

Start-up c'est bien, scale-up c'est mieux : France vs Royaume-Uni

8 mesures prioritaires pour faire décoller
nos start-ups

Content

Introduction	4
1 Start-ups, scale-ups, scalers, licornes : de quoi s'agit-il ?	7
2 Croissance et développement des start-ups françaises et britanniques : un rapport de 1 à 3 entre les deux pays	8
2.1 Les étapes du financement d'une entreprise, comment ça marche ?	8
2.2 Key Performance Indicators en 2015 : avantage au Royaume-Uni	9
3 8 recettes britanniques, 8 avantages compétitifs par rapport à la France	13
3.1 Depuis la crise, une stratégie de compétitivité centrée sur l'« héroïsation » de la figure de l'entrepreneur	13
3.2 La mise sur l'agenda politique et médiatique de l'importance de la « scale-up »	13
3.3 Le développement des start-ups notamment dans le secteur technologique passe uniquement par des capitaux privés. Une fiscalité du capital au service des investissements productifs.	14
3.4 Des dispositifs efficaces pour inciter les individus fortunés à investir dans les start-ups ou comment abaisser le risque sur l'investissement dans les start-ups	14
3.5 Un cadre stable, lisible et attractif pour attirer les investisseurs	16
3.6 Des universités largement tournées vers la création d'entreprises	17
3.7 Une administration qui a pour mission d'aider les entreprises	18
3.8 La souplesse du droit du travail comme condition nécessaire à la croissance de l'entreprise et donc à l'emploi	19
4 8 mesures prioritaires pour la France	20
Comité de rédaction	21

« Competitive advantage does not go to nations that focus on creating companies, it goes to nations that focus on scaling companies »

Sherry Coutu, rapporteur du « Scale-up report » (novembre 2014)

Introduction

Depuis la crise de 2008, on sait de manière encore plus claire que les emplois dans le secteur public pèsent sur les économies, en France comme dans la plupart des pays développés. Aujourd'hui, en raison de leurs déficits élevés, ces Etats n'ont plus la possibilité de créer de nouveaux emplois publics comme ils pouvaient y avoir recours par le passé. Quant aux grands groupes, lorsqu'ils embauchent, ils le font souvent à l'étranger. Ainsi, les groupes du CAC 40 réalisent 70%¹ de leurs chiffres d'affaires hors de France et plus des deux tiers de leurs effectifs et de leurs revenus sont à l'étranger. Au cours de ces dernières années, le nombre de leurs employés en France est resté relativement stable mais la tendance est à la baisse. Entre 2008 et 2013, les effectifs nationaux ont reculé de 2,25%² et l'on observe une évolution similaire au Royaume-Uni.

On observe par ailleurs que **la création de richesses et d'emplois, notamment dans des pays comme la France et le Royaume-Uni, passe essentiellement par les PME et les start-ups**. Il est intéressant de relever que ces start-ups, dans le domaine numérique en particulier, proposent des emplois de qualité : une récente étude menée par EY montre que sur un panel de 180 start-ups françaises, 95% des embauches se font en CDI³ alors que sur l'ensemble des entreprises françaises, 86% des embauches se font en CDD⁴. **Les start-ups créent donc des emplois à durée indéterminée.**

Pour se développer et créer des richesses, une entreprise a besoin d'un **accès au financement rapide (par capital-risque, soit via des business angels, soit via des fonds)**. En outre, il est important de rappeler que les créations d'emplois se font par **des entreprises jeunes, qui ont quelques années d'existence**. Par exemple, sur les 25 dernières années, la quasi-totalité de la création nette d'emploi aux Etats-Unis a été assurée par des entreprises créées il y a moins de 5 ans. Selon une étude de la Kauffman Foundation, les jeunes entreprises représentent à elles seules près des deux-tiers de la création d'emploi aux Etats-Unis, avec une moyenne de 4 nouveaux emplois par entreprise et par an.

¹ Etude réalisée par Marina Alcaraz pour Les Echos, 2013.

² Ibid.

³ Source : « La performance économique et sociale des start-ups numériques en France – baromètre 2015 », EY.

⁴ Source : Ministère du Travail

L'un des paradoxes du modèle français est que la France compte un grand nombre d'« entrepreneurs » en raison notamment du succès du statut de l'auto-entrepreneur (près d'un million en 2015), ce qui mérite toujours d'être encouragé. En dépit d'un certain nombre d'obstacles, liés à un environnement juridique, administratif et fiscal qui pourrait être plus compétitif, l'esprit d'entreprise est toujours vivace. Toutefois, **la France est aussi l'un des pays en Europe qui crée le moins d'emplois dans le secteur marchand depuis la crise de 2008.**

A cet égard, la comparaison avec notre voisin britannique mais néanmoins concurrent est saisissante.

	FRANCE	ROYAUME-UNI
Nombre d'entreprises en 2015	3,2 millions	5,4 millions
Nombre de création d'entreprises en 2014 y compris auto-entrepreneurs	551 000 (+13 000 par rapport à 2013)	581 000 (+55 000 par rapport à 2013)
Nombre d'emplois marchands (2015)	15,8 millions	22,98 millions
Création d'emplois marchands (2008-2015)	-200 000 ⁵	+1,18 million ⁶
Nombre d'emplois dans la fonction publique (2015)	5,64 millions (+40 000 par rapport à 2014) ⁷	5,37 millions (-59 000 par rapport à 2014) ⁸
Part des contrats de droit privé au sein de la fonction publique (2014)	960 000 (17%) ⁹	4,87 millions (90%) ¹⁰
Variation du nombre de chômeurs (2008-2015)	+1 307 000 ¹¹	+21 000 ¹²
Variation annuelle du nombre de chômeurs sur 2015	+89 900	-239 000
Part du chômage de longue durée (≥ 1 an) en 2014	43% ¹³	38% ¹⁴
Croissance 2015	1,1%	2,2%
Taux de chômage (février 2016)	10,6%	5,1%
Taux d'emploi (2014)	64% ¹⁵	72% ¹⁶

Sources : INSEE-Dares, OCDE, ONS, Destatis, Census bureau

⁵ Valeurs de référence : 16 millions d'emplois marchands en 2008 contre 15,8 millions en 2015, source : INSEE.

⁶ Valeurs de référence : 21,8 millions d'emplois marchands en 2008 contre 22,98 millions en 2015, source : ONS

⁷ Source : INSEE

⁸ Source : ONS

⁹ Source : INSEE

¹⁰ Source : ONS, Institut Montaigne

¹¹ Valeurs de référence : 2,015 millions de demandeurs d'emplois en 2008 contre 3,322 millions en 2015, source : INSEE

¹² Valeurs de référence : 1,062 millions de demandeurs d'emplois en 2008 contre 1,083 millions en 2015, source : ONS

¹³ Source : INSEE

¹⁴ Source : ONS

¹⁵ Source : Eurostat

¹⁶ Source : idem

La France compte, en 2015, 200 000 emplois marchands de moins qu'en 2008 alors que le Royaume-Uni, sur la même période, en compte 1,18 million de plus. C'est ce dynamisme qui a permis au pays de compenser la suppression d'emplois dans la fonction publique britannique (suppression de 600 000 postes depuis 2010).

Les aspirations des jeunes diplômés français ont changé. Aujourd'hui, il suffit d'aller dans chaque école de commerce ou d'ingénieurs pour comprendre que **l'entrepreneuriat et la figure de l'entrepreneur sont largement valorisés depuis quelques années.** Les patrons de BlaBlaCar, de Criteo ou de Sigfox sont accueillis comme des rock stars sur les campus français. Aujourd'hui, les jeunes diplômés rêvent davantage de start-ups technologiques que d'emplois dans les grands groupes dont les banques, comme pouvaient le faire leurs aînés. Depuis la loi sur l'autonomie des Universités en 2008, chaque école de commerce ou d'ingénieur, et même Sciences Po, ont développé leur incubateur en se rapprochant du secteur privé. Cela permet de changer progressivement l'état d'esprit et le rapport à l'entreprise au sein de l'enseignement supérieur.

Les gouvernements français et britannique communiquent beaucoup sur leurs start-ups notamment dans le domaine technologique et numérique : « French Tech » et « Tech City UK » en particulier. Il s'agit d'un enjeu économique et stratégique essentiel pour les deux pays d'où l'importance de l'outil marketing afin d'attirer les investisseurs et les meilleurs talents. Toutefois, **une Silicon Valley ne se décrète pas**, elle émerge de la société civile parce que toutes les conditions de succès y sont réunies.

Nous voyons, dans le cadre de nos activités professionnelles ou associatives, un nombre croissant de jeunes Français venir à Londres chercher des capitaux et des conseils pour développer leurs entreprises. L'objectif de cette note est de tenter de mieux comprendre la réalité des chiffres sur le développement des start-ups en France et au Royaume-Uni, de mettre en lumière les meilleures pratiques de l'environnement entrepreneurial britannique et de **proposer quelques mesures prioritaires pour accélérer la croissance de nos jeunes entreprises... en France.**

Comment la puissance publique doit-elle mieux allouer les ressources du pays afin de créer un environnement favorable pour créer davantage de scale-ups ?

Start-ups, scale-ups, scalers, licornes : de quoi s'agit-il ?

1

	FRANCE (2015)	ROYAUME-UNI (2015)
<p>Start-up</p> <p>Jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance de moins de deux ans, encore non rentable, en phase d'acquisition d'infrastructures et qui n'a pas encore trouvé son <i>business model</i></p>	<p>Nombre (estimation) : 20 000</p> <p>Volume total de l'investissement (y compris dans secteur non technologique) : 1,81 Mds €</p>	<p>30 000</p> <p>4,3 Mds €</p>
<p>Scale-up</p> <p>Start-up ayant un chiffre d'affaires et/ou une masse salariale en croissance d'au moins 20% sur une période de 3 années consécutives avec 10 employés ou plus et qui a fait l'objet d'au moins une levée de fonds au cours des 5 dernières années.</p>	<p>Nombre : 205</p> <p>Montants moyens investis dans une scale-up : 13,7 M€</p>	<p>399</p> <p>25,3 M€</p>
<p>Scaler</p> <p>Scale-up capable de lever plus de 100 millions de dollars et qui a fait l'objet d'au moins une levée de fonds au cours des 5 dernières années.</p>	<p>Nombre : 6</p> <p>Montants moyens investis dans une scaler : 140 M€</p>	<p>19</p> <p>281 M€</p>
<p>Licorne</p> <p>Scaler valorisée à plus d'un milliard de dollars. Il y en a actuellement 147 au monde. Par exemple, Airbnb, Dropbox, Xiaomi, Snapchat, SpaceX, Uber ou encore le français BlaBlaCar (valorisé à 1,6 Md\$)</p>	<p>Nombre : 1</p> <p>Poids financier moyen de la licorne valorisée : 1,3 Md€</p>	<p>6</p> <p>900 M€</p>

Sources : Startup Europe Partnership (SEP), classification OCDE.

Croissance et développement des start-ups françaises et britanniques : un rapport de 1 à 3 entre les deux pays

2.1 Les étapes du financement d'une entreprise, comment ça marche ?

Etapes	Intervenants	Ordre de montants investis
Capital de départ	Apport individuel, famille, amis, prêts bancaires (Financement de proximité)	Dizaine de milliers d'euros
Capital d'amorçage / décollage	Investisseurs individuels (Business Angels). Ils apportent leur argent personnel au capital de l'entreprise en création ou en développement. Ils prennent donc le risque maximum lié à la création et interagissent avec les entrepreneurs, ce qui constitue l'originalité de leur relation (mentoring).	Centaine de milliers d'euros
Capital risque	Investisseurs institutionnels (capital risqueurs). Ils apportent du capital, ainsi que leurs réseaux et expériences à la création et aux premières phases de développement d'entreprises innovantes ou de technologies considérées comme à fort potentiel de développement et de retour sur investissement.	1 à 20 millions d'euros
Capital développement	Il intervient une fois que l'entreprise est viable et qu'elle a fait ses preuves.	Plus de 20 millions
Entrée en bourse	Cotation sur un marché boursier afin de lever de nouveaux moyens de financement, de diversifier la structure de l'actionariat et d'assurer la pérennité de l'entreprise.	De quelques millions à plusieurs milliards d'euros

¹⁷ Source : INSEE

Le succès d'une start-up est lié à sa rapidité de démarrage et de décollage. **C'est dès leur naissance que les jeunes entreprises sont créées avec un fort potentiel de croissance.** Par conséquent, une entreprise a plus de chances de durer quand les montants investis à la création sont importants. En France, le taux de pérennité d'une nouvelle entreprise 5 ans après sa création varie selon la mise de départ : **67% des projets qui ont mobilisé au moins 80 000 € sont encore en activité 5 ans après. Un taux qui diminue à 46% pour ceux de moins de 2000 €**¹⁷. Le manque de capitaux sur la première année d'une jeune entreprise – surtout s'il s'agit d'une start-up technologique – ne se rattrape pas et ce manque rend ces entreprises vulnérables face aux concurrents internationaux.

Ainsi, mieux financées, les start-ups britanniques ont un taux de survie après deux années d'activité de près de 95%¹⁸ alors que leurs concurrentes françaises sont à 75%¹⁹.

Il est important de distinguer les Business Angels dans leur ensemble de ce qu'on pourrait appeler les « Super Business Angels » ou « Business Angels de la tech ». Les premiers ont un profil plus généraliste, il y a de nombreux particuliers qui investissent des petits montants, de l'ordre de 15 k€ en moyenne dans des start-ups généralistes, voire des projets associatifs. On en compte 4 500 en France. Quant aux « Super Business Angels », ils investissent des sommes beaucoup plus conséquentes dans des fonds puissants comme Jaïna Capital, ISAI ou Kima Ventures par exemple, avec un financement sur des activités ou des services liées à la tech. Ce sont ces Business Angels, que l'on retrouve sur la base de données Angellist et qui financent véritablement l'innovation au Royaume-Uni comme en France (voir tableau comparatif plus bas).

2.2 Key Performance Indicators en 2015 : avantage au Royaume-Uni

	FRANCE	ROYAUME-UNI	DIFFÉRENTIEL ROYAUME-UNI VS FRANCE
Business angels sur Angellist (Business Angels de la tech) (2015)	410 ²⁰	2 069 ²¹	X5
Business angels au sens large ²² (2014)	4 442 ²³	18 000 ²⁴	X4
Montant total investi par les business angels de la tech (2014)	365 M€ (-10%) ²⁵	1,1 Md € ²⁶ € (+30%) ²⁷	X3
Investissement moyen par entreprise (2014)	120 k€ ²⁸	158 k€ ²⁹	X1,3
Volume de l'investissement financier dans les start-ups (2015)	1,81 Mds € ³⁰	4,3 Mds € ³¹	X2,4
Pourcentage du total des montants financiers levés en Europe pour des start-ups (2015)	14% ³²	33% ³³	X2,4

¹⁸ Source : Rosseau Associates

¹⁹ Source : Rapport 2015 – Les Jeunes Entreprises en Croissance Bain & Company

²⁰ Super business angels investissant dans des fonds comme Jaïna Capital, ISAI ou Kima Ventures par exemple, avec un financement ciblé dans plus ou moins 300 start-ups de la tech, répertoriés sur Angellist et financent véritablement l'innovation en France. Source : <http://www.coupofy.com/blog/infographics/27-striking-facts-most-people-don-t-know-about-startups>

²¹ Source : ibid

²² Business angels au profil plus diversifié, avec notamment beaucoup de particuliers qui investissent des petits montants, de l'ordre de 15 k€ en moyenne dans des startups généralistes, voire des projets associatifs.

²³ Source : France Angels http://www.franceangels.org/images/PDF/Présentation_activité_des_réseaux_de_Business_Angels_2014_-_-France_Angels.pdf

²⁴ Source : UK Business Angels Association

²⁵ Source : Source : France Angels http://www.franceangels.org/images/PDF/Présentation_activité_des_réseaux_de_Business_Angels_2014_-_-France_Angels.pdf

²⁶ Sources : UK Business Angels Association, Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. : <http://www.business-angels.de/wp-content/uploads/2015/12/BAE-Book-final.pdf>

²⁷ Source : The European Trade Association for Business Angels (EBAN) : <http://www.eban.org/angel-investment-grows-to-e5-5-billion/#.VuFA4cfnzaY>

²⁸ Source : ibid

²⁹ Source : The European Trade Association for Business Angels (EBAN) : <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13-Statistics-Compendium-2014.pdf>

³⁰ Source : EY Baromètre du capital risque en France : <http://www.ey.com/FR/fr/Services/Strategic-Growth-Markets/EY-Barometre-du-capital-risque-France> Ce chiffre inclut les montants investis dans les start-ups par le biais du mécanisme de la loi dite TEPA permettant de déduire de son ISF 50% du montant de l'investissement.

³¹ Source : ibid

³² Source : ibid

³³ Source : ibid

	FRANCE	ROYAUME-UNI	DIFFÉRENTIEL ROYAUME-UNI VS FRANCE
Nombre de VC ayant investi dans des start-up (2015)	484 ³⁴	576 ³⁵	X1,2
Start-ups levant entre 1 et 10 M\$ (2015)	140 ³⁶	244 ³⁷	X1,7
Start-ups levant entre 10 et 50 M\$ (2015)	54 ³⁸	112 ³⁹	X2
Start-ups levant plus de 50 M\$ (2015)	11 ⁴⁰	37 ⁴¹	X3,4
Nombre de scale-ups (2015)	205 ⁴²	399 ⁴³	X2
Montant moyen investi dans une scale-up (2015)	13,7 M€ ⁴⁴	25,3 M€ ⁴⁵	X1,9
Nombre de scalers (capable de lever plus de 100 M\$ en 2015)	6 ⁴⁶	19 ⁴⁷	X3
Montants levés par le crowdfunding (2015)	152 M€ ⁴⁸	184 M€ ⁴⁹	X1,2

³⁴ Source : ibid

³⁵ Source : ibid

³⁶ Source : ibid

³⁷ Source : ibid

³⁸ Source : ibid

³⁹ Source : ibid

⁴⁰ Source : ibid

⁴¹ Source : ibid

⁴² Source : Startup Europe Partnership/SEP Monitor, From Unicors To Reality, A Five-Country Comparison of European ICT Scaleups.

⁴³ Source : ibid

⁴⁴ Source : Startup Europe Partnership/SEP Monitor, From Unicors To Reality, A Five-Country Comparison of European ICT Scaleups.

⁴⁵ Source : ibid

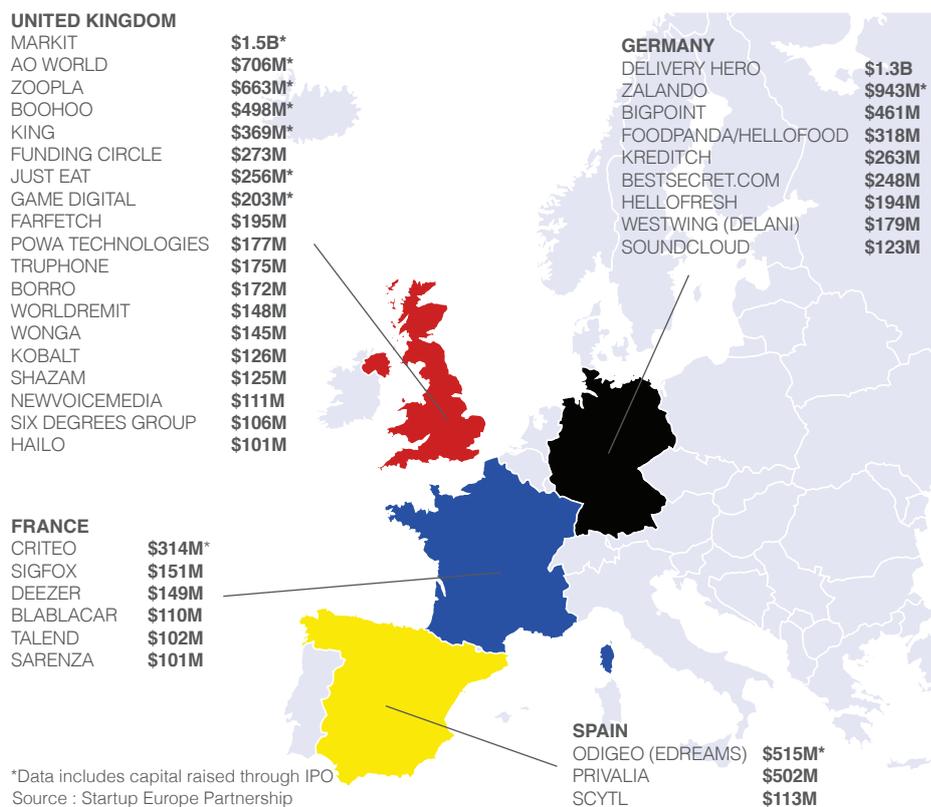
⁴⁶ Source : Startup Europe Partnership/SEP Monitor, From Unicors To Reality, A Five-Country Comparison of European ICT Scaleups.

⁴⁷ Source : ibid

⁴⁸ Source : Consultancy.UK

⁴⁹ Source : Consultancy.UKw

Les scalers en 2015 (Royaume-Uni, France, Allemagne, Espagne)



	FRANCE	ROYAUME-UNI	DIFFÉRENTIEL ROYAUME-UNI VS FRANCE
Nombre de licornes en 2016 (valorisées à plus d'un milliard de dollar))	1 ⁵⁰ (BlaBlaCar)	6 ⁵¹ (Global Fashion Group, Blippar, Oxford Nanopore, Farfetch, Funding Circle, TransferWise)	X6
Poids financier des licornes valorisées	1,3 Md € ⁵²	5,4 Mds € ⁵³	X4

Si l'on prend en considération l'ensemble de ces agrégats, **il apparaît clairement que l'environnement permettant le développement et la croissance des start-ups est plus dynamique au Royaume-Uni qu'en France et cela dans un rapport de 1 à 3.**

Lorsque l'on regarde les montants levés et les phases d'investissement réalisées en France et au Royaume-Uni, il apparaît que **toutes les phases de financement ne progressent pas suffisamment en France et notamment les phases d'amorçage et de décollage.** Ces phases sont pourtant essentielles pour permettre aux start-ups d'atteindre la taille critique. Cela explique pourquoi nos start-ups sont sous-capitalisées dès leur création par rapport à leurs concurrentes britanniques.

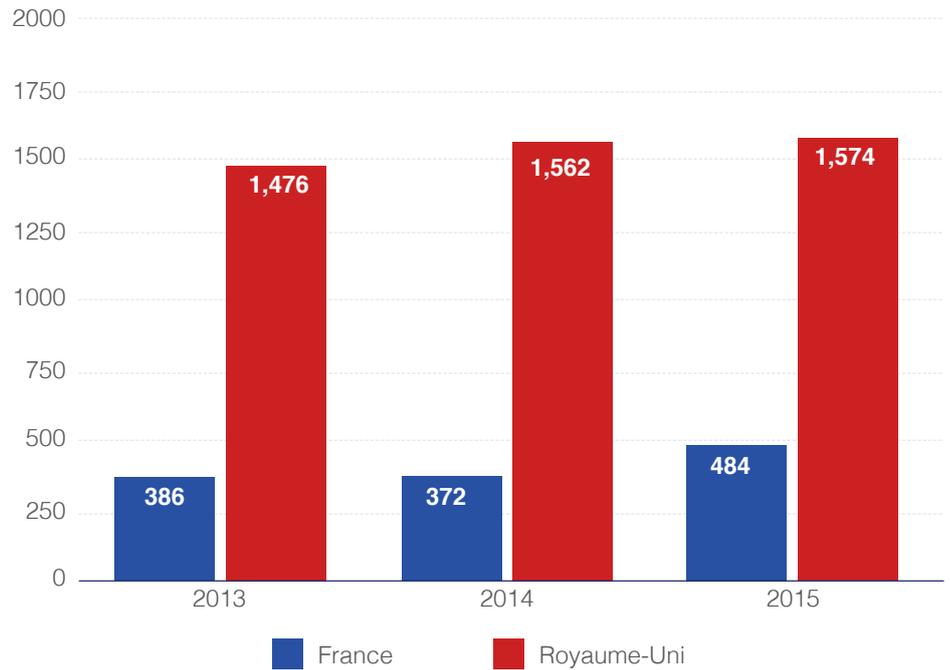
⁵⁰ Source : Fortune's Unicorn List 2016

⁵¹ Source : ibid

⁵² Source : ibid

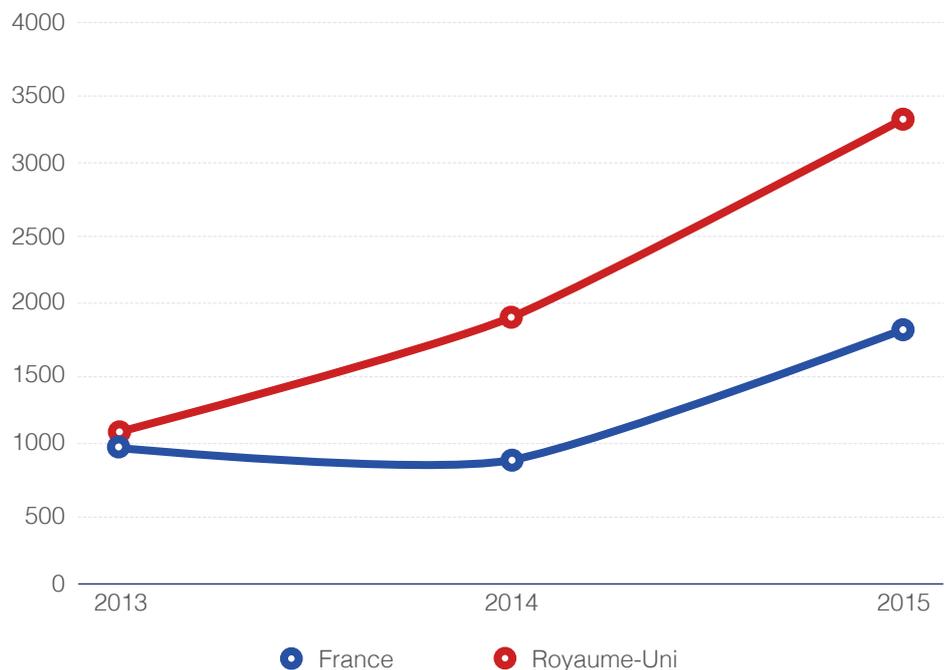
⁵³ Source : ibid

Levée de fonds : nombre d'opérations financières en France et au Royaume-Uni (2013-2015)



Source : EY, Baromètre du capital-risque en France - Bilan annuel 2015

VC : montants levés en France et au Royaume-Uni, en millions d'euros (2013-2015)



Source : EY, Baromètre du capital-risque en France - Bilan annuel 2015

Un avantage factuel de Paris par rapport à Londres réside dans les coûts d'hébergement pour les entreprises, avec un prix annuel moyen du mètre carré à la location variant du simple au double (550 € contre 1 100 €) en faveur de la capitale française.

1000 start-ups @ La Halle Freyssinet

Dès 2016, la future locomotive de l'entrepreneuriat numérique français siègera au sein de la nouvelle Halle Freyssinet, à Paris, dans le XIII^{ème} arrondissement. Créé en partenariat avec la Ville de Paris, ce projet co-financé par la Caisse des Dépôts et Consignations et par Xavier Niel accueillera 1000 start-ups innovantes.

3.1 Depuis la crise, une stratégie de compétitivité centrée sur l'« héroïsation » de la figure de l'entrepreneur

Les campagnes « Start Up Britain » ou « Great Campaign / Business is Great » mettent en avant la dimension épique du parcours de la création d'entreprise.

Budget des campagnes « Great campaign » et « Créative France »

	DATE DE LANCEMENT	BUDGET 2015
« Great Campaign »	2012	57,7 millions €
« Créative France »	2015	8 millions €

Sources : National Audit Office, Business France

Par ailleurs, loin de stigmatiser l'erreur ou la faillite, la culture de l'entrepreneuriat britannique valorise le rebond après l'échec et encourage ainsi la multiplication des expériences professionnelles, quand la France a parfois tendance à marquer du fer rouge l'entrepreneur malheureux.

3.2 La mise sur l'agenda politique et médiatique de l'importance de la « Scale-up »

Le rapport « The Scale-up report on UK economic growth » publié en novembre 2014 a permis de faire comprendre auprès des pouvoirs publics et médiatiques que **l'avantage compétitif d'un pays moderne** ne réside plus en son potentiel de création d'entreprises mais en **sa capacité à les développer rapidement** afin de tirer la croissance et les emplois vers le haut. **Une start-up ne crée pas toujours d'emplois alors qu'une scale-up, oui.**

Dans ce domaine, l'exemple à suivre pour le Royaume-Uni est clairement les Etats-Unis. On retrouve d'ailleurs ce tropisme américain dans les « exit strategies » des scale-ups britanniques. Pour ces dernières, le marché ultime à conquérir est plus le marché américain que le marché européen.

Depuis deux ans, on voit apparaître au Royaume-Uni des « Scale-up factories », comme la « Founders Factory » dont l'objectif est triple :

- Apport de capitaux importants (investissement moyen autour de 25 millions €) pour un développement rapide.
- Conseil en termes de stratégie et de management.
- Mise en relation avec des entreprises puissantes afin de donner à la scale-up un « unfair competitive advantage ». Ainsi, un partenariat entre une scale-up et une entreprise ayant une situation de quasi-monopole sur son secteur d'activité (par exemple LinkedIn), permettra à la jeune entreprise d'inonder le marché et donc de croître très rapidement.

Il existe au Royaume-Uni un consensus partagé autour de l'idée que ce sont les scale-ups qui créent la croissance et l'emploi. Une récente étude publiée par Deloitte et l'association Nesta (en charge de promouvoir l'innovation) montre en théorie que **1% supplémentaire de plus de scale-ups représenterait pas moins de 150 000 nouveaux emplois créés d'ici 2034 et un gain de £225 Mds pour le PIB britannique.** Gouvernement, partis de l'opposition, syndicats, universités, think-tanks, tout le monde œuvre dans la même direction avec les mêmes objectifs : mettre en place le meilleur environnement possible pour faire émerger les emplois d'aujourd'hui et de demain.

3.3 Le développement des start-ups notamment dans le secteur technologique passe uniquement par des capitaux privés. Une fiscalité du capital au service des investissements productifs

Le rôle de l'Etat et du secteur public doit être de créer le meilleur environnement possible pour développer des entreprises et non de se substituer à un marché et à une industrie. Lorsqu'on étudie la montée en capital de la plupart des start-ups technologiques françaises, on constate que pendant les premières années, le capital peut provenir essentiellement de fonds d'aide publique de l'Etat, des régions ou de l'Union européenne.

Pourquoi l'appel au capital privé est-il supérieur à l'aide publique ou à la subvention ?

- Quelle que soit l'entreprise, elle doit faire face au marché.
- La subvention donne des fonds mais seul le capital figure au bilan. Sans bilan, il ne peut pas y avoir d'augmentation de capital ou de concours bancaires indispensables à la survie et à la croissance de l'entreprise.
- L'appel au capital oblige à présenter un projet où les aspects technologiques, commerciaux et financiers sont pris en compte, là où le « tout-subvention » permet de conduire un projet sur son seul aspect d'innovation technologique.
- Faire appel au capital privé permet d'établir un dialogue (mentoring) entre le fondateur d'une start-up et ses financiers, ce qui permet par exemple de réajuster le « business plan ».
- La subvention enlève la notion d' « urgence » qui est nécessairement liée à toute création d'entreprise et retire le focus sur le client et le marché. L'expérience montre qu'un créateur d'entreprise travaille 7 jours sur 7. Il ne peut y avoir de « version light » de la création d'entreprise.

La France a aligné sa fiscalité du capital sur celle du travail, avec des taux marginaux d'imposition élevés et de nombreuses règles dérogatoires. L'étude COE-Rexecode menée en 2015 par Michel Didier et Jean-François Ouvrard et intitulée « L'impôt sur le capital au XXIème siècle – une coûteuse singularité française » montre que la fiscalité française du capital, en avantageant plutôt les placements liquides afin de financer le déficit public, **pèse très négativement sur l'investissement productif dans notre pays**. Ainsi, il n'y a pas assez d'incitations à l'achat d'actifs qui présentent un profil de risque supérieur à la moyenne (actions, financement des PME, investissement dans les start-ups).

Au Royaume-Uni, les conditions réglementaires et fiscales sont largement favorables au capital-risque et à l'investissement notamment dans les technologies prometteuses.

3.4 Des dispositifs efficaces pour inciter les individus fortunés à investir dans les start-ups ou comment abaisser le risque sur l'investissement dans les start-ups

• Enterprise Investment Scheme (« EIS ») => Investissement dans des actions de PME non cotées (directement ou via un fonds)

Créé en 1994, mais revu et amélioré au cours des dernières années, le dispositif phare est l'Enterprise Investment Scheme dont les plafonds sont augmentés quasiment chaque année. Le montant d'investissement annuel est aujourd'hui de £ 1M (1,25M€). Il permet à un particulier de bénéficier d'un dégrèvement fiscal de 30% du montant investi ainsi que d'une exemption d'impôt sur les plus-values. En outre, les pertes en capital sont prises en charge par le fisc à hauteur de 50%. Cela signifie, si l'on intègre à la fois les 30% de réduction fiscale imputables à l'EIS sur un taux maximal de 45% d'imposition et la possibilité d'imputer les pertes sur les revenus à hauteur de la moitié, que 61,5% de l'investissement dans les start-ups est protégé.

L'EIS permet d'injecter chaque année près de **1,8 Md € dans les jeunes entreprises britanniques, deux fois plus que l'ISF-PME (800 M €)**.

• Seed Enterprise Investment Scheme (« SEIS ») => Investissement dans des actions de PME non cotées (direct ou fonds)

Ce dispositif, créé en 2012, s'inscrit théoriquement en amont de l'EIS, puisque les sociétés SEIS ont vocation à s'inscrire par la suite dans un schéma EIS. L'idée sous-jacente est d'encourager l'investissement dans les tout premiers stades de la création d'entreprise (moins de 25 employés, actifs n'excédant pas £200k, maximum de £150k de financement SEIS). En 2014, ce mécanisme a permis de lever £164M, finançant près de 2 000 entreprises, avec un montant moyen investi de £82M. Plusieurs avantages

fiscaux sont prévus, notamment un abattement d'IR, une exemption d'impôt sur les plus-values et la possibilité de réinvestir les plus-values dans des EIS.

• **Venture Capital Trust (« VCT ») => Investissement diversifié dans des entreprises non cotées via des trusts cotés**

Le VCT est un schéma d'investissement collectif qui date des années 1990, sous forme de trusts cotés, destinés à financer le développement des petites sociétés non cotées disposant d'une activité au Royaume-Uni et offrant des avantages fiscaux pour les investisseurs. £393M ont été levés en 2014.

Les dispositifs phare au Royaume-Uni et en France

	SEIS	EIS	VCT	RÉDUCTION IR	ISF-PME
Date de création	2012	1994	1995	1994	2007
Réduction d'impôt sur le montant investi	50%	30%	30%	25%	50%
Investissement annuel maximum	£100K	£1M	£200K	20K €	45K €
Durée minimum de détention	3 ans	3 ans	5 ans	5 ans	5 ans
Réduction d'impôt si perte en capital	oui	oui	non	non	non
Taxation des plus-values	non	non	non	oui	oui

Malgré certains schémas intéressants (par exemple ISF-PME), les dispositifs ciblés d'incitation à l'investissement dans des PME non cotées en France (TEPA, Madelin) sont nettement moins avantageux qu'au Royaume-Uni (EIS, SEIS, VCT). En conséquence, les montants levés annuellement pour le financement des entreprises non cotées via les dispositifs de défiscalisation ciblés sont deux fois supérieurs au Royaume-Uni : plus de 4 milliards € au Royaume-Uni (EIS + SEIS + VCT), contre 1,81 milliard € en France.

Même si la France propose bon nombre de dispositifs d'épargne défiscalisés (livrets notamment), elle n'offre pas de produits « actions » à la fois souples et défiscalisés (à l'image des « shares ISA » britanniques qui sont exonérés de plus-values sans durée minimum de détention). Le dispositif du PEA, ciblé sur les sociétés cotées et qui comporte des avantages certains (sur les plus-values notamment), n'est malheureusement pas conçu pour faciliter l'investissement à grande échelle dans les PME non cotées et subit des restrictions importantes (plafond du PEA PME, durée d'immobilisation de l'investissement).

Bien qu'en théorie défiscalisée, la majorité des placements en France subit la charge des prélèvements sociaux (15.5%).

Enfin, le régime d'imposition des plus-values pour les entrepreneurs est beaucoup plus favorable au Royaume-Uni, avec **un régime spécifique extrêmement intéressant (10% d'imposition contre 28% pour le taux de base)**, alors que la plupart des entrepreneurs de PME en France subissent le régime général d'imposition sur les plus-values, avec un taux souvent compris entre 30% et 60%.

La BPI, un acteur incontournable et un géant public par rapport aux British Business Bank et British Growth Fund

Bpifrance (Banque publique d'investissement)

Organisme public de soutien dans l'investissement dans les PME, les ETI et les entreprises innovantes créé en 2012. Elle est détenue à 50% par l'Etat et à 50% par la Caisse des dépôts. Elle regroupe Oséo (banque de prêt aux PME et de soutien à l'innovation), CDC Entreprises, l'ancien fonds stratégique d'investissement (FSI) et FSI Régions (investissement direct dans les PME régionales). Ses ressources proviennent essentiellement des marchés financiers. **Elle dispose d'un budget de 42 Mds €** et investira environ 8 Mds € d'ici à 2017 dans près de 86 000 entreprises françaises. **Elle**

opère dans une logique d'abondement avec des acteurs privés, en financement comme en investissement :

- elle finance l'innovation à hauteur de 12,5 Mds € (chiffres 2014) en aidant les entreprises dans leurs premiers besoins d'investissement : amorçage, garantie, innovation ;
- elle cofinance aux côtés des banques des prêts bancaires à moyen/long terme et garantit des prêts, pour un montant de 7,8 Mds € de crédits bancaires garantis en 2014 ;
- elle investit en fonds propres et en quasi-fonds propres, directement et via des fonds partenaires, dans les PME, les ETI et les grandes entreprises: capital-risque et développement, build-up. **Son investissement en capital s'élève à 1,4 Mds € environ en 2014.**

British Business Bank

Créée en 2010, il s'agit d'une structure publique détenue à 100% par l'Etat britannique, à travers le Department for Business, Innovation and Skills (BIS) **mais dont le fonctionnement est géré de manière indépendante au travers de 80 partenariats avec le secteur privé (banques, fonds d'investissement, etc.)**. Avec une **dotacion initiale de près d'1 Md£**, à laquelle s'est ajoutée une subvention supplémentaire de £250M en 2013, la British Business Bank soutient le financement et l'accès au crédit des PME, sans conclure des prêts directement en son nom propre mais en jouant le rôle de caution partielle avec d'autres institutions financières, à hauteur de £829M en 2015. Elle soutient près de 35 000 entreprises sur l'ensemble du territoire britannique.

Business Growth Fund

Fondé en 2011 sous la houlette de Stephen Welton (JP Morgan Partners, Barclays Private Equity, Henderson Ventures), le Business Growth Fund (BGF) est un organisme de placement collectif en valeurs mobilières adossé aux cinq plus grands établissements bancaires britanniques : Barclays, HSBC, Lloyds, RBS et Standard Chartered.

Le BGF investit près de 2,5 Mds £ dans des placements en actions de long terme au sein des PME innovantes. Il investit des montants de l'ordre de £2 à 10M en vue d'une prise de participation minoritaire dans le capital des start-ups innovantes. Le BGF travaille également de concert avec les Business Angels de la tech pour renforcer ses compétences sectorielles, avec comme objectif de dénicher les futures entreprises cotées.

The Start Up Loans scheme

Plus une jeune entreprise a un accès rapide au capital, plus elle a des chances de survivre et de se développer. Depuis 2011, le gouvernement britannique offre la possibilité aux start-ups dans tout domaine d'activité d'avoir accès à un prêt de £25 000 (32 000€) sur 5 ans avec un taux d'intérêt de 6%. En 2015, 30 000 jeunes entreprises ont bénéficié de ce programme, l'objectif du gouvernement est d'atteindre les 75 000 au cours des 5 prochaines années.

3.5 Un cadre stable, lisible et attractif pour attirer les investisseurs...

L'environnement britannique est reconnu pour sa facilité à y faire des affaires. Comme le montre l'étude Doing Business 2015 de la Banque Mondiale, le différentiel de compétitivité entre la France et le Royaume-Uni reste important.

En 2014, le Royaume-Uni se place en 8ème position mondiale et surclasse la France (31ème) sur chacun des neuf paramètres examinés. La lourdeur des procédures administratives et la complexité des systèmes juridiques et fiscaux en France sont une nouvelle fois pointées du doigt.

C'est surtout en matière de fiscalité des entreprises que le Royaume-Uni tire son épingle du jeu, avec un taux d'impôt sur les sociétés qui est désormais de 20%, et qui continuera à baisser jusqu'à atteindre 18% en 2020. Avec un taux d'imposition sur les sociétés de 8 points de moins que l'Allemagne, de 18 points de moins que la France, le Royaume-Uni disposera en la matière de la fiscalité la plus attractive du G8, un atout de poids dans la compétition internationale.

	FRANCE	ROYAUME-UNI
Impôt moyen sur les sociétés réellement acquitté par les entreprises	38%	20%
Total des prélèvements obligatoires	44,1%	35,2%
Taux d'imposition global sur les bénéfices	64,7%	34%

Sources : INSEE, ONS, 2016

...et les meilleurs talents : l'« entrepreneur visa »

Au Royaume-Uni, l'« Entrepreneur Visa » permet aux résidents non britanniques d'obtenir un visa de séjour dès lors qu'ils créent une entreprise au Royaume-Uni pour un montant d'investissement minimum de £200 000 (253 000 €). Les titulaires de ce visa peuvent vivre et travailler sans avoir besoin de permis de travail. Il est généralement accordé pour une durée de deux ans, pendant laquelle le titulaire doit lancer son entreprise sur le sol britannique et créer au moins deux emplois. A l'issue de cinq années, le titulaire de l'« Entrepreneur Visa » se voit offrir la possibilité de résider indéfiniment au Royaume-Uni (Indefinite Leave to Remain in the UK ou ILR)⁵⁴ et surtout la possibilité de faire une demande de passeport britannique.

Il est intéressant de relever que sur l'année 2015, 1 nouveau directeur de start-up technologique sur 5 venant de créer son entreprise au Royaume-Uni était non britannique (7 426 sur 35 193) - une augmentation de 133% depuis 2010⁵⁵.

3.6 Des universités largement tournées vers la création d'entreprises

Le Royaume-Uni fait face à la compétition internationale en misant sur une économie d'innovation fondée sur le transfert des connaissances. Le gouvernement britannique a su réformer son environnement universitaire il y a 30 ans et les performances actuelles des pôles de recherche démontrent la réussite incontestable de plusieurs années d'adaptation et de réforme. C'est en jouant sur la proximité des universités, des centres de recherche, et des entreprises - et en incitant les professeurs à rejoindre des projets d'entreprise - que le Royaume Uni a mis en place un écosystème permettant la création de richesses au sein de ses universités.

Cet écosystème s'appuie sur :

- des infrastructures technologiques de bonne qualité
- un accès facile à l'ingénierie financière (par exemple réseau de Business Angels sur l'ensemble du territoire britannique)
- une administration et des infrastructures légales solides afin de régler rapidement tout contentieux
- un capital humain associant chercheurs de haut niveau et techniciens bien formés
- une culture de l'entrepreneuriat au sein de l'université
- l'accès à un marché mondial

Dans les années 1980 au Royaume-Uni, les activités de publication primaient alors sur toute activité commerciale. Les universités britanniques n'étaient pas plus enclines que les universités françaises d'aujourd'hui à s'impliquer directement dans la valorisation commerciale de la recherche. C'est par l'intervention du gouvernement britannique que l'université a pu se rapprocher du monde de l'entreprise et faire bénéficier ses chercheurs de leurs découvertes. Comment ? Par l'octroi de financement public supplémentaire à condition que l'université mette en place un centre de transfert de technologie et par des incitations financières et une plus grande flexibilité des emplois du temps pour les chercheurs désireux de s'investir dans les jeunes entreprises.

⁵⁴ Il peut alors opter pour le statut de résident permanent ou pour la naturalisation (British Naturalisation as a UK citizen).

⁵⁵ Duedil, 2016.

Les effets ne se sont pas fait sentir tout de suite, puisque ce n'est que depuis une dizaine d'années que l'on mesure les effets de cette politique d'incitation. Résultats : près de 50% des sociétés de biotechnologies cotées à la Bourse de Londres sont issus de Cambridge et les 6 universités les plus actives (Oxford, Imperial College, Cambridge, UCL, Edimbourg, Bristol) ont donné naissance à près de 1 000 entreprises depuis 2000, toujours en activité aujourd'hui.

L'économie de demain est celle de l'innovation technologique et de la propriété intellectuelle, on ne peut s'y préparer qu'avec des universités et une recherche entrepreneuriales, d'où l'importance du triangle d'or « Université, Recherche, Entreprise ».

Les universités britanniques financent le développement des start-ups via des incubateurs associés à des fonds.

En France comme au Royaume-Uni, la plupart des grandes écoles d'ingénieurs ou de commerce disposent aujourd'hui d'un incubateur ou d'un accélérateur. En France, des PEPITE (Pôle Etudiant Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat) sont ainsi mis en place au sein des « COMUE » (Communautés d'Universités et d'Établissements). Par exemple, au sein de la COMUE Paris-Saclay (qui comprend notamment l'École Polytechnique, HEC, Centrale Supélec, Paris Sud), la PEPITE s'appelle « PEIPS » et elle développe des synergies au sein des équipes avec des programmes communs d'accompagnement associant des profils complémentaires, en particulier entre ingénieurs et diplômés d'école de commerce.

Mais au-delà des fonctions de support et d'accompagnement, la différence est majeure par rapport au Royaume-Uni en matière de financement. En France, les incubateurs ne disposent que très rarement de leur propre fonds. Ils privilégient le plus souvent l'aide à l'appel de fonds ou la mise en relation avec des financeurs extérieurs.

Au Royaume-Uni, les incubateurs hébergés par les établissements d'enseignement supérieur sont souvent abondés financièrement par de grandes entreprises (c'est le cas par exemple de l'incubateur de la London Business School, financé par Deloitte) ou sont adossés à des fonds de financement au sein même des universités (par exemple : London School of Economics, Imperial College, Oxford, Cambridge, Manchester).

3.7 Une administration qui a pour mission d'aider les entreprises

Depuis 15 ans, le Royaume-Uni fait ce que les gouvernements efficaces sont censés faire : construire une économie ouverte, innovante et favorable à l'esprit d'entreprise. La qualité de l'environnement juridique et fiscal est essentielle pour une entreprise et notamment pour une jeune entreprise mais il est tout aussi essentiel qu'elle se sente écoutée et surtout comprise par l'administration d'un pays. C'est le cas au Royaume-Uni où la qualité des services administratifs à cet égard est excellente. Le Royaume-Uni aime tout simplement les entreprises et les entrepreneurs.

La mise en place d'une culture pro-entreprise au sein de l'administration britannique s'est largement accélérée en raison du développement de systèmes de notation en ligne par le citoyen-client (customer rating). Il ne suffit pas de s'auto-évaluer et de savoir si les services répondent aux standards quantitatifs et qualitatifs mis en place par les autorités, encore faut-il que cette qualité soit appréciée directement par le consommateur, afin qu'il soit propre juge des services rendus et puisse choisir l'hôpital ou l'école qui lui semble le plus adapté à ses besoins et ainsi « récompenser » l'institution publique qui aura travaillé à l'amélioration de sa qualité. Cette appréciation par le consommateur est rendue possible au Royaume-Uni grâce à la mise en place dans la majorité des institutions publiques de systèmes de rating en ligne, ou notation par l'utilisateur. Chacun peut ainsi prendre la parole, donner son avis et participer à l'évaluation globale des prestations publiques rendues.

Le gouvernement britannique poursuit sa politique pro-entrepreneuriat : un budget 2016-17 en faveur des start-ups et des PME

1. A partir d'avril 2017, les PME dont la valeur locative imposable des locaux ne dépasse pas £12 000 ne paieront pas d'impôt sur les sociétés (contre un seuil de £6 000 actuellement). Celles dont la valeur locative imposable des locaux est comprise entre £12 000 et £15 000 bénéficieront d'un abattement fiscal exceptionnel. Au total, c'est près de 600 000 PME qui sont visées par cette mesure, pour un gain moyen par entreprise de £6 000.
2. Le taux d'impôt sur les sociétés, qui était de 28% en 2010, est actuellement de 20%. Il sera abaissé à 17% en 2020.

3. Deux dispositifs spécifiques ont été introduits dans le nouveau budget à destination des « micro-entrepreneurs », une catégorie comprenant à la fois les personnes ayant un emploi occasionnel et les propriétaires louant leur logement. Désormais, seuls les revenus de ces activités dépassant le seuil de £1 000 seront taxés au titre de l'impôt sur le revenu.

3.8 La souplesse du droit du travail comme condition nécessaire à la croissance de l'entreprise et donc à l'emploi

Il n'est possible de faciliter l'embauche, et donc de permettre aux start-ups de se développer, que si les rouages du marché du travail sont fluides. Le Royaume-Uni a su instaurer une législation du travail souple qui permet aux entreprises de moduler leurs effectifs en fonction de leurs carnets de commande. Ainsi, **l'environnement juridique et social donne la possibilité aux entreprises britanniques de s'ajuster au marché rapidement.**

Ainsi, jusqu'à un an après une embauche, elles peuvent se séparer d'un salarié sans aucune procédure s'il s'avère que l'activité ne démarre pas comme prévu ou si un contrat important ne se matérialise pas. Par conséquent, une entreprise britannique n'est pas crispée par l'embauche d'un salarié, et recrute donc plus sereinement en sachant qu'elle peut rapidement ajuster ses effectifs. C'est une différence d'attitude particulièrement critique en phase de démarrage d'une jeune entreprise : **une start-up britannique n'hésitera pas à recruter.**

La souplesse du marché du travail au Royaume-Uni permet d'amorcer un cercle vertueux embauche-consommation-croissance mais elle permet également de contenir le chômage en période de crise.

Alors que le Royaume-Uni a été frappé par la crise économique la plus grave depuis la Seconde Guerre mondiale, le taux de chômage est resté contenu entre 6% et 8% au cours de la période 2008-14. Il est aujourd'hui à 5,1%. L'une des raisons principales tient à cette souplesse du marché du travail qui a permis aux entreprises d'apporter des réponses graduées, par la baisse du nombre d'heures de travail, le gel des salaires ou l'augmentation de contrats à temps partiel, mais sans avoir nécessairement recours à la destruction d'emplois.

Cet environnement du droit du travail est l'une des composantes essentielles du succès britannique en termes de croissance et de créations d'emplois. Compte tenu de l'ampleur de l'opposition aux dispositifs de la loi El Khomri, c'est un point qui nécessitera un effort de pédagogie tout particulier en France.

Position géographique unique, infrastructures de pointe, main d'œuvre qualifiée, la France est un élève doué mais qui utilise mal ses talents. Contrairement aux idées reçues, la raison première qui incite les nombreux Français à s'expatrier au Royaume-Uni pour y travailler et y développer leurs start-ups n'est pas la fiscalité mais bien l'environnement favorable à la prise de risque.

Ce que les dirigeants politiques français appellent « réforme » est considéré comme de l'immobilisme dans la plupart de nos pays voisins et amis mais néanmoins concurrents, comme le Royaume-Uni. Croissance et emploi passent nécessairement par le développement rapide des jeunes entreprises : quelles sont les mesures prioritaires à mettre en œuvre en France ?

Créer un environnement du financement privilégiant l'appel au capital privé et non à la subvention dès les premières phases de la création d'entreprise

Mesure n°1 : Inciter les particuliers à investir dans les jeunes entreprises en reconnaissant la prise de risque et en atténuant les conséquences financières en cas d'investissements malheureux.

Compte tenu des risques inhérents à la phase de démarrage d'une entreprise, les investisseurs individuels ne sont prêts à investir que si le cadre fiscal est particulièrement incitatif. Il est nécessaire d'instaurer en France un dispositif fiscal proche du mécanisme de l'EIS britannique, avec :

- un plafond significatif (par exemple 500 000€ au lieu de 45k€ aujourd'hui dans le cadre de l'ISF-PME).
- Une réduction d'impôt si perte en capital
- Une non-imposition des plus-values

Cette mesure d'incitation serait rapidement compensée par davantage de croissance – donc de collecte de TVA - ainsi que des économies sur les mesures publiques de soutien à l'emploi et les allocations chômage.

Mesure n° 2 : Développer le capital-risque en orientant une partie de l'épargne (assurance vie notamment) vers le financement des start-ups et des PME

Le secteur de l'assurance est un secteur essentiel du financement de l'économie en France : il draine une part importante de l'épargne des ménages et il est important qu'il l'oriente pour partie vers le financement des jeunes entreprises.

Depuis 2013, Solvency II impose aux compagnies d'assurance qu'une charge en capital soit allouée à la totalité des risques figurant à leur bilan. Par conséquent, ces normes prudentielles permettent moins aux compagnies d'assurance d'allouer leurs actifs vers les actions non cotées comme elles pouvaient le faire avant 2013. Il s'agirait d'accorder aux compagnies d'assurance une autorisation élargie d'investir dans des obligations émises par les start-ups et les PME (assouplissement des règles prudentielles applicables).

Mesure n° 3 : Faire intervenir la Banque publique d'investissement (BPI) en abondement et non en substitution du secteur privé

La BPI joue aujourd'hui un rôle important avec des acteurs de grande qualité mais elle devrait continuer à fonctionner quasi-exclusivement sur une logique d'abondement et de matching par rapport au secteur privé, sans s'instituer en tant que guichet public unique.

Mesure n° 4 : Créer une bourse dédiée aux start-ups et PME

L'objectif est de donner une option de financement supplémentaire à ces entreprises. Mettre en place une bourse alternative dédiée aux start-ups et aux PME est possible comme le montre l'exemple du marché AIM (Alternative Investment Market) au Royaume-Uni. Cette bourse alternative bénéficie de règles plus souples que le London Stock Exchange et elle a permis, depuis sa création en 1995, de financer 3 000 start-ups et PME avec un montant global de 30 Mds €.

Créer un environnement administratif pro-entreprises : passer d'une logique de contrôle à une logique de bienveillance et de soutien pour encourager la création d'emplois et de richesses

Ce changement de culture au sein des administrations publiques permettrait en outre de renforcer le « capital sympathie » de la fonction publique aux yeux des Français travaillant dans le secteur marchand. Le secteur marchand représente 80% de l'emploi en France.

Mesure n° 5 : Cibler l'action publique sur les jeunes entreprises à fort potentiel de développement et donner à la fonction publique des missions d'aide aux côtés des entreprises.

Ce qui ne se nomme pas et ne se mesure pas, ne se gère pas. Il s'agit d'introduire dans la statistique nationale la nomenclature « Scale-up » telle qu'elle est définie par l'OCDE et de mettre en place des outils permettant de suivre le développement des scale-ups avec des indicateurs quantitatifs et qualitatifs. Ces indicateurs permettront d'identifier leurs besoins et d'adapter ainsi l'action des pouvoirs publics.

A l'image de la diplomatie économique française, qui a désormais pour objectif d'aider les entreprises françaises à l'étranger, il est essentiel de donner à l'administration, notamment fiscale, un rôle d'appui au secteur privé. Il s'agit de donner à l'administration des missions d'aide à l'économie, en particulier au secteur marchand, en fixant des objectifs et des critères d'évaluation des performances en développant le principe de transparence et la pratique de la notation en ligne.

Créer les conditions de recrutement par l'adaptation du droit du travail aux besoins de l'entreprise

Mesure n° 6 : Faciliter l'embauche en adaptant le code du travail aux réalités économiques

Le droit du travail en France n'incite pas les entreprises à embaucher, par peur de pérenniser un emploi. Ainsi, les entreprises sont souvent en situation permanente de sous-emploi, de sous-production et donc de sous-croissance. Il s'agit d'introduire dans le droit du travail le motif de réorganisation de l'entreprise dans les procédures de licenciement pour permettre aux entreprises et notamment les start-ups, qui doivent s'adapter en permanence, de rester compétitives. En cas de litige, le juge vérifiera la réalité de cette réorganisation sans avoir à l'interpréter.

Créer un environnement culturel propice à la reconnaissance du rôle essentiel de l'entrepreneur, créateur d'emplois et de richesses

Mesure n° 7 : Faire de la valorisation de la figure de l'entrepreneur une grande cause nationale avec un plan de sensibilisation et une célébration des succès économiques français.

Le vocable « entrepreneur » est utilisé en français et connoté de manière très positive partout dans le monde. Il s'agit de valoriser en France ce mot et la culture qui lui est attachée.

Mesure n° 8 : Instaurer des cours de micro-économie en enseignement de tronc commun dès le collège afin de développer une véritable connaissance de l'entreprise et du tissu économique

Redonner ses lettres de noblesse à l'enseignement de la micro-économie grâce à la mise place des programmes éducatifs décentralisés, en s'appuyant sur les nombreuses associations d'entrepreneurs et en partenariat avec le Ministère de l'Education nationale.

La culture de l'entreprise et de l'entrepreneuriat reste largement insuffisante au sein des collèges et des lycées. Les élèves souffrent, sauf exceptions, d'une méconnaissance généralisée du monde de l'entreprise. Un programme de type « L'entreprise pour tous » et porté par des associations d'entrepreneurs régionales permettrait de sensibiliser tous les élèves du secondaire à l'entrepreneuriat ainsi qu'une compréhension générale du monde professionnel, des acteurs économiques et de l'importance de l'innovation.

Comité de rédaction :

Pascal Boris

Co-fondateur du Cercle d'outre-Manche
Administrateur de sociétés

Arnaud Vaissié

Co-fondateur du Cercle d'outre-Manche
International SOS, Co-founder chairman and CEO
Président de CCI France International

Pascal Cagni

C4 Ventures, Founder and partner

Bruno Deschamps

Entrepreneurs Partners LLP, Chairman and CEO

Philippe Chalon

Secrétaire général du Cercle d'outre-Manche
International SOS, Director of External Affairs

Raphaëlle Leblanc

Directrice adjointe du Cercle d'outre-Manche

Ont également participé à l'élaboration de cette étude :

Julien Artero

EY, Director

Tom Bowles

Founders Factory, Founder

Jacques de Champchesnel

Turenne Consulting, Higher Education Strategy Consultant

Inès Cheaib

C4 Ventures, Associate

Frédéric Ichaj

Pinsent Masons LLP, Partner

Jean-Hugues de Lamaze

Ecofin, Senior Portfolio Manager

Stéphane Lusoli

Sofyne, CEO

Marc Reboux

CBRE Ltd, Senior Director EMEA

Florent Roulet

NOR Capital, Co-founder and director

Albin Serviant

EasyRoomMate.com, CEO
FrenchConnect London, Co-fondateur

Gérard Tardy

Mérieux Développement, Administrateur

Les opinions exprimées dans cette étude n'engagent que leurs auteurs et en aucun cas les institutions auxquelles ils appartiennent.

Fondé en 2004 par Pascal Boris et Arnaud Vaissié, le Cercle d'outre-Manche est un think-tank rassemblant des dirigeants français de groupes internationaux opérant au Royaume-Uni et en France. Ce groupe de réflexion utilise le benchmarking comme outil de réforme des politiques publiques en mettant en avant les meilleures pratiques des deux pays. A l'image de l'entreprise, un pays doit se comparer en permanence avec ses voisins pour rester compétitif et attractif.

Les publications du Cercle d'outre-Manche :

- Start-up c'est bien, scale-up c'est mieux : France vs Royaume-Uni. 8 mesures prioritaires pour faire décoller nos start-ups (2016).
- La France et le Royaume-Uni face à la crise (2008-2014) : deux approches de la gestion de la crise et leurs conséquences sur la croissance et l'emploi (2014).
- Immigration et travail : quelques bonnes pratiques à intégrer (2013).
- Faire de la France une puissance numérique pour accélérer l'emploi et la croissance (2011).
- Premier emploi inaccessible, retraite précoce : six mesures pour changer la donne (2010).
- L'Université et la Recherche : moteurs de la création d'entreprise (2009).
- 6 mois, 6 mesures pour que la France repasse devant le Royaume-Uni (2007).
- My neighbour is rich, ou comment la France peut s'inspirer du réformisme permanent d'Albion pour accélérer son retour à l'emploi et à la croissance (2006).
- Sous-emploi français, plein-emploi britannique, un paradoxe bien peu cordial (2004).

www.cercledoutremanche.com

Contact :

Philippe Chalon
Secrétaire général du Cercle d'outre-Manche
E-mail : philippe.chalon@cercledoutremanche.com
Tél : +44 (0)20 8762 8486