environnement administratif* des entreprises en création : *une entreprise peut se créer administrativement en 24 heures*.

Le dossier de création d'entreprise déposé au centre de formalités des entreprises (CFE) est en cours de refonte. Les chefs d'entreprise vont prochainement disposer de nouveaux formulaires à la fois plus complets et plus faciles à remplir. En outre, l'informatisation des CFE est poursuivie afin d'améliorer la transmission des informations aux administrations et organismes destinataires.

Une entreprise pourra être domiciliée dans le logement du créateur. Afin d'accompagner la création de nouveaux métiers de services, notamment ceux faisant appel aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, les conditions d'exercice de certaines activités professionnelles à domicile sont assouplies.

La simplification des formalités s'est poursuivie au plan fiscal. Certes, les mesures contenues dans les dernières lois de finances visent les

**Encadré n° 1**

**LE DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CRÉATION OU  
A LA REPRISE D'ENTREPRISE PAR LES JEUNES,  
LES BÉNÉFICIAIRES DE MINIMA SOCIAUX  
ET LES SALARIÉS REPRENEURS DE LEUR ENTREPRISE  
EN DIFFICULTÉ**

1°/ Après une politique restrictive (réduction de l'ACCRE en 1997 à une exonération de charges sociales pendant un an), une politique plus ambitieuse a été esquissée :

- la loi relative aux emplois-jeunes (16/10/1997) et la loi relative à la lutte contre les exclusions (29/07/1998) ont créé de nouveaux outils au bénéfice des jeunes (moins de 26 ans et sous certaines conditions moins de 30 ans), comme des bénéficiaires de *minima* sociaux (RMI, ASS, API) et des salariés reprenant leur entreprise en difficulté :

. une avance remboursable (maximum 40 000 F pour un créateur isolé, 60 000 F pour un projet collectif, 500 000 F pour une reprise d'entreprise en difficulté) ;

. un accompagnement post-crédation (de l'ordre de 35 heures sur une durée maximum de 3 ans - 50 heures pour un cas de reprise, sur la base d'un coût de 500 F dont 400 pris en charge par l'Etat) ;

. pour assurer un minimum de ressources aux plus démunis pendant la phase de démarrage, les créateurs ou repreneurs, bénéficiaires de l'ASS, du RMI, de l'API, de l'AI ou de l'allocation veuvage, se voient maintenir le versement de leur allocation pendant les six premiers mois suivant la création.

- les crédits prévus pour 1999 (400 MF) permettent à environ 10 000 personnes de bénéficier du dispositif (150 MF jeunes, 150 MF bénéficiaires de *minima* sociaux et reprise d'entreprise en difficulté, 100 MF coût de l'accompagnement).

2°/ Cette aide sera déléguée à des organismes agissant dans le champ de l'aide à la création d'entreprise et reconnus pour leur capacité d'expertise financière et d'appui au développement d'entreprises nouvelles.

- Sur la base d'un cahier des charges, ces organismes sont sélectionnés par le préfet dans le cadre des procédures de marchés publics dans les départements où cela est possible (liste fixée par arrêté). Dans les départements, l'instruction des demandes relève du préfet.

- Ces organismes délégataires ont compétence pour expertiser les projets, décider l'octroi de l'aide, gérer le remboursement. La décision porte sur l'attribution de l'aide, la recommandation d'un accompagnement post-crédation, l'attribution de l'exonération de

charges sociales et le cas échéant le maintien d'un *minima* social. Ils jouent bien à l'égard des bénéficiaires potentiels le rôle de « guichet unique ».

- L'accompagnement et le suivi sont également délégués à des organismes extérieurs, qui seront choisis par le bénéficiaire parmi la liste de ceux retenus par le préfet.

L'Etat prendra à sa charge deux éléments : les frais d'expertise (2 000 F par dossier, 4 000 F en cas de reprise par les salariés) et les frais d'accompagnement (à hauteur des 4/5).

3°/ Ce dispositif, complexe dans son aspect montage administratif, vise en fait deux objectifs :

3.1. Favoriser la structuration d'une offre de financement durable pour la création/reprise d'entreprise.

- Les acteurs locaux existent par la volonté des collectivités publiques, l'implication d'entreprises ou d'organisations consulaires. En confortant les moyens à leur disposition, les pouvoirs publics en attendent une plus grande mobilisation de leur environnement.

- Le travail de sélection de projets d'accompagnement, offrent de plus grandes chances de réussite aux projets. Couplés aux mécanismes de garantie, ils facilitent l'accès au crédit.

3.2. Simplifier le parcours du créateur. Certes, il faudra connaître le nom des structures retenues pour la gestion de l'aide. Mais une large publicité sera faite.

216

(toutes) petites entreprises ; elles ont néanmoins un impact très puissant pour les entreprises en création, à titre temporaire pour toutes, à titre définitif pour les créations qui sont d'abord la création de son propre emploi. Citons notamment le relèvement des seuils du régime d'exonération ainsi que du régime simplifié en matière de TVA, comme les dispositions visant à la recherche de l'efficacité économique (encouragement aux transmissions anticipées de patrimoine, unification à 4,8 % des taux d'imposition des cessions de locaux professionnels).

• *Cette politique s'est esquissée autour d'un choix majeur : celui de privilégier les acteurs d'accompagnement.* En effet, tout le monde s'accorde sur le fait qu'un créateur accompagné a davantage de chances de réussite qu'un créateur isolé. De ce point de vue, le meilleur modèle (historique) est celui des « diasporas ». La communauté aveyronnaise et auvergnate de Paris savait combiner deux choses : un appui financier et un accompagnement de l'individu. Aujourd'hui, de nombreux acteurs existent pour assurer, en partie ou totalité, cette fonction : organismes consulaires, clubs de créateurs, plates-formes d'initiative locale, ADIE, boutiques de gestion. Cette pluralité devrait permettre au créateur de



trouver l'interlocuteur à même de répondre à ses besoins, sans être une source de complexité pour lui. Elle ne doit pas masquer non plus qu'en de trop nombreux territoires, nul n'agit réellement et que tous ensemble ces acteurs soutiennent au mieux 10 % des créateurs.

Les pouvoirs publics ont fait *le choix de leur faire gérer une aide publique*, qui comporte une avance remboursable à taux nul et une prise en charge des frais d'accompagnement (cf. encadré).

Ils ont également *veillé à conforter leur équilibre économique*. La loi de Finances pour 1999 crée une réduction d'impôts pour les dons aux organismes sans but lucratif ayant pour objet de participer à la création d'entreprise à travers un apport de financement aux créateurs, généralement sous forme de prêts d'honneur. Elle permet ainsi aux particuliers de participer dans des conditions fiscalement privilégiées au développement de l'emploi, comme les entreprises le pouvaient déjà au titre du mécénat.

Le projet de loi portant réforme de l'intervention économique des collectivités locales donnera une base légale aux subventions des collectivités à ces associations.

L'Etat permet ainsi de conforter l'action des acteurs déjà fortement impliqués dans l'aide à ces structures : Datar, Caisses des dépôts et consignations à travers son programme PME, ou certaines grandes entreprises.

217

Ces « premiers pas » sur la voie d'une politique de soutien à la création d'entreprise doivent être poursuivis. Il est essentiel d'amplifier l'intervention des acteurs d'accompagnement pour qu'un effet macroéconomique puisse être constaté. Cela passe *a minima* par un meilleur maillage entre les procédures existantes (ex. : accord France Initiative Réseau et BDPME) et peut-être par l'institutionnalisation de certaines collaborations. Il est essentiel de réussir la création d'entreprise dans une économie encore largement confrontée au chômage et à la sous-activité.

### NOTES

1. Commissariat Général du Plan, « Le travail dans 20 ans », rapport de la Commission Présidée par J. Boissonnat, Editions Odile Jacob, 1996.
2. Une étude du ministère du Travail américain effectuée à l'occasion de l'expérimentation de deux programmes de soutien à la création d'entreprises par des chômeurs semble montrer un taux de retour à l'emploi supérieur dans le panel étant passé par la création d'entreprises. Le taux d'emploi - 18 mois plus tard - des personnes ayant eu recours au dispositif est beaucoup plus élevé (80 % contre 60 %), y compris pour les bénéficiaires dont le projet a échoué mais qui ont retrouvé un emploi salarié plus facilement que les autres chômeurs.
3. A quelques exceptions près ; prêts ou primes à l'artisanat, Franche-Comté : 49 entreprises en 1995, Picardie : 60 entreprises en 1995 !