



Dix suggestions pour le Plan innovation.

Boston, le 16 mars 2003

**A l'attention de Monsieur Francis Mer,
Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie**

Monsieur Le Ministre,

Le chapitre des CCEF de Nouvelle Angleterre, récemment constitué, a examiné, à la demande de la Mission Economique de Boston et avec l'aide de l'Attaché scientifique auprès du Consulat général de France, le Plan Innovation soumis à consultation nationale, à la lumière de notre expérience de la création d'entreprises innovantes tant en France qu'aux Etats-Unis. Dans la perspective de votre venue à Boston le mois prochain, nous avons jugé utile de vous soumettre les observations et les suggestions concrètes suivantes :

L'innovation doit être appréhendée dans l'intégralité de son cycle économique et les mesures d'aide à l'innovation correspondre à chacune de ses étapes successives. L'innovation n'est en effet pas une fin en soi d'un point de vue économique, mais un vecteur de croissance. **Il est bien établi qu'en France, le problème est moins celui de l'innovation que celui de sa valorisation.** La créativité et la volonté d'entreprendre des Français ne sont pas en cause **mais trop peu d'innovations aboutissent à un succès commercial au niveau européen ou mondial**, à la création d'emplois dans notre pays et de revenus à l'exportation. Pour quelles raisons et comment remédier à cette situation ?

1- La nécessité d'une **gestion appropriée du risque inhérent à l'innovation** :

La création d'une entreprise innovante se heurte à deux obstacles principaux : l'absence de trésorerie à court terme et l'absence de « parachute » financier en cas de difficultés de l'entreprise. Elle se heurte aussi à l'insuffisance des incitations financières accordées aux collaborateurs de l'entreprise autres que les fondateurs.

- **1^{ère} suggestion** : Le statut de « Jeune Entreprise Innovante » proposé par le Plan Innovation pourrait intégrer un « Contrat Emploi Jeune Société Innovante » qui permettrait l'adaptation de l'application des lois du travail à la structure précaire de ces sociétés, à leur exigence de flexibilité et à l'absence de masse critique. En contrepartie, la faillite d'une entreprise innovante ne devrait pas pénaliser ses employés, qui ont courageusement pris le risque de la précarité, au regard du régime d'indemnisation du chômage (en préservant, par exemple, les droits qu'ils ont acquis dans l'emploi qu'ils occupaient antérieurement).
- **2^{ème} suggestion** : Afin de dynamiser le financement des jeunes entreprises innovantes en phase de démarrage, nous suggérons l'abondement par l'Etat de fonds privés d'amorçage, agréés par un organisme d'Etat mais gérés par des professionnels du capital risque (et qu'il n'est pas nécessaire en revanche d'adosser à de grands établissements financiers). L'exemple du programme SBIC (*Small Business Investment Companies*), gérées

par des opérateurs privés détenteurs d'une licence accordée par la Small Business Administration (SBA) aux Etats-Unis pourrait être adapté et appliqué au financement des jeunes sociétés innovantes. Les SBIC investissent dans de petites sociétés innovantes en obligations garanties par l'Etat ou autres titres participatifs avec un fort effet de levier puisque, pour un coût annuel de 135 M \$ pour le budget de l'Etat fédéral, ce mode d'intervention génère 4,5 Mds \$ par an de dotations en capital.

- **3^{ème} suggestion :** Pour bénéficier du statut de « Jeune entreprise innovante » une société devrait être systématiquement astreinte à distribuer une partie de son capital à ses employés (et non pas seulement aux cadres dirigeants) afin de motiver des candidats de valeur dont le profil complète celui des fondateurs tant que l'entreprise n'a pas les moyens financiers de les rémunérer au prix du marché. Une telle participation au capital de l'entreprise (sous forme de bons de souscription par exemple) associerait étroitement les salariés à son succès en contrepartie du risque et de l'investissement personnel en temps de travail consenti.

2- Surmonter les **difficultés du passage à la commercialisation et à l'internationalisation** :

Nombre de sociétés innovantes échouent par manque de moyens et d'expérience lors de l'introduction de leurs produits sur le marché. De plus, pour la plupart d'entre elles, le marché français est trop étroit pour assurer une croissance soutenue et l'autofinancement des dépenses de R & D, conditions préalables à l'accession de l'entreprise au rang de leader européen ou mondial. A ce stade, l'entreprise innovante doit être en mesure d'assumer les coûts afférents à la commercialisation de ses produits. Celle-ci requiert par ailleurs des compétences commerciales et de management autres que celles scientifiques et techniques requises par l'innovation proprement dite.

- **4^{ème} suggestion :** Afin d'allouer à la commercialisation les ressources nécessaires, nous suggérons la création de Fonds communs de placement à la commercialisation de produits innovants (FCPC) identiques aux FCPI, mais dont la vocation serait d'investir dans des entreprises innovantes parvenues à la phase d'exploitation commerciale. Ces fonds permettraient entre autres le recrutement d'une équipe commerciale et marketing expérimentée.
- **5^{ème} suggestion :** Favoriser la création à l'étranger d'incubateurs export spécialisés dans le démarrage et le développement de la distribution de produits français à l'étranger et recenser les quelques rares incubateurs existant déjà.
- **6^{ème} suggestion :** Afin de simplifier les procédures et de concentrer nos efforts sur les phases de commercialisation, pourquoi ne pas promouvoir un portail Internet regroupant non seulement les aides et soutiens financiers adaptés au financement des jeunes entreprises innovantes en phase de commercialisation (prêts spécialisés, aides COFACE, prêts export, etc.) mais également les acteurs capables d'aider les entreprises à ce stade de développement.
- **7^{ème} suggestion :** Réserver aux PME-PMI un accès privilégié à certains marchés publics, comme aux Etats-Unis où chaque administration est tenue d'accorder aux PME une certaine proportion de ses achats.

3- Prendre en considération l'ensemble du **cycle de vie des entreprises innovantes** : Si un chercheur ou un scientifique créatif a plus de chances de voir son idée percer au sein d'une petite structure, en revanche, les entreprises matures sont mieux armées pour l'exploration des marchés internationaux, l'industrialisation et la commercialisation d'un produit à grande échelle.

- **8^{ème} suggestion :** Inciter fiscalement les fondateurs et premiers investisseurs à la cession de leur entreprise innovante, par exemple avant le dixième anniversaire de la création de l'entreprise (comme c'est le cas en Grande-Bretagne), afin de favoriser le renouvellement du management et d'assurer la transition nécessaire de l'innovation à la production et à la commercialisation.
- **9^{ème} suggestion :** Promouvoir le « portage » des entreprises innovantes par l'incitation fiscale (1) à l'investissement des grands groupes dans les entreprises innovantes et (2) l'acquisition d'entreprises innovantes. Aux Etats-Unis, il est établi que les Universités et leurs centres de recherche offrent le meilleur

environnement pour la recherche fondamentale ; les entreprises innovantes pour la recherche appliquée et l'introduction d'un produit sur le marché ; les grands groupes pour la fabrication et la vente en grande série. En participant au capital des entreprises innovantes, les grandes entreprises ou grosses PME accélèrent la valorisation de l'innovation :

- Soit en externalisant l'innovation dans des structures indépendantes dynamiques dont elles contribuent au financement (c'est par exemple la politique du fabricant de micro-processeurs Intel qui est aujourd'hui le plus important investisseur dans le monde des start-up spécialisées dans les technologies de l'information. Intel favorise également le départ de ses salariés à l'origine d'un projet innovant tout en leur assurant une dotation en capital).
 - Par leurs conseils au créateur du projet sur les grandes orientations du marché et en crédibilisant la jeune entreprise lors des premières ventes.
 - En assurant une veille technologique, préalable à l'acquisition d'une jeune entreprise innovante qui valide ses perspectives commerciales.
- **10^{ème} suggestion :** Dans la même logique, les centres de recherche et universités français encourageraient le départ des scientifiques et chercheurs vers les entreprises innovantes sans limiter leur participation au capital des entreprises innovantes.

L'innovation serait donc sous-traitée à des structures indépendantes (entreprises innovantes) mais financée par l'industrie. L'innovation se situe en effet entre la recherche fondamentale et la production. Chaque acteur économique doit assumer dans ce processus le rôle qu'il exécute le plus efficacement.

Dans l'espoir que ces considérations puissent servir à la réflexion engagée par votre ministère, nous vous prions de recevoir, Monsieur Le Ministre, l'expression de notre considération distinguée.

Les Conseillers du commerce extérieur de la France,
Section USA-Boston, Nouvelle-Angleterre.