



Publié sur *Le Cercle Les Echos* (<http://lecercle.lesechos.fr>)

La chenillette du Queyras ou comment entreprendre en France

Rien de tel qu'un projet concret pour mesurer les défis auxquels se heurte l'entrepreneuriat en France.

La scène se passe début 2012 dans le Queyras, une très belle région des Alpes du Sud. Faute de moyens pour le rénover, le télésiège de la station a été fermé. Un jeune entrepreneur du pays y voit sa chance et propose de créer une entreprise qui montera les skieurs au sommet par une chenillette. Le projet est novateur et l'entrepreneur expérimenté, puisqu'il a déjà créé une école de ski alternative. Pourtant le projet stagne depuis de longs mois et le découragement gagne. Essayons d'en analyser rapidement les raisons :

- 1) L'opacité, l'instabilité et la multiplicité des règles destinées à protéger la montagne et à sécuriser le transport des skieurs ;
- 2) La multiplication des autorisations à obtenir de la part de la commune, du parc régional, de la préfecture, etc.
- 3) La timidité devant la prise de risque, en matière d'assurance notamment, et surtout face à un projet innovant, pour lequel les études de marché sont donc peu crédibles ;
- 4) L'équilibre économique et le financement. Il s'agit par définition d'une activité saisonnière et pleine d'aléas. Le recours aux subventions est le premier réflexe, mais seuls des fonds propres peuvent permettre d'amortir les inévitables coups durs. Dans ces conditions, envisager un crédit paraît particulièrement périlleux.

À l'aune de ce projet, regardons le contenu des programmes des candidats à l'élection présidentielle en matière de TPE et PME. Chacun est désireux d'en faire une priorité – autant dire qu'un consensus aussi large risque fort d'être superficiel. Et le diable se niche dans les détails.

Les principaux candidats proposent de créer une banque publique. Nicolas Sarkozy l'appelle "banque de l'industrie", nouveau nom de la BPME, devenue Oséo. François Bayrou reprend la même idée, mais en proposant d'y intégrer des capitaux privés et soutien la mise en réseau des

grandes entreprises et des PME qui se pratique en effet en Allemagne.

François Hollande veut aller plus loin, en affirmant : "Je créerai une banque publique d'investissement par le regroupement de la filiale entreprise de la Caisse des Dépôts, d'Oséo, du Fonds stratégique d'investissement, de l'emprunt national, des structures régionales de capital investissement. Je créerai un livret d'épargne industrie. L'effet réseau sera stimulé grâce à des fonds régionaux mutualisant les moyens des conseils régionaux, des métropoles, des pôles de compétitivité. Dans les régions, il y aura un interlocuteur unique pour les PME, TPE, et artisans. Un "pacte productivité" apportera 2,5 milliards d'euros d'aides à l'industrie et 2,5 milliards d'euros de soutien aux PME".

Dans quelle mesure ces annonces vont répondre aux demandes des entrepreneurs et des responsables des PME, cela reste un mystère. On comprend qu'il y aura un regroupement entre de multiples organismes existants, une coordination accrue entre les fonctionnaires qui les animent et la création de nouvelles aides. Ces dernières pourtant ne manquent pas, tant est foisonnant le nombre d'agences, de subventions, financements spéciaux et fonds de participation qui constituent un véritable maquis, à tous les niveaux (professionnel, régional, national, européen, etc.).

La création et la croissance des nouvelles entreprises ne sont pas l'affaire des fonctionnaires, ni le fruit des aides publiques. Bien souvent, l'administration se révèle anxiogène pour les entrepreneurs. Toutes les enquêtes d'opinion auprès de créateurs d'entreprise montrent qu'ils redoutent les formulaires, les autorisations, les dossiers administratifs. En outre, les délais de réaction des organismes publics sont incompatibles avec les réalités des marchés concurrentiels. Par formation, les fonctionnaires s'attachent à suivre des procédures formelles et à fuir les risques alors que pour de jeunes entreprises, tout est souvent affaire d'intuition, de prise de risque et de réactivité.

Un ouvrage récent montre le parcours remarquable de quarante Français qui ont créé de nouvelles entreprises en Asie. Aucun n'a eu recours aux aides publiques ou aux subventions. Très peu ont fait appel aux banques.

La chasse aux subventions, crédits et aides diverses détourne les entrepreneurs de la seule bataille qui compte : celle des clients et des investisseurs. Les entreprises de croissance n'ont pas tant besoin de crédits que de fonds propres. Mais comment y parvenir alors que l'investissement du capital privé dans les entreprises risque d'être découragé par le durcissement de la fiscalité du capital, tel qu'elle est pratiquée par le gouvernement actuel et annoncée par François Hollande ?

Des pays tels que le Royaume-Uni, les États-Unis ou encore Israël sont économes des deniers publics, mais encouragent les investisseurs individuels, les fonds privés de capital-risque, l'investissement dans la recherche et les relations entre universités, investisseurs et entrepreneurs – un cercle vertueux que le Cercle d'outre-Manche nomme "Triangle d'or". C'est ce qui explique que ces pays soient aussi novateurs en matière de santé ou de nouvelles technologies de l'information. Dans ces deux domaines, les succès des entrepreneurs français sont trop peu nombreux et existent souvent... hors de France.

Le rôle des pouvoirs publics n'est pas de multiplier les aides publiques et les organismes de

soutien. Il est de créer un environnement favorable à la prise de risques, à l'innovation et à la croissance.

Depuis quelques années, le crédit d'impôt recherche, le régime de l'auto-entrepreneur, les dispositifs d'encouragement aux business angels, le statut des entreprises innovantes, les incubateurs créés par les écoles et universités autonomes constituent de premiers succès. Ce sont des bases qui doivent être renforcées, améliorées et simplifiées, sans esprit partisan. Seuls des efforts continus et lisibles à l'avance par les investisseurs apporteront des résultats. C'est ainsi que les Britanniques font preuve d'une remarquable continuité dans le soutien continu aux investisseurs individuels, qui bénéficient à travers les Enterprise Investment Scheme, de réductions d'impôt élargies, et ce indépendamment de la couleur politique du gouvernement.

S'il est un sujet sur lequel s'impose le rassemblement sans sectarisme de toutes les compétences, c'est bien celui-ci.

Gérard Tardy

URL source: <http://lecercle.lesechos.fr/entrepreneur/creation-dentreprise/221143345/chenillette-queyras-comment-entreprendre-france>