

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38, rue Saint Sabin
75011 Paris
tel/fax : 01 48 06 48 86
diffusion@eclm.fr
www.eclm.fr

Les versions électroniques et imprimées des documents sont librement diffusables,
à condition de ne pas altérer le contenu et la mise en forme.
Il n'y a pas de droit d'usage commercial sans autorisation expresse des ECLM.

oser créer

Benoît Granger

oser créer

Les associations
d'appui aux créateurs
proposent une politique
ambitieuse pour
la création d'entreprise

L'association Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer a pour objectif d'aider à l'échange et à la diffusion des idées et des expériences de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) et de ses partenaires. On trouvera en fin d'ouvrage un descriptif sommaire de cette Fondation, ainsi que les conditions d'acquisition des ouvrages et dossiers édités et coédités.

L'auteur

Benoît Granger, 53 ans, est consultant et expert auprès de la Commission européenne. Journaliste, il a été rédacteur en chef de magazines spécialisés sur la création d'entreprise et le développement économique local, et il est l'auteur de plusieurs ouvrages sur la création d'entreprise et le capital risque de proximité. Puis il a développé, au sein de la Fondation France active, qui dépend de la Caisse des dépôts et consignations, des systèmes innovants de financement de la création d'emploi. Il a contribué à lancer les premiers produits de mobilisation de l'épargne éthique et solidaire. Il est consultant auprès de la Fondation des caisses d'épargne sur les concepts de micro-crédit.

Depuis 1996, il a publié plusieurs ouvrages et études sur le micro-crédit et la finance solidaire : la partie française de l'étude européenne sur le «Community Reinvestment Act américain et la responsabilité sociale des institutions de crédit» ; le livre «Banquiers du futur ; les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale», d'après une étude Inaise (International association of investors in the social economy), dans la même collection que le présent ouvrage ; il travaille pour la DG-V et le Bureau international du travail sur «Les outils financiers et juridiques du tiers secteur» et sur la création d'entreprise par les chômeurs et les outils de micro-finance.

Mél : benoit.granger@wanadoo.fr

© Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer, 1999

Dépôt légal, 1^{er} trimestre 2000

Dossier FPH n° DD 106 * ISBN : 2-84377-015-7

Diffusion : Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer,

38 rue Saint-Sabin, 75011 PARIS

Graphisme et mise en page : Madeleine Racimor

Maquette de couverture : Vincent Collin

Sommaire

Préambule	7
Introduction	13
Première partie :Préparer	
Pour une promotion globale de l'esprit d'entreprendre et d'innovation	
17	
Les nouveaux publics de l'esprit d'entreprendre	20
L'entrepreneuriat, de la maternelle à l'université	23
Pauvres, exclus et entreprenants :	
les nouveaux publics de l'esprit d'entreprendre	26
Devenir entreprenant, rester solidaire :	
les nouveaux territoires de l'esprit d'initiative	30
Propositions pour diffuser l'esprit d'entreprendre dans l'éducation	
35	
Ouvrir plus largement l'enseignement à l'esprit d'entreprise	35
Contribution de l'Académie de l'entrepreneuriat aux travaux de la	
Commission du CNCE	36
Concevoir une « campagne nationale de communication » sur l'esprit	
d'entreprendre	38
Organiser l'orientation et l'information du public	38
Obtenir des principaux ministères une communication globale	
sur les dispositifs disponibles	38
Coordonner l'accueil	39
« Banaliser » la création d'entreprise dans la communication	39
Développer l'innovation par l'exemple : observer, décrire, rendre	
reproductible	40
Le constat	41
Les Balises du CIME	42
Les propositions	43
Entreprendre ensemble	44
Trois propositions	46
Deuxième partie :Décider	
Autour des créateurs : accompagner le mouvement, faciliter	
la démarche de création	49
Un statut pour entreprendre et pour légitimer la démarche	52
Chômeur, indépendant, stagiaire, entrepreneur :	
le choix et l'angoisse	53
L'origine et la logique des propositions de Synergies	56
Des propositions pour une démarche progressive : officialiser un	
statut transitoire, avec droit de retour	57

Des propositions pour sécuriser le créateur : l'équité vis-à-vis de la protection sociale	6 2
Accompagner les créateurs ; reconnaître le professionnalisme des accompagnateurs	6 7
Les besoins des « apprentis-créateurs » sont clairement identifiés ;	
témoignages	6 8
Un accompagnement de qualité est avant tout un facteur de succès	7 0
Il existe un corps commun de méthodes et d'objectifs à atteindre.	
Le métier d'accompagnateur	7 1
Qualité de la démarche, qualités des réseaux	7 8
En direction des pouvoirs publics : propositions pour professionnaliser, systématiser l'accompagnement et reconnaître son rôle	8 6
Le rôle des couveuses, pépinières, ruches ou auberges d'entreprises,	
et autres démarches intégrées	8 7
Autour des créateurs, impliquer les entreprises dans le développement local	9 5
Les entreprises s'impliquent pour trois raisons	9 5
Propositions aux pouvoirs publics pour améliorer l'implication des entreprises dans le développement local	9 9
Troisième partie : Développer	
Après la création : mobiliser l'épargne pour financer les créateurs ..	1 0 7
Financer les créateurs, une affaire de confiance	1 1 0
Pourquoi les banques refusent elles de prêter ?	1 1 0
Les banques excluent ; donc les mouvements sociaux créent leurs propres outils financiers	1 1 6
Provoquer la confiance des banques dans le savoir faire des réseaux d'accompagnement	1 3 4
Propositions de Synergies pour réduire les besoins de financement et augmenter les ressources des entreprises en création ...	1 3 7
Mobiliser de nouvelles épargnes pour les jeunes entreprises ..	1 4 7
Il existe des réserves d'épargne motivée pour investir dans la création d'entreprises et d'emplois	1 4 8
Mobiliser de nouvelles ressources financières : les propositions de Synergies	1 6 3
Annexes	1 7 1

NDR. Les sigles suivis d'un astérisque sont développés en annexe 8.

Préambule

L'acte d'entreprendre, par la combinaison de la passion, de l'esprit d'initiative et du risque, est l'un des principaux moteurs de l'innovation. Il contribue à défricher de nouveaux champs d'activité, tant dans le domaine des technologies nouvelles que dans celui des nouveaux services et de l'innovation sociale. Il revêt ainsi une importance déterminante pour l'économie, l'emploi, la qualité de vie des années à venir, pour une société qui évolue et se prend en main. La création d'entreprise est un véritable enjeu de société. Elle est une grande cause nationale et nécessite donc une grande ambition politique : doubler en cinq ans le nombre annuel de créations afin de porter le taux de création d'entreprises de la France au même niveau que celui de ses principaux voisins européens.

Quelles sont aujourd'hui les sources massives de création directe d'emplois ? Les grandes entreprises, l'État, les collectivités locales ? Aucune d'entre elles, c'est un fait indiscuté. La création d'entreprises est une source majeure de création d'emplois, mais elle est en chute libre. Le nombre d'entreprises nouvelles ne cesse de baisser depuis huit ans en France. Quelles en sont les causes ? Multiples ! Culturelles, certaine-

ment, dans le fond. Mais il faut dire qu'il n'y a pas grand chose pour encourager les créateurs potentiels, et beaucoup d'obstacles pour les dissuader. Et pourtant, les trois-quarts des créations concernent un ou deux emplois. Il ne faut donc pas se contenter d'encourager les créateurs les plus ambitieux, mais tous ceux qui ont un projet de création.

Créer une véritable dynamique de la création d'entreprises nécessite une politique à long terme, même si certaines mesures sont urgentes. Synergies pour la création d'entreprises s'est donné comme objectif de construire cette vision de long terme tout en identifiant les mesures efficaces à court terme. Les propositions émises par Synergies, réparties en six thèmes, sont le fruit d'un long travail collectif, d'une mise en débat public, et reflètent l'état actuel de la réflexion des acteurs de terrain. Mais, plus que des propositions, il nous semble qu'il convient de construire un partenariat nouveau entre le monde associatif, l'État, les collectivités locales, les entreprises, les partenaires sociaux, les banques, les corps consulaires, le monde éducatif pour créer un environnement favorable pour les créateurs. « Ouvrir largement les portes de l'initiative économique et de la création d'entreprises »¹ nécessite d'agir à trois niveaux : faire émerger des créateurs, les conforter, financer la création.

Synergies pour la création d'entreprises est une dynamique associative d'acteurs qui soutiennent l'initiative économique et la création d'entreprises. C'est un collectif d'organismes et de réseaux² qui ont pour objectif commun de stimuler et d'aider la création d'entreprises par la mise en œuvre d'outils de financements, d'accompagnement et de conseil aux créateurs. En

1. Titre du manifeste de Synergies.

2. Membres de Synergies : Académie de l'entrepreneuriat, Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais, Club d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne (CIGALE), Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi (CIME), Réseau des boutiques de gestion (RBG), Comité de liaison des comités de bassin d'emploi (CLCBE), Confédération générale des SCOP entreprises (CGSCOP), Conseil national des économies régionales (CNER), Développement & Emploi, Épargne financement information des créateurs d'entreprise et d'activité (EFICEA), Finances solidaires (FINANSOL), Fonds France active (FFA), Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH), France Initiative Réseau (FIR), Institut de développement de l'économie sociale (IDES), Nouvelle économie fraternelle (NEF), Réseau Entreprendre, Réseau européen des entreprises pour la cohésion sociale (EBNSC), Solidarité

décembre 1997, Synergies a rédigé et diffusé largement le manifeste « Pour ouvrir largement les portes de l'initiative économique et de la création d'entreprises »³. Ce manifeste appelait à une Conférence nationale qui s'est tenue les 5 et 6 novembre 1998 à Paris. Lors de cette Conférence, Synergies a déposé, auprès des pouvoirs publics, 39 propositions, fruits de l'expérience accumulée par ses membres, sous l'intitulé « La création d'entreprises doit être soutenue globalement et non de façon fragmentaire ». Ces propositions avaient été élaborées au sein de groupes de travail associant des experts des pouvoirs publics, des compagnies consulaires, des grandes agences nationales, des partenaires sociaux, des entreprises. Aujourd'hui Synergies souhaite favoriser, par son action, la mise en œuvre rapide des propositions les plus déterminantes⁴.

Cet ouvrage est un document d'étape dans cette dynamique. Il a été conçu et réalisé à partir de tous les matériaux accumulés au long de ces deux années d'existence : les travaux des groupes préparatoires de la Conférence nationale, les actes intégraux de cette Conférence, les travaux des groupes de travail qui ont depuis repris le flambeau, et quelques compléments extraits d'études récentes réalisées sur le sujet.

Cet ouvrage est un document collectif. Il fallait, bien entendu, tenir la plume, et Benoît Granger l'a remarquablement bien fait. Il a su reprendre tous ces matériaux pour en extraire l'essence, la rendre agréable à lire, abordable, pas seulement par les spécialistes, et ajouter aussi sa patte, sa touche personnelle, lui qui, comme journaliste, gestionnaire de fonds, accompagnateur de créateurs sur le terrain, suit la création d'entreprise en France et en Europe depuis plus de vingt ans. C'est son livre, et c'est aussi le livre de Synergies car il est le fruit d'un travail collectif où la recherche de consensus sur des diagnostics, des analyses et des propositions communes est permanente, débordant d'ailleurs largement le cadre de ses membres.

Une centaine de personnes, dont les meilleurs professionnels de la création d'entreprises, ont travaillé pour élaborer les pro-

4. Voir la formulation actuelle des propositions Synergies, annexe 4.

5. Patrick Boulte (Réseau européen des entreprises contre l'exclusion), Arnaud Maigre (Solidarité Entreprise), Dominique Thierry (Développement & Emploi), Jean-Pierre Worms (France Initiative Réseau).

positions présentées en novembre 1998. Elles ont été mises en débat au cours des ateliers de la Conférence à laquelle ont assisté plus de trois cents personnes. Puis retravaillées, elles ont été discutées et débattues, depuis, avec plus d'une trentaine de partenaires institutionnels dont presque toutes les administrations qui ont un rôle à jouer dans la création d'entreprises. Ce livre est le reflet de toutes ces avancées. Il a été relu et corrigé par les animateurs de chaque atelier thématique, puis relu globalement pour assurer un bon équilibre et une bonne cohérence de l'ensemble. Je tiens à remercier Benoît Granger, au premier chef, ainsi que l'équipe éditoriale qui l'a soutenu et appuyé dans ce travail⁵.

Ce livre a plusieurs objectifs :

- ✓ Il veut d'abord être l'expression d'un credo très fort en l'initiative comme solution principale au problème de l'emploi. Vu les moyens qui sont consacrés pour avoir une véritable politique volontariste dans ce domaine, il y a encore beaucoup de travail à faire et de responsables à convaincre. On sent que la création d'entreprises est encore, la plupart du temps, considérée comme une passion assouvie par quelques aventuriers en quête de sensations, d'argent et de pouvoir.
- ✓ Il veut faire passer l'idée que seule une politique globale peut permettre de réussir. Il ne s'agit pas de sortir du chapeau les quatre mesures clés qui débloqueront tout mais d'établir une vraie politique de long terme en ayant une vision du système global de la création.
- ✓ Il veut montrer la nécessité des efforts conjoints de tous les acteurs de la société : locaux et nationaux, publics et privés, individus et organisations.
- ✓ Il veut montrer la nécessité d'avoir des organisations compétentes et qualifiées en contact étroit avec le créateur lui proposant une aide adaptée. C'est une vraie filière professionnalisée qui doit s'organiser sur le terrain et faire primer la recherche des complémentarités pour un meilleur service aux créateurs.
- ✓ Il veut aussi montrer que le créateur n'est pas le cow-boy solitaire que nous montrent trop souvent les portraits des médias grand public. C'est, au contraire, un homme très entouré qui développe des projets au sein de fortes solidarités.

Je m'intéresse depuis quelques années à ce domaine et j'ai découvert qu'il était pavé de solutions uniques. Comme le déclarait un représentant officiel des pouvoirs publics à la Conférence nationale de Synergies, il suffit d'avoir un environnement favorable sur le territoire, un terreau, pour que les jeunes entreprises poussent et prospèrent : tout le reste (comprenez ce que font les membres de Synergies) est rigoureusement inutile. Et tant d'autres messages similaires qu'on entend,

telles des ritournelles : un seul problème, une seule solution ! Développer l'apport en fonds propres sous forme de prêt gratuits, voilà le véritable effet de levier. Pour d'autres, tout réside dans les garanties financières. D'autres encore considèrent que tous ces produits financiers solidaréthiques ne servent à rien, ce qui compte c'est de gagner la confiance des banques et de leur apporter les cautions morales et techniques suffisantes. Mais certains pensent que tout ceci n'est pas un problème d'argent : l'argent, il y en a bien assez ! L'important c'est un bon business plan, l'adéquation homme-projet, le réconfort moral qu'on apporte au créateur. D'autres opinent du chef : il y a bien assez d'argent, ce n'est pas ça le problème, ni d'accompagner le créateur d'ailleurs, les statistiques peuvent le prouver, si on le souhaite. Le véritable problème, c'est le coût des dossiers ! Mais comment le résoudre : les mathématiques ne mentent pas et elles ne disent rien de bon en la matière ! Enfin, pour d'autres encore, il ne sert à rien de s'affoler sur tout ça, de toutes façons nous n'avons pas de créateurs, alors préparer le terrain, l'arroser, l'engrais, embaucher les jardiniers, à quoi cela peut-il bien servir, si on n'a pas les graines ? Peut-être les plus sages sont-ils ceux qui disent que la création finalement n'a d'intérêt que comme terrain d'expression d'une citoyenneté salvatrice, d'une expression des solidarités et des dynamiques de groupe, le reste n'est que détail.

L'approche de Synergies n'est finalement que l'héritage d'un bon sens paysan qui dit que pour que la plante pousse il faut la graine bien sûr, le sol, l'eau, l'arrosoir, l'engrais, le jardinier, ses outils, et, du soleil ! Et le bon sens dit même qu'un potager qui donne toute une variété de fruits, c'est tellement mieux ! Les plus politiques voudraient trouver les trois ou quatre mesures qui débloqueraient la situation et feraient sauter le barrage libérant les eaux vives de la création d'entreprises venant irriguer

les sols arides, épuisés par les cultures intensives de la globalisation. Comme si trois ou quatre coups de bêches suffisaient à ramasser une récolte miracle. Là encore le bon sens paysan sait qu'une terre se travaille avec soin, avec patience. Elle ne donne rien aux gens pressés. Ce livre est une borne d'étape qui va jaloner le chemin entrepris par Synergies pour la création d'entreprises, un chemin qui n'est pas un raccourci, car les raccourcis ne mènent nulle part sur cette route.

Philippe Amouroux
Délégué général Synergies

Introduction

Au-delà des politiques macro-économiques de croissance pour aider l'investissement et soutenir la consommation, au-delà de la réorganisation du travail dans les entreprises pour que les gains de productivité puissent être mieux répartis entre compétitivité, salaires et emplois, il y a un troisième levier de la croissance et de l'emploi, levier insuffisamment reconnu et valorisé : la création d'entreprises par la mise en mouvement de la capacité d'initiatives économiques des citoyens.

Il y a là un formidable gisement d'emplois nouveaux : la majorité des nouveaux emplois se créent dans de jeunes entreprises et de petites entreprises.. On sait les comptabiliser mais on ne les voit pas car leur dispersion les rend moins visibles que les emplois des grandes entreprises.

Mais c'est aussi un formidable levier d'innovation, de découverte de nouveaux créneaux de développement, de mobilisation de nouvelles ressources pour le développement, d'invention de nouveaux produits et services.. bref, d'élargissement des marchés, de croissance économique en tant que telle.

Les créateurs d'entreprises sont d'extraordinaires « têtes chercheuses » de l'économie de demain, ils découvrent les besoins émergeant des personnes, des collectivités et des entreprises, et ils expérimentent les moyens d'y répondre.

Enfin, l'initiative économique des citoyens, dès lors qu'elle devient accessible au plus grand nombre et que se nouent autour d'elle des solidarités, est un formidable vecteur de renforcement du lien social.

Mais la distance est grande entre cette richesse potentielle et la réalité. Situation contradictoire que l'on peut décliner en quatre paradoxes qui forment quatre séries de questions auxquelles « Synergies » a tenté de répondre.

✓ Premier paradoxe :

Les valeurs d'initiative et de responsabilité personnelle sont des valeurs montantes, des aspirations de plus en plus largement partagées, mais toutes les institutions de notre société, les modèles de carrière, les statuts sociaux sont fondés sur d'autres valeurs, celles de la sécurité garantie par l'État.

Si la responsabilité individuelle appelle le risque, comment peut-on inciter à la prise de risque et en même temps sécuriser le risque ? Comment garantir les droits sociaux de ceux qui s'y aventurent ?

✓ Deuxième paradoxe :

L'envie d'entreprendre est de plus en plus partagée dans tous les milieux sociaux : « se mettre à son compte », « être son propre patron », c'est dans ces termes que cela s'entend. Mais ce mouvement de fond, ce désir d'être acteur de sa propre vie, y compris de sa vie professionnelle, se heurte à des rigidités sociales et à ce constat : la création d'entreprise est majoritairement le fait d'un milieu social relativement étroit, quatre fois sur cinq, de personnes dont les parents ou les proches sont eux-mêmes entrepreneurs.

Comment élargir l'accès à l'entreprise, rendre effectif le droit d'entreprendre ?

✓ Troisième paradoxe :

Créer est toujours difficile, il faut des compétences et pas seulement du caractère et de l'envie. Mais plus on s'élève dans les compétences sanctionnées par notre système éducatif, plus prestigieuses sont les diplômes acquis – ceux des grandes écoles d'ingénieurs par exemple – plus les carrières offertes

sont déjà toutes tracées hors des chemins cahoteux de la création d'entreprises. Le risque d'entreprendre repose dès lors sur ceux que notre appareil d'enseignement a le moins outillé pour l'assumer.

Comment renverser la tendance, ouvrir l'enseignement vers le monde de la création d'entreprise, vers l'initiative économique ?

✓ Quatrième paradoxe :

La démarche d'entreprise est une démarche individuelle (d'un individu ou de plusieurs individus), qui s'inscrit dans un enjeu collectif. La collectivité a besoin de créateurs d'entreprises ; c'est une source essentielle du développement économique. Les créateurs d'entreprises ont également besoin de la solidarité de la collectivité ; elle s'exprime par la mise en place de dispositifs d'accompagnement et de financement, par la constitution de réseaux de relations, la mise à disposition de compétences.

Comment sortir alors de cette dichotomie qui consiste à opposer l'individu à la collectivité et assurer au mieux cette conjonction de l'initiative individuelle et de la solidarité ?

On pourrait décliner d'autres paradoxes, ils se résument en un constat : le désir d'entreprendre croît en même temps que

6. Voir l'exposé et les travaux d'André Letowski, APCE. Les « créations au sens large » incluent les créations ex-nihilo, les reprises et les réanimations d' e n t r e p r i s e s .

la reconnaissance de l'utilité sociale de la création d'entreprises mais le nombre de créations stagne et même décroît.

Il y a un formidable gâchis dans un tel enlissement. Pour en sortir, il faut les moyens et la volonté politique de l'État, il faut aussi mobiliser l'expérience, la connaissance pratique et l'énergie des acteurs de terrains.

Mettre en synergie dynamique, au niveau national et local, acteurs publics et privés, État et société civile pour faire de la création d'entreprises la grande cause nationale qu'elle doit impérativement devenir, telle est l'ambition de ceux dont les travaux fournissent la matière de ce livre – espérons qu'elle sera bientôt celle de toute la société française.

Jean-Pierre Worms

Première partie

PRÉPARER



Pour une promotion globale de l'esprit
d'entreprendre et d'innovation

7. Jean Kerkhofs, professeur émérite à l'université de Louvain en Belgique, était venu en novembre 1998 commenter devant les réseaux membres de Synergies deux sources principales que sont European Values Studies et Eurobarometre.

8. Première motivation : devenir son propre patron, s'épanouir ; 2. créer des emplois ;

La baisse du nombre des créations depuis plusieurs années et la nature de ces créations, trop petites, trop modestes, trop peu ambitieuses ne permettent pas de démontrer de façon évidente l'apport indispensable des jeunes entreprises à l'économie. On sait pourtant aujourd'hui que les créateurs d'entreprises sont créateurs d'emplois.

Selon les études et les évaluations de l'APCE (Agence pour la création d'entreprise) et de l'Insee (Institut de la statistique et des études économiques), les créateurs d'entreprises au sens large⁶ génèrent chaque année quelque 500 000 emplois : emplois nouveaux ; emplois qui subsistent dans des opérations de reprises d'entreprises ; emplois indépendants de ceux qui se «mettent à leur compte». Les créateurs d'entreprises sont donc les premiers créateurs d'emplois, de loin et depuis longtemps. Mais depuis 1990, sommet de la courbe, le nombre des créations pures ne cesse de diminuer, le «manque à créer», comme on parle d'un manque à gagner, prenant un tour dramatique. «Si le rythme de 1990 avait été conservé, nous aurions eu 400 000 emplois de plus en 1997», affirme André Letowski, responsable des études à l'APCE. Curieusement, alors que les secteurs propices à la création d'entreprises se développent vite (par exemple les activités de services aux entreprises), l'emploi salarié s'y développe plus vite que l'offre des nouvelles entreprises. Enfin un coin de ciel bleu : Letowski et quelques autres insistent pour que l'on torde le cou à cette vieille scie sur le taux d'échec. «20 % des créations nouvelles d'une génération donnée auront connu un dépôt de bilan cinq ans après», affirme-t-il. Ce qui n'a rien à voir avec le trop fameux «un créateur sur deux se plantera», que l'on nous sert depuis des décennies.

Pourtant, inutile de le nier, la courbe a vilaine allure. Et elle continue de baisser en 1998, alors que l'économie va de mieux en mieux. Conjoncturellement, la quasi-disparition de l'Accre (Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprises), dont Synergies demande le rétablissement sous des formes modernisées, a accentué le phénomène. Mais bien d'autres causes convergent. Letowski s'inquiète de ce que la contribu-

9. «Les Français et l'esprit d'entreprise», commentaire du sondage Ipsos-CNPF* cité ci-dessus, ANCE*, 23 septembre 1996. Dans le même esprit, on peut également citer les 45 % des Français qui déclarent «qu'ils préféreraient être à leur compte s'ils en avaient le choix ou la possibilité», sondage

tion des créateurs à l'économie en général tende à la baisse. Ceci est dû, entre autres, à l'attitude des donneurs d'ordre. Si les grandes et moyennes entreprises n'entretiennent pas autour d'elles un vivier vigoureux de jeunes pousses à qui elles confient des travaux et avec lesquelles elles acceptent de partager une partie de la valeur ajoutée, la place des créateurs restera dérisoire !

Autre indice : le fait qu'une part très faible des jeunes diplômés se sente attirée par la création en est un signe ; on ne compte pas faire fortune en entreprenant ! sauf peut être, même si c'est encore insignifiant sur le plan quantitatif, dans les NTIC, les nouvelles technologies liées à Internet.

Ainsi, l'essentiel des questions liées à l'esprit d'entreprendre relèvent de la culture : celle que l'on acquiert ou non dans le système d'enseignement ; et celle que véhicule la société notamment par les media. D'où la logique des analyses et des propositions qui suivent, qui concernent le système d'enseignement et la communication.

Ces propositions s'enchaînent avec celles qui portent sur l'innovation : on ne doit pas résumer cette dernière à la technologie, montrent les membres de Synergies qui travaillent cette question. Au contraire, en matière de création d'entreprise, l'innovation a lieu, le plus souvent, dans la sphère des services, et dans les façons d'entreprendre. C'est pourquoi nous évoquons à la fin de cette première partie *Entreprendre ensemble*, un groupe de travail de Synergies investi dans les valeurs collectives de l'entrepreneuriat.

Les nouveaux publics de l'esprit d'entreprendre

Les valeurs à la base de l'esprit d'entreprendre – désir d'autonomie, d'accomplissement personnel, de responsabilité – font un retour remarqué dans les sondages, mais le nombre d'entreprises nouvelles continue de baisser. Des sondages récents montrent que les Français ont une perception très positive de la notion d'entreprise, et qu'ils attendent beaucoup des chefs d'entreprises, mais, en majorité, les parents souhaitent que leurs enfants trouvent une bonne place stable dans l'administration..

Diffuser l'esprit d'entreprendre nécessite de tenir compte de

ces contradictions, qui piègent ces désirs dans un étau.

Des propositions suivent. Les réseaux à l'origine de la création de Synergies pour la création d'entreprises souhaitent les diffuser et les enrichir. Car ces propositions doivent intégrer une nouvelle dimension culturelle. Les fils d'entrepreneurs ne sont plus seuls à entreprendre : des personnes en difficulté, des exclus connaissent le succès. Et le désir d'autonomie ne se traduit pas nécessairement en recherche du profit personnel : il peut aussi s'associer à des objectifs généreux, désintéressés. À des changements de valeurs dans la société correspondent des changements de cultures vis-à-vis de l'esprit d'entreprise.

Aujourd'hui on entreprend, même pauvre ou exclu. On entreprend aussi «à but non lucratif». Est-on encore dans «l'esprit d'entreprendre»? Oui, à l'évidence ; ou du moins dans l'esprit d'initiative, qui en est un préalable. Nouveaux publics, nouveaux objectifs, nouveaux réseaux : l'esprit d'entreprise ne se réduit pas à un sous-produit de la vague libérale. Il traverse les groupes sociaux et des cultures qui bougent. Des sondages européens le confirment⁷ : aux désirs d'épanouissement personnel qui s'affirment aujourd'hui, s'ajoute une exigence de fraternité ; donc des droits de l'homme. Y compris le droit à l'initiative ?

Derniers sondages : contradictions et évolutions

Il est difficile de tirer un portrait de l'esprit d'entreprise aujourd'hui, tant les sondages paraissent contradictoires. Les désirs d'autonomie dans le travail, de responsabilité, de réalisation de soi-même, de gratification font une remontée spectaculaire dans les désirs exprimés par les Français quant au monde du travail. Ces valeurs s'expriment au détriment de désirs plus anciens de sécurité dans le travail, de statut, de reconnaissance sociale, etc.

Ces valeurs d'autonomie sont aussi celles qu'expriment les créateurs d'entreprises quand on leur demande pourquoi ils veulent créer (ou ils ont créé). C'est avant tout, disent-ils, par souci d'autonomie, d'indépendance, donc d'auto-réalisation⁸. Désirs qui sont sans doute proches de ces comportements de «consommateurs entreprenants» décrits par ailleurs.

Mais si on crée parce qu'on veut être autonome, le désir d'autonomie ne suffit pas. Les Français se disent attirés par la

création d'entreprises, mais 90 % d'entre eux estiment que créer une entreprise est difficile : surtout à cause des charges, trop lourdes, et des banques, trop frileuses.

On peut craindre une sorte d'effet d'imprégnation de ces réticences, qu'elles soient justifiées ou non. Comme le fait remarquer André Letowski dans son commentaire⁹, on a le sentiment que peu de nos concitoyens passent à l'acte ; alors que « la création d'entreprise est fortement ancrée dans la culture des Français puisque 41 % ont essayé, l'ont fait, ou y pensent », résume-t-il... Ce qui est une façon de montrer que le système d'accompagnement est peu répandu, puisqu'il ne permet pas de dépasser ces craintes, pour le plus grand nombre !

Ce sont les fils d'entrepreneurs qui entreprennent : comment élargir le cercle ?

70 % de ceux qui « passent à l'acte » étaient fils de chefs d'entreprises, ou d'indépendants, ou avaient des liens familiaux avec ces derniers dans les années quatre-vingt, mais cette influence est en baisse. En d'autres termes, la reproduction restait la règle, y compris dans le domaine de la création d'entreprise : les fils font ce que leurs pères leur ont « montré ». « C'est sans doute, dit André Letowski, la différence essentielle entre l'influence issue de l'enseignement et celle issue de l'éducation familiale. L'école explique, enseigne ; elle ne donne pas l'exemple ; elle autorise peu l'expérimentation : alors que « se mettre à son compte » requiert la force de l'exemple, l'expérimentation ; non pas tant le goût du risque, mais sa mesure... »

Ceci explique aussi, en partie, des comportements très différents selon les groupes sociaux. Même l'appartenance ethnique est une variable pertinente dans les différentes « façons de faire », pour créer ou pour se mettre à son compte. Ainsi, répandre l'esprit d'entreprise dans d'autres groupes sociaux, donc le faire sortir de cette reproduction, est une œuvre de longue haleine : il faut que les pères montrent à leurs enfants. Les membres de Synergies qui travaillent sur la possibilité pour les Rmistes de se mettre à leur compte travaillent pour les 30 ans qui viennent !

L'entrepreneuriat, de la maternelle à l'université

Le premier congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, membre de Synergies (voir présentation ci-dessous) a eu lieu en novembre 1999 à Lille. Une bonne occasion pour faire le point sur les efforts que fait le système d'enseignement pour diffuser l'esprit d'entreprendre. Les expériences décrites montrent un réel souci de renouveler des méthodes pour les adapter à la matière, « qui ne s'enseigne pas », soutiennent certains. Autour du personnage du créateur s'organisent, comme en cercles concentriques, d'abord les réseaux d'accueil de conseil et d'appui, puis l'enseignement, puis, en s'éloignant encore, la sensibilisation. L'entrepreneuriat pénètre le lycée, par le biais d'expérience de coopération avec de grandes entreprises. Plusieurs universités décrivent leurs travaux de recherche sur les caractéristiques du succès. Bertrand Saporta, professeur à l'université de Bordeaux, dirige un DESS (Diplôme d'études supérieures spécialisé) de création d'entreprise depuis 1992. Michel Marchesnay, professeur à Montpellier, laboure les concepts et les évolutions de la « petite entreprise » depuis 30 ans, et coopère avec de nombreux pays étrangers en matière d'entrepreneuriat. « Les écoles de gestion, comme celle de Lyon, réforment leurs méthodes, dit Alain Fayolle, pour diffuser l'entrepreneuriat au sein de l'ensemble des enseignements. »

Même les écoles d'ingénieurs se dotent de filières entrepreneuriat : « il a suffi d'ouvrir la porte pour que les élèves se précipitent », résume Jacques Béranger, responsable de la création d'entreprises pour les écoles de Télécoms, qui met au point un concept de couveuses adaptées aux projets NTIC*. Bien sûr, les bons salaires et le statut d'ingénieur offerts par les grands groupes restent une concurrence. Mais l'engouement pour les NTIC, quelques succès éclatants de « Start-up » lancées ces dernières années, commencent à influencer une partie des étudiants.

Autre témoignage, celui de Pierre Audibert, enseignant, qui

10. Attention : le fait d'avoir perçu l'Accre* ne suffit pas à définir une population de créateurs « en difficulté ». Letowski montre très bien que les chômeurs de moins d'un an créent « comme les autres », en plus petit. En revanche les chômeurs de plus d'un an (un tiers des chômeurs) ont obtenu un coup de pouce décisif. Et 20 % des chômeurs « ne seraient pas passés à l'acte » sans l'Accre*. Échouent-ils plus que les autres ? A priori non.

est passé par France Initiative Réseau avant de rejoindre le ministère. Il est responsable d'une mission entrepreneuriale d'envergure, puisqu'elle concerne les Emplois jeunes de l'éducation nationale. Dans cinq ans, ces aides éducateurs se poseront la question de leur intégration et de leurs projets personnels. Pierre Audibert commence dès maintenant des opérations de sensibilisation, région par région, afin de mettre sur la table l'hypothèse « création d'entreprise, pourquoi pas ? » « Nombre d'entre eux travaillent dans les ateliers d'initiation à l'informatique dans les écoles, par exemple, dit Pierre Audibert. Ils sont en train d'acquérir un savoir-faire qui est très demandé ».

L'esprit d'entreprendre dès la maternelle, pour modifier une culture

L'esprit d'entreprendre doit se diffuser tôt pour avoir de l'impact. La région Nord qui reçoit ce premier congrès est connue pour la qualité de ses réseaux d'accompagnement de la création. Elle est connue aussi pour les expériences innovantes de coopération entre établissements d'enseignement et entreprises. René Daisne, proviseur du lycée de Bruay la Bussière, décrit le partenariat mis au point entre son lycée (cinq classes de Brevet de technicien supérieur) et un groupe industriel voisin, STA, pour aider les élèves qui veulent se lancer à leur compte.

Le cercle suivant est décrit par Jacques Fontaine, chargé de mission à l'Agence régionale de développement, et responsable de l'animation dans le système régional d'enseignement. Il évoque le concours des « mini-entreprises » créées dans le secondaire, et les animations autour de « Boule et Bill créent leur entreprise », une bande dessinée destinée au primaire. C'est en instillant ainsi, dès l'enfance, très loin de la création elle-même, un esprit entrepreneurial, que l'on contribue à modifier une culture. Car celle du Nord, rappelait Christian Bataille, président de l'Agence régionale de développement, a été longtemps celle de la mono-industrie et des grandes entreprises.

11. Même si le découpage qui suit est artificiel, puisque l'on sait que de nombreux chômeurs créateurs sont à la fois créateurs Accre*, clients des boutiques de gestion, et emprunteurs ADIE*.

Pascal Colombani : sensibiliser dès l'enseignement secondaire

Ce congrès était également une bonne occasion de faire le point sur les mesures nouvelles. Le gouvernement actuel a fait passer en juillet 1999 une importante loi sur l'innovation (qui ne traite hélas que d'innovation technologique : voir plus bas) toute entière inspirée par l'idée que les chercheurs doivent pouvoir devenir entrepreneurs plus facilement. Le tableau est plus large, montre Pascal Colombani, directeur de la recherche au ministère de l'Éducation nationale, de la recherche et de la technologie. Dans sa déclaration publique, il insiste sur la continuité des efforts en cours. «Il faut sensibiliser les jeunes dès l'enseignement secondaire si l'on veut avoir des universités plus efficaces», dit-il, et il décrit le concours du meilleur projet pédagogique organisé dans les lycées techniques et professionnels (100 MF de budget, 2 000 projets reçus en trois mois, 300 créations seront aidées).

«Rendre facile et légal aux chercheurs ce qui était difficile et illégal»

L'un des objectifs de la loi du 17 juillet 1999, dit-il publiquement, est «de rendre facile et légal aux chercheurs ce qui était difficile et illégal» ... Ce qui signifie qu'ils seront autorisés à prendre des parts de capital dans des start-up technologiques, et pourront devenir entrepreneurs sans couper les ponts, sans être contraints de quitter la fonction publique, «ce qui est interdit aux autres catégories de fonctionnaires», insiste-t-il. Les bons de souscriptions de parts de créateurs (des stock options pour jeunes entreprises), dont les conditions d'attribution sont élargies par la loi, ont le même objectif : rendre attractives les conditions d'embauche grâce aux espoirs de plus-values. Le cadre fiscal de ces créations est également

12. «Le devenir des entreprises créées et des porteurs de projet issus du chômage. Analyse à partir des études conduites dans 5 groupes de Boutiques de gestion et enrichie de la comparaison avec des chiffres nationaux», par André Letowski, APCE, mai 1998.

favorable (par exemple grâce au crédit d'impôt recherche) ; et le cadre juridique est facilité, puisque la SAS, la société par actions simplifiée, peut désormais avoir pour actionnaires des personnes physiques.

Enfin, deux autres mesures complètent ce dispositif entrepreneurial. Le développement d'incubateurs pour les créations technologiques : « 200 MF sont mobilisés pour aider les universités à créer de telles structures, qui ne sont pas des organes de valorisation de la recherche. Ce sont des structures de management. 12 incubateurs sont actuellement mis en place avec des aides de l'Anvar (Agence nationale pour la valorisation de la recherche) et des régions ». Enfin des fonds d'amorçage, pour faire « du vrai » capital risque, sont dotés de 100 MF de crédit publics, et se développent avec l'aide du CEA*, de l'Inria*, de la Caisse des dépôts et de certaines régions..

À quand une Anvar* pour l'innovation sociale, comme il existe une Anvar pour l'innovation technologique ?

Le tapis rouge impressionne. Il est déroulé devant ce qui constitue la « crème de la crème » des créateurs d'entreprises ; et tant mieux, puisque tout prouve que le potentiel de ceux qui réussiront est considérable, en terme de création de richesses comme d'emplois induits, de haut niveau. Pourtant, les réseaux de Synergies ne peuvent éviter un sentiment de frustration devant une telle batterie de mesures. La création d'emplois dans ce dispositif entrepreneurial ne sera qu'une résultante, pas un objectif. Tout le contenu social de la création d'entreprise est gommé. C'est pourquoi on aimerait autant voir autant d'énergie et d'imagination politique au profit des gros bataillons dont les ambitions sont plus modestes, mais qui font nombre et qui font sens. « À quand une Anvar de l'innovation sociale, comme il existe une Anvar pour l'innovation technologique ? », demandait un participant l'an dernier à la conférence Synergies (voir la fin de ce chapitre). À quand le FCPIS, le Fonds commun de placement pour l'innovation sociale, de la même façon que l'État propose d'énormes avantages fiscaux aux FCP (Fonds commun de placement) pour l'innovation technologique ? (voir 3^e partie : propositions de Synergies en matière de mobilisation de l'épargne). Les « start-up techno », comme on dit familièrement, ce sont 1 000 créations par an, certains disent 200 (voir

ci-dessous). Les autres, ce sont 150 000 créations d'entreprises par an. Dont il résultera environ 450 000 emplois cinq ans après. Quel tapis rouge leur offrira-t-on ?

Pauvres, exclus et entrepreneurs :
les nouveaux publics de l'esprit d'entreprendre

Les entrepreneurs se reproduisent entre eux, c'est le phénomène dominant. Mais la volonté d'entreprendre et de réussir est aussi présente parmi les groupes sociaux défavorisés. Les statistiques Accre* depuis près de 20 ans¹⁰, les résultats de l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) depuis moins longtemps, les clients des Boutiques de gestion montrent que des chômeurs et des exclus connaissent un taux de réussite comparable à celui des autres groupes sociaux.

Deux différences subsistent :

- d'une part, ils créent en général des entreprises plus petites et plus fragiles. Il est probable aussi qu'ils sont nombreux parmi les « nouveaux services », du moins ceux qui exigent peu de capitaux initiaux et de qualification ;

- d'autre part, ils ont besoin d'une aide beaucoup plus importante et personnalisée que les créateurs d'autres groupes sociaux.

D'où la question : les outils de promotion de l'esprit d'entreprise définis par le CNCE (Conseil national pour la création d'entreprise) sont-ils suffisants ? Non, dans la mesure où « l'esprit d'entreprise » dans les milieux défavorisés exige des interventions très spécifiques, passant par des réseaux beaucoup plus fins que l'école ou la publicité grand public.

Voici trois populations cibles¹¹, qui illustrent ces changements de culture.

Les « créateurs Accre* » : même succès que les autres depuis 20 ans

L'équipe de l'École normale supérieure qui a étudié les données de l'Accre confirme des enquêtes partielles : les chômeurs qui ont obtenu cette aide publique atteignent un taux de succès assez comparable à celui des autres créateurs. Pourtant

on connaît leurs handicaps : niveau de qualification ; durée antérieure de chômage ; manque de capitaux ; pression des délais administratifs..

Certes, les chômeurs ne constituent pas un groupe social homogène ; pourtant des opérations de promotion de la création d'entreprise s'adressent à eux de façon spécifique. Les modules de sensibilisation mis au point par l'ANPE*, les formations, les chèques conseil : toutes ces réalisations tentent de répondre aux objections connues par les sondages (créer « le dos au mur » est trop risqué, image très négative, etc.).

Parmi les progrès accomplis ces dernières années, l'objectif qui consiste à « banaliser » la création d'entreprise pour les chômeurs est en bonne voie. Se mettre à son compte peut devenir une hypothèse parmi d'autres de reconversion professionnelle ; ni plus héroïque ni plus risquée que de changer de métier, à condition que l'accompagnement proposé soit de bonne qualité. De même pour les cadres au chômage, les nouvelles formes de relations contractuelles avec les entreprises, le développement de missions à temps partagé, les prestations des sociétés de portage ou l'adoption du statut de consultant.

Ces opérations, assez discrètes mais bien suivies par l'ANPE, ont sans aucun doute un impact positif sur l'état d'esprit des chômeurs. C'est une contribution à un changement de culture – ou d'imaginaire.

Les clients des boutiques de gestion changent de culture

Les Boutiques de gestion, depuis leur origine, reçoivent de nombreux chômeurs qui veulent créer leur entreprise. Une enquête récente portant sur plusieurs milliers d'entreprises créées avec l'aide d'une Boutique dessine un portrait positif de ces micro-entrepreneurs¹².

Les clients des Boutiques de gestion proviennent essentiellement du chômage (60 à 80 %) et même du RMI* (jusqu'à 30 % selon les Boutiques enquêtées). Ils créent en nom personnel plus souvent que la moyenne, des activités qui s'adressent à des particuliers plus souvent qu'à des entreprises. Ils ont demandé et reçu en majorité deux prestations : conseil plus formation dans tel ou tel domaine. Au-delà de l'acquisition de connaissances nouvelles, ils estiment en majorité que les Boutiques de gestion les ont aidés à « franchir des étapes clés »

en les encourageant, en les aidant à élaborer leurs projets. Et le résultat est décisif. Exemple : sur un échantillon (restreint, il est vrai) de personnes handicapées, dont l'aide est financée par l'Agefiph (Association pour la formation et l'emploi des personnes handicapées), le taux de succès à 5 ans est de 73 %, très supérieur à la moyenne nationale pour ce type de création.

C'est bien une contribution à un changement de culture dont il s'agit, autant que d'acquisition de connaissances nouvelles. Plusieurs études montrent que la solitude et le manque d'expérience font partie des craintes majeures des créateurs. La présence de la Boutique de gestion est sans doute une aide morale, autant qu'une aide en compétence et en conseil. Pour 90 % des personnes interrogées, la création d'entreprise « a été enrichissante » ; 59 % ont estimé cette expérience « assez facile à vivre » ; 80 %, si c'était à refaire, « sont prêts à recommencer ». Parmi d'autres échantillons restreints, d'anciens Rmistes, qui ont créé puis ont cessé avec des dettes, donnent, en majorité, la même réponse.

Les « créateurs ADIE* » et l'économie grise

En résumé, sur 100 créateurs, 25 démarrent dans de bonnes conditions, avec une expérience, une formation et des capitaux qui leur donnent de bonnes chances de succès et les 75 autres démarrent sous la forme d'entreprises individuelles plutôt petites et modestes dans des activités peu capitalistiques. Ils sont responsables du fameux taux de sinistre à 50 %¹³.

Quand on parle d'esprit d'entreprise, on a le sentiment que les 25 premiers font plus de bruit que les 75 suivants. À juste titre dans la mesure où les PME vigoureuses et innovantes de demain sont parmi eux ; mais ils n'épuisent pas le sujet. L'enjeu social lié à ces myriades d'initiatives plus modestes est énorme, comme le montre l'ADIE depuis plusieurs années.

En 1996, l'ADIE a financé 1 000 entreprises individuelles environ, soit plus de 1 % des créations de cette catégorie dans

14. « Les performances des entreprises d'insertion – Analyse comparée des structures d'exploitation d'entreprises d'insertion et de PME traditionnelles ; surcoûts et financements publics ». Étude dirigée par Benoît Granger et Michel de Sahb pour le Commissariat général du Plan, Comité scientifique de l'évaluation, 1996.

les départements français dans lesquels sa présence est significative. Ces créations résultent des gros bataillons de personnes en difficulté qui « se mettent à leur compte », expression plus exacte que « créateurs d'entreprises ». La grande majorité des 40 000 chômeurs, en 1996, qui ont créé leur entreprise avec l'Accre* avait des besoins inférieurs à 100 000 F, rappelle l'ADIE. Les clients du « Crédit solidaire » n'ont pas changé en sept ans : 75 % sont Rmistes ou chômeurs de longue durée ; 70 % ont un niveau d'études inférieur au bac ; 30 % sont des femmes (qui d'ailleurs remboursent mieux que les hommes).

Donc l'ADIE reste fidèle à ses choix initiaux : prêter de petites sommes (le prêt moyen est de 22 000 F) à des personnes en difficulté pour entreprendre. Et si les coûts attachés aux prêts ont diminué fortement, c'est un effet d'apprentissage : la pro-

« L'esprit d'entreprendre est très répandu chez les exclus »

Emmanuel Landais, directeur de l'ADIE

Le groupe de travail de Synergies sur l'esprit d'entreprendre demandait à Emmanuel Landais, directeur de l'ADIE, de réagir aux propositions portant sur la diffusion de l'esprit d'entreprendre. Paradoxe : il montre, à l'aide d'études internes sur le public ADIE, que « l'esprit » ne manque pas ; mais il manque tout le reste..

« J'ai peu d'idées sur ce qu'il faudrait faire pour promouvoir l'esprit d'entreprise puisque selon nous il est très largement répandu, en particulier chez les exclus. Depuis huit ans, l'ADIE a pu financer 5 000 projets de création d'entreprises, 2 000 en 1998 et on prévoit dans les trois prochaines années d'atteindre un rythme de 6 000 opérations par an. Notre potentiel d'intervention en direction des exclus, pourrait être de l'ordre de 10 000 interventions par an. Si l'environnement législatif et réglementaire évoluait dans un sens favorable, on pourrait sans aucun doute multiplier ces chiffres par dix, donc aider 100 00 créations d'emplois

Ces créateurs ont « une expérience informelle » qui prouve

qu'ils ont déjà l'esprit d'entreprise.

«Ce sont des Rmistes, des chômeurs (le plus souvent de longue durée), exclus du marché du travail, notamment de l'accès aux crédits bancaires. 70 % d'entre eux n'ont pas le bac et 40 % n'ont pas de diplômes, même s'ils ont souvent un savoir professionnel. Globalement ils sont très isolés au départ, mais ont deux atouts très importants : un savoir-faire et une expérience préalable. Cette expérience, qui fait partie de nos critères de sélection, peut se faire dans le cadre classique du salariat. Mais la très grande majorité sont des gens qui ont une expérience informelle, de travail au noir. La Commission européenne estimait que cela représentait 7 à 20 % du PIB de l'Union européenne. 80 à 90 % des porteurs de projet qui se présentent à nous exercent déjà de façon informelle. Ce qui prouve qu'ils ont déjà l'esprit d'entreprendre bien avant de créer leur entreprise.

Leurs motivations ? « Officialiser une activité déjà testée. »

«Un sondage que nous avons financé faisait ressortir qu'à peu près la moitié de nos créateurs avait pour motivation première la sortie du chômage ; mais l'autre moitié visait l'aboutissement d'un projet personnel (l'idée de création d'une entreprise ne leur est pas venue à la suite d'un licenciement ou d'une difficulté particulière). Pour tous, il s'agit d'officialiser une activité déjà testée dans un cadre non déclaré. Nos interventions concernent des activités qui nécessitent de faibles investissements, donc essentiellement du commerce ou des services, qui répondent bien aux nouveaux besoins de l'économie.

Ils acquièrent un savoir-faire « hors de tout système éducatif ».

« Pour les exclus les obstacles ne manquent pas :

- à court terme, on peut citer les obstacles financiers (crédits, garanties, besoins en fonds propres), qui ont été accrus depuis deux ans par la suppression de la prime d'Aide aux chômeurs créateurs, l'Accre et les besoins d'accompagnement (psychologique, médiation administrative, besoins en conseils et information) ;

- à plus long terme, des obstacles plus liés à l'environ-

nement réglementaire et législatif se posent. On a des difficultés à tester les activités puisque tous les mécanismes intermédiaires entre la création d'entreprise et les autres situations sont pour l'instant très expérimentaux.

« Exemple : les Rmistes bénéficient d'une couverture maladie de 100 % pour eux et leur famille. Le statut d'entrepreneur individuel fait baisser cette couverture ! Ainsi, pour nous, le problème n'est pas tant d'insuffler l'esprit d'entreprendre auprès des plus exclus, que de lever les différents obstacles et d'avoir confiance dans leur capacité d'innovation et leur énergie.

« C'est à mon avis, la démonstration dont nous manquons jusqu'à maintenant dans nos discussions, sur le fait qu'y compris avec des difficultés et des handicaps sociaux,

fessionnalisation des équipes se confirme.

Deux démonstrations culturelles peuvent être faites à partir de l'activité de l'ADIE. La première concerne les banques, la seconde, les effets macro-économiques de son activité.

Les banques

Le sujet sera réabordé plus loin, dans les propositions qui visent à améliorer l'accès des créateurs d'entreprises au financement. Dans l'immédiat, retenons que l'ADIE démontre que l'on peut prêter aux pauvres à des conditions supportables. Ceci contre le discours paresseux censé résumer la position des banques : « comme il y a 50 % de sinistres, nous ne pouvons pas prêter aux créateurs d'entreprises ». En l'occurrence, un système de partenariat solide entre l'ADIE et certains réseaux (Crédit mutuel, Crédit municipal...) démontre que les taux de sinistres sont faibles, à condition qu'un bon système d'accompagnement ait été mis en place. Du même type que celui décrit ci-dessus, il s'agit bien d'accompagner un changement de culture chez les clients. Et d'ailleurs les trois-quarts de ceux qui, après un prêt, ont cessé leur activité estiment que « le parcours fait avec l'ADIE a été positif pour leur réinsertion professionnelle ».

15. « Pour une stratégie de la promotion de l'esprit d'entreprise en France », synthèse des travaux de la Commission du CNCE*. Voir APCE*.

L'impact macro-économique

L'ADIE démontre aussi, potentiellement, qu'une certaine « économie grise » peut émerger, apparaître au grand jour ; ce qui est un gage d'exemplarité. En effet, les métiers favorisés des clients de l'ADIE sont souvent proches de « l'économie informelle » : services à domicile, commerce, y compris ambulancier, gens du voyage... Donc chaque fois que l'ADIE convainc un emprunteur de se mettre à son compte officiellement, c'est-à-dire de sortir du « noir », l'association fait œuvre de citoyenneté, recrée du « lien social », de la confiance ; bref réintègre dans les circuits citoyens ceux qui ont tendance à s'en retirer.

Maria Nowak, présidente et fondatrice de l'ADIE, soutient avec raison que la technique de crédit solidaire de l'ADIE est adaptée à 100 000 créations de plus par an. On peut discuter cet objectif (voir la 3^e partie de ce livre). Mais il signifie qu'un appui ciblé et coordonné des pouvoirs publics à l'accueil, au conseil, à la formation permettrait de faire « changer de culture » des générations entières de personnes en difficulté ; passer de la culture d'assistance à la culture des projets et de l'autonomie.

La suite du raisonnement consiste à montrer qu'une telle opération serait extraordinairement peu coûteuse par rapport aux coûts du chômage. Mais il ne s'agit pas d'une alternative : on ne remplace pas du jour au lendemain sans dégâts des allocations par du micro-crédit.

Devenir entreprenant, rester solidaire :
les nouveaux territoires de l'esprit d'initiative

L'esprit d'entreprendre ne se résume pas à cette caricature médiatique du créateur – héros qui réussit seul, et devient riche et célèbre. Au contraire, la création, c'est « une affaire de réseaux », pour reprendre le titre d'une étude fondatrice de Renaud Sainsaulieu. Et c'est parfois même une affaire de solidarité, plus que de profit personnel.

Ces valeurs humanistes se détectent dans de nombreuses formes de création d'entreprises (ou de quasi-entreprises ?)

qui se développent à vive allure aujourd'hui. Les caractères communs de ces initiatives pourraient se décrire ainsi :

- On emprunte aux concepts de l'entreprise des méthodes de gestion, une rigueur quant aux moyens engagés.
- On met cet outillage au service d'un projet qui ne se résume pas à la recherche du profit, et, a fortiori, à son appro-

L'Académie de l'entrepreneuriat pour « favoriser l'émergence d'une économie d'entrepreneurs »

L'Académie de l'entrepreneuriat est une association, créée en janvier 1998, d'enseignants francophones issus de divers milieux : des représentants des lycées d'enseignements général et professionnel, des enseignants d'IUT*, des écoles de commerce et d'ingénieurs, et des enseignants d'université. Elle est hébergée par la FNEGE (Fondation nationale pour l'enseignement de la gestion), soutenue par des entrepreneurs, des institutions, des personnalités du monde de l'enseignement et répond à plusieurs constats. Ses objectifs sont résumés ainsi par Catherine Leger-Jarniou, sa présidente, qui participait aux travaux de Synergies dès 1998 :

« Nous souhaitons, dit-elle, lutter contre la difficulté de faire reconnaître à l'heure actuelle, l'entrepreneuriat comme une discipline normale. Nous en sommes au même point que le marketing il y a quinze ans, et le management il y a dix ans. Nous avons en outre un besoin d'échanges et de valorisation de nos recherches. Par exemple. Il existe une revue de comptabilité, de marketing.. mais pas de revue sur l'entrepreneuriat.

Partant de ces constats, nous avons créé l'académie avec pour objectif d'encourager l'entrepreneuriat dans tous les systèmes éducatifs et dans la formation permanente. Nous nous employons à baptiser des méthodes pédagogiques spécifiques à l'entrepreneuriat, à promouvoir les résultats de la recherche et la diffusion de ses résultats, à faciliter les échanges d'information entre les membres et les organismes

priation privée.

Ces deux propositions, assez simples dans l'énoncé, ressemblent fort aux valeurs de base de l'économie sociale. Mais les exemples d'application dépassent cet univers.

1. La création d'activités dans de nouveaux créneaux de services

Elle prend souvent la forme d'entreprises à but non lucratif. Ces activités frôlent les anciennes frontières du service public et de la politique sociale classique ; mais elles sont clairement économiques. Elles ont vocation à créer, peu à peu, une offre sur un marché, qui rencontrera une demande (éventuellement solvabilisée par une aide publique).

De telles évolutions ont lieu aujourd'hui dans des secteurs qui auparavant faisaient clairement partie du service public social : par exemple certains modes de garde des enfants ; mais aussi d'autres services nouveaux proposés aux particuliers, aux personnes âgées.

La vaste enquête menée par l'Union européenne, sous la direction de Jérôme Vignon, en 1996 pointait 17 domaines de nouveaux emplois et nouveaux services qui relevaient autant de l'initiative privée « pure et dure » que des activités à but non lucratif, ou du quasi service public. Le programme « Nouveaux services emplois jeunes » en France, tel qu'il a été saisi par le milieu associatif, est en train de démontrer que de très nombreux emplois peuvent résulter de cette innovation dans les services, dans l'initiative socio-économique.

2. L'outillage entrepreneurial au service d'objectifs humanitaires

Les concepts à la base des entreprises d'insertion renvoient à la tension entre les moyens utilisés et les objectifs poursuivis. « Il n'y aura plus d'insertion s'il n'y a plus d'entreprise », dit l'adage classique dans les réseaux de l'insertion par l'économique. Ce qui signifie que l'entreprise d'insertion doit avoir de bons résultats économiques si elle veut atteindre ses objectifs sociaux ; c'est-à-dire organiser des postes de travail de façon qu'ils puissent être offerts à des personnes en grande difficulté.

À cette tension dans la gestion correspondent une culture et des valeurs très spécifiques. Les créateurs d'entreprises d'insertion assument toutes les contraintes et les risques de la création d'entreprise ; mais ils mettent l'ensemble au service d'objectifs sociaux : l'entreprise n'est qu'un moyen ; et son succès financier, bien qu'indispensable, n'est qu'un préalable.

Bien entendu, ceci – cet orgueil ! – crée des complexités qui expliquent que les entreprises d'insertion restent peu nombreuses. C'est aussi ce qui explique que ces créateurs soient rarement issus de milieux entrepreneuriaux. Au contraire, encore aujourd'hui, la majorité des chefs d'entreprises d'insertion sont liés au milieu du travail social.

3. L'efficacité économique en plus des résultats sociaux

Partout aujourd'hui, on reconnaît l'efficacité des entreprises d'insertion pour ce qui concerne leur mission sociale. Il est plus rare de leur reconnaître une efficacité économique. Une première étude a été réalisée sur ce point¹⁴, qui montre, à l'aide de comparaisons financières systématiques entre entreprises d'insertion et entreprises traditionnelles, que les premières sont plutôt mieux gérées que les secondes ; qu'elles créent systématiquement plus d'emplois, sans dégrader leurs résultats en proportion ; alors qu'elles ne sont que partiellement remboursées de leurs surcoûts liés à la présence de personnes en difficulté.

Cette méthode d'analyse devrait avoir des conséquences considérables quant à « l'esprit d'entreprendre » tel qu'il se développe dans ces réseaux. En effet, on peut enfin montrer que la productivité n'entraîne pas nécessairement, mécaniquement, des suppressions d'emplois. On n'est pas meilleur entrepreneur parce que l'on a remplacé dix salariés par un automate. On peut créer une entreprise, exercer un métier de plusieurs façons ; avec plus ou moins de personnel ; plus ou moins qualifié et encadré. Le chômage résulte de phénomènes complexes et massifs, certes ; mais il résulte aussi, pour une part, de décisions prises par des responsables d'entreprises, par des ingénieurs qui préfèrent gouverner des robots que dialoguer avec des hommes.

4. À ce nouvel esprit d'entreprise correspondent de nouveaux outils d'intervention

Ceux-ci font appel à des valeurs éthiques, et tiennent compte de la complexité.

Il est frappant de constater que, pour s'en tenir aux problèmes financiers, l'hybridation des ressources colle logiquement à l'hybridation des objectifs. On ne peut guère convaincre un banquier de prêter à un créateur d'entreprise : a fortiori si ce créateur explique qu'il va réserver des postes de travail à des chômeurs de longue durée ! Donc il faut trouver un terrain d'entente, une culture commune qui facilite le dialogue. C'est ce que tentent de créer des outils financiers décrits dans la 3^e partie de ce livre, qui affichent des objectifs éthiques en plus de leurs règles de gestion. Parmi les plus connus, on cite souvent la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais, née en 1997, la NEF (Nouvelle économie fraternelle), l'ADIE décrite ci-dessus, et France active qui, dès la fin des années quatre-vingt, prenait une position très innovante vis-à-vis de l'univers de l'insertion par l'économie.

Leur caractère commun est sans doute d'empoigner un savoir-faire, une technicité, un outillage qui font partie de l'univers économique classique (la banque, le capital risque, etc.), puis les détourner pour les mettre au service de cette complexité vue plus haut. C'est sans doute en cela qu'il s'agit d'entreprises culturelles autant que d'outils économiques.

Propositions pour diffuser l'esprit d'entreprendre dans l'éducation

Le CNCE* a réuni une commission d'experts de haut niveau pour récapituler un ensemble de mesures cohérentes en la matière, reliées entre elles dans le temps et hiérarchisées et proposer aux pouvoirs publics un programme de longue durée¹⁵.

Ouvrir plus largement l'enseignement à l'esprit d'entreprise

Le rapport relève que la norme dans l'enseignement reste

aujourd'hui la restitution de notions apprises par cœur. Alors que le degré d'autonomie, la capacité d'initiatives des élèves sont peu sanctionnés, ni même pris en compte, observés ou encouragés.

Les propositions insistent donc sur cet état d'esprit à améliorer, avant de lister des réformes portant sur le contenu de l'enseignement (qui vont de la sensibilisation des élèves à l'accompagnement des porteurs de projets) ; et ceci pour le secondaire et le supérieur.

Les membres de Synergies ajoutent, quant aux principes, que la création d'entreprise doit faire partie des hypothèses d'avenir professionnel pour les élèves comme pour les étudiants, il faut donc l'intégrer dans les programmes et la banaliser. Sur les mesures concrètes : « laisser entreprendre » ceux qui expérimentent dans les interstices des horaires et des statuts : les « entreprises cadettes », les « entreprises virtuelles », les expérimentations qui ont lieu en PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur) et dans le Nord Pas-de-Calais, citées ci-dessus, notamment, méritent d'être analysées et reproduites ailleurs. Il existe, semble-t-il 10 % des heures disponibles dans l'enseignement, notamment technique, qui pourraient être sans difficulté affectées à des expérimentations de ce type. Même si les réticences des enseignants doivent parfois être surmontées.

Contribution de l'Académie de l'entrepreneuriat aux travaux de la Commission du CNCE

Catherine Leger-Jamioux, professeur à l'université Dauphine et présidente de la toute jeune Académie de l'entrepreneuriat, qui est membre de Synergies, collabore aux travaux de la Commission du CNCE*. Elle analyse trois niveaux d'intervention :

- Développer chez tous les jeunes un esprit d'initiative : à l'école, en partant des plus petits aux plus grands (dans les lycées professionnels par exemple, de nombreuses expériences ont lieu). Il faut encourager l'esprit d'initiative qui est très fort en maternelle et qui disparaît ensuite.

- Donner à tous les jeunes une meilleure connaissance du monde de l'entreprise. Nous nous étions aperçu au sein du CNCE que beaucoup de jeunes n'avaient aucune idée du monde

de l'entreprise, de l'économie. Nous nous sommes donc intéressés aux outils pédagogiques à créer, aux conférences et témoignages à organiser pour montrer ce qu'est une entreprise, avec à la fois les côtés positifs et négatifs, et pas seulement des témoignages de chefs d'entreprises.

- Développer la capacité de certains jeunes à la création d'entreprise. Il était évidemment exclu, même pour notre commission, d'imaginer que tous les jeunes allaient devenir des créateurs d'entreprises. Cet aspect est irréaliste et probablement stupide. En revanche, il s'agit donc d'aider certains d'entre eux à créer une entreprise, avec plusieurs volets comme des programmes d'accompagnement spécifiques. Il en existe de plus en plus, dans les lycées, les IUT*, les écoles et les universités. L'académie s'inscrit complètement dans ces objectifs, dont l'un vise à favoriser le développement de la création d'entreprise et l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur et secondaire.

Les membres de Synergies adoptent sans difficulté les propositions ci-dessus, qui sont une excellente base de travail. Mais le travail mené au sein des réseaux devrait déboucher en outre sur des propositions spécifiques portant sur les « nouveaux publics » et les « nouveaux territoires » de l'esprit d'entreprendre évoqués en commençant ce chapitre, et qui sont largement laissés à l'écart du système éducatif.

Concevoir une « campagne nationale de communication » sur l'esprit d'entreprendre

Ciblée, segmentée, durable, une campagne de communication est indispensable et demandée par le CNCE*. Y ajouter des mesures immédiates comme, par exemple, multiplier par 10 le dispositif « Défi Jeunes », qui organise, qui diffuse et soutient la culture de projet auprès des jeunes de 15 à 28 ans : c'est le type de proposition que les réseaux membres de Synergies aiment mettre en avant pour montrer qu'ils sont certains du succès de tels coups de projecteurs sur l'esprit d'entreprendre.

Les messages retenus sont complexes : ils portent à la fois sur les valeurs de l'entrepreneur (entreprendre, c'est « prendre

sa vie en mains »), l'utilité sociale de l'entreprise (créer des activités nouvelles, donner du travail), et intervient selon les cas dans et hors le milieu éducatif. Le CNCE propose également de multiplier les opérations de promotion (forums, manifestations, salons, concours...). Le tout n'ayant de sens que s'il s'agit d'une stratégie à long terme.

Voici comment les réseaux Synergies complètent ces propositions.

Organiser l'orientation et l'information du public

Les stratégies définies s'appliquent à deux groupes : les « porteurs d'intention », dit le CNCE, c'est-à-dire ceux qui manifestent un désir ou un rêve, et les porteurs de projets : ceux qui ont une idée précise, chiffrée, et qui doivent être accompagnés dans leurs passage à l'acte.

Les réseaux d'appui à la création s'occupent des seconds. Encore faut-il, demande le CNCE, qu'une répartition du travail ait lieu, afin que les apprentis créateurs, de types très différents, trouvent près de chez eux les prestations dont ils ont besoin (pourquoi ne pas élargir les lieux de sensibilisation aux gares, aux bureaux de poste ?). Donc il faut coordonner les réseaux d'accueil et d'appui, et, dès maintenant, développer les « relations – échanges – collaborations » entre les uns et les autres. Pour répartir, dans un second temps, les rôles.

Obtenir des principaux ministères une communication globale sur les dispositifs disponibles

Les problèmes de cohérence des politiques publiques sont ailleurs. On relèvera ici que les mesures publiques d'appui à l'initiative économique couvrent un vaste éventail. Il est urgent de globaliser la communication en fonction des besoins exprimés par les entrepreneurs, et non des découpages correspondant à des compétences ministérielles plus ou moins incompréhensibles.

Coordonner l'accueil

Il faut commencer par reconnaître les progrès considérables,

ces dernières années, des réseaux du pré-accueil : il s'agit essentiellement de l'ANPE*.

Mais il faut aussi constater le persistant échec des coordinations entre les uns et les autres. Le premier accueil, la sensibilisation, les opérations basiques d'aiguillage ont lieu, y compris au profit de publics en difficulté. Mais pourquoi y a-t-il si peu de coordination avec les autres points d'accueil, notamment des jeunes (PAIO*, missions locales) ? Alors que les réseaux privés (FJT*...) créent des structures ad hoc pour répondre à ces désirs d'entreprendre.

«Banaliser» la création d'entreprise dans la communication

Tel qu'il est utilisé, ce terme a un double sens. Devenir créateur, «se mettre à son compte», n'est pas un acte héroïque ! En outre, il devrait figurer parmi les hypothèses banales de mobilité professionnelle qui fonctionnent plus ou moins consciemment dans les esprits.

Pourtant, les réticences sont telles que le fait de passer à l'acte, d'«entreprendre sa vie» pourrait être célébré comme le sont les œuvres d'art : par des mécènes, soutient notamment Marc St-Olive, du Réseau Entreprendre (voir 3^e partie).

Ceci introduit plusieurs propositions, qui seront développées dans les chapitres suivants, et ne sont évoquées ici que sous l'angle de la communication. Il est important d'améliorer la fiscalité du mécénat, en analysant la création d'entreprise comme faisant partie, systématiquement (mais pour une courte durée, afin d'éviter les dérives lucratives), des œuvres d'intérêt général que recherchent les mécènes, et de le faire savoir.

De la même façon, il est important d'améliorer les déductions fiscales offertes aux personnes physiques, afin de créer non pas tant un courant d'affaires qu'une évolution culturelle : pour économiser des impôts, on peut investir chez un créateur, plutôt que d'acheter des parts de voiliers fantômes dans les DOM.. la mesure est emblématique ; elle n'a de sens que si l'on communique fortement. Sinon l'administration nous dira dans quelques années, à propos de ces déductions et d'autres

16. Notamment la fédération des SCOP*, l'ADSP*, le CNLRQ*, le REAS*, le MRJC*, le MDSL*, le CLCBE*... (NDR. Voir la liste des sigles, annexe 8, p.

mesures : «vous voyez bien que ça ne marche pas. Que les Français n'aiment pas la création» ...

Développer l'innovation par l'exemple : observer, décrire, rendre reproductible

« En parlant d'activités nouvelles en matière de création d'entreprise, constate Philippe Merlant, journaliste spécialisé, on a longtemps pensé avant tout à l'industrie ; l'innovation était réduite à l'innovation technologique. Aujourd'hui, il est clair que l'essentiel des activités nouvelles se créent dans les services. Comment peut-on alors décliner cette notion d'innovation ? Comment peut-on à la fois prendre en compte les opportunités technologiques, et inclure les nouvelles demandes sociales qui émergent ? »

C'est l'ambiguïté de tels débats au sein des réseaux membres de Synergies. Ils sont proches, par leur culture, de l'innovation sociale, mais connaissent suffisamment les créateurs pour tenir compte de l'importance de la technologie. C'est le message que voulait faire passer Alain Tessier, du service de la technologie et des stratégies du ministère de l'Économie, lors de la Conférence Synergies. Il ne faut certainement pas opposer progrès technologique et service, mais « aux États-Unis, la création d'emplois est venue du développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. L'innovation technologique ne touche en France qu'un faible échantillon des entreprises créées (entre 100 et 500 par an). Cela dit, je rappellerai que les entreprises qui finissent par créer énormément de croissance et d'emplois, sont celles qui valorisent les résultats de la recherche, sur lesquelles l'État, en France, investit fortement. Ce sont aussi celles dont le « rendement social » est élevé (en terme de création d'emplois, de bien-être, en terme de pouvoir d'achat et de création de richesses) ». Donc les « Nouveaux services » ne peuvent être isolés de leur base. C'est la technologie qui permet leur émergence.

« Mais il n'y a d'innovation que dans les services ! », répond André-Yves Portnoff, directeur de l'Observatoire de l'intelligence à Futuribles International. Regardez Dell. Il a « créé une société de fabrication de micro-ordinateurs basée sur un

concept totalement nouveau : pas de fabrication, assemblage de composants déjà existants sur le marché ; suppression du distributeur ; vente par correspondance ; assemblage sur mesure dès la commande. Son chiffre d'affaire dépassera bientôt celui de Compaq. Beaucoup de sociétés croient qu'elles vendent des produits mais ce que les gens achètent, ce sont toujours des services ! Dans le cas de Dell, ses ordinateurs ne sont pas meilleurs que les autres, mais ils sont vendus autrement, en juste à temps, avec des spécifications précises ».

Plus généralement, « le travail est lui-même transformé du fait qu'il n'est plus physique mais intellectuel. Ce que l'on demande aux gens c'est de créer et d'imaginer comment travailler mieux. Du fait du développement des réseaux informatiques nous allons avoir trois « temps de travail » différents : le temps de présence physique sur le lieu de travail ; le temps de présence en ligne, c'est-à-dire le temps où nous acceptons d'être dérangés pour collaborer avec d'autres par téléphone ou via un réseau informatique ; et enfin le temps le plus important, celui qui ne se compte pas, le temps de création. La création mobilise toute notre personne, tout notre passé, toute notre culture ».

Le constat

Le constat et la conviction du groupe de travail Synergies qui tentait d'analyser les conditions du succès de l'innovation est simple. L'acte d'entreprendre reste l'un des principaux moteurs de l'innovation. Il contribue à défricher de nouveaux champs d'activité et à favoriser l'émergence de biens et de services inédits. Il revêt ainsi une importance déterminante pour l'économie, l'emploi et la qualité de vie des prochaines années.

Le fait que chacun connaisse des cas d'entreprises innovantes peut faire croire à leur importance numérique. Dans les faits pourtant, les créations d'entreprises innovantes représentent un phénomène marginal. Alain Tessier, ci-dessus, les estime à 500 par an ; il s'agit de l'extrême pointe. D'autres évaluations retiennent quelque 2 000 créations innovantes chaque année, soit 1 % du total des entreprises créées selon l'Insee.

Comment dès lors favoriser l'innovation ? La ques-

tion devient lancinante dans le débat public. Défaut de capital risque, absence de marchés financiers spécialisés, fuite des cerveaux, insuffisante valorisation de la recherche.. le diagnostic se polarise généralement autour d'une vision technologique «haut de gamme» de l'innovation.

S'il est vrai qu'une innovation technologique majeure peut avoir un impact considérable sur des pans entiers d'activité, entraînant dans son sillage des dizaines de créations d'entreprises novatrices, l'innovation ne peut être appréhendée sous le seul angle de la technologie.

De nombreuses initiatives locales témoignent aussi de véritables «gisements d'innovations» en réponse à la demande sociale qui s'affirme aujourd'hui autour d'aspirations liées à l'équilibre temps de travail/loisirs, à la protection de l'environnement, à la réduction des inégalités, à l'amélioration du cadre de vie, au «développement durable»... en bref, et pour paraphraser Jean-Baptiste de Foucauld, à «une société en quête de sens».

Dans ce secteur, une nouvelle génération d'entrepreneurs est en train de naître, expérimentant de nouvelles manières de faire de l'économie par le biais d'entreprises d'insertion ou d'associations, par la création de micro-entreprises, par la mise en place de fonds de placement éthiques ou solidaires, par des actions de développement local, etc.

Encourager l'émergence d'innovations et d'activités nouvelles, c'est bien sûr stimuler le développement du «high tech» et l'usage des technologies nouvelles... mais c'est aussi prendre en compte et valoriser ces nouvelles formes d'entrepreneuriat dans la sphère des nouveaux services et de l'innovation sociale.

Les Balises du CIME

L'analyse qui précède est largement, au sein de Synergies, celle du CIME, le Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi, qui avait été chargé d'organiser un groupe de travail sur ce sujet. Le CIME est une association créée en 1993, avec pour objectif de détecter les initiatives et d'analyser dans quelle mesure elles pouvaient se reproduire, essaimer, s'étendre et donc contribuer à la création d'emplois nouveaux.

En somme, observer et promouvoir la création d'emplois par l'initiative économique et l'innovation sociale, ou socio-économique. C'est ce dernier point qui intéresse Synergies.

« Nous sommes portés par les grandes entreprises (EDF, La Poste, France Télécom, Rhône-Poulenc, Lafarge...), décrit Christiane Joguet, déléguée générale, et travaillons en liaison avec les principaux réseaux associatifs de la création d'activités.

Nous avons dans cette association, une volonté de transversalité, de voir les problèmes sous différents angles. C'est pour cela que nous trouvons dans notre association des entreprises, des chercheurs, des collectivités territoriales, des réseaux..

Notre premier axe d'action s'adresse à tous les publics et se concrétise par un réseau de points Balise (Base d'action locale pour les initiatives solidaires pour l'emploi). Ce sont des lieux installés dans la cité, toujours au sein de structures qui existent déjà et sont chargés d'accueillir différents publics, avec une volonté de développer l'initiative et l'innovation à partir de l'expérimentation. Plus de 500 initiatives sont évaluées en permanence par le CIME. Ces structures locales ont également pour vocation de mobiliser le territoire et de donner des outils qui permettent de créer de nouvelles formes d'expériences, de donner des idées. Ces outils de sensibilisation et de formation s'articulent autour de ce qu'on appelle la pédagogie de l'exemple.

Nous avons aujourd'hui une quinzaine d'espaces Balise répartis sur le territoire. Ils démontrent que tout le monde peut être porteur d'un projet, qu'il faut aider à faire émerger. L'outil est donc destiné à la fois au grand public, et aux acteurs de l'emploi local, implantés sur le territoire. »

Quel que soit le territoire, le partenariat est toujours la règle autour des Balises implantées. Les collaborations avec les

réseaux et acteurs déjà présents sont systématiques afin de garantir la valeur ajoutée de la démarche ; et nécessitent sur un territoire l'implication de tous ses acteurs (ANPE, DDTEFP*, CCI*, Clubs d'entreprises, réseaux d'appui à la création, associations...). Deux idées force réunissent les uns et les autres autour d'un tel projet : la confiance dans le potentiel créatif et la capacité d'évolution des individus ; la « Pédagogie de l'exemple » comme outil de sensibilisation, d'orientation et de mise en forme de l'idée. Enfin le CIME enquête aussi sur d'autres aspects de l'innovation (comme l'implication des entreprises dans les quartiers sensibles et le développement de nouveaux services aux salariés) afin de capitaliser ces évolutions socio-économiques au profit de ses membres.

Les propositions

La synthèse actuelle des propositions de Synergies sur l'innovation ne peut prendre la forme d'une « proposition de loi », contrairement aux travaux portant sur l'épargne et le financement des créateurs (voir la dernière partie de ce livre). La loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation et la recherche est « hors sujet » pour l'essentiel, puisqu'elle s'adresse aux enseignants-chercheurs et ne traite que d'innovation technologique et de son financement : quand verra-t-on des FCP* adaptés à l'innovation sociale, comparables aux FCP pour l'innovation tout court, demandent les membres de Synergies ?

17. Parallèlement aux travaux de Synergies, un groupe de travail « Profession Créateur » animé par Efi cea, réunit des représentants des principaux réseaux. À l'automne 1999, un recueil de pratiques, un projet de charte et une démarche de certification étaient en cours, outre des travaux spécifiques sur les couveuses d'entreprises. Il est donc probable que ces démarches déboucheront rapidement en l'an 2000.

Les axes de travail des membres de Synergies peuvent être résumés comme suit.

- ● ● ● **Favoriser la multiplication**, au niveau local et en amont des réseaux professionnalisés de l'accompagnement à la création, des points d'accueil ouverts à tous (chômeurs et salariés, porteurs de projet individuels ou collectifs, acteurs économiques et sociaux), susceptibles :
 - **de diffuser l'innovation** par la mise en valeur et l'échange d'expériences et de savoir-faire ;
 - **de stimuler la créativité** et l'esprit d'entreprendre par des outils pédagogiques et des méthodes d'écoute, d'information et de mise en réseau adaptés.

- ● ● ● **Soutenir la création, au niveau national**, d'une instance partenariale ayant pour vocation de détecter, évaluer, capitaliser, promouvoir et encourager le transfert de toute forme d'innovation créatrice d'activités nouvelles et d'emplois, et plus spécifiquement dans le domaine des nouveaux services (outil que l'on a surnommé dans les débats internes à Synergies : «l'Anvar* de l'innovation sociale ou socio-économique»).

- ● ● ● **Encourager le partenariat public/privé au profit de la pérennisation des nouvelles activités** (par exemple : abondamment conjoint d'un fonds de soutien aux activités nouvelles, développement d'outils de solvabilisation, incitations fiscales pour encourager les entreprises à mettre à disposition des porteurs de projet innovants leurs ressources humaines, techniques, financières...).

Entreprendre ensemble

Il s'agit d'une partie de l'innovation socio-économique défendue dès 1998 par certains membres de Synergies¹⁶ avec plus de vigueur que par d'autres. Il s'agit d'accorder de l'attention à des pratiques innovantes en matière de création ; mais aussi en matière d'accompagnement des créateurs.

Deux traits communs à cet «entreprendre ensemble» : d'une part l'attention portée aux processus collectifs dans la création ; d'autre part la conviction qu'«entreprendre ensemble se distingue d'entreprendre individuellement parce que l'entrepreneuriat collectif est par essence même porteur de principes régulateurs et de cohésion sociale».

Bernard Ginisty, président de Témoignage chrétien, qui veut «commencer par remettre en cause le dernier gourou en date, l'entrepreneur, qui fait sa carrière sur les dégâts de la société», résume les témoignages apportés au groupe de travail. Premier cas, il s'agit d'une reprise sous forme coopérative d'une PME du BTP (Bâtiment et travaux publics) en Ariège. Le responsable du montage «a passé du temps à faire de la pédagogie auprès des 39 rescapés du dépôt de bilan, pour leur expliquer la démarche coopérative. Si l'on veut former des citoyens aussi bien au niveau économique qu'au niveau politique, il faut prendre le temps qu'il faut. La logique économique qui consiste à juger des dirigeants sur des comptes d'exploitation à trois mois, est incompatible avec une logique citoyenne de développement local», résume t il.

«Cap Service, couveuse à Lyon garde en mémoire, dit Élisabeth Bosc, l'histoire de Coptisse qui, après trente ans d'activité, est en train de fermer ses portes à cause de la disparition du métier. À l'époque, elle avait réuni plus de 300 artisans tisseurs, autonomes économiquement, qui s'étaient réunis dans une coopérative avec le statut de salariés. Forts de cette expérience, nous avons créé une coopérative, «Cap Service», pour accompagner la création d'activités individuelles. Le public que nous voulons toucher est un public qui n'a pas de place sur le marché du travail et à qui on a dit : «Si vous ne trouvez pas d'emploi, créez-le !» Donc notre travail a lieu en amont de la création ; c'est un apprentissage de la gestion des projets, mais aussi un apprentissage de la coopération, et un apprentissage du développement des projets en collaboration et en collectif. D'où la naissance, à ce moment là, d'une première coopérative qui existe encore

Nous nous sommes rendu compte que le pari que nous avons fait de développer économiquement et collectivement une entreprise sur les valeurs coopératives de la mutualisation et de la solidarité était possible sans notion d'assistance.» (Voir la suite des arguments sur l'accompagnement dans la

seconde partie de ce livre.)

Autre axe des travaux : construire des « pôles locaux d'économie solidaire », comme celui du Sud-Val-de-Marne, présenté par Anne Marie Elcolea. « Comme nous avons du mal, en France, à développer l'intercommunalité en ayant autour de la table tous ces acteurs économiques, un pôle local a naturellement pour vocation de s'étendre dans une logique de comité de bassin d'emploi. Le pôle est un dispositif né de l'expérience du REAS*, qui a pour vocation d'aider les collectivités locales à promouvoir de nouvelles manières de gérer un territoire dans le domaine de l'économie et du social, en liant en permanence ces deux domaines.

Nous partons de l'idée que l'économie solidaire, au niveau local, ne se résume pas seulement à une approche de tiers secteur, aider les associations à développer de l'économique et donc de l'utilité sociale. Il faut aussi aider les PME locales à développer de la création d'activité à partir d'une démarche de solidarité. Dans ce cas de figure, on peut voir l'économie solidaire comme étant un moyen de créer des passerelles entre l'économie de marché, l'économie publique, et l'économie non marchande. »

Quant aux outils concrets, un pôle « au départ est souvent rattaché à une mairie ». « Nous proposons aux auteurs des projets (85 % des projets que nous avons viennent de demandeurs d'emplois) un réseau de solidarité technique » qui débouche sur différentes façons de « mutualiser ensemble les expériences, et de voir comment on peut répondre collectivement aux besoins des uns et des autres ».

« Nous tentons également de développer des réseaux financiers solidaires, avec pour objectif d'expliquer aux habitants que l'économie est l'affaire de tous, que par notre épargne, nous pouvons lutter contre le chômage, et créer des entreprises dans nos quartiers. Cette culture de l'épargne de proximité « est difficile à développer parce que l'on a toujours l'impression que c'est l'affaire de l'État, de l'entreprise, et non pas de l'individu stricto sensu »... Enfin le Pôle a monté « un dispositif projets dormants, afin de détecter dans les PME existantes des projets qui pourraient devenir créateurs d'emplois » et souhaite « développer un réseau d'échange de savoirs ».

Trois propositions

En attendant la suite de ses travaux, le groupe proposait à Synergies d'adopter les trois propositions suivantes.

- ● ● ● **Reconnaître les formes de l'entreprise collective sur la base d'un cahier des charges partenarial pour un cadre juridique adapté (par exemple dans les projets de statuts d'entreprise à but d'utilité sociale ou collectif).**

«Ce qui est demandé, explique Hugues de Varine, animateur du groupe de travail, c'est que le statut d'« entrepreneur salarié collectif » soit reconnu». Il faut «rappeler que tout ce qui existe, qui est décisionnel sur le plan de l'aide à l'entreprise (pouvoirs publics nationaux mais aussi compagnies consulaires), tout ce qui est financement de l'aide à l'entreprise, doit s'appliquer à plus forte raison aux groupes qui s'organisent pour entreprendre ensemble et qui ont un projet collectif.

L'entreprise collective suppose un cahier de charges, avec des indicateurs, qu'il faut déterminer. On s'intéresse toujours à l'équilibre du compte d'exploitation financier, mais jamais au compte d'exploitation social ou écologique ; et ce sont d'autres budgets qui payent les dégâts. Comment avoir aujourd'hui le cahier des charges adéquat à partir de certaines expérimentations ? »

- ● ● ● **Rappeler aux gestionnaires des pouvoirs publics que les dispositifs d'aide ou d'accompagnement s'adressent à égalité à tous les porteurs de projet.**

«Par exemple en supprimant les limitations concernant l'allocation des avances remboursables pour les projets collectifs prévues dans la loi de lutte contre l'exclusion. »

- ● ● ● **Favoriser la reconnaissance et la validation d'une charte par les pouvoirs publics et partenaires financiers, qui porterait sur l'appui à la création collective d'entreprises définie et élaborée pour l'ensemble de ses promoteurs.**

«On peut douter de son efficacité, estime Hugues de Varine, mais comme confirmation et regroupement de l'ensemble des caractères de l'entreprise de la création collective, une charte ou un texte pourrait être la base d'une discussion avec les pouvoirs publics.

Depuis 1998, les réseaux les plus motivés par ce thème ont entrepris un travail qui consiste à capitaliser des expérimentations considérées comme exemplaires. Dans un second temps, l'intention est affichée de publier un «guide des bonnes pratiques».

Deuxième partie

DÉCIDER



Autour des créateurs :
accompagner le mouvement,
faciliter la démarche de création

Lors de la conférence nationale de Synergies de novembre 1998, de nombreuses interventions portaient sur ce point. Il faut encourager, motiver, pratiquer une politique volontariste pour multiplier les créations. Mais il serait déjà beau de ne pas les décourager, d'avoir des attitudes préventives, afin que les risques restent raisonnables et bien estimés, mais, surtout, ne pas entraver les projets, ne pas interdire et censurer les rêves.

D'où la logique des propositions qui suivent. Elles se répartissent également entre les négatives et les positives : entre celles qui consistent à ne pas interdire, et celles qui consistent à activer les réseaux afin de renforcer leur efficacité.

À cet égard, les réseaux d'accompagnement ont fourni un travail considérable avant la Conférence Synergies et depuis celle-ci. La démarche qualité pour les uns, ou de certification pour les autres, va sans doute éclaircir le débat sur l'impact de l'accompagnement en matière de création¹⁷.

Car les créateurs restent souvent dans le flou. Aujourd'hui, presque un créateur sur deux est un ancien chômeur : ce qui signifie qu'il prend des risques particuliers en quittant ce statut ! Et que l'on ne va rien lui passer : Maria Nowak s'indignait à juste titre devant le ministre de l'Économie et des Finances de ce qu'il suffise de se « déclarer » travailleur indépendant pour devenir aussitôt, le jour même, débiteur des régimes sociaux qui vous pourchasseront sans trêve. C'est surtout vrai pour les micro-créateurs auxquels s'intéresse l'ADIE*. Qu'ils facturent ou non du chiffre d'affaire, ils doivent, chaque mois, payer ces fameuses cotisations, au total 24 000 F la première année, pour ceux qui n'en sont pas exonérés. Ce qui représente près de la moitié du revenu disponible pour la plupart des créateurs de type ADIE ! D'autres pièges attendent d'autres types de créateurs. On a même listé, ci-dessous, les pièges qui attendent les grandes entreprises de bonne volonté qui veulent s'inscrire dans un processus de développement local !

Ces propositions recueillent un consensus très large, celui de grandes entreprises, comme celui des réseaux d'accompagnement. L'État est sollicité, interpellé ; il n'est pas le seul. Les partenaires sociaux, ceux qui gèrent les petites cases rigides desquelles on sort difficilement (on est soit chômeur, soit salarié, soit en formation, soit chef d'entreprise, mais sans

transition facile des uns aux autres !) écoutent aussi ces propositions avec intérêt.

Enfin, on constatera que les mêmes questions (démission-crédation et Assedic*, par exemple) ont été traitées par des biais différents, par des groupes de travail différents. C'est logique : ces propositions gardent un caractère dynamique.

Un statut pour entreprendre et pour légitimer la démarche

Les choses paraissent claires. Vous voulez créer ? Choisissez entre le statut de travailleur indépendant ou la création d'une société, le plus souvent, une SARL... Pourquoi pas ?

Dans la réalité, le passage à l'acte n'est pas aussi tranché. L'apprenti créateur doit pouvoir passer d'une étape à une autre, en étudiant soigneusement ses changements de statut personnel et leurs conséquences. Car les risques sont importants.

Exemple. Le chômeur qui bénéficie d'un revenu social est souvent confronté à l'alternative suivante : ou bien se lancer et perdre ses revenus sociaux en faisant face immédiatement aux charges, ou bien retarder son projet le plus tard possible pour conserver ses revenus sociaux et tester par divers moyens la rentabilité de son activité (ou encore ne pas mettre à exécution son projet !).

L'alternative pour le salarié est encore pire : en créant son activité, il va perdre son salaire ; et s'il a démissionné pour préparer son projet il n'aura pas droit aux Assedic en cas d'échec. Sa situation peut devenir dramatique.

La conférence Synergies donnait l'occasion de voir concrètement l'impact de ces difficultés. Voici des exemples et deux types de solutions pragmatiques mises en place dans l'Est et le Nord.

Chômeur, indépendant, stagiaire, entrepreneur :
le choix et l'angoisse

La conférence Synergies a permis à de nombreux témoins de s'exprimer. Tous insistent sur cette mauvaise articulation entre statuts : on ne passe pas sans dommages du statut de chômeur à celui d'entrepreneur, car les risques en terme de protection sociale et de revenus sont importants. Mais surtout, il sont très difficiles à analyser. Voir ci-dessous le récit de Pierre Boulet.

Des réponses pragmatiques et proches du terrain s'organi-

Un statut pour « l'entrepreneur occasionnel »

Laurence Piganeau, APCE*

« Nous constatons que de nombreuses personnes ont l'opportunité de répondre à des offres de services de façon ponctuelle, comme travailleurs indépendants. D'autres ont envie d'entreprendre, mais pas dans une perspective de pérennité. D'autres encore ont besoin d'expérimenter une idée, ou plusieurs idées de création d'entreprise.

Face à ce constat, nous avons imaginé le statut d'entrepreneur occasionnel. Cette personne peut être salariée, demandeuse d'emploi, ou avoir n'importe quel autre statut (étudiant...). Elle aurait la possibilité de travailler de façon occasionnelle, de répondre à une demande de service de manière légale. Aujourd'hui, elle est obligée de demander son immatriculation. Elle fait alors face à l'inconnu (administratif : mise en place d'une organisation administrative compliquée ; fiscalité, Urssaf*, risque de contrôle ultérieur...).

Ce nouveau statut permettrait à ces personnes de s'adresser à un organisme clairement identifié (comme le centre URSSAF de Saint Etienne pour les titres emploi services), d'obtenir un numéro d'immatriculation en tant qu'entrepreneur occasionnel et de percevoir des revenus, avec un carnet de facturation qui comporterait un volet social

À partir de là, pourquoi ne pas appliquer ce statut dans le cadre des couveuses ? On pourrait imaginer que les personnes hébergées aient recours au statut d'entrepreneur occasionnel, avec l'obligation d'être encadrées par des

sent, ce sont celles, notamment, des couveuses d'entreprises à l'essai, et les dispositifs Ardan* décrits ci-dessous. Mais ces réponses sont encore aujourd'hui à la frontière de l'illégalité d'où l'urgence de faire prendre en compte les propositions qui suivent.

Pierre Boulet, Emmaüs Solidarité vêtements, « le créateur individuel-collectif »

Pierre Boulet était cadre demandeur d'emploi en 1997 et a participé à des opérations ANPE peu efficaces (« MAPE, Mobilisation active pour l'emploi : sur 17 participants, seuls 5 ou 6 ont retrouvé un poste un an après la session »). Il a ensuite été contacté par une autre agence qui lui a proposé deux projets de postes ; l'un venait d'Emmaüs. « La présentation du poste ne laissait pas imaginer qu'il s'agissait d'un poste de vrai créateur d'entreprise, même si on demandait au candidat beaucoup d'autonomie, d'initiative. En fait, il s'agissait de la véritable création d'une entreprise à vocation d'insertion, qui avait pour but d'intervenir dans le domaine de la récupération, mais sur un segment seulement, la valorisation, recyclage, vente de produits textiles.

Au moment de l'embauche, on m'a proposé d'entrer dans le dispositif Dynamicadres qui permet aux demandeurs d'emploi d'entrer dans une mission effective au sein d'une entreprise, débouchant généralement sur la création d'un emploi, avec maintien des allocations Assedic sous forme d'AFR (Allocation formation reclassement) pendant trois mois. En général, ce sont des emplois existants à pourvoir. Ici, il s'agissait de la création d'un emploi à partir d'une création d'entreprise !

Donc premier handicap : l'incertitude. Le deuxième handicap était l'absence de lieu de travail. Je me posais en tant que consultant interne et externe, avec une totale liberté d'investissement vis-à-vis d'Emmaüs. Et le manque de moyens de l'association m'a obligé à travailler avec mes propres moyens (bureautique, secrétariat...). Je me situais comme un créateur collectif/individuel : je n'étais pas porteur de mon projet personnel (le projet restait celui d'Emmaüs), même si je m'y étais investi assez aisément.

Mes problèmes principaux tournaient autour de l'incertitude. La question du salaire, bien entendu ; mais aussi en cas d'un

échec non imputable au créateur, que se passe-t-il ? Maintien des AUD (Allocation unique dégressive), des AFR* ? Que se passerait-il si je ne donnais pas suite ? Et si le projet s'arrêtait ? Avec Dynamicadres le créateur est en formation (AFR), alors que son statut est plus proche d'un statut opérationnel réel.

«Ma structure a démarré son activité le 1^{er} octobre, et elle a permis la création de 5 premiers emplois-jeunes (à terme, 17 emplois ont été conventionnés avec l'État) ; 6 salariés en situation difficile qui travaillent en emploi aidés de type CIE* ; et 5 emplois CES* ont été transformés en CIE ou CEC*. Enfin, une jeune fille travaille en contrat de qualification et deux personnes d'Emmaüs ont pu accéder à un poste de responsabilité.

Mon objectif à un an est la création de 35 à 40 emplois (dont les 17 emplois jeunes). Aujourd'hui, j'ai conscience de ma responsabilité : consolider, pérenniser l'entreprise, dans un marché du textile en pleine évolution. L'enjeu humain en vaut la chandelle !»

Christiane Lecoq : «Les personnes en difficulté créent, avec ou sans conseil, car c'est leur seule solution »

Christiane Lecoq est la directrice du réseau Espace, les Boutiques de gestion du Nord-Pas-de-Calais. Elle est impliquée dans deux projets qui concernent le statut des créateurs. Les «projets dormants» (une formation de 400 heures à la gestion et à la détection de projet dans les PME, par des cadres au chômage) et un programme européen sur les couveuses d'entreprises :

«La création d'une couveuse d'entreprise à l'essai a été faite après des études en France et en Europe. Nous avons vu à cette occasion que la législation n'était pas la même et n'avait pas créé les mêmes choses partout en Europe. Dans la première couveuse, nous accueillons des entreprises de services, plutôt sur les nouveaux gisements d'emplois. Tous les candidats sont des chômeurs longue durée, qui nous sont envoyés par les Plans locaux pour l'insertion par l'économie

18. En 1989, 33,5 % des bénéficiaires de l'Accre* avaient 6 mois et plus d'ancienneté de chômage, en 1993 ils étaient 51 % dont un tiers à plus de 12 mois de chômage. Source : Dares*.

(PLIE).

Le débat avec les experts, les fonctionnaires, sur la capacité de ce public à créer leur propre emploi est à mon avis un faux débat. De toute façon, les personnes en difficulté créent, avec ou sans conseil, avec ou sans précautions. C'est leur seule solution après deux ans, trois ans de galère due à leur nom, à leur sexe.. Mais quand on démarre sans précaution, on aboutit ensuite à des situations pires pour les créateurs et pour le marché, avec des prix bas ou mal calculés.. Les accompagner est donc une priorité, d'un point de vue humain et économique.

Car il faut reconnaître un droit à l'expérimentation pour tout les porteurs de projet, avec des précautions particulières pour les porteurs en difficulté ».

(Voir plus loin la présentation du statut de la couveuse.)

Jean-Claude Boli : Ardan accompagne des « entreprises pépinières »

Depuis 10 ans, l'association Ardan développe l'idée qu'un certain nombre de projets latents dans l'entreprise peuvent apporter de la richesse, de la croissance et développer des emplois. Ardan a une fonction précise : structurer des encadrements cohérents dans ces entreprises pour permettre à des cadres développeurs de ces projets de mettre le pied à l'étrier. Neuf cadres sur dix se sont intégrés définitivement dans l'entreprise ; c'est vrai pour près de 3 000 entreprises aujourd'hui.

Par ailleurs, Ardan a décliné ses méthodes dans l'accompagnement à la création d'entreprise, qui s'appuie sur des stages de la formation professionnelle avec accompagnement personnalisé sur 18 mois. «Avec 300 entreprises accompagnées et 4-5 emplois à la création en moyenne, c'est une expérience qui marche bien», dit Jean-Claude Boli. Habituellement, Ardan cherche quelqu'un pour développer un projet à l'intérieur de l'entreprise. Pour les entreprises pépinières, la démarche est inverse : des personnes ont des projets, et il serait positif qu'elles les développent au sein d'entreprises existantes. Ardan rapproche les uns des autres. À 85 %, ces entreprises ont moins de 50 salariés. L'incubation des projets de création d'entreprise se fait donc au sein de petites entreprises.

Ce dispositif apporte une double valeur ajoutée :

1. Le meilleur formateur d'un chef d'entreprise est un chef d'entreprise. L'immersion d'un créateur au sein d'une entreprise est le meilleur moyen pour que la fonction de mentor entre le chef d'entreprise senior et junior soit efficace.

L'incubation met à disposition du porteur de projet toute la logistique de l'entreprise (standard, bureautique, carnet d'adresses de l'entreprise).

2. Il décentre la notion d'entreprise vers celle de création d'activité. Souvent, le créateur a un projet capable de générer de la richesse, et des éléments économiques permettant de le salarier, lui et éventuellement d'autres personnes. Mais tous les projets ne captent pas nécessairement suffisamment de richesses pour asseoir définitivement une entreprise qui nécessite un certain nombre d'immobilisations, d'argent mort. Ces projets ne peuvent donner lieu à des créations d'entreprises. Ce dispositif permet de sortir avec des modalités très différentes (création d'entreprise sans lien capitalistique avec l'entreprise d'accueil, création de filiales, croissance interne au sein de l'entreprise quand la création de richesse est insuffisante pour créer une entreprise).

C'est pourquoi il faut trouver des modalités de passage « en siphon » et introduire dans la législation des dispositions qui permettent d'assurer un continuum sans rupture de situation, des retours possibles à la case départ. Ce qui est fait aujourd'hui par Ardan est à la marge de la légalité ».

L'origine et la logique des propositions de Synergies

Historiquement, la réflexion sur le statut du créateur débute avec la suppression de l'Accre*, la fameuse aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprises, l'une des aides publiques parmi les plus anciennes, les mieux connues et les plus efficaces. Comment les organismes d'appui à la création d'entreprise ont-ils été touchés par cette suppression ? Que fallait-il revendiquer ? Un retour à cette prime ? Un autre dispositif financier ? Ou, plus globalement, un statut du créateur d'entreprise pris dans une dimension plus globale que celle du seul chômeur créateur ?

«C'est cette réflexion, explique Arnaud Maigre, responsable au sein de Synergies du groupe « Statut du créateur », qui nous a amenés à travailler dans plusieurs lieux : un groupe a été fondé par FIR (France Initiative Réseau), un autre par des associations qui font aujourd'hui fonctionner un collectif nommé « Profession créateur »... Il était également nécessaire de créer une interaction entre la réflexion menée par nos réseaux et ce qui se passait dans les ministères ou organismes comme le CNCE*. Les propositions qui suivent sont donc une synthèse de ces travaux». C'est ce qui en donne la valeur. Elles restent soumises à la discussion, mais elles ont été conçues au sein des réseaux, par des praticiens expérimentés.

«Ce travail n'est pas terminé, confirme Arnaud Maigre, il

Réaction de Bernard Caron, Medef*

Bernard Caron est responsable du suivi des dossiers de protection sociale au Medef (Mouvement des entreprises de France, ex-CNPF*). Il réagissait au cours de la Conférence Synergies sur les débats ci-dessus en disant que « les propositions faites paraissent légitimes et acceptables. Elles méritent d'être encadrées, validées de façon officielle. Il peut y avoir des réticences du côté des employeurs et du côté des salariés : des artisans avaient observé dans le développement des conventions de coopération¹⁹ que des artisans nouveaux s'installaient et faisaient écrouler des artisans déjà installés ! Donc nous devons gérer le problème de l'égalité de concurrence.

Vu du côté de la protection sociale, notamment des assurances chômage, il est difficile de distinguer les professionnels et ceux qui le sont moins. Il est difficile de gérer l'activité et la non activité. On constate que le taux de mortalité des jeunes entreprises est supérieur à celui des anciennes, qu'il y a des problèmes de fuite, de fiscalité, de

19. Les conventions de coopération entre les Assedic et les entreprises privées permettaient à ces dernières d'embaucher des cadres au chômage depuis plus de huit mois, et de recevoir le montant des allocations que le cadre aurait continué de percevoir s'il était resté au chômage. Elles ont été supprimées au cours de l'année 1999 sans qu'un bilan réellement probant ait

fraudes. Donc je suis favorable à ce que des organismes de tutelle pilotent ce type d'opération et puissent apporter une caution de validité et de réalité ».

Rapport Besson : quatre mesures immédiates sur le statut du créateur

Éric Besson, député, a fait adopter par la Commission des Finances de l'Assemblée, à l'automne 1999, un rapport « Pour un plan d'urgence d'aide à la création de très petites entreprises »²⁰. L'auteur est orfèvre, puisqu'il a travaillé à l'APCE*, à la Fondation FACE* créée par Martine Aubry, et il est aujourd'hui responsable de la Fondation Vivendi qui subventionne des créations d'emplois de services et de proximité ; parmi lesquelles figurent de nombreuses créations de petites entreprises.

Parmi les préconisations retenues par Éric Besson sur le statut du créateur, nombre d'entre elles sont très proches des propositions de Synergies. Les voici résumées :

- Autoriser pendant six mois après le démarrage de l'entreprise le cumul des revenus avec le maintien de l'AUD*.

- Considérer le cas de démission pour création d'entreprise comme un cas de démission légitime ; donc ayant les mêmes effets vis-à-vis du droit à prestations que le licenciement.

- En cas d'échec du projet, ouvrir aux démissionnaires les

20. Rapport d'information n° 1804, Commission des Finances, 14 septembre

faudra une élaboration complémentaire. Notre logique rejoint ce que nos partenaires québécois appellent « l'influçage », c'est-à-dire faire passer des idées à partir de groupes d'acteurs de terrain qui ont une capacité à faire remonter ce qu'ils vivent, ce qu'ils font ».

Ne pas proposer de nouveau statut ; coller aux besoins exprimés.

Les propositions faites ne s'adressent pas, pour la plupart, à un public particulier. Notamment, le groupe de travail de Synergies n'a pas cherché à créer un nouveau statut du créateur. La démarche a plutôt été de comprendre les besoins des créateurs en général dans la période de démarrage des projets et, à partir de ces besoins, de rechercher dans les différents statuts existants (chômeur, salarié, salarié-démis-sionnaire..) quelles étaient les meilleures propositions pour répondre à ces besoins.

Ces besoins des créateurs s'expriment à l'intérieur de droits ; et pour la clarté de l'exposé, on peut reprendre la notion de droit à l'initiative économique, qui comprend trois sous-droits :

- le droit à l'accès au financement ;
- le droit à l'accompagnement ;
- le droit à l'expérimentation.

C'est ce troisième droit, le droit de pouvoir expérimenter dans de bonnes conditions, que Synergies s'est attaché à développer.

Pour pouvoir expérimenter, Synergies estime que le créateur :

- a besoin de progressivité dans sa démarche ;
- et a besoin de sécuriser celle ci, dans différents domaines.

C'est pourquoi les propositions qui suivent se répartissent entre ces deux pôles.

Des propositions pour une démarche progressive :
officialiser un statut transitoire, avec droit de retour

De nombreux projets de création d'entreprises n'aboutissent pas du fait du manque de culture entrepreneuriale. On passe difficilement d'un statut de salarié ou de demandeur d'emploi à

un statut d'entrepreneur responsable.. En outre, les chômeurs créateurs ont absolument besoin de conserver leurs indemnités, leur seule source de revenus, pendant la période de lancement de leur activité.

Les traits communs aux propositions qui suivent consistent à laisser de réelles libertés au candidat créateur (qui doit conserver le droit de « se lancer » ou de renoncer) ; mais en lui évitant les choix qui auraient des conséquences dramatiques, démesurées.

C'est pour répondre à ces situations que Synergies propose d'améliorer la progressivité de la démarche.

● ● ● ● Proposition 1 : Officialiser la situation de porteur de projet.

Selon les cas, le porteur du projet de création peut être dans des situations très différentes. C'est pourquoi on traitera ici de sa situation en tant que chômeur et plus loin de sa situation en tant que salarié.

- La proposition nécessite d'obtenir de l'ANPE et des Assedic la reconnaissance formelle de la situation de porteur de projet. Cette reconnaissance implique que les Assedic maintiennent les allocations pendant la période de préparation de la création ; au cours de celle-ci, le futur créateur aurait le même régime de dégressivité que le demandeur d'emploi et, comme lui, verrait ses périodes de formation indemnisées par les AFR*.

- Le repérage administratif du « porteur de projet » devrait permettre à l'ANPE de proposer une réunion d'information et d'orientation. Un « plan d'accès à la création d'entreprise » serait proposé par l'ANPE qui en contrôlerait formellement la réalisation. De son application dépendrait le maintien des droits présents et la possibilité de droits supplémentaires à venir. Son contenu serait réalisé par des organismes d'accompagnement reconnus par l'ANPE (Organismes consulaires, Boutiques de gestion, Points Chance, etc.).

Il y a plusieurs avantages à cette reconnaissance.

Avantages pour l'État

- Lever l'ambiguïté vis-à-vis des demandeurs d'emploi ins-

crits à l'ANPE qui ne cherchent pas d'emploi mais préparent leur projet.

- Augmenter le taux de créateurs accompagnés et donc le taux de réussite des créations.

Avantages pour les créateurs

- Prendre conscience tout de suite de la possibilité d'être porteur de projet et ne pas se mettre dans la situation de créateur contraint.

- Prendre conscience de la nécessité de l'accompagnement.

- S'ouvrir des droits.

● ● ● ● **Proposition 2 : Avant l'immatriculation, créer un stage test d'activité.**

Le stage de test permettrait à la personne de vérifier, en entreprise d'accueil ou en « couveuse » (voir plus loin), sa capacité à entreprendre, de valider la réalité de son marché et de démarrer son entreprise dans un environnement porteur. Il pourrait être particulièrement adapté à la situation du repreneur d'entreprise. L'expérience développée par les Chambres de métiers avec le stage CIFA (Contrat installation formation artisan), ainsi que les expérimentations en cours sous forme de couveuses d'entreprises à l'essai, devraient être relancées et élargies à des publics autres que les artisans.

Avantages pour l'État

- Utiliser l'expérience positive du CIFA pour l'étendre moyennant adaptation à l'ensemble des créateurs.

- Améliorer le taux de réussite des projets.

Avantages pour les créateurs

- Diminuer les risques en « s'essayant ».

- Enrichir le contenu de leur projet en le testant dans un environnement d'entreprise.

● ● ● ● **Proposition 3 : Créer un statut d'entrepreneur occasionnel (APCE*).**

Tout le monde n'est pas en situation de faire un stage, cer-

tains peuvent vouloir réaliser une prestation ponctuelle. Aujourd'hui l'opération est lourde, il faut « monter sa boîte », ou se déclarer comme indépendant, passer par une société de portage ou travailler « au noir », alors que le projet, comme dit, plus haut, le responsable d'Ardan*, ne créera peut-être pas la richesse nécessaire pour développer une nouvelle entreprise.. L'APCE* propose de créer un système de facturation qui inclurait le calcul proportionné des charges sociales. Celles-ci seraient réglées auprès d'un organisme conventionné à cet effet au moment du règlement de la facture. Les prestations seraient limitées au seuil du régime fiscal de la micro-entreprise. Pour les chômeurs indemnisés on appliquerait la réglementation de l'activité réduite non salariée.

Avantages pour l'État

- Régler le vide juridique « comblé » par les sociétés de portage.
- Diminuer le travail au noir.
- Consolider l'esprit d'initiative.

Avantages pour les créateurs

- Éviter de payer un intermédiaire pour facturer une prestation.
- S'essayer en vue d'une création.

● ● ● ● Proposition 4 : Après l'immatriculation, aménager les textes relatifs à l'activité réduite non salariée.

Décider de se lancer pose la question du revenu de survie pendant la période de montée en charge de l'activité : le risque pour le créateur est de perdre son revenu social pour un hypothétique revenu d'activité. On comprend que les créateurs retardent par tous les moyens l'échéance de la perte des revenus sociaux.

Par ailleurs tous les créateurs ne sont pas devant la même alternative : les gros projets permettent de financer le revenu de survie en y consacrant le capital et éventuellement maintenir des revenus sociaux en prenant une gérance fictive ou en prenant un temps partiel salarié (également fictif, vu la charge de travail du créateur).

La proposition Synergies s'appuie sur le texte relatif à l'activité réduite non salariée. Ce texte prévoit un maintien partiel des Assedic* en fonction d'une estimation du revenu dégagé par l'activité créée. Un système de compensation permet de ne pas perdre la totalité de l'indemnité Assedic, tout en incitant à travailler. Ce texte est très peu utilisé. En effet, les commissions paritaires des Assedic ont peu de moyens pour apprécier les prévisions de recettes des activités créées ; elles restent donc prudentes sur l'utilisation de cette disposition.

Synergies propose de déléguer l'estimation des revenus du créateur aux organismes d'accompagnement agréés (voir plus loin les propositions sur l'agrément des organismes d'accompagnement). En effet ceux-ci sont en contact direct avec le créateur, ils disposent d'informations sur la personne et son projet, qui ne peuvent être appréhendées à travers un examen formel de dossier. Les commissions paritaires garderaient la décision du maintien partiel des Assedic mais après avis de l'organisme accompagnateur agréé. Une estimation annuelle des prévisions, tenant compte, en fonction des publics, d'un risque d'erreur légitime, permettrait de vérifier la qualité du travail d'accompagnement réalisé par l'organisme agréé.

La réglementation actuelle prévoyant que l'intéressé reste disponible pour la recherche d'un emploi, nous proposons d'assimiler le temps passé à développer l'activité à une recherche d'emploi. En cas d'échec, le créateur retrouverait son droit aux indemnités Assedic selon le régime normal. Il

serait tenu compte des indemnités versées pendant la période de démarrage.

Avantages pour l'État

- Éviter la dérive des créateurs qui s'essaient « au noir » pour bénéficier le plus longtemps possible de leurs indemnités ;
- Lutter contre la tendance à l'allongement de la durée d'indemnisation des chômeurs créateurs¹⁸.
- Rester dans une logique de « traitement économique du chômage » en transformant des « dépenses passives » en « dépenses actives ».
- Professionnaliser l'accompagnement en disposant de critères d'appréciation du travail réalisé.

Avantages pour le créateur

- Conserver son capital pour son projet et non pour assurer sa survie :
 - diminuer ses problèmes de trésorerie ;
 - être en meilleure position pour négocier un crédit avec son banquier ;
 - avoir plus de moyens pour acheter du conseil auprès des professionnels agréés.
- Se mettre dans une dynamique de projet, ce qui permet également de trouver plus facilement un emploi salarié si la création échoue.

Des propositions pour sécuriser le créateur :
l'équité vis-à-vis de la protection sociale

Le système d'ouverture des droits Assedic a été pensé en fonction du passage par l'ANPE*, ce qui est en soi logique. Le filet Assedic n'est pas totalement retiré aux créateurs, mais il ne fonctionne qu'en fonction de la logique précitée, ce qui aboutit à des absurdités. Ainsi mieux vaut passer par l'inscription ANPE, même quand ce n'est pas justifié par la situation du porteur de projet, si l'on ne veut pas avoir de mauvaises surprises.

● ● ● ● Proposition 5 : Légitimer au regard des Assedic la démission pour motif de création.

Le salarié démissionnaire peut préparer son projet pendant sa période de préavis dès l'instant où il n'empiète pas sur ses horaires de travail et ne cause pas de préjudice à son employeur. Cette décision de démissionner étant éminemment risquée, il vaut mieux négocier un licenciement car, bien qu'ayant cotisé pendant plusieurs années au régime de l'Unedic*, le démissionnaire perd tous ses droits au versement d'allocation. Cette situation bloque très fortement l'initiative émanant de salariés possédant savoir-faire et relationnel professionnel, c'est-à-dire le profil de ceux qui statistiquement créent le plus d'emplois (sauf accord implicite ou explicite avec l'employeur – voir plus loin). Nous proposons de considérer la démission pour création d'entreprise, ou une autre forme de fin de contrat, comme un motif légitime d'ouverture des droits Assedic en cas d'échec de la création. Pour éviter les abus, ce motif devrait être examiné par la commission paritaire. Celle-ci bénéficierait, pour rester dans la logique d'accompagnement qui sous-tend nos propositions, de l'avis d'un organisme d'accompagnement agréé. La non consultation par le porteur de projet d'un tel organisme rendrait impossible l'ouverture des droits.

Avantages pour l'État

- Inciter les porteurs de projet à potentiel à se déclarer.
- Ne pas créer un nouveau critère de rupture de contrat de travail.

Avantages pour le créateur

- Diminuer le risque de la création.
- Rentrer dans un processus d'accompagnement.

● ● ● ● Proposition 6 : Rétablir la couverture Assedic en cas d'échec.

Le non passage par l'ANPE pénalise ceux qui créent. En effet, ils ne bénéficient pas du même délai en cas d'échec pour réactiver leurs anciens droits aux Assedic. Nous proposons pour les

créateurs (demandeurs d'emploi en convention de conversion, salariés en cours de licenciement, démissionnaires – compte tenu de la proposition précédente), de disposer du même délai que les demandeurs d'emploi indemnisés (le délai dit de déchéance prévu à l'article 35 § 9 du règlement annexé à la convention d'assurance chômage), pour s'inscrire comme demandeur d'emploi et demander l'ouverture de leurs droits aux Assedic.

Avantages pour l'État

- Éviter que les créateurs ne s'inscrivent au chômage pour se donner la possibilité de faire valoir des droits.
- Introduire plus d'égalité de traitement entre les différents publics de créateurs.

Avantages pour les créateurs

- Créer en fonction de leur projet et pas des opportunités administratives.
- Diminuer les difficultés liées à un échec.

● ● ● ● Proposition 7 : Créer un « contrat d'activité ».

Synergies propose de donner la possibilité aux créateurs de conclure un contrat d'activité. Ce contrat de travail d'un nouveau type ne serait pas défini par un lien de subordination juridique mais par le caractère autonome de l'activité exercée. Il s'appliquerait aux mandataires sociaux et aux entrepreneurs individuels. Il serait facultatif. Un revenu d'activité distinct des bénéfices de l'entreprise serait versé mensuellement au chef d'entreprise. Il donnerait lieu à l'émission d'un « bulletin d'activité » qui détaillerait les différentes cotisations sociales versées auprès des caisses des non-salariés. Le revenu professionnel net supplémentaire au revenu d'activité donnerait lieu aux mêmes cotisations que dans le système actuel.

Ce système calqué sur le bulletin de salaire classique permettrait de régler le problème de forfaitisation des charges : en versant un revenu correspondant à l'activité prévisionnelle les cotisations seraient réglées dans les mêmes proportions. L'appel forfaitaire des charges serait annulé. Par ailleurs, il permettrait de faciliter la réalisation de la proposition 4. Le contrat

d'activité ainsi déclaré, permettrait aux Assedic d'avoir une base fiable pour calculer le montant partiel des Assedic bénéficiant au créateur.

Enfin, cette logique parasalariale pourrait permettre, compte tenu de la proposition sur la prolongation des droits Assedic en cas d'échec, de souscrire, sur la base de ce revenu d'activité, à des cotisations d'assurances chômage privées moins dissuasives pour le créateur, qui prendraient progressivement le relais de la couverture Assedic.

Une certaine égalité serait ainsi rétablie entre les petits créateurs et les mandataires sociaux des grosses sociétés qui peuvent bénéficier d'un contrat salarié dans le cadre de « fonctions techniques » annexes à leur mandat.

Avantages pour l'État

- Rapprocher l'entrepreneuriat du salariat sans remettre en cause l'organisation paritaire.
- Introduire plus d'égalité de traitement entre les différents publics de créateurs.
- Inciter les créateurs à distinguer revenu personnel et revenu de l'entreprise.

Avantages pour les créateurs

- Payer des charges proportionnellement à des revenus.
- Bénéficier du dispositif sur l'activité réduite non salariée.
- Diminuer les difficultés liées à un échec.

Accompagner les créateurs ; reconnaître le professionnalisme des accompagnateurs

L'accompagnement fait partie des travaux les plus approfondis par les réseaux membres de Synergies. En effet, la plupart des grands réseaux d'appui à la création d'entreprises pratiques, chacun à leur manière « l'accompagnement » des créateurs ; ou une partie de ce que l'on nomme ainsi. Et la démonstration est faite : un bon accompagnement est un facteur décisif de succès ; d'où l'importance qu'il faut lui accorder.

Pourtant ce n'est pas le même « métier » que d'aider à fabri-

quer une micro activité pour une femme seule d'origine étrangère, et discuter innovation, capital risque et export avec quelques brillants ingénieurs. Les ingrédients sont les mêmes (confiance et savoir-faire : voir ci-dessous) ; les façons de les mettre en œuvre ne le sont pas. La Boutique de gestion ou l'ADIE*, dans un cas, en ont fait leur métier ; l'accompagnateur chef d'entreprise bénévole dans l'autre cas n'en attend que des satisfactions personnelles, morales (encore que certains d'entre eux nous ont dit en tirer aussi une créativité, une capacité à innover dans leur propre métier qui les satisfait aussi sur le plan professionnel ! Voir le témoignage de Didier Gesp un peu plus loin).

Par exemple le rapport de Bertrand Larrera de Morel et la commission Financement du CNCE* proposaient de segmenter les créations en trois groupes, afin de mieux définir les besoins et les prestations adaptées :

- la création « monocellulaire », qui aurait besoin de 50 kF en moyenne ;
- la création de « petits projets à potentiel » : de 100 à 500 kF ;
- la création de PME dès le départ, où les besoins de capitaux peuvent être supérieurs à 500 kF dès le démarrage de l'exploitation.

D'où les distinctions qui suivent :

1. À partir de besoins des apprentis créateurs, qui sont identifiés, connus, et décrits par des participants de la Conférence Synergies et par les professionnels de l'accompagnement ;

2. il existe un corps commun de méthodes et d'objectifs à atteindre : c'est le métier ;

3. mais ces méthodes ne s'appliquent pas de la même façon aux start-up ambitieuses et aux micro créations ;

4. et ne passent pas par les mêmes comportements, quand il s'agit d'accompagnement professionnel, et d'accompagnement bénévole, dans le cadre d'une fondation par exemple.

5. Enfin l'enjeu est celui des coûts. Les bénéfiques macro-économiques de créations bien accompagnées sont évidents, mais qui va payer ? Voir l'exemple d'Eden (avance remboursable), la « nouvelle Accre* ».

Les besoins des « apprentis-créateurs » sont clairement identifiés ; témoignages

Les besoins d'un apprenti-créateur sont nombreux ; mais il sont surtout très variés, ils ne relèvent pas d'un type unique de compétences (celui de l'expert comptable, par exemple), ni même d'une attitude unique : celle du « conseiller technique ». Il a besoin également de « parrainage » (voir plus loin : les réseaux ne sont pas unanimes sur l'utilisation de ce terme ! « accompagnement » paraît plus neutre), d'un appui psychologique dans certaines phases, d'un simple « coup de main » dans d'autres... Et le plus difficile, bien entendu, est que le créateur est rarement capable d'exprimer ses propres besoins, car il en ignore une bonne partie !

C'est pourquoi le témoignage qui suit est intéressant. Didier Gesp, 34 ans, créateur de Covitex qu'il développe depuis cinq ans, est l'un des lauréats de Nord Entreprendre, membre de Synergies. Nord Entreprendre est une institution très originale dans l'univers de la création d'entreprise, puisque c'est le plus grand mécène privé en la matière, qui prête à des créateurs ambitieux et parraine leurs développements, donc les accompagne (voir sa présentation dans le chapitre suivant).

Nord Entreprendre avait demandé à Didier Gesp, pour le compte de Synergies, de réfléchir, a posteriori, à ce thème. « Nous avons démarré à quatre, dit-il, et nous sommes maintenant vingt-quatre. Je voudrais apporter un témoignage sur les besoins qui ont été les miens au démarrage, et ce que j'ai pu trouver ou non ». Sachant que, selon la règle de Nord Entreprendre – ou du moins l'esprit d'échange dans lequel fonctionne le réseau – il est devenu accompagnateur d'un jeune créateur, après avoir été accompagné lui-même.

Didier Gesp, créateur : « l'accompagnement est un facteur de réussite. Pour l'accompagné et pour l'accompagnateur »

« Pendant la gestation du projet, dit Gesp, je crois que le besoin fondamental est « un espace confiance ». Lorsque l'on commence à penser à la création d'entreprise, on en parle à des proches. Je suis de formation ingénieur, j'expose mon problème à des ingénieurs parce que le dialogue est plus facile. Cela peut être aussi la famille, à condition qu'elle soit compé-

tente. Il ne s'agit pas que quelqu'un vous dise « ton idée est géniale », mais plutôt qu'il soit prêt à vous donner un chèque pour le produit créé ! Le premier besoin, autour d'un projet en gestation, est donc un besoin psychologique.

La deuxième attente, c'est le temps. Il arrive un moment où l'on a à faire face à une « tempête cérébrale », où l'on a l'impression qu'on n'a ni le temps ni le recul pour tout gérer. C'est là que l'on s'asphyxie. J'ai eu la chance de tomber sur des patrons qui ont accepté de me faire un contrat de travail à temps partiel. J'étais PDG d'un côté et responsable des achats de l'autre. J'en suis ravi, et je les remercie, mais si cela pouvait se fédérer dans un cadre un peu plus légal, cela permettrait à certains de mes amis de créer leur société. Généralement ce sont dans les cinq premières années de salarié que l'on a de bonnes idées de création (au niveau de mon secteur, bien entendu).

Après la gestation, les besoins évoluent. Clairement, il y a des attentes techniques. Il faut absolument avoir un bagage social (que je n'avais pas), trouver des gens qui me disent comment on recrute, comment on rédige un contrat de travail, comment on gère des ressources humaines dans le milieu des PME... Pour tout cela, on a de la chance dans le Nord d'avoir une structure qui s'appelle la Maison des Professions et Nord Entreprendre, qui m'a également énormément aidé. Nord Entreprendre fait des prêts à 0 %, remboursables uniquement si l'entreprise fonctionne bien au bout de trois ans. Un accompagnement permet en outre de valider l'argent qui est misé sur le créateur.

Au niveau social, on a peu de notions sur les contraintes administratives et bien sûr comptables, sur la rédaction de dossiers de subvention, quand on est ingénieur. On est vraiment très passionné par son truc, et on n'a donc aucun moyen de discerner ce qui est le langage de l'adversaire, le banquier à ce moment-là. Il faut pourtant parler ce langage pour faire passer sa passion ! Pour cela il faut être accompagné.

La troisième attente se pose en terme de métier, de technique : souvent, le métier est la compétence originelle du créateur. S'il y a une carence en matière de métier, elle est plutôt d'ordre stratégique. À terme donc, là aussi, il faut trouver des accompagnements de métier. Personnellement je l'ai trouvé. Comme je travaillais déjà dans le domaine du textile,

j'ai pu voir mes amis, j'ai fait plusieurs boutiques.

Les attentes commerciales sont celles qui permettent la validation du concept. Le premier chèque qui arrive du client, c'est la preuve que quelqu'un a eu confiance dans la valeur ajoutée que l'on a produite.

Il y a deux choses dans l'attente financière : d'abord, savoir où frapper, surtout lorsque l'on est salarié (où trouver des apports en capital, en prêts d'honneur comme peut le faire Nord Entreprendre). Ensuite, la gestion d'un compte professionnel par le banquier est beaucoup plus compliquée qu'un compte privé. Dans une entreprise, il faut parler de crédit mobilisable par billets, d'autorisation de découvert sur des sommes importantes. Il faut apprendre !

En bref, l'accompagnement est un facteur de réussite pour plusieurs raisons :

- d'abord cela donne un recul nécessaire et une sérénité qui ne peuvent qu'aider le créateur à consolider son projet. On prend assez vite conscience que la chose créée est viable ou pas et il n'y a rien de plus frustrant que de partir dans une démarche où personne ne vous dit : « Arrête maintenant ». On trouve rarement cela dans une structure non initiée comme la famille, qui généralement encourage, fait confiance « au petit »... et ne dit pas « stop ». Il faudrait donc valider un accompagnement qui pourrait dire stop.

- L'accompagnement est aussi une vraie réussite pour l'accompagnateur. Quand j'accompagne quelqu'un, je lui pose des questions que j'ai arrêté de me poser et cela me permet de réfléchir. Une entreprise est tellement vulnérable. Accompagner, c'est aussi se poser de bonnes questions. Personnellement, je pense qu'un bon accompagnateur est quelqu'un qui crée sa société et qui a été accompagné. »

Un accompagnement de qualité
est avant tout un facteur de succès

Ce fait est largement prouvé par les enquêtes françaises et européennes. Les enquêtes Insee et APCE de 1991 et 1996 indiquent clairement des taux de succès à 3 ou 5 ans supérieurs de plus de 10 % à la moyenne française. L'enquête annuelle « création de PME, création de richesses » faite par la

Sofres* pour Réseau Entreprendre montre une amélioration du taux de continuation à 5 ans de plus de 15 % supérieur à la moyenne pour les créateurs ayant bénéficié d'un accompagnement bien structuré. Pourtant, nous allons sans doute vers une nouvelle polémique sur ce point. Une exploitation par la Dares (Direction des études et de la statistique du ministère de l'Emploi) du fameux échantillon SINE* 1994 (30 000 créateurs de l'année interrogés par courrier trois ans plus tard) semble montrer que les créateurs qui ont été accompagnés auraient le même taux de succès que ceux qui ne l'auraient pas été (voir plus loin). Une vraie curiosité, puisque l'expérience des réseaux, unanimes, est inverse. Et deux phénomènes s'ajoutent à ces différences constatées dans le succès ou l'échec :

- L'accompagnement, qui commence avec un accueil adapté, entraîne chez les micro-créateurs, particulièrement les chômeurs créateurs, un meilleur taux de passage à l'acte à bon escient.

- Mais l'apport positif est vrai aussi pour les créateurs ambitieux. Nombre d'entre eux affirment que, sans l'accompagnement dont ils ont bénéficié, ils n'auraient pas développé leur entreprise au niveau où elle en est aujourd'hui.

C'est ce que dit plus haut Didier Gesp, créateur en 1994 de Covitex et lauréat de Nord Entreprendre.

Guy Dequeker, responsable de la synthèse des propositions pour Synergies, insiste sur l'unanimité dans ce domaine : «L'accompagnement est-il nécessaire ? C'est un sujet presque dépassé, à l'heure actuelle, et je ne connais pas d'opposition à cette affirmation. Tout le monde reconnaît que l'accompagnement est nécessaire, avant et après la création, sur trois ans (un an avant et deux ans après) en France comme à l'étranger ; tout le monde sait qu'un créateur qui a une idée a absolument besoin d'avoir un vis-à-vis de travail, quelqu'un qui en même temps lui sert de reflet, de contestataire, qui lui apporte des éléments et le force à faire un certain nombre de choses. L'accompagnement fait sortir le créateur de son ghetto !

L'accompagnement est également nécessaire pour l'État et les collectivités territoriales, puisqu'il améliore l'impact des budgets publics qui vont sur la création, sous forme de chèques-conseil, de budgets d'insertion du RMI, de contrats-jeunes...

On sait aujourd'hui que les entreprises accompagnées réduisent leurs sinistres sensiblement. Sans même parler de la rentabilité humaine et sociale des créations d'emplois, un calcul purement froid et financier montre que l'accompagnement fait gagner de l'argent à l'État. C'est clair, parfaitement mesurable et démontrable? »

Il existe un corps commun de méthodes et d'objectifs à atteindre. Le métier d'accompagnateur

L'accompagnement ne se réduit pas à une démarche de contrôle, ni de définition de processus formels, ni même de conseil. L'accompagnement consiste à offrir au créateur des ressources sur lesquelles s'appuyer, dans le respect de son autonomie :

- Avant la création, le soutien de tiers bienveillants, rigoureux et compétents, permettant au créateur de structurer et d'enrichir son projet, et soutenant son énergie par un apport de confiance.

- Pendant la création, c'est-à-dire après l'acte administratif de création, pendant les 2 à 3 premières années, période de 1^{er} âge où l'entreprise se construit :

- un entraînement à son nouveau métier de chef d'entreprise ;
- une réflexion quant à l'évolution de son statut personnel ;
- des mises en relation avec l'environnement économique.

Ces règles de principe sont aussi valables pour des créations ambitieuses, avec un fort potentiel, et pour des micro-créations, celles des Rmistes et des chômeurs. Les méthodes ne sont pas les mêmes ; les règles le sont. C'est le point qui a suscité le plus de débats au sein des réseaux membres de Synergies (voir plus loin) pour deux raisons :

- L'un des débats a trait au marchand/non-marchand. Les réseaux qui pratiquent l'accompagnement de petits ou de micro-projets (citons les Boutiques de gestion, les plates-formes de France Initiative, l'ADIE*...) savent très bien que ces créateurs sont incapables de payer les prestations dont ils ont besoin ; ni au prix du marché, ni à un autre prix, alors que ce sont eux qui en ont le plus besoin. Il faut trouver des finance-

ments externes pour l'accompagnement ; et souvent faire faire une partie du travail par des bénévoles. Vives réactions du côté des Boutiques de gestion par exemple : la qualité professionnelle des prestations s'accommode mal du bénévolat, moins impliqué, moins engagé dans la durée et la responsabilité.

Le débat ne se réduit pas à cela. Nord Entreprendre qui revendique la qualité professionnelle de son accompagnement, constate aussi que «le bénévolat valorisé représenterait 50 % de nos apports en conseils aux créateurs». En fait, «ce que nous contestons tous, c'est la confusion entre bonne volonté et compétence ! Le bénévolat est intéressant s'il est encadré et inséré dans une méthodologie».

- L'autre débat porte sur le contenu de l'accompagnement, sur la complicité des pairs. Didier Gesp dit en substance que quel que soit le contenu, il lui paraît indispensable que l'accompagnement soit assuré par un chef d'entreprise : ce sont les pairs entre eux qui peuvent se comprendre et s'aider.

Bien entendu, les réseaux reçoivent de nombreuses propositions de petits projets de personnes extérieures aux milieux entrepreneuriaux. Dans ce cas, l'avis est très différent, car les candidats à la création ont besoin, avant tout, de conseils et de formations, ciblés sur leurs projets.

Voici le discours d'un accompagnateur spécialisé dans les projets ambitieux.

Benoît Neveu, accompagnateur :
réassurer le créateur, rester distant

Benoît Neveu est chef d'entreprise, ancien créateur, et administrateur de Rhône-Alpes Entreprendre, l'équivalent de Nord Entreprendre au sud. Engagé dans cette action, il est lui-même devenu accompagnateur de deux entreprises lauréates, et exprime «une espèce de miroir de ce qu'a dit Didier Gesp».

«C'est une activité que j'exerce de façon assez permanente et qui me passionne.

Je peux intervenir en amont pour étudier des business plan ou des projets d'entreprise. C'est le cas dans Réseau Entreprendre : avant qu'une entreprise soit lauréate, le candidat rencontre un certain nombre de gens pour tester son projet. Une discussion s'engage avec des préoccupations qui

ne sont pas simplement de juger mais déjà d'apporter des conseils, dans la mesure où l'on a un projet devant soi qui a de la consistance.

On met ensuite en place des tableaux de bord, des tableaux de trésorerie pour des créateurs qui ne savent pas toujours ce que c'est, qui confondent chiffres d'affaires et entrées, qui peuvent se retrouver au bout de six mois dans le mur, faute de savoir ce qu'est la mécanique d'une trésorerie. Cela démarre par le b-a-ba qui consiste, pour le créateur, à savoir anticiper sur les deux, trois mois qui viennent. Dans ce domaine, il n'y a qu'une mesure qui vaille, c'est la trésorerie. En général, c'est la première chose que je vérifie. Mais je rencontre aussi des candidats et je les conseille sur des contrats de recrutement ou autre. Je parle de stratégie, de commercial, de circuits de distribution, et ceci, au fur et à mesure. Il faut maintenir une relation fluide et permanente (réunion formelle à peu près tous les mois, coups de téléphones...).

Compte tenu de tout cela, j'aimerais formaliser un certain nombre de points et expliquer pourquoi, d'une façon plus précise, nous avons le sentiment, nous les accompagnateurs, d'apporter quelque chose aux créateurs. Je parlerai de trois points clés que je qualifierai d'objectifs ou techniques, et de trois autres que je qualifierai de subjectifs ou du domaine de la relation.

Trois points techniques

1. Le rôle de l'accompagnateur est d'être extrêmement présent pour obliger le créateur à se recentrer, à ajuster, à se concentrer sur ce qui mobiliserait les ressources. La réflexion stratégique au démarrage est compliquée et présente deux risques : d'une part, l'idée du créateur, qui sans être mauvaise, n'est pas toujours ajustée ; d'autre part, le risque de dispersion.

La première préoccupation est la réflexion stratégique, et le marketing qui lui est associé. Le marketing, c'est tout ce qui concerne la performance d'accès au marché. Quand on a un peu d'expérience on sait qu'il y a des modèles marketing qui fonctionnent et d'autres pas.

2. Le deuxième grand domaine, c'est la focalisation sur la finance.

La trésorerie est l'élément clé des dix premiers mois de la vie d'une entreprise. Paradoxalement ce n'est pas forcément bien intégré par le créateur. Pourtant, au bout de six mois d'existence, l'erreur ne pardonne pas.

Les problèmes de financement de la croissance concernent aussi bien le moyen terme qu'un début de discussion sur des tours de table avec des capitaux dits à risques, ou des discussions avec des actionnaires, avec des adossements minoritaires, majoritaires... Même après trois ou quatre années d'existence, cette problématique peut être complètement nouvelle (comment valoriser...). Il y a un accompagnement à réaliser sur le positionnement du chef d'entreprise dans ce nouveau contexte.

3. Le troisième point clé, ce sont les ressources humaines, la question de l'organisation des structures.

Finalement, ce n'est pas tellement de cela que je traite avec les créateurs, mais plutôt des problèmes de recrutement. Il faut assister le créateur dans ses rencontres avec les candidats essentiels. Son premier commercial, son deuxième, son directeur technique... qui peuvent apporter une sensibilité complémentaire à celle que le créateur pourrait avoir. Voilà les objectifs techniques sur lesquels j'ai pour habitude de travailler avec les créateurs.

L'aspect psychologique

Psychologique, subjectif et relationnel, cet aspect est au moins aussi important que le précédent. Le créateur est dans une situation d'urgence permanente, et il est seul (sauf quand il est associé). On réussit l'accompagnement quand on peut donner le sentiment au créateur qu'il est entouré, aidé et meilleur. Et l'entourer, c'est discuter, lui remonter le moral, lui permettre de parler de ses difficultés avec ses associés minoritaires... toutes choses qu'il ne peut aborder avec ses collaborateurs immédiats. Il faut lui donner le sentiment que s'il a des problèmes il peut décrocher le téléphone. Notre rôle n'est pas de nous substituer au consultant, au conseiller technique, à son expert comptable, à son juriste éventuellement, mais de

lui dire ce que nous ferions dans tel domaine d'activité : être un recours sur des problèmes divers.

Le réassurer va donner au créateur le sentiment qu'il est meilleur. À d'autres moments cela ne se passe pas comme on veut. L'accompagnateur prend du recul, regarde la tendance, les progrès, etc. Par rapport à cela, je dirais que l'accompagnateur ne doit pas forcément avoir été créateur, mais qu'il doit en tout cas être chef d'entreprise. C'est-à-dire qu'il doit connaître le métier de son interlocuteur pour le comprendre, avoir une légitimité immédiate et, pourquoi pas, représenter un exemple dans certains domaines.

Pour ma part, je pense que l'accompagnateur doit être du même métier que l'accompagné. Je travaille aujourd'hui essentiellement avec des entreprises qui sont dans le domaine de l'informatique. Je pense y être plus compétent, plus performant et plus pertinent parce que je connais ce domaine, ses évolutions, sa structuration, ses perspectives.. Tout le monde n'est pas d'accord avec ce point de vue, c'est un débat en cours. L'accompagnateur, tel qu'on le trouve dans Réseau Entreprendre, est intégré dans un système d'accompagnement global plus formalisé que ce que je disais auparavant.

En conclusion, il est extrêmement passionnant d'être en contact avec des créations, des projets nouveaux.. C'est un vrai métier qui demande des qualités techniques, humaines, mais surtout qui doit être exercé par des gens qui eux-mêmes ont été chefs d'entreprise, ou qui le sont encore ».

L'accompagnateur : ce qu'il est, ce qu'il n'est pas

En somme, l'accompagnateur va aider le créateur à progresser simultanément dans tous les domaines, en lui donnant conscience des difficultés, mais aussi confiance dans ses propres capacités. Il va l'aider à acquérir une vision exacte de la problématique de la création. Il créera des conditions et des parcours « d'autostructuration », et ne se limitera pas à être un conseil qui répond à des questions.

Si l'on tente de positionner l'accompagnateur par rapport à d'autres personnages proches :

La représentante des Chambres de métiers déclarait à la Conférence Synergies que « les Chambres de métiers ont mis en place un CIFA (Contrat installation formation artisan) et un stage d'accompagnement de 800 heures en moyenne, financé en 1994 par le ministère du Travail, et qui marchait très bien. Sur 6 000 stagiaires, pratiquement 80 % ont bien réussi leur entreprise. Nous n'avons plus de financement pour ce CIFA, mais c'est quand même un outil qui a fait ses preuves.

Nous estimons le coût de l'accompagnement, non pas à 15 000 francs mais plutôt à 25 000 francs, justifiés si on veut faire 800 heures de formation et des « piqûres de rappel », accompagner en amont mais aussi en aval.

Il est évident que nos réseaux publics ont besoin de partenariat, et c'est là où, effectivement, les forces associatives sont tout à fait utiles. Car il ne faut pas oublier la « colonne vertébrale » de la création d'entreprise qui, à l'heure actuelle, est représenté par les chambres consu-

L'accompagnateur n'est pas...

- ✓ Le gestionnaire de l'entreprise, ni a fortiori le co-créateur.
- ✓ Le remplaçant de l'expert comptable ou du conseil.
- ✓ Le conseiller technique.
- ✓ Le « parrain » du créateur, si cela sous-entend une position de supériorité.

L'accompagnateur est...

- ✓ Chargé d'« entraîner » le créateur à son nouveau métier de chef d'entreprise, et, en cas de besoin, de briser sa solitude.
- ✓ Capable d'aider le créateur à gagner du temps dans la résolution de ses problèmes.
- ✓ Soucieux de sortir le créateur du quotidien pour prendre du recul en matière d'analyse de la situation, de prévision, d'objectif, de développement.
- ✓ Susceptible de permettre au créateur de prendre

conscience de son besoin de faire appel à des conseils professionnels.

✓ À même d'aider le créateur à ouvrir les portes nécessaires à son activité.

L'expérience de l'accompagnateur

Là encore, les paragraphes qui suivent résultent de débats entre réseaux. S'il fallait dessiner le portrait de l'accompagnateur, voici comment on le résumerait :

- C'est nécessairement un praticien de la vie de l'entreprise. Son expérience l'a mis en relation avec une diversité de situations correspondant à la typologie de l'entreprise créée.

- C'est un homme de bon sens, de concret : le créateur n'a pas besoin de théoriciens du management : il vit dans une extrême urgence dans la mise en œuvre de son projet, et supporterait mal qu'on modélise sa situation.

- C'est surtout un homme d'écoute, de reformulation. N'oublions pas que son rôle est d'aider le créateur à évoluer dans son projet, non de lui apporter les solutions.

- C'est aussi, le plus souvent, « un homme dans une structure » : ce qui signifie que l'accompagnement, sur la durée, c'est-à-dire un an avant et deux ans après l'acte de création, doit relever de la responsabilité de structures ayant une certaine permanence. Mais attention : l'accompagnement est aussi une relation très personnelle, qui ne se réduit évidemment pas à une quantité d'heures de conseil ou de formation..

La question de l'adaptation de l'expérience personnelle de l'accompagnateur au type de création mérite une attention particulière : « selon qu'il s'agit d'une création d'emploi personnel, de la création d'une petite cellule artisanale ou d'une future PME, la problématique de l'accompagnement sera différente », dit Guy Dequeker. Il résume le consensus du groupe de travail sur ce point : « dans le premier cas, il s'agit de savoir-faire, dans le second, de « savoir faire faire », dans le troisième, de stratégie de développement. Il est important que le dispositif d'accompagnement soit bien adapté au type de problème que la création aura à affronter ». C'est sans doute ce qui explique la position, ci-dessus, de Benoît Neveu. Il vaut mieux un homme du métier et un entrepreneur quand l'enjeu devient

trop important.

Laurence Decalf : « j'avais vendu tout ce que je possédais.. »

« J'ai démissionné de l'Éducation nationale. Je pensais qu'avec mon savoir-faire et ma bonne volonté, je pourrais refaire carrière. Cela s'est avéré impossible. Je suis passée par le circuit des petits boulots, avec des promesses d'embauches fictives, déclarées ou non. On m'a trouvé vieillissante et d'un poids qui n'était pas dans les canons de la beauté actuelle. J'ai peu à peu perdu confiance, ce qui a été un handicap. J'ai dû me résoudre à rentrer dans le circuit du RMI, j'avais vendu tout ce que je possédais.

C'est à ce moment que j'ai rencontré mon référent RMI. Il a commencé par être assez sec, puis, en m'interrogeant moi-même, avec son aide, sur ce que je voulais faire, j'ai pensé à la création dans la mode. On m'a proposé une formation, Morene, fondée sur le principe du brainstorming ; puis j'ai suivi une autre formation à Espace Flandres pour mettre sur pied mon projet (mise en place de la structure économique, de l'organisation...). Ce stage m'a fait reprendre confiance en moi. À la fin, je savais ce que je voulais créer, mon étude de marché était faite.. mais je n'étais pas prête à franchir le pas.

On m'a alors proposé d'intégrer une couveuse d'entreprise (Système 3E, à Tourcoing, gérée par la Boutique de gestion de Lille). J'ai intégré un bureau, une structure. Cela faisait plus professionnel pour téléphoner à mes interlocuteurs, donner des rendez-vous. J'ai également bénéficié dans ce cadre d'un accompagnement individuel, que je n'avais pas eu dans un stage collectif où il fallait que tout le monde avance en même temps, avec des projets différents.

Dans la couveuse, l'accompagnement est fonction de mes besoins et de mon type de société. J'en ai profité pour créer un réseau de fournisseurs. J'ai réussi à décrocher

Les mêmes prestations pour tous les publics ?

D'où la question suivante : on ne peut pas traiter «un Rmiste maghrébin qui crée son propre emploi», pour reprendre une image un peu caricaturale surgie au cours des débats organisés par Synergies, de la même façon qu'une équipe de jeunes ingénieurs qui mobilisent plusieurs millions de francs sur une création ambitieuse et innovante.

«Nous avons beaucoup travaillé ensemble sur ces questions, dit Pierre Courtoux, président de la Boutique de gestion de Paris. Vous savez que les Boutiques de gestion s'intéressent à de petits projets, souvent pour des gens qui créent leur propre emploi, et souvent à défaut d'autre chose. Malgré cette différence de perspective, de stratégies, nous nous sommes aperçus en discutant entre nous, qu'il y avait des choses communes, que l'on va retrouver dans les conclusions et les propositions de Synergies aux pouvoirs publics ».

Guy Dequeker est engagé dans une structure, Nord Entreprendre, qui reçoit plutôt des projets dits «à potentiel» : «dans tous les cas, petits ou gros projets, accompagner est un métier qu'il faut faire avec professionnalisme, alors que très souvent il n'est pas reconnu par les pouvoirs publics. Nous nous sommes donc posé la question de savoir de quelle manière, sur quels critères, ce métier pourrait être reconnu. C'est une réflexion d'autant plus importante qu'Eden, la nouvelle avance remboursable pour les jeunes et les Rmistes, lie le versement d'une aide publique à l'existence d'un accompagnement. Je le répète : c'est une avancée extraordinaire »

Donc voici une brève synthèse des points essentiels que l'on doit trouver dans une opération d'accompagnement.

Christiane Lecoq, réseau Espace : « je suis responsable civilement

La couveuse d'entreprise créée par la Boutique de gestion Espace est une association, entièrement fiscalisée (elle paie la TVA sur toute son activité, l'impôt sur le résultat – s'il y

en a – et la taxe professionnelle, mais pas la taxe sur les salaires), qui abrite des entrepreneurs à l'essai. C'est l'association qui facture pour les entrepreneurs et qui tient leur compte en banque, avec pour chacun un sous-compte et une comptabilité analytique qui reprend toutes les charges et les produits de l'entreprise à l'essai. Dans la facture, on voit le nom de l'association, de la couveuse, en bas, comme pour une domiciliation, mais on met aussi en tête les futurs logo et nom de l'entreprise à l'essai, pour que les clients s'habituent tout de suite à l'entreprise future. Sur le plan juridique, c'est la présidente que je suis qui est responsable civilement et pénalement de ce que font les entrepreneurs à l'essai.

Pendant l'essai, les créateurs ont un statut de stagiaire. Tout ce que nous avons pu trouver en attendant des réformes plus claires et précises, est le statut de stagiaire SIFE* avec un accord de la DDTE (Direction départementale du travail et de l'emploi) pour trois mois. Ensuite, jusqu'à un an au total au maximum, le créateur est stagiaire de la formation professionnelle, encadré par une convention avec le Conseil régional du Nord-Pas de-Calais.

Le problème est que les stages SIFE* sont exclusivement réservés aux chômeurs de longue durée ! Dans ce cadre, ils sont rémunérés par l'État. Dans la formation professionnelle, ils ne sont pas rémunérés mais ils ont déjà travaillé trois mois. Ils peuvent commencer à vendre plus qu'ils ne dépensent. À ce moment-là, la couveuse peut verser une indemnité de

Qualité de la démarche, qualités des réseaux

Le développement de Synergies a été une bonne occasion pour avancer des propositions en matière d'accompagnement, notamment sur la qualité des prestations. Si l'on accepte les hypothèses principales (professionnalisme, permanence de la prestation, etc. – voir plus bas), le fait d'appartenir à un réseau est indispensable. Bien sûr, des conseillers isolés, ici et là, peuvent être d'excellents accompagnateurs de créateurs d'entreprises, nous en connaissons tous. Mais s'il s'agit de confronter des expériences, de définir des prestations, d'adopter des pratiques communes, éprouvées, et de se référer à une éthique, impossible de n'être pas en réseau. Chacun gardant la liberté de rejoindre tel ou tel enseigne !

À quoi reconnaît-on un bon accompagnement ?

«On reconnaît un bon accompagnateur à ce qu'il permet au créateur de réussir son projet. Ce qui ressemble à une Lapalissade...» mais c'est pour Guy Dequeker une façon d'insister sur l'importance d'une relation concrète de soutien entre deux personnes. Et c'est aussi une façon de marquer des réserves vis-à-vis de démarches « en termes de cahiers des charges méthodologiques. Aujourd'hui, l'essentiel des dispositifs de qualification porte sur des analyses méthodologiques lourdes, à notre avis absolument pas adaptées à la situation d'aide à la création d'entreprise.

Pour lui, on peut définir la qualité de la prestation en termes simples :

- les attentes des créateurs sont diverses, et nécessitent une démarche personnalisée. Certains ont besoin d'appuis techniques, les ingénieurs ont besoin de gestion, le marqueteur a besoin de savoir comment il fera tourner son atelier... Cette diversité des réponses doit être préservée ;

- les types de création sont très segmentés. Pour reprendre Georges Brassens, on ne se fait pas putain comme on se fait nonne. Dans la création c'est pareil, on ne se fait pas coiffeur de la même manière que l'on crée une entreprise agro-alimentaire ;

- les structures d'accompagnement doivent leur temps au créateur. Elles ne lui doivent pas des analyses ;

- enfin ceux parmi vous qui ont été en contact avec des PME savent à quel point elles ont souffert dans la mise en place de dispositifs ISO* non adaptés aux petites entreprises. L'aide à la création d'entreprise doit rester le fait de petits organismes pour que la proximité et les relations interpersonnelles se maintiennent ».

La démarche de qualité d'un organisme d'accompagnement répond à trois critères.

La discussion n'est pas fermée au sein de Synergies ; dans l'immédiat, les responsables du groupe de travail souhaitent que « l'ensemble des organismes impliqués dans l'aide à la création réfléchissent avec les pouvoirs publics pour trouver des critères qui soient incontournables ».

Voici les premiers points d'une démarche de qualité, sur laquelle l'unanimité s'est faite sans problèmes :

a) L'objectif étant de pouvoir répondre aux demandes des créateurs, dans des délais convenables et dans la continuité, «il faut qu'il y ait des ressources humaines professionnelles dans l'organisme d'accompagnement. Un accompagnement ne peut se faire avec des ressources humaines prêtées de gauche et de droite, ou uniquement avec des bénévoles qui «y vont sans y aller».

b) Un deuxième critère est celui de la spécialisation de l'activité. «Il faut que l'organisme qui veut faire de l'accompagnement en fasse vraiment son métier principal, et non pas 12 % de son métier, avec en même temps par exemple, des enquêtes économiques et sociologiques sur la région. Il faut également que l'organisme définisse sa cible (micro-créations ? grosses créations à potentiel ? etc.) et affecte les moyens nécessaires à cette cible, y compris en méthodologie».

c) Un troisième critère retenu, c'est l'existence de liens, d'un réseau : «en amont (au moment de la gestation des idées) et en aval (au niveau de l'enrichissement professionnel du créateur au bout de deux ou trois ans), l'organisme doit être capable de faire la liaison, et d'aiguiller le créateur vers des organismes mieux adaptés à traiter tel ou tel problème. C'est à ce niveau que l'on peut trouver un rôle, par exemple, pour l'université».

Ces éléments devraient servir de cadre de référence lors de la poursuite de discussions sur la qualité des prestations en matière d'accompagnement.

Qui désignera les « accompagnateurs qualifiés » ?

Une telle démarche de reconnaissance de la qualification affronte un dilemme : « il faut s'appuyer sur la compétence du terrain, rester ouvert à la pluralité et à la créativité ; et en même temps ne pas favoriser la dispersion parce qu'elle ne permet pas la consolidation des méthodes », résume Guy Dequeker au nom du groupe de travail.

En outre, si l'accompagnement est payé, dans certains cas, en tout ou partie, par des budgets publics, il faut admettre un certain contrôle de la puissance publique sur l'utilisation de ces budgets.

« L'ANCE, à l'époque l'Agence nationale pour la création d'entreprise, était créée en octobre 1979, mais la première Boutique de gestion était créée en septembre », affirme avec malice Marc Méry, actuel délégué général du réseau. Manière de dire qu'il n'y avait pas, déjà à l'époque, une seule façon de créer des entreprises. Obéir à l'injonction du Premier ministre Raymond Barre (qui suggérait aux chômeurs de créer leur entreprise plutôt que de rester sans rien faire..) ne signifiait pas que l'on se rendait avec armes et bagages à la pensée libérale et au culte du héros ! Et d'ailleurs Henri le Marois, père fondateur du réseau, reste fidèle à ses convictions : en l'an 2000, vingt ans après, il travaille sur l'avenir des « entreprises sociales en Europe ».

Les Boutiques de gestion ont inventé « l'accompagnement » des créateurs d'entreprises, avant et après l'acte de création. En vingt ans, 60 000 entreprises ont été créées avec l'aide du réseau, qui compte passer de 110 à 150 points d'accueil dans toute la France en 2005. En 1999, plus de 43 000 porteurs de projets ont été accueillis dans une boutique ; 19 000 ont fait l'objet d'un accompagnement. Il en résultera plus de 5 200 créations dans l'année (c'est-à-dire plus de 6 300 emplois), alors que 86 % des candidats accueillis sont des chômeurs. Les Boutiques de gestion estiment que c'est ce savoir-faire dans l'accompagnement personnalisé qui les distingue des chambres consulaires.

ADIE, BG, FIR sont tous trois membres de Synergies. Derrière ces sigles simples, voici les différences principales entre les réseaux qui ont ambition commune d'être présents partout en France ; au-delà du département, dans chaque bassin d'emploi.

1. Les publics cibles : tous les créateurs ou certains d'entre eux ?

L'ADIE est clairement positionnée comme un outil de la « lutte contre les exclusions ». La volonté arrêtée de Maria Nowak, depuis le début des années quatre-vingt-dix, est de prouver qu'une partie des exclus, des personnes en grande difficulté, est capable comme d'autres groupes sociaux de prendre l'initiative ; donc de mener des projets personnels y compris, si nécessaire, contre un système de protection sociale jugé étouffant. Les Boutiques de gestion et FIR s'adressent à tous les créateurs, mais

on sait que 40 % des créateurs sont des chômeurs. Donc l'accompagnement inclut un volet social qui correspond bien à l'éthique affichée des BG, qui, depuis le début, affirment que « l'initiative est au cœur du développement local », mais que « la solidarité doit en être le ciment » et que « le droit d'entreprendre doit être ouvert à tous ».

2. L'organisation : le mouvement d'en bas ou le mouvement d'en haut ?

FIR et les BG ne sont pas des «réseaux décentralisés» car ils n'ont jamais été centralisés ! Les lois de décentralisation, en restituant peu à peu aux collectivités locales leurs possibilités d'intervention dans les domaines économiques et sociaux, ont accompagné le développement de ces réseaux en leur fournissant des interlocuteurs sur place. Mais chaque plate-forme, chaque Boutique veille jalousement sur son indépendance, et ne délègue « aux parisiens » que le strict minimum des pouvoirs dévolus à une fédération.

Cela dit, les deux réseaux travaillent avec des institutions différentes : les plates-formes FIR sont souvent alliées aux chambres consulaires, notamment les CCI ; alors que les Boutiques de gestion sont plus proches des collectivités territoriales, villes et départements.

Quant à l'ADIE, l'association est organisée, à l'inverse, de façon très centralisée ; ce qui, dans un domaine aussi difficile, a été un gage d'efficacité. Impulser des concepts et des méthodes si contraires à la culture moyenne des interlocuteurs publics, et solliciter fortement leur appui au nom de cette spécificité exigeait une pugnacité sans limites. C'est le cas, avec Maria Nowak. Mais ces traditions différentes des trois réseaux expliquent, en partie, les tensions, les incompréhensions qui apparaissent périodiquement sur le terrain. Chacun veut se développer et poursuivre son objet social. Et personne n'aime voir venir sur ses plates-bande un collègue qui peut s'avérer concurrent. D'autant plus que les budgets publics, qui alimentent les ressources des uns et des autres, restent trop maigres en regard des enjeux.

3. Les fonctions assurées : accompagner et/ou financer ?

C'est la différence la plus visible. L'ADIE et FIR sont des outils financiers ; les Boutiques de gestion se limitent à l'accompagne-

Enfin, il faut également tenir compte du fait que d'excellents accompagnateurs agissent au niveau local et ne souhaitent pas faire partie de réseaux nationaux. À partir de ces trois situations, Synergies proposerait un dispositif de qualification à deux étages.

- Un processus de qualification national, pour les réseaux :

Il s'agit d'une évaluation de la démarche du réseau par une audition menée par des personnalités compétentes, en particulier et en majorité des dirigeants de PME engagés dans l'aide à la création, de préférence anciens créateurs eux-mêmes. Participeraient à ce groupe des représentants des administrations du Trésor, de l'Emploi et de l'Industrie (PME). La présidence pourrait être assurée par une délégation interministérielle à choisir. La gestion du fonctionnement appartiendrait à l'APCE*. Ce groupe devrait accorder la plus grande attention à la rigueur avec laquelle le réseau gère ses adhésions et ses exclusions.

Droit d'agrément donné au réseau : le fait pour un organisme, un prestataire local d'adhérer à l'un des grands réseaux nationaux ne comporte pas automatiquement l'agrément en matière d'accompagnement pour ce prestataire. En revanche, le processus national de qualification (ci-dessus) donnerait la possibilité au réseau d'agrèer son nouveau membre, contre l'engagement de respecter les normes établies, bien entendu.

- Un processus de qualification local, pour le respect des initiatives :

Les dispositifs, les organismes, les prestataires n'appartenant pas à un réseau national conserveraient la possibilité d'être candidats à une reconnaissance au niveau géographique où se situe leur action, « afin de conserver l'imagination, l'autonomie du terrain ». La décision serait prise par un groupe local qui auditionnerait la structure candidate. La constitution de ce groupe serait similaire à celle du groupe national, la présidence pouvant appartenir à un sous-préfet aux affaires économiques, et/ou à un vice-président de Conseil général ou régional. Dans les cas où existe une association fédérant les dispositifs locaux, celle-ci devra être représentée dans le groupe. Dans tous les

cas, aussi bien pour les organismes reconnus au niveau national ou au niveau local, cette instance locale devrait jouer un rôle de coordination régionale ou départementale pour favoriser les synergies.

Pour éviter les « chercheurs d'aubaines », ou la tentation de créer un outil captif d'intérêts catégoriels ou personnels, l'agrément d'un organisme nouveau ne pourrait intervenir qu'après deux ans d'expérience. Cela permet de voir la qualité réelle, et non pas simplement intentionnelle, de l'action d'accompagnement. Ce délai serait réduit à 6 mois pour les organismes appartenant à un réseau national, celui-ci étant garant de la pérennité de l'effort de qualité.

Quels partenariats avec les chambres consulaires ?

Une question épineuse reste posée : quels accords établir avec les Chambres de commerce ? Le sujet est peu traité par les réseaux membres de Synergies, qui estiment avoir besoin, dans un premier temps, de se mettre d'accord entre eux sur la qualité de leurs prestations et sa reconnaissance. Les partenariats avec les Consulaires existent et fonctionnent ; les réseaux souhaitent que si une démarche de certification est entamée, elle s'applique « à tout le monde » en étant reconnue par les pouvoirs publics, donc aux consulaires ; mais au-delà ?

Le rapport Besson, déjà cité, développe prudemment à l'automne 1999 une position radicale. Il s'agirait de créer des « maisons de l'entrepreneur » au sein des Chambres de commerce, mais aussi, si l'on poursuit le raisonnement du député, d'obliger les Chambres à y accueillir tous les réseaux d'accompagnement, dont l'utilité est donc reconnue. C'est une façon prudente de mettre en cause, si l'on interprète le texte, la supposée compétence des chambres dans ce domaine – ou pire : leur bonne volonté, dans la mesure où l'opinion des élus des Chambres n'est pas unanimement favorable à la création d'entreprise. Les missions des Chambres sont financées par l'impôt, ce qui n'est pas le cas des missions des réseaux. Les uns devraient aider les autres, paraît montrer le texte.

Synergies ne soutient pas cette proposition qui paraît un peu irréaliste. Chaque fois que les réseaux peuvent se rapprocher dans un même lieu, c'est plutôt un facteur favorable pour les créateurs, mais pourquoi dans les Chambres de commerce ?

Par ailleurs, ceci n'est pas le facteur clé pour faciliter le parcours du créateur ; l'expérience montre que mettre les gens dans le même bocal peut apporter une certaine coordination mais ce n'est pas du tout automatique. Ce qui est en fait nécessaire, c'est une approche coordonnée dans une démarche qualité de l'accompagnement des créateurs qui fait que, quel que soit le point d'entrée du créateur, il accède à l'ensemble du système. Ceci est le véritable point important, l'implantation commune n'implique pas forcément cela.

Que coûte l'accompagnement ?

Il ne peut y avoir de réponse unique : on l'a vu, l'accompagnement peut aussi bien concerner la naissance de l'idée et le passage de l'idée au projet de création, que le suivi après création.

Toutefois, si l'on considère l'accompagnement dans son sens le plus classique (validation du projet et suivi du créateur après passage à l'acte), les éléments rassemblés par les grands réseaux que sont Réseau Entreprendre, les Boutiques de ges-

«Péchiney, par malheur, par bonheur, a sinistré la zone..»

Un témoignage sur le vif, saisi pendant la Conférence Synergies :

«Je suis président d'un comité de bassin d'emploi situé en totalité au-dessus de 800 mètres. Il n'a que 42 000 habitants et 20 000 actifs. Depuis 1984, on a été appelés à soutenir, avec un Point-Chance, la création de 450 micro-entreprises. Au départ, Péchiney, par malheur et par bonheur, a sinistré la zone en supprimant une unité de 333 ouvriers et 215 emplois induits. À notre échelle, c'était une catastrophe. Il a fallu pousser, il a même fallu faire la grève de la faim, mais on a eu quand même 70 millions de francs, et on a essayé d'en détourner une petite partie vers les créateurs d'entreprises. C'est ainsi que les choses ont

démarré. Puis Pechiney s'est totalement désengagé. Depuis, on a généré beaucoup de petites entreprises, à travers un club de créateurs. Le CBE* a mené d'autres activités, notamment la formation, la recherche et le développement local.

Aujourd'hui, on peut prendre appui sur un réseau de créateurs qui ont une longévité très positive, puisque ceux qui se sont créés au moment du départ de Pechiney avaient permis la création de 120 emplois la première année, qui durent toujours !

Par contre nous n'avons que des PME.. Nous sommes obligés de nous appuyer sur les petits réseaux que nous avons créés, qui restent solidaires. Ces patrons ont de faibles moyens ; mais ils peuvent nous aider à former nos créateurs. C'est très positif. Ils ne craignent pas trop la concurrence, et tous ceux qui s'impliquent dans la création du bassin d'emploi (une minorité) ont un comportement ouvert.

Les grandes entreprises, dans les secteurs où il n'y a pas

tion, l'ADIE* et FIR* permettent d'estimer un coût compris entre 10 et 15 kF par emploi créé, en comptabilisant ces emplois dans la deuxième année d'existence de l'entreprise créée.

Une étude plus approfondie permettrait sans doute de déterminer ce coût avec plus de précision. En particulier, on peut penser que, faute de moyens, certains organismes ne peuvent réaliser un accompagnement dont la qualité soit à la hauteur de leur savoir-faire. On peut aussi penser que la structure de coût optimale serait pour partie fonction du nombre d'entreprises accompagnées, et pour partie de leur taille. Les grands réseaux d'aide à la création d'entreprise qui participent aux travaux de Synergies sont prêts à fournir tous les éléments permettant de préciser un coût réaliste.

Quelle est la rentabilité de l'accompagnement ?

Des études faites sur la question, en France et dans d'autres pays européens, on peut conclure que l'accompagnement réduit de 15 à 20 % les sinistres. Une étude réalisée par la

Sofres* pour Réseau Entreprendre conforte ces chiffres, les études de FIR* ou des Boutiques de gestion sur leurs créateurs également.

Pourtant une importante étude Dares* portant sur l'échantillon SINE* et terminée à l'automne 1999 semble montrer que l'accompagnement, le fait d'avoir pris des conseils, est une variable tout à fait secondaire parmi les facteurs de succès des créations. Et cela reste vrai qu'il s'agisse de chômeurs créateurs, ou de créateurs venant d'ailleurs. Cette observation statistique ne met pas en cause l'utilité de l'accompagnement ; mais elle oblige à positionner ces prestations de façon plus précise. Les réseaux d'accompagnement confortent les démarches personnelles des candidats à la création. Avant tout, ils réorientent, réassurent ; ils mènent vers la création dans de bonnes conditions des personnes qui, sans eux, auraient pris des risques démesurés, ou auraient démarré dans de mauvaises conditions.

Sur les quelque 10 000 créations annuelles qui passent par les prestations des réseaux d'accompagnement, il est certain que la majorité d'entre elles démarrent avec une capacité, ou des perspectives de développement supérieure à la moyenne de leur catégorie : notamment, on a observé un lien entre le fait d'éprouver le besoin de conseil et le fait de démarrer un projet plus ambitieux et moins risqué que la moyenne. Il est également certain que les prestations des réseaux amènent à la création dans de bonnes conditions des personnes dont le profil laisse supposer, statistiquement, qu'elles auraient eu de fortes chances d'échouer. Enfin les réseaux ont aussi pour fonction de réorienter, c'est-à-dire « décourager », au pire, des personnes dont les projets ne sont pas mûrs, ou sont irréalistes.. tout ce bilan qualitatif de l'action des réseaux n'apparaît évidemment pas dans les statistiques massives utilisées par la Dares* ; il apparaît en revanche dans les études portant sur des échantillons plus restreints et dans le suivi des dossiers passant par les réseaux.

Donc, peut-on faire un calcul de rentabilité simple qui permettrait de déterminer combien coûte et rapporte l'accompagnement sur le plan macro-économique ? Ceci en se contentant de dire : si 1 000 personnes au chômage sont passées par l'accompagnement et ont réussi, à 80 % après 3 ans, à vivre de leur entreprise, le bénéfice macro-économique est fait des

coûts évités (les prestations de chômage qu'ils percevaient auparavant) et leurs contributions à la société (TVA versée, charges sociales sur salaires, etc.). Ce n'est évidemment pas si simple. Sans parler des résultats (discutables !), même la méthode d'une telle enquête n'est pas stabilisée, ou acceptée par tous.

Avant tout, cette rentabilité n'est pas financière ; elle est plutôt politique et sociale : une jeune entreprise accompagnée, c'est un projet validé, c'est une démarche confortée, c'est un gage de pérennisation, de succès supplémentaire ; c'est un ou plusieurs emplois nouveaux, donc c'est de la cohésion sociale, de la richesse économique locale, c'est un accomplissement individuel et/ou collectif..

Mais même en restant à une vision étroitement économique, l'accompagnement est rentable tant qu'il induit une réduction importante des sinistres (15 à 20 % selon les études, nombreuses et qui se recourent partout en Europe) ; ce qui justifie clairement l'intérêt de financer les structures d'accompagnement. Un exemple de calcul a été effectué sur la base d'informations recueillies par le Réseau Entreprendre et l'APCE* (voir fiche de calcul en annexe 5). On constate que, pour un coût de l'accompagnement estimé à 30 kF par entreprise créée, la rentabilité pour la collectivité (l'équivalent du retour pour l'investisseur) serait de 150 % sur deux ans, et de plus de 500 % sur 5 ans. Et, même si on ne peut généraliser tous les éléments utilisés pour ce calcul, il ne s'agit pas de spéculation mais de calculs à partir de données certaines.

On peut donc conclure que les collectivités publiques qui fournissent des aides importantes aux créateurs d'entreprise auraient tout intérêt à lier l'attribution de ces aides à un accompagnement en bonne et due forme, effectué par une structure agréée et à laquelle ces collectivités donneraient les moyens de travailler efficacement.

Comment l'accompagnement est-il financé aujourd'hui ?

La création d'Eden, l'avance remboursable pour jeunes et Rmistes crée une avancée extrêmement importante (la preuve a contrario étant qu'elle subit des critiques féroces de syndicats de fonctionnaires !) : elle reconnaît l'importance fondamentale de l'accompagnement et confie celui-ci à ceux qui

savent le pratiquer. Pourtant, elle ne semble pas échapper à deux écueils :

- Elle labellise les structures d'accompagnement par des méthodes et sur la base de critères essentiellement administratifs.

- Surtout, elle reste dans la démarche de soutien sélectif à certains types de créateurs, en « saucissonnant » la création selon les publics, pour reprendre le terme utilisé par les associations de soutien les plus concernées, et non selon les démarches.

Une personne qui souhaite créer une activité ou une entreprise est d'abord examinée par l'administration (et ses proches : l'ANPE*, par exemple) sous l'angle de son statut social. Est-il jeune, Rmiste, chômeur de longue durée, en contrat de conversion, éventuellement handicapé, etc. ? Et selon les cas, suivant sa « condition », on trouvera (ou non) les ressources pour l'accompagner dans son projet :

« On voit bien, explique Pierre Courtoux, président de la Boutique de gestion de Paris, que dans cette affaire-là, ce n'est pas l'acte de création qui est financé mais la personne qui, à travers son statut social, reçoit une aide pour venir trouver la structure d'accompagnement qui va l'aider à créer son entreprise. Autrement dit, ce n'est pas l'acte créateur qui est considéré, mais le traitement social qui passe, dans ce cas, par la création d'entreprise.

Pour la première fois en France, à travers les avances remboursables, on a commencé à parler dans des textes de l'obligation d'être accompagné. C'est un commencement de reconnaissance par les pouvoirs publics de la nécessité et de l'intérêt de l'accompagnement. Cependant, pour l'instant, les avances remboursables ne sont prévues que pour une certaine catégorie de personnes, certains jeunes et les Rmistes. Si ce système de financement à travers les statuts sociaux des personnes est compréhensible pour des raisons budgétaires (il existe des budgets pour le RMI, de l'Unedic*, de l'Agefiph*...), il ne s'adapte pas bien à la problématique de la création. C'est pourquoi nous proposons aux pouvoirs publics qu'ils reconnaissent l'accompagnement comme quelque chose d'indispensable et sur le plan social et sur le plan économique et qu'ils y reconnaissent l'intérêt de l'État.

Le système de financement doit aussi évoluer : il doit rentrer

dans le cadre de contrats d'objectifs, eux-mêmes liés à l'homologation (ou l'agrément) des organismes décrite ci-dessus. Il y aura forcément une certaine interministérialité à concevoir, puisque pour l'instant les budgets proviennent de différents ministères. Nous pourrions passer des contrats entre les structures d'accompagnement et cette nouvelle structure qui regrouperait en quelque sorte les budgets actuellement mis en œuvre. Des objectifs, un état qualitatif et des résultats devraient être fixés.

Financer directement les structures d'accompagnement permettrait de faire en sorte que le projet de création soit pris en tant que tel, étudié en tant que tel, et non pas à travers le statut social de la personne. »

En direction des pouvoirs publics : propositions pour professionnaliser, systématiser l'accompagnement et reconnaître son rôle

Voici, ci-dessous, un résumé des propositions aux pouvoirs publics, sur lesquelles les membres de Synergies se sont mis d'accord. Les modalités de certains points restent à éclaircir ; mais l'essentiel est dans la démarche : lier indissolublement création, aide publique, et accompagnement. Une fois que l'on a reconnu l'efficacité de ce dernier !

- ● ● ● **Reconnaître l'accompagnement comme un dispositif indispensable au développement de la création d'entreprise en France et couvrant d'une manière continue l'amont et l'aval de l'acte administratif de création.**

- ● ● ● **Reconnaître que l'accompagnement est un véritable métier, qui nécessite que les personnes qui l'exercent aient les qualités techniques et humaines qui donneront le maximum de chances au projet de création.**

- ● ● ● **Lier obligatoirement l'appui financier public au créateur à un accompagnement de qualité avérée.**

- ● ● ● **Faire reconnaître par les pouvoirs publics la qualification des structures d'accompagnement sur des critères objectifs de qualité.**

- ● ● ● **Lier les interventions financières publiques à la preuve d'un accompagnement de qualité.**

Faire de la création d'entreprise une « grande cause nationale » consisterait aussi à en améliorer le traitement inter-

ministériel : par exemple pour les politiques d'aide à la création, sachant qu'elles restent distinctes des aides à la personne. (Le résumé de l'analyse des membres de Synergies sur la rentabilité de l'accompagnement figure en annexe.)

Le rôle des couveuses, pépinières, ruches ou auberges d'entreprises, et autres démarches intégrées

Après la génération des pépinières, des incubateurs ou des «ruches» d'entreprises, le concept de couveuse est en cours d'expérimentation ; notamment au sein du réseau des Boutiques de gestion, à partir du groupe de travail national animé en 1998 par Efacea.

Alors que les pépinières restent largement des «auberges pour créateurs» avec services partagés, le concept de «couveuse d'entreprise à l'essai» complète l'offre de services intégrés aux jeunes entreprises, en facilitant la trajectoire du créateur lui-même. Ainsi, la couveuse doit permettre à des chômeurs, ou à d'autres personnes qui entreprennent à partir de revenus sociaux, de passer au mieux cette zone floue dans laquelle les statuts personnels changent, avec des risques pour les revenus sociaux, ou le revenu tout court !

Mais c'est un parcours qui peut être long et coûteux, quand les candidats à la création sont très éloignés de l'univers entrepreneurial. Voici le témoignage de Laurence Decalf, donné à la tribune de la Conférence Synergies.

Ce témoignage montre que la couveuse à l'essai telle qu'elle est expérimentée par les Boutiques de gestion Espace, conclut un parcours d'entrepreneur pour des personnes qui «reviennent de loin». C'est pourquoi les différences entre les différentes formules d'accueil restent importantes ; elles relèvent de deux critères :

- d'une part l'importance relative des services par rapport à la mise à disposition de mètres carrés. Ce deuxième point est important (bien sûr ! et surtout quand le m² est moins cher que le prix du marché !), mais on sait aussi que le succès est beaucoup plus lié à la qualité de l'accueil et du conseil aux créateurs, qu'au prix du m²... ;

- d'autre part les publics accueillis. Les pépinières peuvent décider d'accueillir des créations typées (par exemple des créa-

tions agro-alimentaires uniquement), sans aucuns objectifs sociaux. Alors que le modèle de couveuse expérimenté par les Boutiques de gestion a clairement un objectif social ; et l'accueil est réservé aux créateurs répondant à des critères sociaux, ce que vérifieront les partenaires publics qui subventionnent son fonctionnement.

Ainsi, ces lieux d'accueil traitent de questions qui sont à cheval entre les problèmes de statut des créateurs, et les problèmes d'accompagnement. Ils sont placés dans ce chapitre car ce sont en général des réseaux d'accompagnement qui innovent dans ces domaines.

On peut résumer l'offre actuelle de services en répartissant les initiatives comme suit.

Le concept de couveuse des Boutiques de gestion

Lancée par le réseau des Boutiques de gestion de la région Nord, la couveuse est clairement un projet d'appui aux personnes en grande difficulté qui veulent se mettre à leur compte, ou créer leur propre emploi. C'est une solution pragmatique (encore expérimentale) à des problèmes très complexes de statut des micro-entrepreneurs (voir, sur les questions de statut pour entreprendre, le chapitre précédent). Voici comment la responsable de ce projet le résume.

Élisabeth Bost : « Cap Services est une coopérative, et les entrepreneurs en sont les salariés associés »

Cap Services, créée à Lyon en 1995, a une antériorité sur la couveuse d'Espace dans le Nord, mais, pour l'essentiel, le problème posé et les solutions sont proches. Dans les deux cas, il s'agit de faciliter la transition vers l'entrepreneuriat.

« On a fait le constat, dit Élisabeth Bost, sa directrice, que la réglementation aujourd'hui n'est pas très adaptée à la création d'entreprise, qu'elle est un peu rigide, mais qu'il n'est pas interdit d'inventer, d'innover. En Rhône-Alpes, on a inventé un statut qui est celui d'« entrepreneur salarié ». On a créé une coopérative d'emplois qui s'appelle Cap Services ; elle comprend 47 entrepreneurs, dont un certain nombre ont demandé à être salariés. La coopérative a réalisé au cours des derniers

exercices, près de 10 millions de F. de chiffre d'affaires. Ces entrepreneurs s'inscrivent dans un parcours. Ils développent un projet individuel en adhérant à la coopérative, et ceux qui le souhaitent conservent leur statut de salarié à l'intérieur de l'entreprise, mais ils sont entrepreneurs salariés et associés de la coopérative. Cette solution collective de création d'activité est très bien accueillie et a été réalisée en collaboration avec les institutionnels locaux (on a un peu flirté avec la législation du travail !). Tout n'est pas terminé, mais à titre expérimental, on a pu le faire dans une grande transparence ».

En effet, Cap Services est une SARL SCOP* ; sa création en 1995 est liée aux préconisations du cabinet Argos (Joël le Bossé) sur les couveuses d'activités. Il s'agissait d'améliorer les outils d'accompagnement amont de la création. Cap Services se présentait comme un maillon complémentaire de la chaîne d'aide à la création d'entreprise ; donc une structure non concurrente vis-à-vis des organismes d'accueil existants. La couveuse est associée à une autre SCOP, Apartès, qui est spécialisée dans le conseil en développement des jeunes entreprises.

Les personnes qui intègrent Cap services deviennent salariées de la SCOP. Leur contrat de travail porte sur le développement de leur activité commerciale, avec un objectif de chiffre d'affaires minimum. Quand elles commencent à vendre, les transactions commerciales sont faites au nom du porteur de projet, même si la facturation et le paiement sont réalisés par Cap Services : on fait en sorte que seul le nom du créateur ou sa marque commerciale soient connus des clients.

Ainsi, les salariés entrepreneurs se paient à partir du chiffre d'affaires du mois moins le prélèvement Cap Services (10 %) et les charges. Si un porteur de projet doit se payer moins du SMIC* mensuel, il déclare un nombre d'heures partiel, de façon à rester sur une base de SMIC horaire. S'il est décidé que l'activité n'est pas viable, la SCOP licencie le salarié, qui retrouve ses droits aux allocations de chômage et de formation.

Les personnes accueillies ont toutes «un savoir-faire et des projets qu'elles souhaitent tester», mais ce sont en général des chômeurs de longue durée, y compris des cadres de 40 ou 50 ans, et il n'y pas de schéma d'accompagnement très formalisé, sauf des opérations de conseil individualisé. Puis, au départ

de la couveuse pour lancer l'activité de façon indépendante, ce qui reste sur le compte du salarié lui est versé sous forme de salaire (pour éviter les problèmes fiscaux). Il n'y a pas de cession de fonds de commerce. Une autre hypothèse consisterait à créer une coopérative d'emploi en fin de parcours, qui permettrait d'offrir aux porteurs de projets une alternative à la création d'entreprise. Cette coopérative d'emploi fonctionnerait avec comme principe de base une mutualisation des charges (répartition selon des clés prédéfinies).

Enfin pour s'assurer de la bonne volonté des pouvoirs publics, Cap Services a constitué un comité d'encadrement, composé des représentants des partenaires de l'opération (Assedic*, ANPE*, DRIE* et DDTE*), qui se réunit tous les deux mois. Ce comité joue un rôle essentiel dans la mesure où chaque cas fait l'objet d'une négociation sur mesure au niveau du contrat.

Les pépinières sont largement des « auberges pour entrepreneurs »

Il existe de nombreuses pépinières d'entreprises en France, dites aussi des ruches d'entreprises dans le Nord de la France. Le mouvement s'est développé à vive allure pendant les années quatre-vingt sur deux idées assez simples.

Première idée : il s'agit d'offrir à des créateurs d'entreprises des mètres carrés avec des services communs (standard téléphonique, secrétariat, bureautique, etc.) qu'ils ne peuvent « se payer » au démarrage de leur activité. Quand les collectivités territoriales sont impliquées, les prix peuvent être inférieurs aux prix du marché, ce qui facilite les deux premières années d'exploitation des jeunes entreprises. Mais l'équilibre d'exploitation de ces pépinières reste souvent difficile à établir. De nom-

breuses pépinières créées au début des années quatre-vingt ont commencé par déposer le bilan, avant que les collectivités territoriales se rendent compte qu'elles avaient intérêt à contribuer à leur équilibre d'exploitation, car les créateurs hébergés étaient une source d'enrichissement pour la ville..

Seconde idée : le concept doit rester de l'ordre du « coup de pouce initial », sinon il fausse les données du marché. En l'occurrence, les conditions d'hébergement en pépinières ont été clarifiées par une disposition du droit commercial. Il existe un bail commercial dit précaire, dont la durée est de 23 mois au plus, et qui échappe aux rigidités des baux classiques : cette durée est donc devenue la durée classique d'hébergement des jeunes entreprises en pépinière.

Aujourd'hui, le concept se décline de différentes façons et les pépinières spécialisées font partie de l'arsenal d'appui aux créateurs innovants dans la plupart des régions, souvent proches des universités. De même, le concept a été élargi sous la forme de CEEI, Centres européens d'entreprises et d'innovation (ou les Business Innovation Centers) promus par les DG-XVI et XXIII de la Commission européenne et animés par le réseau EBN, European Business Network.

Autour des créateurs, impliquer les entreprises dans le développement local

L'implication des entreprises, notamment des grandes, dans le champ du développement local est aujourd'hui assez claire. Dominique Thierry, délégué général de Développement & Emploi, proposait à Synergies un schéma explicatif (voir le schéma issu des travaux de Développement & Emploi) qui montre des champs d'action de plus en plus larges

Pourquoi cette implication ? «D'autres pays s'intéressent plus au Comment et moins au Pourquoi, ironiset-il. En France, c'est une question récurrente. On y passe trop de temps, mais c'est comme ça ! Il y a toute une série de raisons, qui peuvent changer d'une entreprise à l'autre, ou être redondantes d'une entreprise à l'autre, mais que l'on peut résumer en quelques schémas ».

Les entreprises s'impliquent pour trois raisons

Pourquoi les entreprises s'impliquent-elles dans le développement local ? Voici les trois raisons majeures, selon Dominique Thierry.

Des raisons historiques : une « logique de compensation d'emploi », autour des restructurations. On supprime des emplois à l'intérieur, dans les grandes entreprises, il faut alors essayer d'en recréer à l'extérieur. Soit parce qu'il y a une négociation de fait avec les pouvoirs publics, soit parce qu'il y a nécessité de faire accepter cette restructuration par les cellules territoriales, soit encore parce qu'il faut la faire accepter par les organisations syndicales.

Deuxième série de raisons, des « logiques de communication et d'image ». Ce peut être soit du mécénat pur, comme le montre le Crédit Mutuel, avec CréAvenir présenté à la Conférence Synergies, parce que cela fait partie de la culture de la mutualité. L'objectif peut être aussi un renforcement des motivations internes, soit encore la re-fondation de l'image.. Ce peut être aussi une gestion anticipée des relations de l'entreprise avec son environnement local – voir alors la motivation ci-dessus.

La troisième logique, qui regarde la « stratégie et le développement », répond à des motivations plus explicites, plus précises : développer des compétences, avoir des sous-trai-

21. Étude SINE* 94. Voir une synthèse de l'ensemble des études disponibles sur www.apce.com/CHIFFRES/fipret.html

22. International association of investors in the social economy.

tants, des gens formés, renforcer les capacités à manager ; créer ou faire croître des clients ou des fournisseurs potentiels ; développer des activités sur le marché propre des collectivités territoriales, ou faire son métier dans des quartiers difficiles... Les entreprises clairvoyantes ont de nombreuses raisons de s'impliquer dans le développement local.

La déconnexion entre les besoins des créateurs et l'offre des

Christian Tytgat, le patron de la Caisse solidaire Nord-Pas-de-Calais, montre avec emportement cette déconnexion entre les besoins des créateurs d'entreprises et l'offre des banques : « Les problèmes des créateurs d'entreprises et, à partir de là, de la mobilisation de l'épargne par rapport aux besoins ne posent pas seulement une question éthique, de solidarité morale ou intellectuelle. Les créateurs d'entreprises, qu'ils aient pu réaliser leur projet ou non, sont littéralement « jetés » des banques classiques.

Des centaines de chômeurs qui, seuls, sans réseaux, sans accompagnement ni formation, sont allés voir leurs banques classiques, auxquelles ils sont fidèles depuis dix ou vingt ans, pour demander un petit crédit de 50 000 F, pour acheter un premier camion et démarrer une activité artisanale, de la même manière qu'ils allaient les voir quand ils n'étaient pas chômeurs, pour demander un prêt pour changer de voiture, n'ont pas compris pourquoi on leur refusait ce crédit. Ils se disent donc qu'ils n'ont qu'à rester à l'ANPE ou au RMI, qu'ils n'ont pas le droit de créer leur emploi ou leur entreprise. Je ne parle que de faits que j'ai rencontrés : un directeur d'agence locale a le droit de prêter 2 millions de francs à un paysan, à une profession libérale, à un projet immobilier, à une PME en développement, mais il n'a pas le droit de prêter 50 000 francs à un créateur d'entreprise.. Ces règles se décident au siège. Ce n'est pas un problème d'argent, car les banques regorgent d'argent et ne savent pas quoi en faire, mais un problème de culture et de politique locale !

Encore deux exemples. Il y a 15 jours, j'ai fait un chèque de 100 000 francs à un couple de chômeurs qui a repris un com-

▶ merce multiservice dans un village de 600 habitants. Ils avaient essuyé 13 refus des 13 banques possédant une agence locale de cette ville et ceci sans explications. Il s'agissait d'un projet sans risques, avec un besoin de 100 000 francs d'investissement pour passer de 40 m² à

Le nombre d'expériences et de réalisations repérées, significatives et illustratives, s'est élargi ces dernières années (voir le document produit à l'initiative de la Datar en 1997). Mais les propositions visant à aller au-delà de l'existant, à partir de la stratégie de développement de l'entreprise, sont limitées, et relativement récentes. Car il reste toujours un besoin de justifier et de rationaliser. Soit parce que persiste le sentiment d'une contradiction entre les intérêts de l'entreprise et ceux de son environnement ; soit, vu d'en face, parce que des doutes s'expriment de la part des acteurs de l'environnement sur les intentions réelles des entreprises et sur la pérennité de leur action.

Priorité aux grandes entreprises ?

Les propositions du groupe de travail, enrichies de débats au sein de Synergies, concernent en priorité les grandes entreprises « parce qu'elles sont par nature celles qui se centrent le moins dans le territoire, explique Paulette Pommier de la Datar (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale). La PME a un ancrage, elle est née parfois dans son territoire, et est donc plus spontanément amenée à y rester. Le problème de la grande entreprise, surtout les multinationales dont le capital est détenu à l'étranger, est qu'elle ferme beaucoup plus facilement. C'est pourquoi la démarche que nous avons entreprise ici est d'essayer de garantir, d'assurer le maintien de la grande entreprise dans son territoire ».

Séverine Leys, de la Délégation aux implantations industrielles d'EDF, confirme : « Je pense que l'intérêt des grandes entreprises pour le développement local est né des restructurations industrielles. Ce sont les grands groupes qui ont fait cette restructuration, en prenant conscience qu'ils pouvaient créer de l'emploi sur les territoires en fermant des usines, des unités de production... C'est de là qu'est parti, en tout cas

dans les grands groupes, l'intérêt pour l'environnement économique, pour leur rôle d'acteur économique sur le territoire. Ces entreprises ne demandent pas mieux, maintenant, que de nouer des partenariats avec des entreprises moyennes ou plus petites. Pendant un temps, je pense que tout est venu de cette responsabilité ».

L'implication de France Télécom, montre Etienne Bourdin, de la Délégation au développement local, est très décentralisée. Et la motivation de l'entreprise est double. « Pour France Télécom, l'idée était qu'aucune entreprise ne pouvait se développer avec des clients pauvres. Ensuite, il y a un intérêt propre à France Télécom, qui est le développement du marché des télécoms. Enfin, nous visons l'implication des personnes. C'est pour nous un développement de compétences. France Télécom était il y a quatre ans une administration, elle est maintenant dans le domaine concurrentiel. Ce développement de compétence est donc vital pour nous ». D'où le rôle d'animation et d'impulsion assumé par la Délégation dans un processus récent : « La première direction régionale qui a adhéré à une initiative locale, l'a fait en janvier 1997. Depuis, sans forcer les portes, il y a environ une quinzaine d'initiatives locales auxquelles France Télécom participe. C'est un signe de la soif de France Télécom à vouloir travailler avec sa région ».

Le développement local par la négociation collective

En effet, sur le « Comment faire ? », l'implication des entreprises dans le développement local ne concerne, sauf exception, que le haut de la pyramide, les DRH*, les directeurs d'unités, ou les structures dédiées à ce type d'intervention. Ce n'est qu'exceptionnellement que la politique, les moyens, les objectifs concernent les salariés et leurs représentants.

Or, le groupe de travail organisé au sein de Synergies pour faire des propositions dans ces domaines part de l'hypothèse « qu'un ancrage profond et irréversible des politiques en la matière ne se réalisera que si les actions impliquent aussi les

23. Le Monde, 29 mai 1997, page V.

salariés et les représentants des salariés (comités d'entreprises et/ou organisations syndicales). Voilà les attendus de nos propositions que je voulais situer en introduction de cette réflexion», résume Dominique Thierry. Et il insiste sur le fait que cette question de méthode, apparemment anodine, «est un changement profond, qui va avec l'idée que progressivement cela concerne tout le monde, et les salariés en particulier. Renaud Sainsaulieu, pour qui j'ai une profonde admiration, m'a toujours dit que «le développement local existera le jour où cela concernera les parents d'élèves». Ça choque un peu, mais on vise aussi le salarié en tant que parent. Pour anticiper sur nos propositions, donne-t-on aujourd'hui les moyens d'une discrimination positive aux entreprises qui participent au développement local à travers des accords collectifs ? C'est-à-dire qui impliquent davantage les salariés et leurs représentants ?».

Les exemples étrangers prouvent que l'on peut mutualiser

Sans tomber dans le travers français de considérer que «les modèles» étrangers sont nécessairement plus performants que «le modèle français», il existe des enseignements significatifs à l'étranger qui enrichiraient nos démarches françaises.

On citera notamment :

- les dispositifs britanniques d'implication des entreprises dans le développement local (Business in the Community et les Agences locales d'entreprises) ;
- le fonctionnement par réseau de l'Europe du Nord (en particulier le Danemark) ;
- une structuration systématique par bassin (programme Plato en Belgique) ;
- et bien sûr, les fameux «districts industriels» de l'Italie du Nord, chers à Jean-Louis Guigou, délégué à l'Aménagement du territoire.

La différence essentielle entre ces réalisations et les nôtres est simple. À quelques heureuses exceptions près, connues et repérées, il existe une difficulté fondamentale en France, à coordonner et à mutualiser les moyens des entreprises autour d'une logique «projets/objectifs».

Propositions aux pouvoirs publics pour améliorer l'implication des entreprises dans le développement local

Le caractère commun de ces propositions peut être résumé ainsi : « identifier les conditions, les moyens, les propositions pour obtenir une plus grande implication des entreprises dans le développement local et dans la création d'entreprise ».

Voici cinq propositions telles qu'elles ont été débattues et adoptées par un groupe de travail Synergies, extrêmement représentatif des acteurs du développement local.

● ● ● ● **Première proposition : Donner « des avantages » aux entreprises qui développeront des programmes dans le cadre d'accords collectifs.**

« C'est l'aspect négociation qui nous intéresse, dit l'animateur du groupe de travail, en faisant en sorte que le développement local ne soit pas que l'affaire des chefs (quelquefois chefs d'entreprise, quelquefois directeurs d'unité), souvent fondé sur une motivation personnelle, mais l'affaire de tous et des salariés, donc de leurs représentants. Nous proposons de donner des avantages de nature législative, juridique ou fiscale aux entreprises qui feraient du développement local dans le cadre d'accords collectifs, au sens juridique du terme. Ce qui ne veut pas dire que les entreprises qui le feraient en dehors d'accords collectifs, ne pourraient pas le faire, mais qu'on pourrait donner une forme de discrimination positive aux entreprises qui le font dans le cadre d'accords collectifs au sens de la loi ».

À titre d'exemples on a cité des accords sur l'essaimage « à froid », des accords pour favoriser l'initiative individuelle, les congés, l'abondement par l'entreprise des interventions éventuelles du Comité d'entreprise.

La proposition est défendue par René Arneault, CFTD* du Crédit mutuel. Pour lui :

« 1. Les syndicats sont légitimes à intervenir sur la création d'entreprise, tout simplement parce qu'en tant que syndicalistes nous croyons en la capacité des femmes et des hommes à influencer sur des futurs possibles. C'est un créneau militant.

2. Les syndicalistes au comité d'entreprise ont déjà des expériences de créations d'activités. Par exemple :

- la question de l'épargne solidaire, des fonds éthiques, qui ont conduit à s'interroger sur la gestion de leurs réserves financières par les comités d'entreprise ; et à s'interroger sur l'action des Comités pour la création d'emplois ;

- le développement du titre emploi-service, depuis quelques années ;

- le soutien des entreprises qui se sont engagées pour aider une entreprise d'insertion ou une association intermédiaire ;

- le développement de nouveaux services, nouveaux emplois pour les jeunes.

3. L'action syndicale ne se développe pas sans analyse, et ni les uns ni les autres ne faisons l'économie d'analyser l'externalité de certaines activités des petites et de moyennes entreprises. À travers ce pari du développement local négocié, il y a des risques de précarité, d'externaliser le noyau dur de la grande entreprise et de favoriser le développement d'activités sous-rémunérées. Cela fait aussi partie du regard syndical sur la proposition que je défends.

4. L'intérêt de la négociation : aujourd'hui, les efforts des uns et des autres (tout du moins dans une certaine famille syndicale) visent à développer le point de vue de la négociation, de l'accord, de la contractualisation. Le principe qui sous-tend notre action de façon très forte, c'est de signer.

C'est fort de ce dernier principe que je défends la proposition qui consiste à donner des avantages juridiques, fiscaux ou financiers, à des entreprises qui développeront un ou plusieurs programmes de développement local au travers d'accords collectifs. On s'appuie éventuellement sur des initiatives de comités d'entreprise, mais on peut aller plus loin. Il faut parier sur un effet de levier pour la création d'activités et d'emplois ».

24. Voir Banquiers du futur ; les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale en Europe, par Benoît Granger et Inaise*, Éditions Charles Léopold Mayer, Paris, 1998. Il s'agit de l'adaptation grand public d'une étude européenne faite sous la responsabilité d'Inaise en 1996-1997 pour la DG-V

● ● ● ● **Deuxième proposition : Abonder, par des financements publics, les initiatives des entreprises si certaines conditions sont remplies.**

Cette proposition est corollaire de la précédente : de tels financements pourraient porter sur :

- des initiatives entrant dans le cadre d'accords collectifs : c'est strictement la proposition précédente ;

- des initiatives mutualisées avec d'autres entreprises (ou d'autres acteurs). Dominique Thierry cite le Programme « Alizé » dont il assure l'animation, mais aussi les Plantes-formes d'initiatives locales, les « systèmes productifs locaux » cités par J.-L. Guigou de la Datar, etc.

- d'autres initiatives faisant l'objet d'une évaluation « ex-post » formalisée.

«Ce qui me paraît original dans cette proposition, insiste Paulette Pommier, de la Datar, c'est l'approche mutualisée du soutien qui serait accordé à des initiatives d'entreprise.

Je voudrais expliquer où nous en sommes dans cette démarche de développement local. Cette proposition n'est pas totalement innovante. Par exemple les « Pays », c'est bien l'association des partenaires locaux (parmi lesquels il y a les entreprises), à la définition d'un plan de développement, ce que nous appelons une charte (dont, évidemment, les parents d'élèves doivent être partie prenante !).

Cette démarche est officiellement soutenue aujourd'hui, et doit l'être encore plus à travers des contrats de plan État-Régions, parce que c'est l'occasion pour les pouvoirs publics, de participer à ce financement pluriannuel sur de telles opérations. Nous sommes engagés dans ce processus ; c'est donc l'innovation de cette génération de contrats de plan. Il doit y avoir des contrats de pays mais également d'agglomération, pour que les territoires qui se présentent à la négociation soient ceux qui ont vraiment travaillé avec leurs partenaires sur ces chartes. Il a été décidé que la négociation pourrait s'élaborer sur les trois premières années de 2000 à 2003.

Un autre type d'expérience, pour lequel nous allons aussi mettre des moyens, est ce que nous appelons la démarche des systèmes productifs locaux, l'association d'entreprise. Tout le problème des systèmes productifs locaux est d'amener les

entreprises à coopérer entre elles, à mutualiser des moyens avec l'aide des collectivités locales. On est là encore dans des démarches de partenariat privé/public.

Pour l'instant, l'État met des moyens considérables dans cette démarche que nous lançons. De même, dans les contrats de plan : chaque fois qu'il y aura des acteurs économiques organisés, prêts à mutualiser et à partager les risques, l'intention des pouvoirs publics est d'appuyer ces démarches ».

● ● ● ● Troisième proposition : Donner une protection minimum à tout salarié créateur.

Le sujet est largement abordé dans d'autres groupes de travail de Synergies ; il est transversal et requiert des coopérations que Dominique Thierry appelle de ses vœux. La proposition pourrait se résumer ainsi : tout salarié qui manifeste sa volonté, qui entre dans un processus, individuel ou collectif, de création ou de reprise d'entreprise, quels que soient l'origine et le motif de sa démarche, devrait bénéficier d'un statut social protecteur.

Deux aspects se complètent :

- D'une part, il devrait bénéficier d'une protection sociale en cas d'échec lié au « fait générateur » de la création, et non systématiquement lié à la situation du créateur avant la création. Ce point a été développé dans les propositions portant sur le statut du créateur (propositions portant sur la progressivité de la démarche, sur la possibilité d'entreprendre « à l'essai », sur le droit de retour, notamment au régime Assedic*).

- D'autre part, un point concerne particulièrement les grandes entreprises : il s'agit des conditions de rupture du contrat de travail.

« Il y a deux statuts dans ce pays, le statut de salarié ou le statut de demandeur d'emploi, mais pas le statut de créateur »,

25. Art. 11 de la loi N° 84-46 du 24 janvier 1984 : « L'interdiction relative aux opérations de crédit ne s'applique pas : 1 - Aux organismes sans but lucratif qui, dans le cadre de leur mission et pour des motifs d'ordre social, accordent sur leurs ressources propres des prêts à conditions préférentielles à certains de leurs ressortissants ».

26. FFA : ex-Fondation France active, devenue en 1994 l'association des fonds France active. Voir plus loin.

remarquait l'animateur du groupe de travail. Sans vouloir créer un statut nouveau, nous proposons de créer un cas de rupture concertée du contrat de travail pour motif de création d'entreprise ; reconnaître que le fait générateur n'est pas ce qui s'est passé avant, mais le fait que le salarié ait créé. Ce statut engendrerait un certain nombre de protections ; par exemple une période de trois ans avec une protection minimum afin de ne pas laisser toute la charge du risque au créateur ».

Farid Bellali, d'Algoe Consultants, explique : « Nos propositions s'appliquent surtout en cas d'« essaimage à froid », lorsqu'une entreprise aide son salarié ou ses salariés à développer une activité, que ce soit une grande ou une petite entreprise.

La question est celle du maintien des droits sociaux pendant les premières années. Si on estime que la création d'entreprise est un acte risqué par nature, cela ne doit pas être un acte dangereux. On a vu nombre de salariés créateurs d'entreprise qui se sont retrouvés dans des situations catastrophiques pour eux et leurs familles. Symétriquement, nous constatons que l'entreprise qui met en place une politique d'essaimage dite « à froid », est obligée d'imaginer une solution de compromis, et de trouver un motif économique pour se séparer de son collaborateur. Et ce, dans l'hypocrisie la plus totale, puisque souvent les pouvoirs publics sont au courant : les Directions départementales du travail ne sont pas dupes, même si elles ne réagissent pas.

Ceci car le salarié démissionnaire n'a pas droit aux dispositions d'aide à la création d'entreprise ou aux AFR*. Il ne peut pas rentrer dans les formations particulières et donc il n'a plus qu'à entreprendre, avec tout le danger et les risques que cela comporte. En quelque sorte si on ne « magouille » pas un peu, on ne peut pas lui assurer les Assedic*, y compris pour préparer son projet... On doit passer d'un statut de salarié à un statut de créateur : mais, par exemple, on n'a pas le droit d'interroger des clients potentiels car, si l'entreprise n'est pas

27. Pour une présentation assez exhaustive sous la forme d'un guide pratique-annuaire, on peut lire Financements de proximité ; 458 structures locales et nationales pour le financement pour la création de petites entreprises en France, par Efacea, édité par les Éd Charles Léopold Mayer (DD.66, 4e éd.).

28. On sait que ce chiffre est très discutable : selon les études de l'APCE* le nombre de « cessations involontaires d'activité », le vrai « taux de casse »,

créée, on peut avoir des problèmes (publicité mensongère...).

D'un autre côté, le salarié qui a quitté son entreprise ne peut pas rester dans un no man's land sans couverture, sans rien, parce qu'il met plus de six mois pour étudier son projet de création ! S'il est chômeur, il pouvait prétendre à l'exonération dans le cadre de l'Accre* ; s'il ne l'est pas, il n'y avait pas droit, et n'aura pas droit à Eden*, le remplaçant de l'Accre. En outre, en cas d'échec, en accord avec une vision tout à fait judéo-chrétienne, on fait payer le créateur qui a raté !

Nous partons du principe contraire. S'il a tenté, essayé, c'était un peu pour la collectivité et, dans le fond, s'il a échoué, la collectivité doit le réintégrer. L'entreprise mettrait en place une procédure de séparation avec un motif assimilable au licenciement économique ; ce qui donnerait au salarié créateur ou repreneur les droits d'un salarié licencié pour raisons économiques. Mais le fait générateur de ces droits serait la création d'entreprise, et non l'origine essentiellement juridique de la rupture du contrat de travail.

Ceci ferait l'objet d'un accord d'entreprise et serait reconnu par le code du travail comme un droit, donc par les Assedic. On y trouverait :

- L'ouverture des droits, indemnités légales et conventionnelles de licenciement ; ouverture des droits Assedic (pendant la période de finalisation du projet de création, ce qui permettrait de préparer des études de marché, de travailler dans des clubs de créateurs).

- La possibilité de retrouver les droits aux Assedic en cas d'échec, avec chevauchement éventuel entre le versement des indemnités Assedic et le démarrage de l'activité, quand celle-ci ne procure pas au créateur un revenu suffisant. Peut-être faudrait-il une Accre en début d'activité ? Une autre solution serait le maintien des indemnités pendant une période équivalente aux droits acquis ?

À noter que ce droit au départ « avec parachute », c'est-à-dire le droit à réintégration en cas d'échec, existe déjà dans des grandes entreprises (par exemple EDF) : on doit pouvoir le généraliser, avec des principes de protection analogues à ce qui est pratiqué dans le cas d'autres congés (congé parental d'éducation, etc.).

● ● ● ● **Quatrième proposition : Identifier et tenter de « faire sauter » tous les obstacles juridiques à l'implication des entreprises...**

Le développement local étant un processus complexe, de nombreuses règles plus ou moins anciennes ou même vieillottes, plus ou moins justifiées par la coutume devraient être réexaminées, si l'on veut « débloquer » l'attitude de nombreuses entreprises. D'où l'énumération qui suit, peu méthodique, mais qui couvre les domaines dans lesquels l'offensive doit avoir lieu. Cette liste résulte des réflexions d'un groupe de travail « grandes entreprises/Datar », puis elle a été élargie par le groupe de travail de Synergies.

- Le risque de gestion de fait. Il menace l'essaiméur, comme l'entreprise qui a aidé la création. En cas de difficultés des créateurs, et du fait de la mise à disposition de compétences, la responsabilité de celui qui a aidé peut-elle être recherchée ? (ceci vaut pour toutes les entreprises, mais tout particulièrement pour les banques).

- Le risque de prêt de main-d'œuvre avec les volets relatifs au code du travail.

Le prêt de main-d'œuvre reste interdit par les textes de 1945 ; alors que de nombreuses situations de collaboration pourraient être qualifiées ainsi.

- Les apports financiers et les prêts de l'essaiméur, ou d'une autre entreprise, compte tenu de la loi bancaire (cf. prêts participatifs, prêts bonifiés, prêts d'honneur). Le risque est soit de dériver vers la gestion de fait, soit de se voir qualifier « d'exercice illégal de la profession de banquier », qui est un délit pénal.

- La concurrence déloyale à l'égard des consultants : en étant de mauvaise foi, on peut en soupçonner les organismes d'accompagnement à but non lucratif.

- Les règles fiscales et Urssaf* en cas d'essaimage. Quel est le sort des indemnités de transaction et de licenciement ? Quand y a-t-il transfert de fonds de commerce ?

- L'intervention financière des collectivités territoriales dans des projets qui se recoupent avec des projets structurels de ces mêmes collectivités (délégation de service public..). La gestion de fait peut également être recherchée.

- La clarification du concept « d'objet social » de l'entreprise (et le risque d'abus de biens sociaux). Car toute opération qui

n'est pas faite pour enrichir l'actionnaire peut être critiquée de ce fait !

Par rapport à ces questions, « nous avons un problème d'ordre général, montre Séverine Leys, de la Délégations aux implantations industrielles d'EDF, qui est la montée en puissance des problèmes juridiques pour celui qui décide de faire autre chose que ce pourquoi il est fait, c'est-à-dire du développement économique local.

Dans une entreprise comme la mienne, cela ne fait pas partie de l'objet social. Le problème est de savoir si c'est une nouvelle activité, ou une nouvelle façon de faire son activité quotidienne ! On constate une certaine frilosité chez les décideurs régionaux qui sont, comme chez France Télécom, ceux qui décident de faire ou non du développement local, à cause des risques qu'ils prennent, par rapport aux lois de la concurrence. Aider dix entreprises internationales à exporter à l'étranger, d'accord, mais pourquoi ces dix-là et pas dix autres ? Ne faisons-nous pas de la distorsion de concurrence ?

Je pense en effet que la proposition consiste à faire de la diversification. Il faut travailler pour voir quels sont les risques entrepris.. Enfin, convient-il de créer un cadre d'intervention, dans la mesure où la loi peut être très négative et très protectrice ? Je ne sais pas si le fait de garantir l'impunité à tous ceux qui voudraient faire de la distorsion de concurrence serait une bonne idée !»

En résumé, le groupe de travail insiste sur le fait qu'il faut aux entreprises « un cadre législatif clair, stable et sécurisé ; un contexte dans lequel elles savent qu'elle peuvent agir sans risque ».

● ● ● ● Cinquième proposition : Proposer des avantages fiscaux pour certains détachements de salariés.

L'idée est de proposer des coups de pouce financiers (par

29. Ce chiffre est utilisé depuis des années : par exemple par l'actuel président de la République en 1995, au moment où il faisait campagne. La source de cette évaluation est difficile à retrouver ! Sauf à reprendre des calculs assez théoriques, qui avaient été faits au début des années quatre-vingt-dix. Le chiffre actuel est sans aucun doute supérieur (en respectant la même

exemple une déduction du montant des charges salariales) aux entreprises acceptant de détacher des salariés, ou de les mettre à disposition d'organismes typés, de « structures d'utilité sociale », selon l'expression utilisée par Jacqueline Lorthiois, de la DIES (Délégation interministérielle à l'innovation et à l'économie sociale).

Ceci pourrait être le cas des entreprise d'insertion, des associations à vocation humanitaire, des organismes reconnus d'utilité publique, ou encore auprès d'organismes ayant pour vocation de monter des projets de partenariat de création d'activités ou d'entreprises.

Troisième partie

DÉVELOPPER



Après la création : mobiliser l'épargne
pour financer les créateurs

Une fois créé l'environnement favorable, il reste à sécuriser les jeunes entreprises : on sait que les échecs prématurés sont une plaie de la démographie des créations ; ils sont à l'évidence un signe de mauvaise préparation du projet (qu'il s'agisse du contenu du projet ou de l'adéquation homme/projet), mais ils sont souvent aussi un signe de mauvais financement.

Admettons que l'entreprise démarre dans de bonnes conditions, grâce à la qualité de l'accompagnement (voir ce qui précède). Comment lui assurer des conditions de financement qui correspondent à ses besoins réels ? Comment traiter la question du haut en bas du bilan, des fonds propres aux besoins de trésorerie, au lieu de découper l'ensemble en morceaux, comme on le fait habituellement ?

La qualité des propositions qui suivent tient au fait que les réseaux qui les ont conçues ont une expérience unique des besoins des créateurs. Ils connaissent en particulier les difficiles rapports entre banquiers et créateurs. Et qu'il s'agisse de high tech ou qu'il s'agisse de micro-services de voisinage, ils savent que les créateurs connaissent les mêmes dangers et les mêmes fragilités.

C'est pourquoi les réseaux membres de Synergies ont mis l'accent sur quelques propositions très concrètes, applicables rapidement, avec un impact certain sur les conditions de la création d'entreprises.

Ceci est vrai pour la partie « comment mieux financer les créateurs ? » Elle est indissociable de la partie « comment orienter l'épargne vers la création ? » En effet, de nombreux indices montrent que des épargnes importantes seraient susceptible de s'investir dans la création d'entreprises, à condition que les véhicules, les outils de mobilisation proposés, répondent aux motivations des épargnants. Ceux-ci, comme le montre Finansol, se regroupent peu ou prou autour de deux pôles : ceux qui veulent « du rendement » et en plus contribuer, par goût personnel, à l'entrepreneuriat et ceux qui veulent mettre leur éthique personnelle dans le fait de soutenir, plus

30. Voir notamment le compte rendu de la première « rencontre de Saint-Sabin » sur ce thème, les 17 et 18 juin 1992 : Document de travail n° 22, Éd. Charles Léopold Mayer.

31. Avec un effet d'imprégnation de l'exemplarité du Sud qui paraît évident, à lire les « fiches » sélectionnées par la Fond. Ch. Mayer pour son recueil

largement, des initiatives socio-économiques.

Financer les créateurs, une affaire de confiance

André Letowski, responsable des études à l'APCE*, qui est intervenu longuement lors de la Conférence Synergies à l'automne 1998, le montre très bien : globalement, les banques ne financent pas les créateurs ; et pourtant environ 20 000 d'entre eux chaque année, y compris parmi les plus modestes, déclarent avoir démarré avec un crédit bancaire²¹ ! Le paradoxe s'explique assez facilement : le crédit en question n'entre pas, dans de nombreux cas, dans la catégorie des «prêts professionnels», au sens strict du terme, de la banque. Une enquête de 1995 en Ile-de-France auprès de créateurs importants (plus de 100 000 F d'apports, création en société, passé professionnel probant, montage du projet avec un conseil..) montre que les trois-quarts d'entre eux se sont vu refuser l'ouverture d'un compte de ce type !

Ainsi, non seulement les banques ont un comportement sélectif, mais en outre, elles négligent les créateurs, en négligeant de former leurs personnels à ce type de clientèle. Elles peuvent leur créer des difficultés par un financement inadapté. On prêtera, éventuellement, si le créateur est déjà bon client, s'il a une famille, des biens.. mais la banque n'entrera pas dans cette problématique compliquée de la création. Elle fera un prêt personnel, peu adapté à la question posée.

Pour des raisons de productivité, les banques de détail ont intérêt à pousser dehors les trop petits clients. Mais ce n'est pas le seul problème. Le problème de base est culturel : une enquête récente le montrait au niveau européen. En 1996, l'association Inaise²², qui réunit les nouveaux Instruments financiers de l'économie sociale (IFES), lançait une enquête sur les nombreuses initiatives concernant la création d'outils financiers nouveaux en Europe. Les résultats sont probants.

32. «Et si on parlait sérieusement de banque solidaire ?», Le monde, supplément Initiatives, 11 mai 1994. «Une banque solidaire pour quoi faire ?», par Benoît Granger, Le Monde du 25 mai.

Pourquoi les banques refusent-elles de prêter ?

L'enquête Inaise* donnait une liste assez complète des raisons pour lesquelles les banques traditionnelles refusent les clients des IFES* :

- Le financement est demandé par des publics qui ne correspondent pas au profil requis de l'entrepreneur : femmes, populations immigrées, etc.

- Les demandeurs manquent de formation ou d'expérience de la gestion de PME traditionnelles.

- Les banques ne comprennent pas la logique de l'économie solidaire, dans laquelle on choisit de sacrifier une partie de la rentabilité.

- Les projets sont sur des créneaux de services trop innovants, trop compliqués à comprendre.

- Les projets manquent de garanties ou sont situés dans des zones considérées par les banques comme des zones à risque.

Des banques proches des réseaux d'accompagnement

Bien évidemment, il faut nuancer ces propos. Certains réseaux bancaires, comme les banques populaires, ont une réelle tradition de financement de la micro-entreprise et surtout des artisans. Il subsiste une proximité culturelle entre les administrateurs de ces banques coopératives, souvent des patrons de PME, et les jeunes et petits entrepreneurs. En outre, le groupe a des outils dédiés, une Fondation, des concours qui permettent de décerner des prix de gestion artisanale, et des possibilités d'affacturage adaptées aux très petites entreprises. Le réseau Entreprendre, issu de Nord Entreprendre, a initié depuis plusieurs années un partenariat national et efficace avec ce réseau bancaire. « Je pense en outre, dit Marc St-Olive, que

33. Voici la liste en 1999 des membres du premier collège : ADIE*, Alternatives Ventures, Autonomie et Solidarité, Caisse solidaire du Nord PdC, fédération des Cigales*, Habitat et Humanisme, FFA*, Garrigue, IDES*, NEF*, SIDI*. La CDSL, la Caisse solidaire de développement local créée à Bordeaux par François-Xavier Bordeaux, notamment, a rejoint Finansol à l'automne 1999.

Les membres du 3^e collège sont essentiellement des personnes qualifiées, ou qui ont rendu des services à l'association : Claude Alphandéry, président d'honneur, le CCFD*, la FPH, Pierre Courtoux, président de la Boutique de gestion de Paris, Benoît Granger, Nicole Reille, qui anime depuis des années une association d'épargnants éthiques, Henri Rouillé d'Orfeuil, président de

ce n'est pas un hasard s'il s'agit d'un réseau mutualiste. Les mutualistes reviennent à leurs valeurs fondatrices en s'intéressant aux futures PME ». Il montre, issu d'une étude CSA* pour le réseau Entreprendre que l'effet de levier est important quand il est issu d'un effet de confiance ; chaque fois que le réseau Entreprendre prête 100 à un créateur, la banque partenaire prête 310.

Les réseaux d'appui aux créateurs comme les Boutiques de gestion et France Initiative Réseau citent, parmi les banques les plus accessibles, le Crédit mutuel, le Crédit agricole, la Caisse d'épargne dans certaines régions, et la Société générale parmi les « trois vieilles » (Générale, BNP* et Lyonnais). Le réseau Entreprendre construit toute sa crédibilité sur la qualité de son accompagnement de projets souvent ambitieux. L'ADIE*, qui cherche des partenariats bancaires sur la cible très difficile des personnes en difficulté qui se mettent à leur compte, cite les banques de l'économie sociale, mais aussi le Crédit municipal dans certaines villes. Ponctuellement, les enquêtes disponibles montrent que des responsables d'agences bancaires, toutes enseignes confondues, sont capables de s'intéresser à des créations d'entreprises.

Insuffisance de l'analyse en termes de surcoûts de transaction

Malgré les initiatives ci-dessus, qui relèvent trop souvent du mécénat, c'est-à-dire des bonnes œuvres, globalement, la tendance se confirme. Non seulement les banques répugnent à s'intéresser aux créations, qu'elles estiment trop petites, trop fragiles et dévoreuses de temps (donc de coûts de production !), mais en outre, les banques n'investissent pas spontanément ce créneau car il faudrait passer par une vaste opération de formation interne, pour des objectifs dont elles ne voient pas la rentabilité, même à terme.

Voici un exemple de la façon pessimiste, très répandue dans les banques, d'envisager le « marché » des TPE* et de la création d'entreprises. Jacques-Henry David, qui venait d'être nommé président de la toute nouvelle Banque du développement des PME, plaidait pour l'utilité de son établissement. Il l'a quitté à l'automne 1999, mais le citer aujourd'hui nous évitera de nous brouiller avec des présidents encore en exercice..

Dans un article du Monde²³, il tente d'expliquer pourquoi les banques prêtent peu aux PME. « Deux raisons, résume-t-il, d'abord l'absence de culture du capital risque, qui accompagnerait les financements bancaires (c'est vrai, mais même si le capital risque était plus développé en France, il concernerait quelques centaines de « start-up » chaque année ; ce qui ne changerait pas profondément le paysage). Ensuite, la concurrence amène les banques à resserrer les conditions des crédits qu'elles proposent. Ce qui devrait être favorable aux PME. La Banque de France, dit Jacques-Henry David, montre que les taux en fonction de la taille des crédits MLT (moyen et long terme) sont très proches (alors qu'ils ont pu atteindre 4 points de différence dans le passé). Mais du coup, les banques sont devenues extrêmement sélectives, et n'ont accepté de financer à faible taux et donc à faible marge que des entreprises présentant peu de risques.

Aujourd'hui (1997), explique Jacques-Henry David, les banques commerciales affectent à la couverture du « risque Entreprises » 1,5 point de marge. Le risque spécifique PME serait de l'ordre de 3 points. Et compte tenu des sinistres constatés, le risque sur la création, la transmission et l'innovation serait de l'ordre de 5 à 7 points : donc il est impossible de l'affecter aux taux ! On ne peut prêter à, disons 8,5 %, le prix du marché en 97, augmenté de 7 % de prime de risque ! Conclusion : mieux vaut ne pas prêter ? Non, mieux vaut passer par une garantie Sofaris ! » c'est la conclusion de Jacques-Henry David, sur laquelle nous reviendrons plus bas.

Mais le raisonnement reste insuffisant car, d'une part, il n'inclut pas l'articulation nécessaire entre le micro et le macro-économique ; d'autre part, il exonère les banques de leurs responsabilités propres dans un raisonnement parfaitement circulaire. Chaque compartiment de notre activité doit faire du profit ; les TPE n'en font pas ; ne finançons pas les TPE. Point final. L'attitude inverse, celle sur laquelle les réseaux d'accompagnement attendent un dialogue avec les banques, consiste à se demander ce qu'il faudrait faire pour que ce « compartiment » de clientèle soit digne de retourner à la banque ! À défaut, ce sont les initiatives extra-bancaires qui mettront en cause l'utilité sociale des banques et contribueront à dégrader leur image.

L'offre de garanties s'est largement améliorée depuis quelques années

L'adage bancaire veut qu'un «mauvais risque reste mauvais, même quand il est garanti» ; ce qui veut dire que l'on prêtera un peu plus à des créateurs avec la garantie Sofaris, mais pas beaucoup plus !

Pourtant l'offre s'améliore à vive allure. À la demande de l'État, Sofaris propose, depuis 1995, aux principaux réseaux bancaires une garantie quasi automatique de leurs prêts aux entreprises de moins de trois ans, à hauteur de 80 % des sommes engagées, avec un plancher d'engagement de l'ordre de 50 000 F.

Le système est excellent parce qu'il est simple. Les réseaux bancaires négocient avec Sofaris une «Convention de portefeuille» dans laquelle elles logent la totalité des prêts rassemblant telle ou telle caractéristique : par exemple toutes les entreprises de tel métier, les prêts de telle catégorie. Et Sofaris s'interdit d'examiner ce portefeuille, sauf à vérifier deux points a posteriori :

- d'une part, la banque doit bien mettre dans le portefeuille en question tous les prêts de la catégorie. Il ne s'agit pas de réserver à la société de garantie des prêts qui seraient particulièrement risqués pour telle ou telle raison ;

- d'autre part, Sofaris conserve néanmoins une exigence de scoring financier, y compris vis-à-vis des entreprises en création. Et les banques sont vivement encouragées à respecter ces critères, car Sofaris pourrait refuser le remboursement des sinistres si ceux-ci n'étaient pas respectés par la banque au moment de l'accord du prêt.

Au départ, les critères Sofaris pour des prêts création étaient :

- le ratio fonds propres/endettement à terme (élargi au crédit bail) doit être supérieur à 50 % ;

- le ratio fonds de roulement de départ/chiffre d'affaires prévu doit être supérieur à 15 %.

Après un an d'exploitation, les créateurs devraient respecter les normes suivantes :

- Cotation Banque de France : catégories Sécurité.
- Échéances fiscales et sociales à jour.

- Résultat avant impôt et résultat net positif.
- Fonds de roulement positif.
- Endettement à terme inférieur à 4 fois la MBA*.
- Résultat financier inférieur à 40 % de l'EBE*.

Hélas, un test sur un échantillon de jeunes entreprises montre que ces critères sont respectés par un pourcentage infime. Ainsi, la garantie doit réduire les risques de sinistres dans cette catégorie de prêts. Mais encore faut-il qu'elle tienne compte de la réalité du marché, sinon elle ne sert à rien !

Le président de la Banque du développement des PME plaide pour l'utilité de cette intervention « qui doit rendre finançables des projets qui ne l'auraient pas été sans son intervention ». Car, résume Jacques-Henri David, « ces garanties [...] sont des moyens d'incitation d'autant plus intéressants qu'ils sont peu coûteux pour le budget de l'État ».

Mais l'évolution récente la plus significative de Sofaris est sans doute d'accepter aujourd'hui de couvrir des risques des « extra-bancaires », en l'occurrence FIR*, la NEF*, la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais et indirectement l'ADIE*.

Par exemple, Sofaris a signé en mars 1999 un accord d'ensemble avec le réseau FIR afin de garantir dans le cadre d'une enveloppe globale les prêts des plates-formes. On sait que la majorité des prêts des plates-formes sont des « petits » prêts personnels à des créateurs ; donc cet accord est une reconnaissance explicite de la qualité des prestations de type FIR. Cette attitude est vraie aussi pour d'autres prêts non bancaires : Sofaris garantit les prêts de la Société financière de la NEF*, qui compte acquérir le statut de banque de plein exercice prochainement ; et elle contregarantit aussi les prêts des Fonds territoriaux de France active, qui sont des associations et font un métier difficile, puisqu'elles garantissent des initiatives d'insertion par l'économie.

On peut observer que Sofaris appartient aux banques, donc reste trop proche de leurs pratiques et défend leurs intérêts. Certains membres de Synergies critiquent notamment la façon de Sofaris de traiter les contentieux. Faut-il vraiment présenter un exploit d'huissier, des lettres recommandées ou d'autres

34. Sur la NEF on peut lire : Quand l'argent relie les hommes - Une autre manière d'être banquier, l'expérience de la NEF, Éditions Charles Léopold

preuves du même genre pour convaincre Sofaris de verser sa garantie, quand on sait qu'un créateur «planté», qui ne peut rembourser sa plate-forme locale, est, dans l'immense majorité des cas, quelqu'un qui est sans doute dans d'énormes difficultés personnelles ?

À ces pratiques semble s'opposer celle que développe le fonds de garantie de l'Esfin Ides* avec l'ADIE. En cas de non-paiement, après des réelles vérifications et des relances, et un délai d'un an d'attente, si l'antenne de l'ADIE est convaincue que l'emprunteur est dans l'impossibilité de rembourser, le fonds de garantie remboursera sans discuter.

C'est à la fois reconnaître l'aspect social de la création, quand il s'agit de publics en difficultés, mais c'est aussi travailler sur le principe de la confiance et non de la méfiance. C'est enfin reconnaître ce que Synergies tente de faire passer dans les cercles proches : accompagner les créateurs d'entreprises c'est un métier ; ce n'est pas le métier des banques ; il faut que ce métier soit reconnu.

Les banques excluent ; donc les mouvements sociaux créent leurs propres outils financiers

C'est sans doute l'évolution la plus intéressante en matière d'appui à la création d'entreprise, ou, plus largement, à l'initiative économique. «Les banques nous excluent ? créons notre banque», semblent dire de nombreux acteurs du développement local. Et le phénomène peut s'observer en France comme en Europe²⁴, et aux deux extrémités du spectre. D'un côté l'ADIE et quelques autres prêtent aux Rmistes entrepreneurs ; de l'autre, des cercles de Business Angels créent des tours de table financiers en amateurs, sans l'aide des banques, pour apporter des fonds risqués à des créateurs ambitieux. Bien entendu, ce sont plutôt les premiers qui nous intéressent, car, par leur culture et leurs projets, ils sont proches des valeurs promues par Synergies (et en sont membres pour la majorité d'entre eux). Mais les Business Angels sont également révélateurs d'un esprit d'initiative, dans d'autres cercles, tout aussi bénéfique.

La structuration d'une offre de services financiers qui cherche des partenaires bancaires.

Surendettement, usure, chèques sans provision ; créateurs d'entreprises, développement local, initiatives socio-économiques, nouveaux services... les difficultés d'accès aux services financiers de base sont telles dans de nombreux secteurs que des initiatives se développent pour « se passer des banques », ou pour créer de nouveaux outils financiers qui rappellent ce que fut le mouvement Raffeisen à la fin du ^e ¹⁹ siècle, dont sont issues des banques aussi différentes que le Crédit mutuel et les Banques populaires.

Mais la force des banques installées est telle qu'il est difficilement envisageable de créer aujourd'hui un mouvement autonome ; une nouvelle catégorie de banques. Il faut donc rechercher un compromis. Cette position fait encore aujourd'hui partie d'un débat assez vif en France. Devant les besoins de services financiers non satisfaits, le mouvement social peut en effet avoir deux attitudes : soit faire pression sur les banques existantes (en commençant par les banques de l'économie sociale, censées montrer plus d'ouverture à ces thèmes), soit créer une banque dédiée, en commençant par définir les conditions de faisabilité d'une « banque solidaire » ; en tous cas qui viserait à rendre possibles ces prêts. C'est l'attitude de Maria Nowak qui a créé l'ADIE en 1989. Les termes du débats sont repris ci-dessous.

Il ne s'agit pas de tenter de reproduire, de plaquer un concept de type Grameen Bank, ou de la Bancosol d'Amérique latine en France : ces modèles sont faits pour des pays peu bancarisés, dans lesquels l'accès aux services financiers est un progrès ; le coût des services devenant secondaire.

L'essentiel du travail prospectif dans lequel sont impliqués les membres de Synergies consiste à montrer les points de recouvrement : les zones dans lesquelles, par exemple, seul le savoir-faire de l'ADIE permet de prêter (y compris de prêter l'argent

35. En quasi-prêt pour l'essentiel, et pour partie en actions. En effet, contrairement aux sociétés commerciales classiques, les sociétés coopératives à capital variable garantissent une relative liquidité à leurs actionnaires, dans la mesure où la loi prévoit qu'un actionnaire peut obtenir le remboursement de ses parts dans les cinq ans suivant sa demande ; mais dans ce cas avec une plus value faible. Donc la nécessité pour le FCP* de

des banques), et les zones dans lesquelles le partenariat consiste à montrer à la banque ce qu'elle peut faire, ce qu'elle peut et doit internaliser, et ce qu'elle doit laisser faire, en confiance, aux réseaux d'accompagnement.

Enfin, ces tentatives de prêter hors la banque correspondent à des tentatives de mobiliser l'épargne hors la banque. Car, contrairement à la Grande Bretagne par exemple, le grand public en France est habitué à se servir de sa banque pour placer et pour emprunter. C'est pourquoi les produits financiers éthiques et solidaires qui se développent sont, pour l'essentiel, des tentatives de banques, influencées par certains de leurs clients, les grands réseaux du mouvement social comme le CCFD (Comité catholique contre la faim et pour le développement). Nous ne sommes qu'au début de ce mouvement (voir ci-dessous).

Prêter hors la banque : l'article 11 de la loi bancaire

Il existe une exception peu connue au monopole des banques (ou des établissements de crédit) dans la distribution du crédit. Il s'agit de l'article 11 de la loi bancaire de 1984, qui a été utilisé à plusieurs reprises, afin de pouvoir prêter dans des conditions hors marché.

L'article 11²⁵, fondement juridique de l'activité de l'ADIE*, de FFA (Fonds France active) et de plusieurs autres associations sans but lucratif, consistait de la part du législateur en 1984 à tolérer une activité marginale de prêts, à condition que ceux-ci soient :

- « hors marché » (faits pour des raisons sociales) ;
- « en famille » : les associations sont autorisées à prêter « à leurs ressortissants » ;
- et sans risque de professionnalisation : les associations ne sont autorisées à prêter que leurs fonds propres et non des fonds empruntés.

36. Ce schéma est présent, à titre de comparaison, dans une série d'études sur sept pays lancées par le BIT* en 1998, qui portent sur « la création d'entreprises par des chômeurs et les outils de microfinance ». Une conférence intermédiaire montrait, fin novembre 1999, que la France est probablement en avance dans les méthodes d'accompagnement et la volonté des réseaux d'aller vers la certification de la qualité de leurs prestations, mais probablement en retard pour ce qui concerne l'implication des banques dans la collecte de l'épargne ayant des objectifs éthiques et/ou solidaires.

Le flou des termes, l'aggravation du phénomène d'exclusion bancaire ont amené le Comité de la réglementation bancaire à donner, au début des années quatre-vingt-dix, une interprétation extensive de cette tolérance. C'est ainsi que depuis 1992, il est de notoriété publique que l'ADIE a pu, dans des circonstances il est vrai limitées, prêter de l'argent qui ne lui appartenait pas ; alors que le prêt sur fonds propres est l'une des conditions posées par l'art. 11.

La seconde extension d'interprétation du Comité des établissements de crédit est mineure. Le comité a assimilé l'activité de caution ou de garantie pratiquée par une association 1901 à l'activité de prêts prévue par l'art. 11, au profit de FFA²⁶. En d'autres termes, FFA a été autorisé à apporter sa caution à des banques qui prêtaient à des entreprises d'insertion, sans adopter les statuts et les contraintes de sociétés financières spécialisées. Mais ceci dans la mesure où les autres conditions posées par l'art. 11 restent remplies, c'est-à-dire que le fonds de garantie réserve ses interventions à des objectifs sociaux.

Les prêts extra-bancaires aux créateurs d'entreprises

Trois exemples montrent la vigueur du mouvement de création d'outils financiers, sous la forme non lucrative. Ces trois exemples relèvent de domaines assez différents les uns des autres ; ils ont suffisamment de consistance et de passé pour que l'on puisse en tirer aujourd'hui des leçons et les reproduire²⁷.

Créateurs et jeunes entreprises : les prêts FIR

FIR, France Initiative Réseau, est une fédération d'associations dont les premières ont été créées à la fin des années soixante-dix. Avec le soutien des pouvoirs publics (la Datar, notamment), des associations FIR, dites « plates-formes d'initiative locale » se sont développées sous la forme

37. Voir sur ce sujet l'étude européenne sur l'adaptabilité du CRA* « The Social Responsibility of Credit Institutions in the European Union », par IFF*, sur L'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France par Benoît Granger, Éd. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden Baden, Allemagne, 1998.

d'associations 1901 dans les départements ou les villes pour prêter à des créateurs d'entreprises. En 1999, FIR compte environ 150 plates-formes (l'objectif est de 300 plates-formes en 2006), et 1 500 prêts sont mis en place, d'un montant moyen de 50 kF par prêt, dont certains, pour la première fois, ont été garantis par Sofaris. FIR estime que son taux d'échec moyen sur les années récentes est de l'ordre de 10 %, nettement inférieur au taux de casse moyen annoncé par l'Insee* de 50 % à 5 ans²⁸.

Une plate-forme FIR apporte un appui local, souvent déterminant, à des entrepreneurs modestes, mais un peu plus importants que la moyenne nationale (3,2 salariés au lieu de 1,1 pour l'ensemble des créateurs d'entreprises). Le prêt lui-même n'est pas la seule intervention de la plate-forme, au contraire. Les animateurs de France Initiative insistent sur le fait que le parrainage, l'appui psychologique est un facteur de succès aussi déterminant que l'apport financier.

Les capitaux gérés par les plates-formes viennent de deux sources principales : des fonds publics, pour l'essentiel, mis à disposition par les collectivités territoriales qui sont à l'origine de la création des plates-formes ; et, pour une part plus modeste, le mécénat des grandes entreprises, impliquées dans le développement local (dans le cadre du 3 pour mille).

Les coûts sont en partie intégrés dans les missions quotidiennes assurées par les institutions qui hébergent les plates-formes d'initiative ; c'est pourquoi ces surcoûts sont supportables. Il y a là l'un des éléments d'un fonctionnement « hors marché », mais au service du développement local. Les Conseils généraux, les Comités d'expansion, les Chambres de commerce acceptent de payer un appareil permanent (souvent très modeste !) parce qu'il est effectivement au service de la création sur leur territoire. Ce sont bien les ressources financières du territoire (impôts locaux, notamment) qui sont affectées à cet objectif financièrement non-rentable du territoire : favoriser la création d'entreprise.

Nord Entreprendre et Réseau Entreprendre :

38. Bruxelles, 19 mars 1999 ; Londres 25 juin 1999 ; Paris 7 décembre 1999. Pour une présentation, contacter la fédération des Cigales (voir annexe 7).

des prêts d'honneur aux créateurs ambitieux

Nord Entreprendre est créée en 1986 par la famille Mulliez pour aider la création d'entreprises, en priorité dans la région Nord. Ceci s'explique pour deux raisons, en résumant des entretiens avec plusieurs membres de la famille qui ont apporté des capitaux à cette fondation. Les Mulliez sont entrepreneurs depuis trois générations au moins. Il ont créé Auchan, mais aussi d'autres chaînes, des marques, des entreprises très diverses et connues. C'est donc, d'une certaine façon une philosophie que veulent faire passer les Mulliez dans ce mouvement. La conviction que l'argent n'est pas déterminant, mais que la volonté, la capacité, le désir d'entreprendre et de réussir peuvent être partagés. De fait, parmi les centaines de créateurs d'entreprises lauréats, nombre d'entre eux sont d'origine très modestes et ont reçu, de cette façon, un coup de pouce déterminant. Deuxième raison, exposée par les membres plus âgés de la famille : c'est le Nord qui a fait leur fortune ; et cette Fondation est une façon de restituer aux gens du Nord une petite partie de ce qui a fait la fortune familiale.

Nord Entreprendre a mis au point un système de prêts d'honneur, versé aux lauréats sans intérêts ni garanties, qui sert de fonds propres initiaux et provoque un fort effet de levier financier, permettant de « boucler » dans de bonnes conditions des plans de financement fragiles et risqués. Nord Entreprendre est aussi un club : les lauréats s'engagent à suivre les activités du club qui font partie du cursus et contribuent à la prévention des risques. Puis ils s'engagent à parrainer à leur tour un lauréat, quelques années plus tard. Cet échange dure depuis bientôt 15 ans et son succès ne se dément pas. 2 100 chefs d'entreprises ont été aidés par le réseau ; plus de la moitié d'entre eux cotisent aujourd'hui dans les associations de terrain.

Puis Nord Entreprendre a donné naissance au Réseau Entreprendre au début des années quatre-vingt-dix ; quinze associations régionales sont opérationnelles aujourd'hui, sur les mêmes principes que l'association mère. Sans la composante familiale, car il existe peu de familles en France aussi entrepreneurs !

39. C'est-à-dire stock + délai clients - délais fournisseurs.

Avec une telle durée de vie, de tels développements, l'entrepreneuriat ne peut plus être considéré comme un simple club : c'est sans doute une partie moderne et dynamique du patronat qui se retrouve dans les valeurs de solidarité avec leurs pairs (ou leurs futurs pairs), mais aussi dans le goût du succès partagé. La qualité des résultats du réseau est aussi un signe que la création d'entreprise doit sortir de l'influence trop proche de l'État. Il faut rééquilibrer grâce à ce savoir faire des pairs

Micro-entreprises : les micro-prêts de l'ADIE

L'Association pour le droit à l'initiative économique est née en 1989 de la volonté de Maria Nowak, l'une des dirigeantes de la Caisse française de développement, et des quelques personnes qu'elle a su convaincre.

L'ADIE a démarré à partir des concepts mis au point par le fameux Muhammad Yunus, fondateur de la Grameen Bank du Bangladesh ; le groupe de travail de la FPH (voir ci-dessous) se référait également à ce type de réalisations dans ses débuts. Puis le sommet mondial du microcrédit à Washington en février 1997 est venu consacrer l'importance des IMF, des institutions de micro-finance dans des processus harmonieux de développement. Maria Nowak, membre du CGAP* auprès de la Banque mondiale, démontre avec l'ADIE les « leçons du Sud » qui doivent être entendues dans les pays du Nord. Même si le modèle Grameen exige des adaptations. Et même si, en 1999, des voix commencent à s'élever pour protester contre certaines formes de micro-crédit, devenu la panacée du développement !

Après trois premières années de prêts directs, qui ont connu de nombreux sinistres, l'ADIE a réorienté sa stratégie en mettant en place une pratique originale. Elle continue d'assurer l'instruction des demandes de prêts, et son comité des crédits prend les décisions sur l'attribution de ces prêts. Elle continue d'assurer le même type de suivi qu'un prêteur après la mise en place du prêt (y compris les contentieux), mais, entre les deux, c'est l'une des banques avec lesquelles l'ADIE a passé des accords qui met en place les prêts en question. Ainsi les surcoûts liés au microprêts n'apparaissent pas dans les comptes de la banque ; mais le prêt est bien un prêt bancaire, ce qui

renforce sa crédibilité vis-à-vis de l'emprunteur. Plusieurs conventions ont été signées avec des Fédérations du Crédit mutuel, avec le Crédit coopératif, des Caisses d'épargne et certaines Caisses de Crédit municipal s'impliquent également dans ce système. Enfin, les prêts sont adossés à un Fonds de garantie, qui est alimenté pour partie par des subventions, et par du mécénat de certaines des banques, par exemple la Confédération du Crédit mutuel. Il faut également saluer le rôle joué à cet égard par l'IDES (Institut de développement de l'économie sociale) dans la gestion du FGIE*, un fonds de garantie alimenté par les finances publiques, dédié à l'insertion par l'économie, et qui intervient de façon souple et efficace en faveur des engagements ADIE.

Les résultats financiers de l'ADIE sont difficiles à analyser, dans la mesure où la comptabilité de l'Association n'a pas été tenue comme celle d'une banque, au début des opérations, puisque l'association n'y était pas tenue. L'inconvénient est de rendre difficile les comparaisons avec d'autres prêteurs, y compris en tenant compte des objectifs différents des uns et des autres. On sait, globalement, que sur plusieurs milliers de prêts mis en place, le taux de sinistres des « créateurs ADIE » est plutôt inférieur à celui des créateurs en général : ce qui est déjà une performance, puisqu'il s'agit de personnes en difficulté pour l'immense majorité (plus du tiers des prêts sont faits à des Rmistes ; les trois-quarts des prêts sont faits à des chômeurs de longue durée). Ces taux seraient passés de 30 % à 10 %, pour les générations de prêts de 1998-1999. Et dire que le taux de sinistres de l'ADIE est nettement supérieur à celui d'une banque traditionnelle sur la même catégorie d'interventions ne sert à rien : il n'y a plus aucune banque traditionnelle sur ce type d'opérations ! On sait enfin, d'après les évaluations données par Maria Nowak, que l'ensemble des coûts attachés était, au milieu des années quatre-vingt-dix, de l'ordre de 10 000 F par prêt mis en place, pour des prêts d'un montant moyen de 20 000 francs. Ce qui rend ce type de réalisation infaisable par une banque.

Là encore, la seule justification financière de ce type de réalisation est macro-économique : il est évident que le coût global pour la protection sociale des personnes à qui l'ADIE prête pour entreprendre est nettement supérieur au coût de gestion de ces prêts par l'ADIE. Le coût moyen macro-économique d'un

chômeur est de 120 000 F par an, dit-on²⁹ ; le bénéfice macro-économique moyen du même chômeur créant sa propre activité est immédiat ; et très élevé, même avec un taux d'échec de 30 % qui reposerait, en partie sur les finances publiques qui subventionnent l'ADIE.

Le problème suivant est un problème de méthode : comment rapprocher des budgets macro et micro économiques de façon à chiffrer l'utilité d'une telle réalisation ? Sans parler, évidemment de l'essentiel : l'action de l'ADIE restituée à des personnes exclues leur capacité à manager leurs propres projets.

Vers une banque régionale solidaire

Le concept de Banque solidaire est dangereux en lui-même, car « si l'on pouvait faire ce métier en étant solidaire et sans perdre d'argent, nous le serions tous. Il n'y a pas de meilleur argument de vente ! », ironisait l'un de nos interlocuteurs, cadre dirigeant d'une banque nationalisée.

Le concept de « banque solidaire » est né d'une sorte de slogan utilisé en 1991 par Robert Lion, à l'époque directeur général de la Caisse des dépôts et consignations. Dans son esprit, il s'agissait de soutenir (éventuellement !) la création d'un nouvel établissement spécialisé qui aurait concentré ses interventions sur le secteur naissant des « entreprises d'insertion », « associations intermédiaires » et autres activités économiques à but social.

Les conditions de faisabilité étaient difficiles : par définition une telle banque aurait cumulé toutes les conditions pour afficher des pertes d'exploitation récurrentes :

- clientèle de petites entreprises : auxquelles, par conséquent, on ne peut pas facturer des services sophistiqués, à forte marge

- entreprises à but social : donc peu rentables, avec un taux d'échec élevé ; sans capitaux propres, donc, là encore montrant des facteurs de surrisque ; et l'impossibilité de recouvrer des créances sur les biens propres des entrepreneurs ;

- entrepreneurs issus du social, donc peu motivés par la culture du profit, par l'ambition d'obtenir de fortes marges ;

- entreprises demandant de petits prêts, donc avec, en proportion, des coûts de transaction très élevés.

L'idée fut assez rapidement abandonnée en l'état ; plus

exactement, elle entraîna la création d'une série d'outils financiers plus spécialisés. En effet, la Caisse des dépôts est aujourd'hui un acteur majeur dans l'univers de l'initiative économique et solidaire, directement par son programme PME et TPE, et indirectement par le biais des outils que sont l'association France active, ses Fonds territoriaux, la société d'investissement SIFA (Société d'investissement France active), la SA FAG (France active garanties), Solidec (Solidarité Économie), et les partenariats de terrain bâtis autour des Directions régionales de la CDC (Caisse des dépôts et consignations).

France active : convaincre les banques

France active était créée en 1987 sous la forme d'une fondation abritée par la Fondation de France, à l'initiative de Bernard Latarjet, alors son directeur général. L'intention initiale était de fournir différents types d'aides financières à des jeunes en difficulté voulant se mettre à leur compte. Puis l'outillage créé par FFA* s'élargit, d'un côté vers les prêts personnels (très difficiles à gérer à partir de Paris !) ; de l'autre, vers la création de fonds de garantie. FFA a vécu une première période d'expérimentation, dans un équilibre improbable et remarquable entre les influences de la Caisse des dépôts et consignations, qui lui fournissait l'essentiel de ses ressources, le CCFD*, qui exerçait une influence éthique importante, et la Fondation de France, qui l'abritait.

La stratégie à suivre était définie à mesure des expérimentations. Au début des années quatre-vingt-dix, la cible principale de FFA était les entreprises d'insertion, réalisations souvent exemplaires puisqu'elles allient la performance économique et les objectifs sociaux. Dans le débat (voir ci-dessous) « faut-il travailler avec les banques ou sans les banques ? » La réponse, sous la présidence de Claude Alphandéry, est vite devenue : entourons les banques de tout ce qui peut les aider à prendre des engagements dans ces secteurs. D'où l'importance de la garantie et des apports en fonds propres, sous différentes formes. D'où l'importance, également, de créer un réseau proche du terrain.

Après une période de flottement, France active est devenue aujourd'hui un outil doté par la Caisse des dépôts de moyens considérables pour accomplir trois missions.

- L'ingénierie financière : vis-à-vis de la Caisse des dépôts et de son programme PME et TPE, FFA constitue l'outil de validation et d'appui dans l'univers des projets complexes et solidaires : les entreprises d'insertion, mais aussi la création de micro-entreprises par des chômeurs, ou d'autres initiatives socio-économiques comme les projets «Nouveaux services emplois jeunes». Il s'agit de projets complexes par définition, puisqu'ils ont toujours plusieurs objectifs, économiques, sociaux, environnementaux, solidaires, etc. Donc l'instruction, l'aide au développement, l'analyse financière demandent des compétences très spécifiques.

- Les interventions financières en appui aux banques. France active a créé l'outillage juridique et financier qui répond aux objections des banques vis-à-vis de ce type de clients. France active est capable de proposer à une banque à la fois sa propre analyse d'un projet et la garantie qui limitera les risques de la banque prêteuse. Même idée avec la SIFA* qui, en apportant des fonds propres à une entreprise d'insertion, par exemple, facilitera son accès aux prêts bancaires.

- Les partenariats sur le terrain. En quelques années, France active a bâti un réseau de fonds territoriaux d'une qualité remarquable, puisque ce sont eux qui, aujourd'hui, font l'essentiel des engagements du groupe. Les 25 fonds territoriaux opérationnels sont en effet directement branchés sur les initiatives de terrain qui expriment, d'une façon ou d'une autre, la spécificité de l'action de France active : appuyer l'initiative économique dont résulte des emplois pour les exclus. Symétriquement, FFA obtient l'aide et l'appui financier de nombreuses régions, départements ou villes, car l'outillage créé, par exemple les garanties «Loi Galland», reste unique aujourd'hui. (De fait, il y a peu de concurrence dans l'offre de services financiers en direction des exclus !)

À partir de 1999, et à partir de décisions stratégiques prises au sein de la Caisse des dépôts sur son implication dans ce champ, FFA est dotée de cent millions de francs sur une période de trois ans pour développer son réseau et ses capacités d'engagement. Donc il est probable que l'ensemble deviendra à court terme un acteur majeur dans le domaine de l'initiative socio-économique.

Le groupe de travail FPH de 1992 à 1997

Le concept de banque solidaire, abandonné par la Caisse des dépôts au départ de Robert Lion, était repris au vol, en 1992, par la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (la FPH)³⁰. Un groupe de travail était créé en 1992, qui a auditionné des personnalités du Sud et du Nord, comme les représentants des grandes ONG ayant mis en place des systèmes de micro-crédit³¹, notamment en Afrique (ou l'épargne-crédit, système un peu différent).

L'idée même de créer, selon les normes de la loi bancaire, une nouvelle banque de plein exercice était séduisante, et ne fut pas volontiers abandonnée. On retrouve les éléments de ce débat dans deux tribunes publiées en 1994 par le journal *Le Monde*. Les arguments échangés peuvent se résumer ainsi :

Du côté de Pierre Calame, président de la FPH : il faut créer une banque solidaire ; c'est faisable (avec 100 millions de Francs) et c'est nécessaire, car les banques traditionnelles s'éloigneront encore plus des pauvres. Du côté France active, la plaidoirie portait sur le réalisme. Les banques existantes sont tellement nombreuses, tellement puissantes, quadrillent tellement le terrain qu'il faut à tout prix composer avec elles.

«Peut-on prêter aux pauvres et aux exclus ?», demandait Pierre Calame³², qui appelait à la création d'une banque solidaire de plein exercice. Son argument consistait à dire que le gâchis de l'économie dominante (Crédit lyonnais, etc.) est tel que l'on dispose de marges de manœuvre pour faire autrement. En outre, les arguments tirés de la justice sociale sont importants. Si la profession bancaire ne fait rien, L'État doit prendre l'initiative et créer – avec d'autres, comme la Caisse des dépôts – l'établissement qui permettra aux pauvres d'avoir accès aux services financiers dont ils ont absolument besoin.

La réaction de France active, publiée dans *Le Monde* 15 jours plus tard plaide avant tout pour le réalisme. Les banques de détail en France ont une présence inégalable sur le territoire. Parmi elles, les banques issues du mouvement social prêtent une attention particulière, à la marge, à des types de clientèles qui sont progressivement abandonnées par les réseaux traditionnels.

De plus, on peut expliquer facilement les raisons pour les-

quelles les banques se montrent incapables de financer la micro-création d'entreprises (surrisques, surcoûts). Les réponses, à la marge, avec des réalisations de type ADIE sont excellentes. Mais sur le plan quantitatif, il est impossible de construire une politique de crédit dans ce domaine sans impliquer les grandes banques de détail.

D'où la demande d'interventions plus sophistiquées de la part de l'état, qui, d'une part, laisserait aux banques la possibilité de développer leurs savoir-faire ; tout en les encourageant à mettre ces savoir-faire au service de ce mouvement de création. Donc en absorbant avec des budgets publics une partie des surcoûts (en frais de fonctionnement) et une partie des surrisques : ce qui a été commencé en 1996 avec l'élargissement des possibilités d'intervention de Sofaris.

Finansol et les « financiers solidaires »

Mais le travail essentiel accompli par la FPH est avant tout d'avoir permis des rencontres. D'avoir rapproché les uns et les autres ; les maximalistes du Nord-Pas-de-Calais et les institutionnels de la Caisse des dépôts ; les alternatifs-solidaires du Reas*, de Génération Banlieue et de Garrigue, avec les financiers purs et durs de CDC* Europe Asset Management (qui gère le FCP* Insertion Emplois – voir plus bas), ou du Crédit Lyonnais.

De ces rencontres improbables devait naître Finansol, association « des financiers solidaires » ou « pour les finances solidaires » ? Le second terme a prévalu pour couvrir l'ensemble des initiatives. Les membres fondateurs de Finansol sont nombreux parmi les membres de Synergies. Ce sont, pour le premier collège, les « opérateurs » : ceux qui financent des initiatives avec des critères éthiques. L'ADIE*, la SoFi NEF*, les Cigales* et d'autres en font partie³³. Font partie du deuxième collège les banques et les établissements financiers qui créent et développent des produits d'épargne dont les premiers sont susceptibles de se servir. Les uns et les autres couvrent le circuit de la finance solidaire : les épargnants solidaires, qui veulent ajouter des critères d'utilité sociale et de solidarité à la

40. Mesures demandées dans le rapport du député  ric Besson, déjà cité. De la même façon qu' ric Besson s'était inspiré des travaux de Synergies, les membres de Synergies ont approuvé sa suggestion.

gestion de leur épargne, s'adressent aux membres du second collège. Ces derniers (Caisse des dépôts, Caisses d'épargne, Crédit coopératif, Crédit mutuel) gèrent et développent des produits d'épargne solidaire qui viennent alimenter les ressources des premiers. Ceux-ci financent des initiatives d'insertion économique, des initiatives portant sur le cadre de vie ou des réalisations des pays du Sud.

L'une des réalisations les plus emblématiques de Finansol est sans doute d'avoir créé un « label d'épargne solidaire », remis en 1999 pour la seconde fois à vingt produits d'épargne. L'essentiel des projets de l'association tourne autour de la promotion de ces produits et de cette attitude auprès du public, comme le montrent les exemples décrits ci-dessous.

L'exemplaire solidarité de la région Nord

En juin 1997 naît enfin, après huit ans d'efforts, la première « Caisse solidaire » régionale. Qui aurait pu s'appeler Banque solidaire régionale, si le terme n'avait effrayé les quelques institutions publiques ou privées qui ont accompagné cette création.

La création de cette quasi-banque, ou future banque, résulte de la conjonction de deux volontés. L'une, celle du mouvement social d'associations engagées depuis longtemps dans l'action sociale, d'agir par des moyens variés dans la lutte contre l'exclusion. L'autre, celle de groupes militants, politiquement proches des Verts et des écologistes, qui ont appris à manier les chiffres et les comptes ; et pour qui le métier de banquier peut s'apprendre, comme tous les métiers, mais avec un contenu particulier puisqu'il s'agit de crédit donc de confiance.

Cette création est très liée à la brève histoire d'Autonomie et Solidarité, la société d'investissement solidaire de la région.

Autonomie et Solidarité : des capitaux et du social.

La courte histoire d'A & S montre les conditions de faisabilité d'une « banque », ou d'une société de crédit. Elle serait assise sur des ressources peu coûteuses, l'épargne « solidaire » de la région ; et sur le savoir-faire spécifique des praticiens impliqués dans l'initiative socio-économique.

A & S est créée en 1989 par un groupe de militants de l'action sociale réunis autour du GIEPP* et de son charismatique président, Christian Tytgat. Il s'agit d'une Société anonyme coopérative à capital variable (statut qui facilite les augmentations de capital) qui veut faire du « capital risque », c'est-à-dire apporter des capitaux stables, des fonds propres, à de petites entreprises de la région. Ceci avec deux critères : d'une part, ces entreprises doivent avoir des perspectives d'exploitation intéressantes et équilibrées. D'autre part, elles doivent se rapprocher des idéaux de l'économie solidaire, c'est-à-dire pratiquer des « relations coopératives » au sein de l'entreprise, et réserver des postes de travail à des chômeurs, singulièrement de longue durée.

C'est sur cette base que les promoteurs d'A & S obtiennent de la COB, la sévère Commission des opérations de Bourse, la possibilité de faire un appel public à l'épargne. Dans une région marquée par le déclin industriel, mais aussi par de tenaces solidarités ouvrières, c'est un succès. En trois ans et deux appels, A & S mobilisera 9 MF de capital apportés par 2 000 actionnaires dont 200 élus politiques de la région, à titre personnel, et « de toutes tendances sauf le Front national », résume Christian Tytgat.

On peut résumer la brève histoire financière d'A & S, de 1990 à 1996, en disant qu'elle a investi dans des PME ou dans de très petites entreprises de façon exemplaire. C'est-à-dire en donnant une chance, en faisant confiance, à des apprentis-entrepreneurs qu'aucune banque n'acceptait comme client.

Une centaine de jeunes et nouvelles entreprises se sont développées dans la région, représentant près d'un millier d'emplois, pour la plupart nouveaux, et qui ont contribué à une sorte de lent changement de culture. C'est cette région qui a connu la mono-industrie, les grands patronats paternalistes, qui génère aujourd'hui les outils d'un « micro-développement auto-centré » (y compris le pompeux du vocabulaire !).

Quant aux résultats financiers, ils ne peuvent pas être excellents, puisque A & S subit la même contrainte que celle exposée à propos des banques : le coût de la décision est démesuré par rapport au montant des capitaux engagés par la décision. Et il s'agit bien de capital risque dans la mesure où les capitaux apportés aux entreprises sont peu liquides, et risqués

en cas de difficulté. La valorisation des capitaux engagés (sous forme de plus value de sortie) est très faible, car les entreprises, même si elles se développent, n'obtiennent pas de marges significatives leur permettant de racheter les parts d'A & S avec une forte valorisation.

Néanmoins, A & S présentait un compte de résultat équilibré chaque année car son exploitation a été en partie subventionnée, directement ou indirectement, puis elle équilibre son exploitation depuis 1998. C'était une façon, pour les collectivités publiques, de reconnaître la qualité irremplaçable de ses interventions, qui suppléent en partie à une absence de savoir-faire des banques. Mais, comme dans les autres exemples évoqués ci-dessus, seul le raisonnement macro-économique permet de discerner cette qualité. Les surcoûts d'exploitation d'A & S sont infiniment moindres que les dépenses publiques affectées aux chômeurs que l'action d'A & S a permis de remettre au travail ; et surtout de remettre dans les circuits de l'échange et de la vie sociale.

Le crédit solidaire grâce à l'épargne solidaire.

Les fondateurs d'A & S, singulièrement Christian Tytgat, ont estimé dès le début des années quatre-vingt-dix que « l'outil » A & S était insuffisant et que les besoins étaient tels qu'il leur fallait leur propre banque : puisque les banques sont incapables de prêter aux pauvres, aux créateurs d'entreprises, aux associations sociales, aux personnes sans ressources et qui cherchent un logement, à bien d'autres encore !

Le raisonnement est imparable. Reste à convaincre, cette fois-ci, le réel establishment financier : car obtenir l'agrément d'une nouvelle banque va totalement à l'encontre des positions prises par la profession en France. Les autorités françaises ont plutôt aggravé les conditions posées par l'Union européenne pour créer une banque ; et, à l'unanimité, on considère en France qu'il existe trop de banques de détail. Donc comment obtenir l'agrément nécessaire ? En outre, en prétendant

41. Le texte de la commission « Financement de la création d'entreprise » du CNCE* d'avril 1999 cite « les épargnes de demain », texte d'un rapport édité ensuite sous la forme d'un livre par Syros, dont les auteurs sont Raphaël Doueb, Christian Caye et Bruno Pierron.

s'appeler « solidaire » !

Il semble que deux éléments ont joué en faveur de ce projet assez fou : d'une part, la culture solidariste de la région ; d'autre part une conjoncture politique étonnante, dans laquelle les écologistes ont une influence déterminante.

- La conjoncture politique : La région Nord était alors présidée par Marie-Christine Blandin, représentante des Verts, écologiste convaincue qui a bénéficié de l'impossibilité des Socialistes et de la droite de dégager une réelle majorité. C'est ainsi que la région Nord est restée pendant cinq ans la seule des 22 régions de France qui soit présidée par une « écolo », alors que les écolos représentent, selon les scrutins, entre 6 et 10 % des voix dans la région..

Mais ceci a permis aux Verts de faire avancer certaines de leurs propositions et celles tenant au développement de « l'économie solidaire » et du « développement durable », ou « soutenable », contiennent entre autres le souci de créer, d'expérimenter des outils financiers au service d'activités nouvelles. D'où le soutien sans faille de la Région aux projets présentés par l'équipe fondatrice d'A & S. Qui a tenté ensuite de rallier des institutions beaucoup plus traditionnelles au projet.

- La culture solidariste : deux sondages successifs, l'un sur les actionnaires d'A & S et l'autre sur les clients de la Caisse d'épargne, ont montré que les ressources mobilisables dans les comptes d'un concept de « banque solidaire » sont importantes (voir ci-dessous).

Grâce à cette conjonction, la Caisse de crédit solidaire termine aujourd'hui son second exercice dans de bonnes conditions. Après de nombreuses études, la Caisse des dépôts et consignations a accepté de déléguer l'une de ses filiales pour jouer le rôle d'actionnaire de cette Caisse aux côtés de la Région et surtout de la Banque française de crédit coopératif, actionnaire dit « de référence » vis-à-vis du Comité des établissements de crédit, qui a changé de nom depuis.

Avec 15 MF de capital, cette société financière (agrée à ce titre) a donc le droit de collecter de l'épargne et de prêter ; la seule restriction à son activité par rapport aux banques de plein exercice porte sur le type d'épargne qu'elle peut gérer. Elle ne peut collecter des dépôts « à vue », et donc émettre des chèques, par exemple, pour ses clients. Elle ne doit collecter que de l'épargne à deux ans au moins. On ne comprend plus

aujourd'hui l'intérêt de telles distinctions, mais elles subsistent dans la législation. Il est très probable que, dès l'année 2000, le Crédit coopératif aura obtenu pour la Caisse solidaire (comme il l'a obtenu pour la NEF*) la possibilité de créer des comptes à vue et émettre des chèquiers.

Il faut saluer au passage la clairvoyance et le courage du Crédit coopératif. Acceptant de devenir l'actionnaire de référence de cette étrange construction affective et militante, cette banque prend un risque d'image non négligeable vis-à-vis de ses bases sociales traditionnelles. Mais la BFCC (Banque française de crédit coopératif) avait, depuis quelques années, l'expérience de la « banque alternative » avec la NEF*, dont elle est également le répondant vis-à-vis de la place financière.

La NEF, société financière éthique

La NEF³⁴ fait la démonstration qu'il peut exister deux motivations dans la mobilisation de l'épargne : soit la proximité (contribuer à créer des emplois près de chez soi, c'est le moteur de la Caisse nordiste) ; soit la conviction « idéologique » sur une possible utilisation de l'argent différente.

La NEF, est une société financière affiliée à la Caisse centrale de crédit coopératif. Cette société coopérative est créée en 1988 par le mouvement anthroposophique (association 1901 NEF), et obtient un premier visa de la COB* pour faire un appel public à l'épargne afin d'augmenter son capital. La NEF est liée à de nombreuses institutions financières en Europe du Nord et s'appuie sur des réseaux militants efficaces.

En 1994, la SoFi NEF* crée avec le Crédit coopératif un « livret NEF » qui mobilise les dépôts d'épargnants motivés. De 1994 au début de l'année 1997, les dépôts passent de 10 MF à 35 MF. Un accord avec le Crédit coopératif lui permet d'utiliser pour son activité de prêt 75 % de l'encours moyen trimestriel de ces dépôts.

Cette société financière coopérative suscite la confiance, puisque de 1988 à 1997, les sociétaires passent de 650 à 1738 (au 31.12.96), et le capital de la société de 8 à 16 MF.

42. Lire Le capital au risque de la solidarité, une présentation d'Autonomie et Solidarité, Éditions Charles Léopold Mayer.

Après agrément par le Comité des établissements de crédit et la Commission des opérations de Bourse, La NEF est en effet autorisée à faire appel à l'épargne publique. Enfin, la NEF exerce, comme toutes les sociétés financières, sous le contrôle du Comité des établissements de crédit. Un inspecteur de la Banque de France, venu en 1995 à Bourbon L'Archambault, petit village du centre de la France qui abrite le siège de la société, a rendu ensuite un rapport très élogieux.

La NEF prête à trois catégories de projets :

- des personnes en difficulté créant leur propre emploi : 25 % de l'encours des crédits les premières années ; pratiquement 50 % en tendance, à partir de 1996 ;
- des petites entreprises « solidaires » et des entreprises d'insertion : 30 % des encours 1994 ;
- des activités de l'agriculture biodynamique et biologique, ainsi que des initiatives culturelles, enseignement privé, qui correspondent aux idéaux des fondateurs.

La SoFi NEF subit peu de sinistres, malgré le fait que ses emprunteurs aient peu de ressources ; et ceci est lié à une façon de travailler qui a peu d'équivalent dans la profession bancaire. En effet, la NEF demande, en général, de nombreuses cautions personnelles, dans l'entourage de l'entrepreneur, pour garantir les prêts qu'elle fait. Il ne s'agit pas d'une pratique de « prêteur sur gages ». Au contraire il s'agit d'une position de principe qui consiste à vérifier, de cette façon, si l'entrepreneur est bien impliqué dans un tissu social, dans des réseaux proches de solidarité active, qui soutiennent et approuvent son projet. Et, de fait, toutes ces constatations font sans doute partie des conditions du succès de nombreuses créations d'entreprises !

Les cautions demandées à des personnes physiques sont toujours d'un montant faible, afin de ne pas faire prendre des risques exagérés à des proches de l'entrepreneur. Et il est arrivé très rarement que la NEF ait dû appeler les cautions pour récupérer son capital. En revanche, le simple fait de pouvoir alerter des proches en cas d'incident a pu sauver des affaires qui étaient sur une mauvaise pente.

C'est cette technique qui permet à la SoFi NEF* de compenser le handicap qui consiste à vouloir mener une activité nationale avec une très faible implantation en régions.

La SoFi NEF s'est également lancée dans les « produits de partage », puisqu'elle propose aux épargnants qui sont intéressés par ses objectifs éthiques, de choisir eux-mêmes le taux de rémunération de leur épargne. C'est une mécanique dangereuse en période de baisse des taux, car les épargnants n'acceptent qu'avec retard de constater cette baisse ! Mais le mécanisme est aujourd'hui stabilisé, et fournit à la NEF un contingent de déposants fidèles et peu exigeants en terme de rentabilité de leur épargne.

Même idée : une opération montée en 1996 avec la Fondation Raoul Follereau consiste à convaincre des proches de la Fondation d'apporter une partie de leur épargne à la NEF*, qui servira une partie de la rémunération à la Fondation pour financer ses œuvres.

Enfin la NEF fait partie des premiers bénéficiaires des engagements du FCP* Insertion Emplois. Elle a reçu en 1996 un million de Francs de dépôts sous la forme juridique d'un « billet à ordre », pour 5 ans, rémunéré à 2 % ; ce qui en fait l'un de ses dépôts, ou de ses quasi-fonds propres³⁵ les plus économiques en terme de rémunération ; si l'on ne tient pas compte du capital ! Car la NEF, comme beaucoup de coopératives encore jeunes, ne rémunère pas ses actionnaires.

L'avenir d'une telle société n'est pas figé. Le talent de ses dirigeants démontre qu'elle a su autofinancer son développement en conservant à la fois ses principes éthiques (aides aux exclus de la banque traditionnelle) et son efficacité propre. Mais il lui manque peut être un ancrage dans le mouvement social le plus vaste, analogue à celui qui fondait l'entreprise mutualiste ou coopérative au début du siècle.

Provoquer la confiance des banques dans le savoir-faire des réseaux d'accompagnement

L'un des remèdes à la faiblesse de l'implication des banques, illustré à plusieurs reprises lors de la Conférence Synergies, consiste à provoquer la confiance des banques dans les réseaux d'accueil et d'accompagnement : c'est la meilleure façon de contrer l'argument « je n'ai pas le temps ; c'est un trop petit prêt pour que j'y consacre une heure ». Des partenariats se mettent en place aujourd'hui, avec, selon les cas, des Banques populaires, des Caisses d'épargne, certaines fédérations du Crédit mutuel, le Crédit coopératif, le Crédit municipal (avec l'ADIE*) ; parfois aussi des banques commerciales de détail (Générale, BNP* et Lyonnais).

Les Caisses d'épargne, dans le cadre de la réforme de leurs statuts votée par le Parlement au printemps 1999, vont également être amenées à s'intéresser de près au « crédit solidaire » et à d'autres formes d'intervention au profit des initiatives d'insertion, puisque la loi leur en fait une obligation. Plus largement, leur contribution à la création d'entreprises est considérée désormais comme l'une des « missions d'intérêt général » qu'elles doivent développer en application de la loi ; les décisions stratégiques semblent être prises, à l'automne 1999 ; reste à créer les modalités d'application.

Les pressions sur les banques s'accroissent, évoquant le CRA américain (Community Reinvestment Act). C'est une découverte récente en France : on s'aperçoit que les pouvoirs publics américains sont très interventionnistes en matière de création d'entreprise ; donc nous n'avons pas de complexes à avoir. Voici deux exemples cités par les réseaux membres de Synergies. Les modes d'intervention de la SBA, la Small Business Administration, pourraient inspirer les rapports entre les administrations de l'État et les réseaux d'accueil. Dans le schéma SBA, les pouvoirs publics impulsent, mais, sur la base de cahiers de charges, ils confient le travail opérationnel, sur le terrain, à des organismes privés avec lesquels ils passent des conventions d'objectifs³⁶. C'est une amorce de cet état d'esprit que représente sans doute Eden*, dans la mesure où l'État confie à des organismes privés le soin de gérer la distribution de crédits publics. On imagine les DDTEFP* déléguer certains de leurs pouvoirs et prérogatives aux plates-formes de

FIR* ou aux Boutiques de gestion : quelle révolution !

Autre axe de réflexion, demande Pierre Courtoux, président de la Boutique de gestion de Paris : « nous avons des accords entre la Boutique de gestion et certaines banques, qui font ce qu'elles peuvent en matière de création ; mais je ne crois pas que l'on puisse leur imposer plus, par exemple de lier automatiquement l'avance remboursable publique et le prêt, que l'un donne droit à l'autre, car le banquier veut garder son indépendance. En revanche, on devrait utiliser en France le levier que représente un mécanisme comme le CRA* ». Cette loi de 1976, votée sous une présidence démocrate, prévoit une obligation de « retour sur place » de la part des banques. Si elles prélèvent de l'épargne sur une « communauté », comme disent les américains, elles doivent en restituer une partie à cette communauté, sous différentes formes (souvent le financement de l'habitat). « L'important, dit Pierre Courtoux, est que les banques doivent faire apparaître dans leur bilan annuel leurs engagements au titre du CRA ; c'est-à-dire ceux qu'elles ont pris, par exemple, dans les quartiers en difficulté. Ces politiques sont devenues une part de l'image de marque des banques ». Si des clients en France demandaient des comptes à leurs banques sur leur contribution à la création d'emplois, sur les financements qu'elles accordent ou non à la création d'entreprises, au développement des territoires qui ont contribué à leur prospérité, l'attitude des banques changerait sans doute. La contrainte créée par un CRA « à la française » (ou à l'euro-péenne) ³⁷ déchaînerait la révolte dans les banques de détail ; pourtant, la question mérite d'être posée. Si la création d'entreprises n'est pas un marché rentable pour les banques, c'est aussi parce que les banques ont décidé de l'abandonner !

Les réseaux d'accompagnement, tels les Boutiques de gestion, FIR*, les Fonds locaux de France active, le Réseau Entreprendre et d'autres sont capables de provoquer la confiance dans leurs savoir-faire, de façon que la banque prenne sa décision autant sur la qualité du projet que sur la qualité des accompagnateurs. C'est l'enjeu.

Susciter une offre nouvelle de fonds propres

Les besoins en fonds propres précèdent les besoins en crédit. Pourtant, cette logique peine à entrer dans les menta-

lités en France : « tout le monde », y compris le public de la Conférence Synergies, y compris la plupart des banquiers, estime que les projets de création, qu'ils soient grands ou petits, sont sous-capitalisés ; mais personne ne veut en tirer de conséquences !

Donc comment augmenter l'offre ? Pas seulement l'offre de « Venture capital » à l'anglo-saxonne, qui cherche un TRI (taux de rendement interne) de 30 % par an, mais plutôt des apports de fonds propres pour des projets souvent modestes, qui présentent un risque raisonnable et qui peuvent séduire de nombreuses catégories d'épargnants.

France active redéveloppe en 1999, après une période d'hésitation, ses outils d'apports en fonds propres ; mais ils sont réservés aux initiatives économiques ayant un contenu social. Les Cigales (Club d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) continuent obstinément de vendre une formule d'apports en micro-fonds propres demandant beaucoup d'implication personnelle aux souscripteurs. France active a aussi pris l'initiative de garantir, en partie, les apports faits par les Cigales ; et le FCP* Insertion Emplois abonde les fonds de certains opérateurs régionaux, hors France active. Mais il subsiste un réel manque de financement stable dans cet univers difficile à cerner, entre les initiatives d'insertion et les TPE* ambitieuses. C'est ce que mettent en lumière les séminaires du programme européen Ésope, Épargne solidaire de proximité contre l'exclusion³⁸, organisés par les Cigales*. Ésope cite une étude faite par Efacea* pour la Datar* montrant qu'il reste très peu de sociétés d'investissement, ou de micro capital risque adaptées aux besoins des créateurs : c'est-à-dire acceptant d'investir de 50 000 F à moins d'un million. Et les quelques héros qui persistent dans ces métiers sont découragés par le coût des décisions, comme les désavantages fiscaux dont ils bénéficient... D'où les propositions de Synergies qui suivent.

43. Lire : Cigales ; des clubs locaux d'épargne solidaire pour investir autrement, une présentation des Éditions Charles Léopold Mayer.

Propositions de Synergies pour réduire les besoins de financement et augmenter les ressources des entreprises en création

Les travaux du groupe de travail réuni par Synergies sont concentrés sur des thèmes limités et sont différenciés en fonction des types de créations. Certaines propositions concernent des projets d'une certaine taille ; mais d'autres introduisent une politique de financement de la micro création. Dans ces deux secteurs, les animateurs du groupe de travail de Synergies ont cherché des mesures très concrètes, au-delà des pétitions de principe sur le fait que « les banques ne veulent pas prendre de risque », et qui peuvent faire l'objet de réformes rapides et efficaces.

Les travaux du groupe se situent, dans le parcours du créateur, au moment où celui ci, avec l'aide d'une structure d'accompagnement, a recensé ses besoins financiers. Il cherche des ressources, entre actionnaires, banquiers et subventions, pour les couvrir. Comment faire, comment inspirer confiance, comment doser ? Et comment supporter le grand écart en trésorerie, avec des clients qui payent trop tard – toujours trop tard !

La première réponse à ces besoins est sans doute de chercher à les réduire : c'est le fil conducteur d'une série de propositions du groupe de travail. Une action déterminée sur les délais de paiement réels peut en effet réduire sensiblement les besoins de financement du cycle d'exploitation.

Pour illustrer le propos, Marc St-Olive, coordinateur du Réseau Entreprendre, cite deux chiffres issus d'enquêtes très récentes :

- d'une part « le financement du cycle d'exploitation³⁹⁰ absorbe en moyenne les trois-quarts des fonds propres réunis par les créateurs » qui ont été aidés par le Réseau Entreprendre, dit-il ;

- d'autre part, d'autres enquêtes montrent qu'« une facture sur trois seulement est payée à bonne date », ce qui a des conséquences désastreuses sur les jeunes entreprises en particulier, puisqu'elle sont plus fragiles que les autres.

La deuxième réponse consiste à augmenter les ressources en

fonds propres des créateurs, puisque l'on sait que ceux-ci ont un effet de levier important sur l'attitude des banques. Une partie des propositions porte sur la mobilisation de l'épargne, et rejoignent les travaux d'un autre groupe de travail de Synergies (voir plus bas).

La troisième réponse est d'augmenter l'offre de financements pour les différentes catégories de créateurs d'entreprise.

D'où les propositions suivantes.

✓ Deux propositions pour réduire les besoins de financement des créateurs

● ● ● ● Proposition 1 : Favoriser l'affacturage.

Favoriser l'affacturage en réduisant son coût financier par la substitution d'une caution Sofaris à la retenue de garantie actuellement pratiquée (10 %) sur les créances financées.

La proposition consiste à supprimer le dépôt de garantie exigé des créateurs par le factor, car, affirment Marc St-Olive et Jacques Rucine, « immobiliser 10 % du chiffre d'affaires d'une jeune entreprise, c'est énorme ! La masse des capitaux figés dans les petites entreprises est équivalente aux flux positifs de l'exploitation. Rappelons qu'environ 75 % des fonds propres réunis par des créateurs sont absorbés par le financement de leur besoin en fonds de roulement. La population examinée dans l'enquête était celle soutenue par le Réseau Entreprendre ; elle avait des fonds propres ; on imagine que pour la population moins soutenue, l'utilisation des fonds propres pour le financement des délais de paiement doit approcher des 100 % ! Les moyens financiers que les créateurs peuvent utiliser pour financer la recherche sur leurs produits ou pour leur implantation commerciale en sont d'autant plus réduits..

Cela rend le créateur d'autant plus sensible aux phénomènes de retard de paiement. Or, un tiers seulement des paiements se font à la date prévue, selon l'Observatoire des délais de paiement (Banque de France). Notre proposition prévoit une action sur le délai contractuel et une action sur le retard de

paiement (voir ci-dessous).

C'est pourquoi il nous semble que les sociétés d'affacturage, qui offrent un « panier de services » en sécurité et en commodité de recouvrement, sont des solutions intéressantes pour de petites entreprises dominées par de grands clients. Ce qui peut apparaître comme marginal par rapport à de grands flux financiers ne l'est plus au niveau d'une micro-entreprise qui démarre avec 800 000 francs de chiffre d'affaires. »

Daniel Belhasen du cabinet Infogestion ajoute que « Le problème de l'affacturage ne vient pas uniquement de l'encours de garantie, mais aussi du coût du traitement. Celui-ci est très important par rapport au montant financé. Les entreprises qui souhaitent faire financer moins de 80 000 francs de créances ne trouvent personne en face d'elles ».

Pour Jacques Rucine et le groupe de travail de Synergies, « en ce qui concerne le délai contractuel, il est difficile d'agir par la contrainte dans la négociation entre clients et fournisseurs, sous peine de rencontrer des phénomènes de compensation ou de rétorsion au niveau des prix, par exemple. Mais on peut agir en jouant sur la formation : par la structure de gestion qui vient aider les créateurs ou par l'emploi à temps partagé d'un cadre spécialisé dans la gestion de clients. Il faut aussi réduire la sujétion du créateur en jouant sur son image publique auprès des partenaires (normes professionnelles, label quantitatif pour les délais de paiement...). D'autres pistes sont à explorer ou à tester (désintemédiation, etc.).

Nous devons en tout cas éviter une contrainte trop individuelle qui mettrait en avant la personne du créateur, qui serait alors dans l'état de craindre une rétorsion. L'affacturage paraît à cet égard un levier intéressant, puisqu'il évite au créateur d'avoir à négocier et réclamer des paiements d'indemnités de retard, avec un client qu'il a peur de perdre. Il transfère cette négociation à un tiers puissant (le factor). Il est fondamental que l'usage de l'affacturage soit étendu largement, et qu'on oppose pas aux créateurs le fait qu'il apporte un volume d'activité faible au factor !

En ce qui concerne le retard de paiement, une directive européenne devrait apporter des modifications aux comportements habituels. Elle pourrait rendre obligatoire dans chaque facture une clause d'indemnisation du retard et prévoir un calcul du taux d'intérêt en rapport avec le coût du décou-

vert bancaire. Elle pourrait également rendre obligatoire la présence de réserves de propriété, ce qui incitera les banques, en général assez hostiles à ces réserves, à améliorer leur offre dans le domaine de l'affacturage. »

● ● ● ● Proposition 2 : Contre les retards de paiement des créanciers publics.

En cas de retard de paiement d'une administration (ou d'une collectivité locale) sur un marché public, faciliter la saisine directe, par le créateur, du Comité local des chefs de services financiers de l'État (autour du Trésorier payeur général), afin d'obtenir un délai compensateur sur une dette de l'entreprise.

Plus largement, la proposition peut être complétée sur les mêmes principes :

- Donner aux juges le pouvoir d'appeler en comblement de passif les entreprises qui ne respectent pas les délais.
- Inscription d'office faite par le préfet et/ou par le tribunal de commerce en cas de défaillance de paiement d'une collectivité locale. Par défaillance, entendre dépenses non honorées.
- Développer la LCR (lettre de change relevée) pour les transactions publiques. Que ce moyen de paiement devienne accessible comme les virements, avec paiement d'intérêts lorsqu'il y a retard.
- Rendre public les délais de paiement des collectivités locales (agence de rating).

Le groupe de travail s'est intéressé aux marchés publics locaux, ou, plus largement départementaux et régionaux. Certains de ces marchés sont de bons moyens pour les élus et les administrations territoriales de favoriser les petites et jeunes entreprises locales, afin de soutenir leur développement. Ceci nécessite d'ouvrir et de simplifier les appels d'offre. Mais surtout, ces marchés peuvent comporter des risques pour les jeunes entreprises : ces clients sont réputés payer tard !

44. Voir une description dans Banquiers du futur... déjà cité.

45. Notamment l'association animée par sœur Nicole Reille, avec l'aide de la maison de titres Meeschaert. Sœur Nicole Reille est l'une des membres fondatrices de l'association Finansol qui regroupe la plupart des opérateurs

Exemple donné au groupe de travail par Daniel Belhasen, dirigeant du cabinet Infogestion qui est agréé Chèque conseil par la DDTE* : « certaines créances n'ont pas de délais fixés. Pour les chèques conseils, une fois envoyés en paiement, il peut s'écouler sept mois avant le paiement effectif par l'État ! L'État devrait être obligé de s'engager pour une date... »

D'où la proposition ci-dessus. Elle permettrait à l'entrepreneur de retarder le paiement, par exemple, de la TVA, ou pourquoi pas de l'Urssaf*, symétriquement au retard de son client public. Selon Jacques Rucine, membre du groupe de travail, « certains dysfonctionnements dans les paiements publics proviennent d'une méconnaissance par les jeunes chefs d'entreprise des exigences de l'administration » ; mais l'administration devrait reconnaître sa responsabilité en cas de retard. Ensuite, « il faut souhaiter la sortie rapide du nouveau Code des marchés, en espérant qu'il mettra l'accent sur la simplicité et l'homogénéité des procédures, permettant au créateur d'entrer plus facilement dans ces marchés.

Ce code des marchés devrait prévoir le développement de la lettre de change relevée, qui est une forme de paiement de l'administration prévue à une date certaine. Au-delà de cette date, des intérêts de retard sont automatiquement payés à l'entreprise. Nous souhaitons que la lettre de change relevée devienne une formule de paiement automatiquement accessible, au même titre que le virement. Actuellement, elle doit être demandée au moment de la passation du marché, ce qui peut permettre à l'administration d'exclure (comme par hasard !) de l'adjudication finale les entreprises qui demandent ce type de paiement.

Soulignons enfin le rôle possible du comité local des chefs de services financiers, constitué par les chefs des services fiscaux, du service encaissement de la Sécurité sociale et de la TVA. Actuellement, il est saisi pour les entreprises en difficulté. Il devrait pouvoir être saisi de manière plus facile par les créateurs confrontés à des retards de paiement de l'administration. Ce retard peut être dû à des insuffisances de crédit budgétaire. Dans ce cas de figure, il serait normal que l'administration prenne en compte sa propre défaillance pour ne pas exiger dans le même temps du créateur ce qu'il doit payer sur d'autres lignes (TVA, charges Urssaf...). »

✓ Deux propositions pour augmenter les ressources en fonds propres.

● ● ● ● **Proposition 3 : Faciliter l'investissement de l'épargne privée dans l'apport en fonds propres.**

Faciliter l'investissement de l'épargne privée dans l'apport en fonds propres des créateurs (moins de 3 ans) par l'octroi d'un statut fiscal reprenant les dispositions particulières (FCPI*, Sofica*, Sofipêche*) déjà accordées à d'autres outils d'intermédiation. Ouvrir également l'accès à de tels fonds à des entreprises qui souhaitent aider des créations d'entreprise.

Cette proposition est une variante (voir ci-dessous) des propositions portant sur une réforme globale des outils de mobilisation de l'épargne

Il existe déjà plusieurs formules d'intermédiation calquées sur le régime fiscal des FCPR (fonds communs de placement à risque) qui avaient été mises au point pour faciliter l'investissement à risque dans les PME non cotées en Bourse ; ces fonds bénéficient d'incitations fiscales, puisque les personnes physiques peuvent déduire 25 % des sommes souscrites de leur revenu de l'année. Cet avantage, créé dans les années quatre-vingt, était justifié par le fait que le risque de perte est toujours important ; et que, même sans perdre son investissement, le risque « de collage », c'est-à-dire d'illiquidité est également important. Quinze ans après la création des FCPR, l'analyse s'avère juste.

C'est pourquoi le même type d'incitation paraît nécessaire, et faciliterait l'investissement de nombreuses personnes physiques dans le financement de la création. Un tel outil pourrait sans doute être utilisé par des cadres, des ingénieurs, des familles aisées et motivées par les créateurs ; pour des sommes inférieures à 500 000 F (on trouve des FCPR ou d'autres véhicules à risques pour ce niveau d'épargne) et supérieures au montant des apports individuels aux Cigales* : quelques centaines de francs par mois.

Le groupe de travail souhaite en outre que de tels outils d'intermédiation, nécessaires pour mobiliser une épargne qui ne veut pas courir des risques en direct, bénéficient d'une garantie

spécifique, et puissent intervenir à la fois dans la création d'entreprises et dans l'innovation sociale. Ils constituent en outre un moyen nécessaire pour mobiliser des ressources d'investisseurs institutionnels.

● ● ● ● **Proposition 4 : Améliorer la fiscalité des dons aux organismes qui aident les créateurs.**

Organiser une déductibilité fiscale sur l'Impôt sur la fortune et une déductibilité accrue sur l'IRPP (Impôt sur le revenu des personnes physiques), dans des limites et des modalités à définir, pour des versements aux organismes à but non lucratif qui aident et financent les créateurs.

Marc St-Olive constate que « l'ensemble des réseaux de proximité, de crédit solidaire qui appuient la création d'entreprise en France, se financent comme ils peuvent (apports des collectivités, dons privés, subventions...), mais ont constamment des problèmes de frais de fonctionnement. Résultat : les acteurs de ces réseaux s'épuisent, alors que leur action est stratégique car leur travail d'accompagnement est nécessaire à un meilleur succès des entreprises.

De là l'idée que si la création d'entreprise est une grande cause, il faut avoir en face une grande ambition fiscale : permettre à des gens qui paient l'ISF* (10 milliards de francs de recettes fiscales, payés par 125 000 personnes) de pouvoir imputer une partie des dons faits à des réseaux d'accompagnement et de crédit solidaire, sur leur impôt. Une personne devant payer 300 d'ISF et donnant 125 aux Cigales*, à des PFIL (Plates-formes d'initiative locale) ou à des Boutiques de Gestion, pourrait déduire 100 de son ISF. Au total, elle aurait donc bien payé 300 d'ISF* mais l'État lui reconnaîtrait le droit d'en imputer une partie (que l'on peut plafonner, bien entendu). Car on accepte plus facilement une fiscalité si on connaît l'affectation précise de l'impôt et si cette affectation correspond à une éthique personnelle.»

Jean-Baptiste de Foucauld disait que « le chômage résulte d'un défaut d'initiative et de solidarité. Notre proposition impliquerait que l'ISF devienne un impôt de solidarité et d'initiative ;

et ce serait également une manière d'impliquer davantage les chefs d'entreprises fortunés, qui, par culture personnelle, sont intéressés et motivés par la création d'entreprise. Si 1 % des assujettis à l'ISF (1 250 personnes) faisaient un don moyen de 100 000 F, cela permettrait de récolter 125 millions de francs par an pour les réseaux de la création d'entreprise. Cela leur permettrait de doubler leur activité actuelle». Et la « couleur » de cet argent changerait sans doute leur culture !»

«L'important, insiste François Soulage, est de mobiliser des ressources d'épargne de la part d'individus qui ont envie de participer à l'effort de création d'entreprise, mais qui ne se sentent pas une âme d'entrepreneurs, d'analyses de risques. Nous proposons donc le développement d'outils d'intermédiation qui d'une certaine manière, sont protégés (les fonds peuvent bénéficier de fonds de garantie). Nous manquons d'outils d'intermédiation de proximité permettant d'offrir une relative sécurité dans un domaine où la rentabilité immédiate n'est pas très rapide. Les Cigales* sont le seul exemple de ce type. On doit pouvoir les multiplier. Par exemple, il serait bon qu'une entreprise puisse déduire de ses bénéfices les sommes consacrées au financement de la création d'entreprises.

Il est important de modifier aussi la fiscalité des personnes physiques pour rapprocher les citoyens de l'entreprise. Un citoyen qui investit dans une association qui aide la création d'entreprise peut potentiellement s'impliquer personnellement un peu plus. »

✓ Trois propositions pour générer d'autres financements

● ● ● ● Proposition 5 : Encourager le développement des réseaux de crédit solidaire et les renforcer.

Les questions liées à l'épargne solidaire sont traitées plus loin. Le point évoqué ici parmi les travaux de Synergies est celui des règles de distribution du crédit, de sa gestion et de son contrôle : manifestement, les règles actuelles ne sont plus du tout adaptées aux activités « para-bancaires » ou « extra-bancaires » des membres de Synergies. Le débat (qui n'aboutit pas encore à des propositions juridiquement formalisées) porte donc sur l'alternative : faut-il encourager, accompagner le

développement de ces outils « extra-bancaires » que sont l'ADIE*, les plates-formes FIR* et d'autres ? ou faut-il, à l'inverse, faire pression sur les banques traditionnelles afin qu'elles adaptent leurs méthodes d'intervention, qu'elles se rendent capables de faire elles-mêmes du micro-crédit (ou qu'elles délèguent cette activité à une filiale spécialisée).

« Il existe une loi bancaire, constate François Soulage, qui crée des règles extrêmement strictes pour la distribution des crédits et donc pour la collecte des dépôts liés à ces crédits (je dis bien des dépôts à vue, pas de l'épargne). Pour un certain nombre d'opérateurs du domaine du crédit solidaire, on doit pouvoir adapter des structures de gestion et de contrôle spécifiques qui ne relèvent pas systématiquement de l'application de la loi bancaire actuelle.

Il existe une première Caisse solidaire dans le Nord-Pas-de-Calais et quatre autres projets sont en cours. Les promoteurs de la Caisse solidaire savent les difficultés qu'ils ont eues à collecter les 15 millions de francs de capital minimum imposé ; les autres projets semblent avoir des difficultés à collecter une telle somme. Par ailleurs, dans la culture française, le prêt est en principe non risqué, du fait du principe de protection de l'épargne. Il y a pourtant là un champ spécifique qu'on ne peut pas traiter comme on traite habituellement le crédit classique. Aujourd'hui, le fonds de garantie des dépôts, les ratios (Cooke...) font que les banques ne peuvent pas, n'ont pas le droit de prendre une part de risque trop élevée car elles sont contrôlées, elles doivent défendre et restituer l'épargne qui leur est confiée. En outre, il n'y a pas de système fiscal simple pour la collecte des ressources. L'accès à des fonds de partage, l'une des clés pour procurer des ressources au crédit solidaire, est un mécanisme fiscal très complexe et de ce fait peu incitatif ».

● ● ● ● Proposition 6 : Lier avance remboursable, suivi et prêt bancaire garanti pour les micro-créations.

Ouvrir le droit à une avance remboursable publique à tous les créateurs, en liant ce dispositif à la présence d'un accompagnement et d'une garantie pour les financements complémentaires.

Revenir au principe du droit à une subvention de 20 000 francs pour tout créateur faisant partie des plus démunis ; établir le droit à un prêt d'honneur de 40 000 F pour tout créateur⁴⁰.

En affichant ces deux objectifs, les réseaux membre de Synergies veulent manifester qu'ils ne renoncent pas à demander le rétablissement d'une Accre* plus efficace que le système actuel. L'Accre a été supprimée pour de mauvaises raisons ; elle doit être rétablie et améliorée en faisant confiance à l'efficacité de sa gestion par les réseaux.

Bien sûr, il faut prendre acte de l'innovation que constitue Eden, la nouvelle avance remboursable pour certains chômeurs créateurs, du point de vue des méthodes d'intervention de l'État. Les animateurs du groupe de travail, avant même que la réforme soit opérationnelle, à l'automne 1999, en demandent l'extension. Ils remarquent que « les créateurs d'entreprises Rmistes, titulaires d'allocations.. vont avoir droit à l'avance remboursable ouverte par la loi de lutte contre les exclusions (article 21 et 22 de cette loi). Nous proposons que cet octroi soit lié à un accompagnement en amont et à un crédit bancaire faisant l'objet d'une garantie en aval.

Un opérateur serait désigné. Dès lors qu'il met en place l'avance remboursable, c'est qu'il y a eu accompagnement et qu'il peut engager des garanties pour un crédit bancaire. Cela évite que le créateur se retrouve face à de multiples intervenants, avec chacun leur logique, leur règles, leur comité d'attribution... »

En somme, c'est l'opérateur financier de type Eden qui déclencherait, outre son apport propre, la garantie automatique proposée à la banque (et gérée par Sofaris).

Une telle réforme risque de se heurter à la réticence des banques ; mais elles ne seraient en rien obligées de prêter : elle y seraient fortement incitées par l'octroi de la garantie et le partage du risque avec le prêteur associatif. C'est notamment l'expérience de l'ADIE qui donne confiance dans ce montage. L'ADIE démontre que l'apport en fonds propres de 32 000 F, montant de l'ancienne Accre, avait un rôle décisif dans l'équilibre du plan de financement initial du créateur.

Cette proposition confirme aussi l'importance que les réseaux accordent à leur fonction de validation des projets. Le travail de la banque consiste désormais à détecter et valider les

accompagnateurs locaux auxquels elles accorderont leur confiance, autant qu'à valider les projets ; ce qui leur évitera de «perdre du temps», disent-elles, sur des dossiers qui sont encore en phase d'élaboration.

● ● ● ● Proposition 7 : Décentraliser, renforcer les systèmes de garantie.

Faciliter le développement de fonds de garantie nationaux et locaux ; favoriser leur complémentarité ; apporter une contregarantie aux fonds locaux. Ouvrir ces garanties à des systèmes de financement des besoins d'exploitation ou de titrisation des créances.

Il s'agit là de prendre acte de l'évolution du rôle assuré par Sofaris depuis le début des années quatre-vingt-dix et de l'étendre à d'autres acteurs « Des systèmes de garanties doivent exister partout, demande le groupe de travail. Certains sont déjà en place (Siagi...), mais notre proposition ci-dessus vise à faciliter le développement de fonds de garantie nationaux et locaux en leur apportant le bénéfice d'un dispositif de contregarantie. Les échelons nationaux et locaux vont de pair, ils peuvent travailler ensemble, même si les fonds locaux mobilisent des ressources collectives locales, des dons, des donations d'entreprises, et que les fonds nationaux se tournent plutôt vers des fonds institutionnels ou des cotisations mutualisées...

Quant à la question des cautions court terme (articulation des fonds de garantie avec des cautions court terme), nous avons pour l'instant toujours buté sur la grande volatilité de ces risques pour la banque et le créateur. Aucun système ne s'est avéré jusqu'à présent opérationnel ». Aucun fonds de garantie n'accepte en effet d'intervenir sur le court terme car il n'a pas de visibilité.

Augmenter les ressources des réseaux d'accompagnement des créateurs L'action des réseaux fut un sujet rencontré à plusieurs reprises par le groupe. Deux propositions lui sont apparues nécessaires pour encourager leur action et leur donner les moyens de l'accroître :

- Que les dons versés aux associations qui aident et/ou financent les créateurs (par exemple : Boutiques de gestion, Réseau Entreprendre, FIR*) soient – dans une limite à définir – directement et entièrement déductibles de l'IRPP* ou de l'ISF*. Cette mesure paraît plus équitable que celle proposée par le député Éric Besson dans son rapport à l'Assemblée :

pourquoi proposer des déductions nouvelles aux fortunés assujettis à l'ISF pour leurs placements risqués, sans proposer des déductions pour leurs dons ? Vont-ils gagner deux fois, en économie d'impôt et en plus value ?

- Que le taux de garantie que Sofaris apporte à leurs opérations soit statutairement fixé à 70 %, sans application à leur égard des règles de contingentement que Sofaris applique aux banques.

Mobiliser de nouvelles épargnes pour les jeunes entreprises

L'expérimentation a lieu depuis des années. Les Cigales* ont près de vingt ans. Le CNCE* rappelait récemment que le premier rapport (suivi de beaucoup d'autres) sur l'épargne de proximité date de 1984 ; il était rendu au secrétaire d'État chargé à l'époque de l'Économie sociale⁴¹. Le premier FCP* éthique a été créé dans les années quatre-vingt, et les premiers FCP ayant pour objectif de contribuer à la création d'emplois pour des exclus ont été créés en 1994..

Parallèlement, la formule du FCPR*, qui devait acclimater le capital risque en France était adoptée en 1985, suivie en 1986 d'un statut de la SCR, société de capital risque, et d'une série de réformes fiscales sur l'investissement direct des particuliers dans les entreprises en création. Le tout était fait, à l'anglosaxonne, pour donner aux Français le goût du risque et des plus-values. Le résultat n'est pas vraiment au rendez-vous : les Français continuent de préférer, en majorité, la pierre et l'assurance vie. Pourtant quelques signes avant coureurs rendent optimistes les membres de Synergies.

Dans ces deux directions, l'éthique et la plus value, de nombreux indices montrent que des épargnes sont disponibles, prêtes à se laisser convaincre d'aller vers les entreprises, y compris les jeunes. Même s'il s'agit de motivations très différentes. D'un côté, c'est le goût du risque, et son corollaire, l'appât du gain. De l'autre, ce sont des désirs plus complexes : à la fois contribuer au développement de jeunes entreprises, même sans faire de gains ; mais aussi contribuer à créer des emplois, de préférence près de chez soi. Dans ce cas, il s'agit d'une épargne longue, confiante, et peu exigeante quant au

rendement. À condition que l'on gratifie autrement les épargnants : qu'ils sachent que leur épargne contribue, même par des voies obscures, à créer des emplois pour leurs enfants et leurs petits enfants.. C'est le pari, notamment, de la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais ou de la Société financière de la NEF* (voir plus bas).

Encore faut-il que l'équité soit visible entre différentes formules d'épargne. Et que le risque soit mesuré et assumé, éventuellement lissé par les formules de garantie adaptées.

C'est toute la démarche de Synergies dans ce domaine : laisser aux uns et aux autres la possibilité d'investir leurs épargnes en connaissance de cause. Mais obtenir de l'État un appui aux formules qui contribuent à créer des entreprises, des emplois locaux, et assurent un développement responsable. Car si ces investissements sont peu rentables et peu liquides, du moins qu'ils soient peu risqués !

Avant de détailler les propositions de Synergies dans le domaine, quelles sont les épargnes qui nous intéressent ? Qui les gère, et comment ?

Il existe des réserves d'épargne motivée pour investir dans la création d'entreprises et d'emplois

«Votre épargne peut contribuer à créer des emplois» : la majorité des citoyens souscrit à ce slogan utilisé par de nombreux membres de Synergies ces dernières années. Si deux conditions sont remplies : que l'épargne soit en sécurité et que les emplois créés soient visibles, les autres critères traditionnels de l'épargne (liquidité, rentabilité) deviennent secondaires.

On peut résumer ainsi les constats faits par tous ceux qui, ces dernières années, se sont attelés à ce chantier. Une réelle sensibilité à ces thèmes se développe dans tous les milieux et influence, peu à peu, différentes formes d'outils de collecte : des outils micro-locaux et affectifs, avec les Cigales*, jusqu'aux grands FCP* gérés par les banques ou les compagnies d'assurance.

L'effervescence actuelle peut être synthétisée à partir de deux critères :

- les motivations des épargnants, qui restent diverses ;
- les outils disponibles pour la gestion de l'épargne, du plus

petit au plus gros.

Les motivations des épargnants : du pur rendement aux objectifs éthiques et à la création d'emplois locaux

La palette est large, et on distingue classiquement différentes sortes d'épargne des personnes physiques : une épargne de précaution, en cas de « coup dur » ; une autre plus ludique, pour « jouer » avec la Bourse, ou une épargne affectée, par exemple au prochain logement, etc.

Pour la partie qui nous intéresse, on sait que l'on peut convaincre des épargnants si on leur présente des projets qui rejoignent leurs préoccupations. Pour nombre d'entre eux, c'est la création d'emplois ; pour eux, pour leur proches et dans leur région. Pour d'autres, c'est une éthique. Les motivations des uns et des autres seariant, au mieux au sein d'un même outil de mobilisation de l'épargne.

Ces motivations et les initiatives qui leur correspondent peuvent être résumées comme suit.

Contribuer à créer localement des emplois pour les exclus

C'est le discours tenu par les créateurs d'Autonomie et Solidarité dans le Nord-Pas-de-Calais en 1989⁴². Il s'agissait à l'époque de créer « une super Cigale* », dira l'un des promoteurs, sous la forme d'une coopérative d'investissement. Les groupes à l'origine de ce projet étaient des réseaux associatifs, liés aux premières Cigales et donc à l'économie alternative ; mais aussi aux Verts, qui, plus tard, présideront la région et apporteront un appui décisif à la création de la Caisse solidaire (voir plus haut).

Les promoteurs d'A & S ont rejoint une vraie préoccupation des citoyens, puisqu'ils ont réussi en peu d'années à vendre des parts de 500 F à plus de 2 000 actionnaires, dont 200 élus politiques de la région toutes tendances confondues (« sauf le Front national » précise toujours Christian Tytgat, qui est à l'origine du projet). Depuis, la coopérative A & S a inspiré confiance, puisque la Commission des opérations de Bourse lui a donné le visa qui l'autorise à faire des appels publics à l'épargne, ce qui a permis à la société de réunir plus de 9 MF de capital social dès 1994.

Accepter de diminuer le rendement d'un « livret A solidaire »

En 1994, dans le cadre des études de préfiguration de la future Caisse solidaire régionale, la Caisse d'épargne de Flandre avait accepté de tester la formule d'un « compte d'épargne solidaire » pour savoir si une partie de ses clients était intéressée par ce thème. Pour simplifier les études, il s'agissait de proposer à des clients de la Caisse un produit d'épargne qui leur soit familier (donc proche du livret A), mais dans lequel les clients pourraient accepter une perte de rendement.

Le test par courrier a permis de traiter 1100 réponses, sur lesquelles plus de 40 % des clients acceptaient volontiers de placer une part de leur épargne dans un tel produit ; y compris en perdant un peu de rendement financier, à condition que le produit contribue à créer des emplois dans la région, et à condition d'avoir en retour une information sur les emplois créés.

L'intérêt du test portait aussi sur la comparaison avec une première étude sur les actionnaires d'A & S. Ces derniers étaient surmotivés par l'épargne solidaire et la création d'emplois, puisqu'à la même question ils répondaient oui à plus de 80 %. Les deux études montraient également que les profils des épargnants motivés restent proches de ce que l'on sait par ailleurs : ils sont d'une catégorie socioprofessionnelle et d'un niveau de diplôme plutôt plus élevés que la moyenne, et ils sont plutôt plus âgés, ce qui pourrait expliquer leur intérêt pour la création d'emplois. Dans le Nord plus qu'ailleurs, il y a au moins un chômeur, souvent jeune, par famille.. Donc la solidarité commence volontiers par : «Créer des emplois, oui ; et de préférence près de chez moi ».

Les résultats ont été considérés comme extrêmement posi-

tifs. Les services de marketing de la Caisse d'épargne ont tiré des enseignements du test ; certains, imprudemment, sont allés jusqu'à dire que si un tel produit était lancé, il mobiliserait plusieurs centaines de millions de francs dans la région. Pourtant, le « Livret A solidaire » (ce nom est un clin d'œil ! personne n'a envisagé de nommer ainsi un produit d'épargne...) n'a pas été créé. Pour beaucoup de raisons, y compris le fait que, pour la Caisse des dépôts et les Caisses d'épargne, le livret A est, précisément, le premier produit d'épargne populaire authentiquement solidaire ! En effet, on sait que les centaines de milliards de francs mobilisés au sein du livret A servent en partie à financer le logement social. Par un mécanisme assez paradoxal, et contre toutes les lois bien établies de la finance, ces dépôts à vue (vous pouvez retirer de l'argent chaque jour de votre livret A) financent des engagements à long terme, puisqu'il s'agit de construction de HLM.

Mais cette époque est bientôt révolue. La profession bancaire exerce d'énormes pressions depuis plusieurs années sur les Caisses d'épargne, la Poste et le Crédit mutuel pour pouvoir vendre ce type d'épargne réglementée ; alors que le gouvernement subit encore d'autres pressions pour revoir les mécanismes de fixation de la rémunération de cette épargne.

En outre, créer dans une Caisse d'épargne un produit de ce type est très complexe, parce qu'il faut créer en même temps un système d'alliance avec des réseaux de terrain. Ce sont eux qui sont capables d'apporter à la banque des dossiers, des projets qui correspondent aux motivations des souscripteurs, qu'il s'agisse de Rmistes créateurs, de logement d'urgence, de « développement durable (ou soutenable) » ou d'agriculture biologique. Mais il faut aussi assurer la sécurité des déposants : ils sont d'accord pour ne recevoir que 1 % de rémunération au lieu des 3 % habituels ; mais ils ne seraient pas d'accord du

tout pour perdre une partie du capital de leur épargne ! Or, avec cette épargne, il s'agit d'investir ou de prêter à des projets souvent peu rentables, ou fragiles et risqués, ou très lourds à gérer... ce qui explique l'absence de rentabilité. Et cette épargne aurait été mobilisée en raison de l'image de marque de la Caisse d'épargne : la confiance absolue que lui font ses clients. Comment faire, au milieu de ces pièges divers ? Créer un système assez complexe de garantie donnée aux déposants ? (Il faut savoir que l'État fournit sa garantie aux détenteurs du Livret A – et d'ailleurs il la fait payer !) Sélectionner les projets sur des critères de sécurité ? (mais dans ce cas, on trahit le projet !)...

Si le mouvement social s'était exprimé avec plus de vigueur, il est probable que ce Livret solidaire aurait été créé. Il l'a été, mais ailleurs et sur une échelle encore trop modeste (voir ci-dessous).

Partager l'ambition d'une Banque solidaire

De 1992 à 1997, les travaux de conception d'une Banque solidaire ont occupé plusieurs groupes de travail à la Fondation pour le progrès de l'Homme, parmi les Verts du Nord et leurs amis, à la Caisse des dépôts et à France active, et, plus généralement, dans les cercles qui ont été à l'origine de Finansol (voir ci-dessus le rappel de ces travaux).

La conjonction rare qui a permis à la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais de voir le jour en 1997 a un impact dans la collecte de l'épargne motivée. En effet, les premiers sondages sur les motivations des souscripteurs ont montré que le fait de pouvoir contribuer à créer des emplois est aussi important que le fait d'investir dans la région.

Christian Tytgat décrit ainsi, fin 1998, la collecte d'épargne par la Caisse solidaire : « Nous proposons un compte à terme de deux ans. C'est la réglementation, car nous sommes établissement de crédit et non banque. Il est rémunéré pour les particuliers à 2 % ou à 0 %. 70 % des particuliers choisissent 0 % . Les montants épargnés vont de 1000 à 800 000 francs, avec un montant moyen de 20 000 francs. Les personnes morales ont le choix entre 2,5 % et 0 % : nous sommes toujours à un point en dessous du marché.

Les épargnants choisissent l'affectation de leur épargne,

mais toujours sur des projets Nord-Pas-de-Calais. Nous leur proposons de choisir entre l'industrie, les services, l'artisanat, le développement rural, agricole ou non, biologique ou l'agriculture hors norme ; le soutien aux associations, notamment celles qui créent de l'emploi ou des activités dans la dynamique « nouveaux services ». Nous leur proposons aussi de nous confier l'affectation des sommes.

Enfin, pour une transparence absolue, les épargnants reçoivent tous les trois mois une lettre d'information où est publiée la liste des crédits nominatifs, avec indication des localités, des activités et des effets sur l'emploi, sans oublier le montant. Nous publierons aussi, quand nous en aurons, les échecs ou les sinistres d'entreprises.

Au niveau des personnes morales, nous avons eu le soutien d'entreprises, petites ou grandes, mais à caractère régional, même si elles sont présentes sur des marchés mondiaux, d'associations diverses et variées, d'universités, de syndicats ou de comités d'entreprises (même si c'est ultra minoritaire) et enfin de mutuelles ou de caisses de retraite. »

À cet égard, Christian Tytgat n'hésite pas à mettre en cause l'inculture financière et le manque de solidarité de certaines de ces institutions sociales : « Nous avons eu des débats qui côtoient quelquefois le pire. Je me rappelle une mutuelle qui s'est prononcée contre un placement à la Caisse solidaire pour trois raisons : on aide d'abord nos mutualistes ; c'est à l'État de créer des emplois ; et, de toute façon, « les chômeurs c'est des bons à rien »... De même, certaines caisses de retraite nous confient de l'argent à 2,5 %, d'autres nous le refusent sous le prétexte que leur priorité étant de payer les retraites, accepter une rémunération de 2,5 %, c'est léser l'intérêt de leurs cotisants ! » C'est absurde qu'elles « préfèrent des placements dans un système financier dont la réussite est corollaire de l'exclusion, et donc qui contribue à supprimer les cotisants qui devraient payer les futures retraites ! »

Mais le paysage change, Christian Tytgat l'affirme : « On perçoit un mouvement, et plus on est dans la proximité, plus on peut proposer des produits liquides, sécurisés et

Nous appelons de nos vœux, l'organisation d'une Conférence nationale sur l'accès à l'initiative économique et à la création d'entreprises, ouverte à tous ceux qui le souhaitent et s'en sentent capables. Pour la préparer et intégrer l'expérience de plus d'une décennie d'actions associatives de soutien à la création d'entreprises et d'initiatives publiques et privées de développement économique local, nous prendrons l'initiative de rencontres, forums et colloques décentralisés et participerons à ceux en préparation. De la rencontre et de l'échange du grand nombre d'acteurs de terrain compétents sur ces sujets remontera vers la Conférence nationale une connaissance irremplaçable pour l'élaboration d'une politique nationale enfin à la hauteur de l'enjeu que représentent le développement et la valorisation de l'initiative économique des citoyens.

Nous souhaitons que cette Conférence nationale jette les bases d'un nouveau contrat social que la société, dans

transparents, avec des degrés dans le militantisme. C'est un mouvement minoritaire, mais qui ne peut que grandir : quand on a convaincu un Cigalier, un capital risquéur solidaire ou un épargnant solidaire, c'est à vie et il ne peut faire que des petits !

On sent qu'il y a un mouvement, mais il n'y a pas de reconnaissance par l'État de cette épargne, des efforts faits par les citoyens (l'épargne placée à 0 %, l'effort fait par l'épargnant pour aider un développement local, durable et solidaire). Or, c'est bien au citoyen, à la société civile de se poser la question de savoir « qu'est-ce que je fais de mon argent, dois-je continuer à favoriser l'exclusion ? » ou « dois-je servir la solidarité au prix d'une perte de rentabilité ? » Il faut donc absolument mobiliser cette épargne locale, et ceci pour beaucoup avec des outils alternatifs », tant qu'il n'en existe pas d'autres. »

Partager les valeurs humanistes et l'éthique de la NEF, nouvelle économie fraternelle

Avant la création de la Caisse solidaire, l'association NEF avait déjà franchi les premières étapes. Créée en 1989 avec le soutien du Crédit coopératif (voir plus haut), elle a obtenu rapidement le visa de la COB* pour faire des appels publics à l'épargne. Au cours des années quatre-vingt-dix, le succès est considérable, notamment auprès des personnes physiques. La NEF inaugure une « offre » au grand public en matière d'épargne (qui sera reprise ensuite par la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais) : elle propose à ses déposants de décider, en ouvrant un compte, s'ils acceptent de recevoir un « rendement 0 », c'est-à-dire laisser tous les fruits de leur épargne à la NEF, ou, s'ils veulent un rendement, mais qui sera dans tous les cas inférieur au prix du marché. La NEF propose également aux déposants d'affecter leur épargne à tel ou tel objectif : prêts dans le cadre

de la lutte contre l'exclusion, agriculture, création d'emplois, etc. Les déposants peuvent également laisser la NEF décider seule de l'affectation. Autre point remarquable, repris également par la Caisse solidaire : la NEF publie chaque année, pour son Assemblée, la liste nominative des prêts. Donc chaque sociétaire, chaque déposant, chaque titulaire d'un compte sait très exactement à quoi et à qui ont servi ses dépôts et son épargne.

Le vrai risque personnel et la plus value

En 1999, l'investissement direct, par des Business Angels dans des projets de création est à la mode. Influencés par les pratiques anglo-saxonnes, de nombreux cadres, membres de professions libérales, patrons de PME, sont tentés par l'aventure du capital risque pur et dur : c'est-à-dire risquer une partie de leur épargne personnelle dans des créations d'entreprises techniques, ambitieuses, et souvent liées aux nouveaux moyens de communication comme le Net.

Leurs motivations ? C'est un mélange subtil entre le goût pour le risque que représente toute création d'entreprise ; bien sûr le désir de « faire la culbute », de gagner beaucoup d'argent en plus-values, le jour où ils revendront leurs actions (plus même que la Bourse, qui pourtant ne cesse de s'envoler). C'est aussi le plaisir d'avoir découvert une perle avant les autres, d'avoir gagné plus que de l'argent. C'est enfin devenir un actionnaire actif : les quelques études disponibles montrent que la plupart de ces investisseurs individuels sont expérimentés en affaires, et ils conseillent souvent les jeunes entreprises dans lesquels ils s'investissent eux-mêmes. Ces « Anges des affaires », pour reprendre le terme américain, sont influencés par les succès énormes des investisseurs individuels aux États-Unis : on sait que 80 % du capital risque américain est fait d'Angels, de personnes physiques, et non de grosses sociétés d'investissement. Mais avec une culture du Business, un goût pour l'argent qui a peu de rapports avec le fonds culturel français.

Il est trop tôt pour connaître les vraies performances financières de ces nouveaux investisseurs. Mais ils confirment une tendance : le capital risque orienté vers la création d'entreprise est reparti à la hausse, après des années de calme plat.

Les outils disponibles : du micro-local aux grands outils de gestion collective

Parts de Cigale*. Codevi solidaire du Crédit Coop. Compte NEF*. Parts de FCP*. Actions de Sicav*, et même assurance vie !... Toute la gamme des produits de placements existe, sous une forme éthique ou solidaire, et dont la majorité est orientée vers la création d'emplois, singulièrement pour les personnes en difficulté. Il sont tous membres de l'association Finansol, décrite plus haut. Pour une présentation pratique de ces outils de placement, voir l'indispensable guide pratique «Les placements éthiques – l'épargne alternative et solidaire en 65 fiches», édité par le magazine Alternatives économiques (2^e édition, 1999).

Voici une brève présentation des « extrêmes » (si l'on peut dire !) : c'est-à-dire les Cigales ; et des programmes de gestion de l'épargne salariale dans deux grands groupes.

La tradition des Cigales, la micro-épargne affective

Un « tour de table »⁴³ qui réunit 20 personnes, utilise un dispositif fiscal qui n'avait pas été prévu pour cela, et investit dans son environnement immédiat : c'est ainsi que l'on peut résumer les Cigales, les Clubs d'investissement pour une gestion alternative et locale de l'épargne, la forme micro-locale du capital risque de proximité.

Ces clubs sont inégalement représentés sur le territoire ; mais Jacques Dughera, président de la Fédération des Cigales, tente avec obstination de diffuser la formule. Elle s'accorde d'ailleurs avec des gammes variées d'initiatives ; et l'implication d'élus locaux dans ce type de montage lui donne un sens nouveau. En présentant Monique Braudel, maire-adjointe d'Évry, à la Conférence Synergies, Jacques Dughera notait « qu'il y a très peu d'élus en France qui, à titre citoyen, entament une démarche d'épargnants responsables. On parle souvent d'élus qui démarchent leurs concitoyens pour lever l'emprunt ; on parle moins d'investissements individuels de ce type ». Le président des Cigales signalait également la création de cinq clubs Cigales à l'initiative du maire de Dunkerque.

Pour Monique Braudel, « la mise en place de réseaux de col-

lecte d'épargne solidaire correspond dans notre ville à une nouvelle étape de son développement en terme de besoins économiques. À côté de la sphère marchande classique, on assiste à Évry à l'émergence, d'une part, de profils nouveaux de créateurs d'entreprises et d'autre part, à l'émergence de besoins non satisfaits.

Par exemple, dans tel quartier on met en place un atelier de repassage et de couture avec pour objectif de faire participer les mères de famille. Dans un autre quartier, nous avons mis en place un traiteur de cuisine étrangère pour créer une ouverture sur d'autres cultures. De promoteurs directs de certaines actions, les collectivités locales passent à un rôle de mise en synergie, de fédérateurs des entreprises. Elles apportent leurs moyens de mise en relation entre institutionnels, banquiers, entrepreneurs, organismes consulaires et citoyens.

Nous avons une forte expérience de cette conciliation de l'économique et du social laissant toute la place aux partenaires locaux. Je vais vous énumérer rapidement les structures existantes, à la base des Cigales :

- les réseaux d'échange et de savoir,
- les associations intermédiaires et les entreprises d'insertion,
- une structure appelée Synergie-ville-entreprise, ayant pour vocation la mise en adéquation des besoins, aussi bien de structures associatives que des besoins divers et multiples de personnes, avec les capacités en temps et en compétence de bénévoles,
- nous avons trois pépinières d'entreprises destinées aux entreprises d'insertion, et une autre destinée à d'autres entreprises spécialisées.

C'est appuyé sur ces bases que sont nées nos deux Cigales, lancées il y a une année. Nous sommes 25 dans ces structures, ce qui est suffisant pour développer une synergie, mais insuffisant pour porter des créations d'entreprises. La collectivité locale a joué un rôle important dans le domaine de l'épargne de proximité. Évry intervient à travers ses élus qui sont membres de la Cigale, et mobilise par ailleurs son tissu social. C'est ainsi que les Cigales que nous avons créées vont s'inscrire dans des projets d'entreprises avec des fonctions de parrainage et des fonctions de financements complémentaires. »

Quant aux propositions de Synergies : les politiques doivent être conscients « du fait que l'économie alternative est créatrice d'emplois car elle favorise l'économie locale, en particulier dans les quartiers difficiles de nos villes. Pour nous, cette économie constitue une des formes les plus appropriées et nouvelle de l'initiative économique des collectivités et appuie les besoins des créateurs comme des investisseurs. Cette économie de proximité n'est plus seulement une réponse à une crise, elle fait partie intégrante de l'innovation qui fonde le développement économique actuel.

Toutes les mesures qui iront dans le sens d'une épargne de proximité nous semblent utiles à soutenir. Il faut conserver cet élément de visibilité par lequel investisseurs et créateurs d'entreprises peuvent être en contact régulier et se parler. C'est l'un des grands atouts de cette économie solidaire et citoyenne que nous construisons pas à pas ».

Les quatre fonds liés à France active

On ne peut développer ici l'exposé de l'ensemble des outils disponibles en matière d'épargne éthique ou solidaire (ou les deux à la fois) : les articles dans les magazines commencent à être nombreux ; le mouvement social se saisit, peu à peu, de ces possibilités ; chacun sait qu'il peut gérer son épargne en ajoutant les critères de son éthique aux comportements traditionnels des épargnants. Rappelons uniquement les conditions de création et de fonctionnement des quatre grands fonds de gestion collective qui se sont développés dans les années quatre-vingt-dix (sans remonter au premier « fonds éthique » destiné aux pays du Sud), et qui ont décidé de passer par FFA, l'association des Fonds France active, pour redistribuer les sommes mobilisées

L'antériorité revient sans doute au Crédit coopératif qui, après Nord-Sud Développement, a créé un premier FCP* dit « de partage », destiné à financer des initiatives en France. Le FCP Épargne solidaire proposait, dans une période où les rendements à court terme étaient très élevés, un fonds dans lequel le souscripteur choisissait de faire don de la moitié du rendement de son épargne à une œuvre, selon la terminologie classique, qu'il désignait. Au début des années quatre-vingt-dix, ce sont douze associations qui bénéficient du mécanisme, y com-

pris France active, des associations d'urgentistes ou religieuses, etc.

Le mécanisme perd de son intérêt en période de taux très bas, qui s'ajoutent à une absence d'inflation. Pour recevoir un million de francs à la fin de l'année, représentant la moitié du rendement de l'épargne, il faut mobiliser près de 100 MF dans le FCP : en effet, s'il est géré en monétaire, les rendements sont de l'ordre de 2,5 % à la fin des années quatre-vingt-dix ; desquels il faut soustraire la rémunération du gestionnaire.. Et une fois le million de francs reçu, il est important de remercier les souscripteurs et de leur expliquer ce que l'on fait de leur argent ; ce qui coûte cher !

En 1992 était créée sur la même idée une Sicav*, Eurco Solidarité, à l'initiative du CCFD*, avec des apports de quatre banques pour constituer dès le départ un actif important. Le produit du don est affecté par le CCFD à ses actions en Europe de l'Est et en France (la part destinée à la France est confiée à France active pour financer des entreprises d'insertion). La création de cette Sicav était, pour le CCFD, un nouveau test vis-à-vis de ses donateurs habituels. En effet, une telle offre peut provoquer une sorte de cannibalisation : certains donateurs vont-ils cesser leurs dons directs en souscrivant une part de leur épargne dans ce type de fonds ? En fait, le CCFD s'est aperçu assez rapidement que les « attitudes » des uns et des autres étaient différentes : on peut rester fidèle donateur d'un côté ; et de l'autre pratiquer une gestion de son épargne qui tienne compte de critères éthiques. Donc l'ensemble a eu des résultats très positifs.

Troisième produit, le FCP Insertion Emplois était créé en 1994, « à la demande de la CFDT* », disait Hélène Ploix, alors directrice générale adjointe de la Caisse des dépôts, en présentant le produit à la presse. Ce FCP, créé avec le soutien des Caisses d'épargne pour faciliter sa diffusion vers le grand public, tente d'allier deux préoccupations. D'une part, comment utiliser une partie de l'actif directement dans les entreprises qui créent des emplois pour les personnes en grande difficulté (c'est la définition des entreprises d'insertion) ? Et d'autre part, comment gérer un actif en actions avec des critères éthiques ?

C'est le pari gagné de cet outil qui reste très original. Il utilise deux mécanismes réglementaires peu connus, qui autorisent un

FCP (ou une Sicav) d'une part à détenir 5 % ou 10 %, selon les cas, de valeurs non cotées dans son portefeuille : c'est ce qui permet au FCP d'apporter de l'argent directement à des entreprises d'insertion, ou à d'autres outils financiers (comme la Caisse solidaire ou la SoFi NEF*) sous forme de prises de participation ou de quasi-prêts à 5 ans et 2 % d'intérêt (puis 0 %), avec un montage juridique assez compliqué. Mais, d'autre part, la règle des 10 % se retrouve symétriquement dans les critères de l'investissement : le FCP ne peut apporter à une entreprise une somme représentant plus de 10 % de ses fonds propres. Donc autant dire qu'une SARL à 50 000 F de capital social, ce qui est le cas de la plupart des petites entreprises en création, ne sera pas réellement intéressée ! Outre le fait que les gestionnaires du fonds cherchent des investissements unitaires plus importants. Ils n'envisagent pas de gérer des « lignes » de ce type...

C'est la raison pour laquelle, en 1999, France active souhaite casser cette rigidité. Si les souscripteurs sont avertis des risques qu'ils prennent, pourquoi ne pas autoriser le FCP à affecter plus de 10 % de son actif dans des petites entreprises ? De la même façon que l'on pourrait imaginer d'apporter à ces entreprises plus de 10 % de leurs fonds propres, si cela a lieu dans des formes qui interdisent au FCP d'en prendre le contrôle.

Quant aux 90 % de l'actif, ils sont gérés avec des critères éthiques. C'est-à-dire que le gérant du FCP, qui est investi en actions, sélectionne les entreprises du CAC 40* et du SBF 120* en privilégiant celles « qui mènent une politique sociale courageuse ». Le critère s'est peu à peu affiné au sein d'un comité de gestion qui comprend des représentants de grandes organisations syndicales et caritatives. Puis a été créée en 1997 par la Caisse des dépôts et les Caisses d'épargne une société, Arese, qui analyse la plupart des grands groupes et tente de définir sur une batterie de critères originaux, celles qui mènent des politiques sociales plus estimables que d'autres. C'est donc désormais une façon plus « objective » de placer les capitaux gérés par le FCP.

Au total, il s'agit d'un placement rentable, dont la performance depuis sa création est restée proche de celle de son indice de référence (le SBF 120) ; et qui a réussi à mobiliser 250 millions de francs, essentiellement auprès d'institutionnels,

sur lesquels 25 millions sont consacrés en direct à fournir des capitaux aux petites entreprises solidaires.

Enfin, 4^e fonds, celui créé par le Crédit mutuel, France Emplois, un fonds de partage qui a eu un succès mesuré pour deux raisons : en tant que fonds monétaire, son rendement est resté très modeste ; donc il était difficile de « vendre » un tel montage. Deuxième raison : le Crédit mutuel est une banque très décentralisée où les produits créés par la Confédération ne sont pas toujours diffusés dans les fédérations... Dommage ! mais on sait par ailleurs que chaque fédération a des outils d'intervention solidaires parfois très efficaces⁴⁴.

Il existe d'autres réalisations en matière de gestion de l'épargne avec des critères éthiques⁴⁵, mais elles ne sont pas décrites ici car leur objectif n'est pas prioritairement de contribuer à la création d'emplois ou d'entreprises.

La gestion collective de l'épargne éthique : l'épargne salariale à Elf et EDF-GDF, selon Jean-Philippe Liart, CFDT*.

Les réserves de l'épargne salariale, sous différentes formes, dépassent les cent milliards de francs. Et cette épargne collective appartient à un groupe assez concentré de salariés des grandes entreprises. Ils sont moins inquiets que d'autres sur leur sort, les licenciements sont moins fréquents dans les grands groupes que dans les PME. C'est la raison pour laquelle l'idée de mobiliser une part de cette épargne sur des objectifs de création d'emplois est promise à un grand avenir. Il s'agit de solidarité ; mais il s'agit aussi d'un retour de l'épargne vers l'économie réelle. Au cœur de ce projet, la CFDT est en première ligne parmi les organisations syndicales. C'est pourquoi nous laissons parler longuement l'un de ses représentants, présent à la Conférence Synergies.

Jean-Philippe Liart est l'un des permanents de la fédération

CFDT Chimie-Energie, qui regroupe EDF-GDF, mais aussi tous les groupes de la chimie, du papier-carton, etc. Il est « aux deux bouts de la chaîne » de la finance solidaire, dit-il, car il travaille sur les services aux salariés, la création d'ateliers de repassage, et d'autres formes de création d'emplois ; et il est aussi responsable, pour son organisation syndicale, des questions liées à l'épargne collective. Ce qui l'intéresse dans le suivi des travaux des réseaux Synergies, c'est la « notion de création d'activités génératrices d'emplois, par rapport à un contexte global qui a changé. Ce qui, au passage, bouscule les pratiques syndicales, car on se retrouve sur des pratiques qui nous obligent à fonctionner en partenariat, soit au sein même des entreprises, soit sur le territoire. Cela change d'une logique syndicale ancienne qui était davantage faite d'oppositions frontales ! Mais cela ne se passe pas sans soubresauts, puisqu'il y a toute une pratique culturelle à modifier.

- Deux mécanismes pour l'implication de salariés.

Sur l'épargne éthique, « nous avons créé un plan épargne-entreprise à ELF, que l'on qualifie d'éthique, et nous envisageons une adhésion au FCPIE (Fond commun de placement insertion emploi) ». Il siège à EDF/GDF au sein d'un « outil », dit-il, qui s'appelle la Fondation agir pour l'emploi, la FAPE, et il est au conseil de surveillance d'un plan d'épargne d'entreprise « EG Croissance ». C'est notre premier plan d'épargne-entreprise dit éthique, selon nous, car nous avons élaboré les critères sociaux pour l'achat d'actions. Il n'investit pas dans les entreprises du CAC 40*, mais dans le second et le nouveau marché. Cela n'a pas été évident à discuter, car nos collègues sont très attentifs au rendement de leurs placements !

EDF/GDF, une culture d'entreprise forte, qui est en plus une culture publique, aide à faire avancer les choses. Pour schématiser, EDF, après la guerre, a reconstruit la France d'un point de vue énergétique. Nous jouons sur ce levier : continuons de reconstruire. Cette fierté d'entreprise, cet ancrage sur un territoire, a des effets à l'interne que l'on ne retrouve pas dans le négoce du pétrole. Par ailleurs, l'avenir d'EDF-GDF est lié aux directives européennes, mais, par rapport au négoce du pétrole, elle n'est pas confrontée à des plans sociaux.

Nous sommes partis de ce constat. À EDF, nous avons signé un accord en 1993 (« Accord nouvelles solidarités »), qui reste

toujours vivant. Il prévoit plusieurs choses, en 5 chapitres. Le premier pose la question des responsabilités de l'entreprise dans les champs du social et de l'économique et dans le champ du développement territorial. Un autre chapitre concerne le principe du « temps choisi » : nos collègues peuvent prendre un mi-temps, payé 80 %, à condition que le second mi-temps soit mis au service d'une structure extérieure. C'est sur ce point que nous nous appuyons pour mettre en œuvre les services aux salariés ou les services aux territoires. »

- Le don du rendement de l'épargne salariale finance la Fondation agir pour l'emploi.

«Le premier chapitre a donné naissance à la FAPE qui est une fondation paritaire (nous n'osons pas dire cogestionnaire, car nous sommes dans un pays qui ne voit pas d'un bon œil que les organisations syndicales cogèrent avec la direction !) où chacun représente le même poids : la direction, les deux autres directions syndicales associées (la CFTC et la CGC*), et nous-mêmes. Notre statut juridique nous est donné par la Fondation de France, ce qui est un avantage car cette Fondation est reconnue d'utilité publique, ce qui permet à nos donateurs de bénéficier d'une déduction fiscale.»

La Fondation s'adresse aux agents d'EDF-GDF en leur demandant de donner à la Fondation une part du rendement de l'épargne salariale : «Chaque fois qu'ils mettent un franc, les entreprises, c'est-à-dire EDF et GDF, mettent eux aussi un franc. Sur une entreprise de 120 000 salariés, nous avons environ 20 000 donateurs en 1998. Selon les critères de la Fondation de France, c'est un chiffre correct. Notre budget annuel tourne autour de 7 à 10 millions, chiffre également honorable.

Avec cet argent, nous travaillons sur l'insertion économique, les salariés d'EDF-GDF ayant l'avantage d'avoir un emploi stable. Mais nous allons de plus en plus, actuellement, sur le droit commun. Nous avons participé à la Caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais, nous avons des conventions avec la Fédération des Cigales*, avec la FNARS (Fédération nationale des associations d'accueil et de réadaptation sociale), le Coorace (Coordination des associations d'aide aux chômeurs par l'emploi), avec l'ADSP (Association pour le développement des services de proximité) pour financer des projets qu'ils nous présentent. Ici nous sommes plus sur le droit commun que sur l'insertion. Nous allons peut être travailler avec les SCOP et d'autres.

Notre problème, maintenant, est d'associer le maximum de collègues. Nous avons des déficits de formation, des difficultés dans notre capacité au diagnostic, des problèmes pour nous inscrire sur une dynamique de projet. La question, c'est de faire passer des collègues qui en sont au stade de dénonciation, à une action, à un projet. De ce point de vue, la loi «Nouveaux services emplois jeunes» nous apporte une aide précieuse, car elle nous oblige à être sur cette dynamique de projet. Notre travail est ensuite la diffusion dans l'entreprise. Nous considérons en effet que toute l'entreprise doit se mettre en route, à la fois la direction, l'encadrement, les collègues, les organisations syndicales. La Fondation nous le permet. Nous allons engager une réflexion sur la finance solidaire, en relation avec Finansol, mais le don reste un avantage» par rapport aux contraintes de l'épargne.

- Le fonds d'épargne éthique d'ELF.

La « culture » de l'épargne ? le vocabulaire est inattendu de la part d'un responsable syndical. Mais Jean-Philippe Liard estime que c'est bien un problème de culture (et un problème de communication) qui freine le développement de l'épargne éthique des salariés. « Notre problème, dit-il, dans un groupe tel que ELF, est que la culture de l'entreprise est à construire. Dans un accord collectif, nous parlions d'un plan d'épargne entreprise (il s'appelle E G Croissance et il est géré par AXA). Nous y avons mis des critères sociaux, qui tournent autour du bilan social, et le PEE, le plan d'épargne d'entreprise, investit dans des entreprises du second marché et du nouveau marché boursier (évi-

demment, il ne s'agit pas de TPE* !). Pour décider d'investir, « nous regardons l'implication de l'entreprise sur le territoire. Nous auditionnons les chefs d'entreprise sur ce sujet, nous vérifions également leur implication dans le tissu associatif. Notre opinion est qu'une entreprise non impliquée dans son territoire va droit à la catastrophe ! Nos autres critères éthiques sont la formation et la gestion prévisionnelle des emplois. Sur ce point, et après mûres réflexions, nous admettons qu'il puisse y avoir fluctuation d'effectifs, mais à condition que s'il y a rupture, ce soit rupture positive.

- Pour développer l'épargne éthique collective, il faut beaucoup travailler avec les gestionnaires de cette épargne.

« L'un des problèmes à gérer est que, pour le PEE, le plan d'épargne entreprise, toute la mise en œuvre se concentre sur le conseil de surveillance et donc nos organisations syndicales. C'est-à-dire que nous n'arrivons pas, pour l'instant, et contrairement à la Fondation, à impliquer directement les épargnants, au-delà de la simple idée que cette épargne va servir d'une manière différente. Nous avons des appels téléphoniques, par exemple, de collègues qui nous demandent comment s'impliquer dans la réalisation de nos projets, comment on peut les accompagner. Nous sentons bien la différence entre le mécanisme du don et celui de l'épargne.

Ainsi, nous sommes perplexes. Dans le conseil de surveillance, nous savons que légalement nous avons trois ou quatre séances du conseil par an, pour les plus grands fonds. C'est insuffisant, car nous avons besoin de travailler plus tout en respectant le point de vue de notre gestionnaire. Mais nous nous heurtons de fait à un obstacle juridique car, au-delà de trois ou quatre conseils, nos gestionnaires nous déclarent que ce n'est pas dans le cahier des charges, que la loi ne les oblige pas à aller plus loin ! De fait, nous sommes sur un jeu de cache-cache avec le gestionnaire, et nous avons inventé un nouveau « truc » : le groupe de travail. J'insiste sur ce point. Il faut veiller à ce que les outils de surveillance et de conception de l'épargne salariale puissent avoir plus de liberté que ce que la loi n'autorise aujourd'hui. Il ne faut pas se substituer aux gestionnaires, mais il faut pouvoir travailler davantage avec eux, parce que c'est nécessaire. »

- Les salariés-épargnants veulent voir les résultats, les emplois créés.

Enfin Jean-Philippe Liard fait la même constatation que les autres gestionnaires de l'épargne éthique : leurs souscripteurs sont, selon les cas, peu exigeants sur le rendement de leur épargne, mais ils sont très exigeants sur la qualité de l'information qui leur est fournie. « Le gros problème que nous avons, dit-il, c'est la lisibilité des résultats. Pour le FOPIE* et les plans d'épargne entreprise, on ne reste que sur des idées et de l'abstraction. Nous n'arrivons pas à faire la démonstration que cet argent placé a des effets, puisqu'on ne les voit pas ! De quelle manière peut-on régler ce problème ?

L'autre question qui nous est posée est la notion de risque. Le constat que nous faisons est que l'on est prêt à défendre l'idée de risque, y compris qu'il y ait une fluctuation sur l'épargne, à condition que ce risque soit visible. Même si au bout d'un moment l'activité créée meurt, si elle a eu des effets positifs, je pense que l'on peut défendre la notion de risque, car il n'y a plus de risque ici, il y a eu un gain. Mais si on limite le risque au tableau de bord mensuel des cotations ou des résultats, nous avons plus de mal à le défendre et, n'étant pas des financiers, nous avons plus de mal à l'expliquer ». Là encore, c'est une manifestation plutôt courageuse de la part d'un responsable syndical, car il prend son « opinion publique » à rebrousse poil en admettant non seulement qu'une partie de l'épargne des salariés puisse s'investir dans des PME ; non seulement que cette épargne soit dans une situation plus risquée qu'ailleurs, mais il admet aussi que ces PME puissent connaître des difficultés, donc supprimer des emplois.. même si elles ont, directement ou indirectement, des épargnants éthiques parmi leurs actionnaires !

Mobiliser de nouvelles ressources financières :
les propositions de Synergies

Les propositions qui suivent ont été adoptées par les réseaux membres de Synergies ; elles ont été affinées peu à peu en 1999 et certaines d'entre elles prennent la forme d'une proposition de loi (voir en annexe 6 le texte de la proposition de loi rédigée par Finansol en novembre 1999), à la demande

des interlocuteurs des réseaux. Elles font l'objet de contacts, de discussions, de négociations approfondies avec l'administration, les membres du gouvernement concernés et des parlementaires.

Donc il s'agit ci-dessous de positions de principe, solides, mais dont les formes peuvent évoluer au gré de l'actualité. On remarquera également que certaines des propositions du groupe de travail précédent sont proches de celles ci-dessous : il n'y a pas contradiction. De même pour les propositions figurant dans le rapport du député Éric Besson sur ce chapitre, qui sont très proches de celles de Synergies.

● ● ● ● Proposition 1 : Établir un cadre fiscal incitatif et équitable quel que soit l'outil de collecte d'épargne.

Cette proposition a des conséquences dans deux domaines :

1. Il faut appliquer la même fiscalité à l'investissement direct et à l'investissement indirect dans les sociétés non cotées, en instaurant une transparence au niveau des intermédiaires (sociétés de capital-risque, FCPIs* – voir plus bas).

À l'heure actuelle, quand un épargnant investit directement dans le capital d'une PME, il bénéficie d'une réduction d'impôt (25 % des sommes versées, dans la limite de 75 000 F pour les contribuables mariés et 37 500 F dans les autres cas). En revanche, lorsqu'il investit via une structure intermédiaire (société d'investissement, club d'investissement, indivision), il ne bénéficie d'aucun avantage fiscal. Or, l'investissement indirect est riche de potentiel de création d'entreprises et permet de toucher une catégorie différente d'épargnants, qui préfèrent déléguer la gestion de leur portefeuille.

C'est pourquoi, il est proposé que la souscription indirecte au capital initial ou aux augmentations de capital de sociétés industrielles, artisanales ou commerciales, non cotées et soumises à l'IS (impôt sur les sociétés), bénéficie du même traitement fiscal que la souscription directe.

En outre, afin de soutenir l'insertion et le développement local, il est proposé que les limites de déduction ci-dessus (37 500 et 75 000 F) soient doublés quand les épargnants investissent dans des sociétés qui y contribuent ; la définition de ces sociétés faisant partie de la proposition de loi (voir annexe).

2. Étendre aux organismes non associatifs la fiscalité sur les dons directs aux associations finançant la création d'entreprises et alléger la taxation sur les dons indirects (via des produits d'épargne de partage).

Le projet de loi de finances 1999 prévoit une réduction d'impôt pour les associations aidant à la création d'entreprises mais ne tient pas compte d'un certain nombre de structures non associatives, mais néanmoins à vocation non lucrative, qui

agissent dans le même domaine.

Par ailleurs, les dons faits à ces mêmes organismes à travers des produits d'épargne de partage (produits où l'épargnant accepte de partager une partie du revenu avec l'organisme dont il soutient les actions) sont à l'heure actuelle taxés, de telle sorte que les organismes bénéficiaires se trouvent grevés d'une partie du don (même si l'épargnant bénéficie, lui, d'une réduction d'impôt).

● ● ● ● **Proposition 2 : Instaurer de nouveaux outils de collecte d'épargne spécialement dédiés.**

Instaurer une nouvelle catégorie de fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) investis dans la création d'entreprise et l'innovation sociale (FCPIS – FCP d'Innovation Sociale).

Afin d'attirer l'épargne vers les entreprises à fort potentiel de croissance, les start-up, les pouvoirs publics ont mis en place des fonds communs de placement à risque, qui sous réserve de certaines conditions (conservations des titres pendant 8 ans) bénéficient d'une fiscalité attractive. Les FCPI, FCP Innovation, en constituent une variante (avantages accrus pour une part de portefeuille plus importante investie dans du capital risque ; exonération sur les plus-values de cession et réduction d'impôt au taux de 25 % dans la limite annuelle de 75 000 F pour une personne seule et de 150 000 F pour un couple marié soumis à une imposition commune). Néanmoins, ces FCP ne prennent en considération que l'innovation technologique et non l'innovation sociale, elle aussi riche en potentiel de création d'emplois et d'entreprises. Synergies demande la mise en place de FCP dont une partie du portefeuille serait investie exclusivement dans des entreprises en création et dans des entreprises relevant de l'innovation sociale, jouissant d'une fiscalité comparable à celle des FCPI.

Instaurer un nouveau type de compte d'épargne, le CIS (compte d'innovation sociale), au plafond de 100 000 F et affecté au financement (fonds propres et prêts) d'entreprises locales en création bénéficiant d'un accompagnement.

Ce compte à terme, 2 ans au moins, serait rémunéré à un taux inférieur de 20 % au taux de référence ; il serait exonéré d'impôt et plafonné.

Les réseaux de Synergies estiment que le retour local de l'épargne est un stimulant très fort pour motiver des épargnants à investir dans la création d'entreprises dans leur région. Les fonds collectés seraient consacrés au financement de la création de petites entreprises locales. Pour promouvoir cette formule, une campagne nationale d'information serait menée.

Transformer un PEL, Plan d'épargne logement en Livret d'épargne entreprise (LEE) sans perdre d'avantages, comme la prime et le droit au prêt.

En donnant la possibilité au porteur de projet de transformer son Plan d'épargne logement (PEL) en LEE ou de bénéficier de la cession de PEL de ses proches (solidarité intergénérationnelle), on parviendrait à drainer de nouvelles ressources peu coûteuses vers la création d'entreprises.

● ● ● ● **Proposition 3 : Créer les conditions de l'amélioration de la sécurité et la liquidité des investissements en fonds propres dans des entreprises en création.**

Soutenir la professionnalisation de l'étude et de l'accompagnement des projets, car ils permettent pour les investisseurs une diminution des risques, une plus grande transparence dans l'information recueillie sur l'entreprise, une mutualisation des expertises et des conseils.

L'étude et l'accompagnement des projets constituent l'un des facteurs de réussite et de survie des entreprises naissantes. En ce sens, ils contribuent à sécuriser l'épargne. Ils nécessitent une professionnalisation (qu'il s'agisse de salariés ou de bénévoles et militants) dont le coût doit être pour partie pris en charge par les pouvoirs publics.

Inciter à la signature d'un pacte d'associé engageant l'entreprise envers ses actionnaires minoritaires, avec obligation de transparence et d'information régulière et tenue d'un registre

des actionnaires.

Les actionnaires minoritaires (investisseurs directs ou structures intermédiaires comme des sociétés de capital-risque ou des clubs d'investisseurs) ont souvent une visibilité limitée de l'entreprise dans laquelle ils ont investi (information très partielle, méconnaissance des autres actionnaires, etc.). La liquidité est réduite du fait de l'absence de marché secondaire des titres. Tout ceci constitue un frein à l'investissement, qui peut être pour partie levé en incitant l'entreprise à plus de transparence.

Faciliter la cession et la transmission de parts en mettant en place des mécanismes de sortie et/ou des systèmes de garantie, en stimulant les initiatives de marchés primaires et secondaires d'entreprises non cotées, en assouplissant les conditions de l'appel public à l'épargne. En effet, la faible liquidité de l'épargne investie dans la création de PME est un obstacle majeur à son développement. Outre les efforts propres à l'entreprise, des solutions institutionnelles doivent être recherchées.

● ● ● ● **Proposition 4 : Mieux informer pour stimuler la mobilisation de l'épargne.**

- Diffuser largement l'information sur la diversité des formes d'épargne dirigée vers la création d'entreprises.

- Amener les réseaux bancaires à la transparence dans l'utilisation des fonds collectés, notamment en terme de retour sur les territoires de collecte, à l'instar du Community Reinvestment Act américain, cité à plusieurs reprises dans ce texte.

- Inciter à un comportement socialement responsable par une politique d'éducation de tous les publics (citoyens, jeunes, gestionnaires d'associations, collectivités locales, milieux financiers, etc.).

Ces propositions ont un contenu culturel ; elles nécessitent de longues et patientes campagnes de communication et ne s'adressent pas à l'État en priorité. Des exemples probants ont été cités pendant la Conférence organisée par Synergies ainsi que dans ce livre. Le point à souligner est le suivant. L'accord

des réseaux Synergies sur ce type de projet et d'analyse montre une profonde convergence de vues entre les réseaux associatifs impliqués dans la création d'entreprise. C'est de la même entreprise dont ils se préoccupent : celle qui a des objectifs sociaux autant qu'économiques ; celle qui baigne dans un environnement local et l'enrichit.

● ● ● ● **Proposition 5 : Ouvrir l'épargne salariale et les fonds de pension aux entreprises non cotées en création.**

Autoriser l'épargne salariale à investir dans des entreprises non cotées en création avec un plancher d'investissement dans ces titres (à l'image des 5 % des contrats d'assurance-vie DSK) et de façon plus générale, l'autoriser à s'investir dans d'autres supports de collecte que les FCP*.

À ce jour, des verrous interdisent l'orientation de cette épargne vers la création d'entreprises. Les fonds d'épargne salariale ne sont pas autorisés à investir directement dans des entreprises non cotées, hominis dans le cas des fonds d'entreprises dédiés investis en valeur de l'entreprise. Ainsi, le salarié est autorisé à prendre un risque important quand il s'agit de l'entreprise qui l'emploie, mais ne peut pas diriger son épargne vers des entreprises ou des secteurs d'activité qu'il soutiendrait mais qui ne seraient pas cotés en Bourse !

Les FCP sont autorisés à détenir dans leur portefeuille (selon la façon dont il est composé) entre 5 et 10 % de valeurs non cotées : cette souplesse facilite le maintien de la liquidité. Le mécanisme est aujourd'hui connu de ceux qui s'intéressent à l'épargne ; c'est grâce à cette souplesse de gestion que le FCP Insertion Emplois investit directement 10 % de son actif, au plus, dans des entreprises d'insertion. Mais cette souplesse a disparu à la fin des années quatre-vingt pour les FCPE (Fonds commun de placement de l'épargne salariale). Un texte réglementaire obscur et peu motivé avait interdit la dernière possibilité d'investir directement une faible part de l'épargne salariale dans des PME (non cotées en Bourse) ou dans des entreprises en création. Pourquoi cette méfiance ? les salariés seraient-ils moins prudents, moins clairvoyants que les autres épargnants ? La CFDT* a fait des démarches, en y associant France active, pour tenter de faire revenir l'administration sur ses positions,

mais sans succès. Encore aujourd'hui, on ne comprend pas ces traitements discriminants. À moins que les salariés continuent d'être traités comme des épargnants mineurs, irresponsables ?

Bien entendu, le système était détournable si on avait vraiment envie de le détourner. Ce qu'ont fait les gestionnaires du FCP Insertion Emplois en créant son frère jumeau, FCPE du même nom ; et en investissant l'essentiel des contributions passant par les FCPE dans le FCP. Mais que de complications, impossibles à expliquer à des salariés méfiants ou incompréhensifs ! Que de pertes en lignes, qui n'enrichissent que les gestionnaires..

C'est pourquoi il est important de restituer la transparence entre les ressources et les emplois. L'investissement, passant par des véhicules collectifs, dans les entreprises en création peut être risqué ; mais il ne peut pas être interdit (ou défavorisé) à telle ou telle catégorie d'épargnants par un État tutélaire !

Favoriser, dans l'hypothèse de la création des fonds de pension, l'investissement à long terme par un mécanisme d'avantage fiscal progressif en fonction de la durée de détention des actifs.

La réflexion actuelle est menée à partir de l'histoire récente des fonds de pension américains et des «Hedge Funds», et les méfaits d'une vision à court terme, désastreuse pour l'économie. La pression des actionnaires-retraités sur le management des entreprises est énorme, le «court termisme» devient une dictature ; en outre les objectifs de retour sur investissement (15 % est devenu la loi !) sont absurdes. Tout est fait pour que les entreprises pratiquent la fuite en avant, destructrice de richesses internes, à terme, même si le rendement facial et immédiat est élevé. Le risque est encore plus énorme

et absurde du côté des Hedge funds : on se rappelle la catastrophe LTCM (Long term capital management), dans laquelle un fonds spéculatif, à force de créer des futures de futures, mettait en danger à lui seul l'ensemble du système financier international..

Les réseaux Synergies estiment que les gestionnaires de produits financiers doivent être fortement incités à intégrer la notion de durée dans les placements pour favoriser un développement durable par un effort de pédagogie et l'instauration d'une fiscalité adaptée, sinon le « grain de sable » dans les rouages financiers que souhaitait l'économiste James Tobin, et que souhaite l'association Attac, ne suffira pas. Et, bien entendu, il faut que cette épargne soit gérée de façon paritaire, afin de préserver les critères des uns et des autres.

Annexes



Annexe 1

Manifeste du collectif

« Synergies pour la création d'entreprise »

Décembre 1997

Nous croyons qu'ouvrir largement l'accès à la création d'entreprises et à l'initiative économique doit devenir une priorité de la société française toute entière.

Pour ouvrir largement les portes de l'initiative économique et de la création d'entreprises

Les créations d'entreprises diminuent régulièrement en France depuis dix ans. Après avoir fortement chuté, elles ont tendance depuis peu à se stabiliser mais à un niveau globalement insuffisant, et avec une grande disparité selon les populations et les régions. À la fracture sociale s'ajoute la fracture territoriale. Dans un contexte où le gouvernement souhaite agir, au niveau macro-économique, sur les leviers du temps de travail, de l'offre et de la demande d'emplois salariés, il nous semble fondamental de s'appuyer également sur l'initiative économique et la création d'entreprises.

En effet, outre ses effets sur l'insertion professionnelle des chômeurs comme sur l'élargissement du marché du travail par l'exploration de nouveaux créneaux de développement, de nouveaux produits et services, la création d'entreprises est le premier vecteur de création nette d'emplois.

Créer plus de nouvelles entreprises, de nouveaux emplois, de nouvelles activités favorisant le développement économique, le lien social et l'épanouissement des personnes, est un objectif qui s'impose dans une période où croissent les pauvretés économiques et morales et où se distend le lien à la démocratie. Encore faut-il que les moyens existants permettent à tous ceux qui le souhaitent et s'en sentent capables, y compris les per-

sonnes les plus éloignées de l'emploi, de créer eux-mêmes leur propre activité dans les meilleures conditions possibles de réussite.

✓ Nous croyons à l'acte d'entreprendre. Il est aujourd'hui culturellement moins reconnu que celui de gérer. Or, sans créateur, nul n'est besoin de gestionnaire.

✓ Nous croyons à l'entreprise. Elle est le lieu de production de richesses économiques et sociales, grâce à l'expression, la rencontre et la conjonction de logiques sociales et d'intérêts économiques différents.

✓ Nous croyons au partenariat de l'entreprise avec un État animateur et régulateur et avec des collectivités locales dynamiques et une société civile, creuset de l'initiative et de la cohésion sociale.

C'est pourquoi nous appelons les acteurs sociaux publics et privés à adhérer aux orientations suivantes et à les mettre en œuvre avec nous.

Appuyer l'émergence de projets

La création suppose une période plus ou moins longue de maturation du projet pendant laquelle l'investissement immatériel est la principale source de dépense. Accompagner cet effort est de la responsabilité conjointe de la société civile, des pouvoirs publics et du secteur privé.

Reconnaître un statut au créateur

Aucun « statut » social existant - ni celui de salarié, ni celui de chômeur indemnisé, d'allocataire du RMI, voire d'étudiant - ne prévoit la possibilité de préparer une création d'entreprise. On demande alors à ceux et celles qui sont les plus en difficulté de prendre le plus de risque. Il est indispensable d'aménager les transitions, en reconnaissant ce droit à l'intérieur des statuts existants, et en accordant un statut particulier au créateur d'entreprise, notamment en matière sociale et fiscale.

Reconnaître l'utilité de l'accompagnement et du suivi du créateur et conforter le financement des organismes qualifiés dans ces tâches

Pour accéder aux conseils et à la formation dont il ressent le besoin, et pour s'insérer dans les réseaux économiques nécessaires au développement de son entreprise, le créateur doit souvent être accompagné. C'est une relation de proximité dont les modalités doivent être précisément définies et exercées avec une grande rigueur professionnelle. La reconnaissance et le soutien des organismes qualifiés relèvent de la responsabilité locale des collectivités territoriales et des services déconcentrés de l'État. Cet accompagnement réclame un effort public financier en contrepartie duquel le créateur s'engage à être accompagné. Le recours à une épargne solidaire, mobilisée au plus près des créateurs et de leur environnement, stimulée par des mesures fiscales incitatives, devra compléter ces financements publics.

Répondre aux besoins de financement des créateurs et mobiliser les organismes bancaires et financiers

Pour créer et pérenniser leur entreprise, les créateurs ont besoin de fonds propres et d'un accès facilité aux institutions bancaires et financières.

Des réseaux existent aux côtés des banques, opérateurs financiers solidaires, qui expertisent les dossiers de très petits projets, prêtent, apportent des fonds propres et garantissent des emprunts bancaires, mais la capacité financière de ces

réseaux est limitée et mérite d'être renforcée par des financements publics et privés.

La récente décision d'accorder une avance remboursable à tout jeune désirant créer son entreprise est une première mesure dont nous nous félicitons, car elle ouvre aux jeunes sans patrimoine financier la capacité à exercer leur droit d'entreprendre.

Elle doit être étendue à tout créateur qui en a besoin, et intégrée à une politique globale de soutien à la création d'entreprise.

Annexe 2

Signataires du manifeste

Jean-Patrick ABELSOHN, Président CIDC - SPES ; Philippe ALBERT, Associé Proxicap ; Patrick ALBERT, Créateur et Associé Alhopac ; Anne-Marie ALCOLEA Comité de Bassin d'emploi de Chevilly-Larue (94) ; Francis ALLOUCHE, Créateur et PDG K Puce In ; Claude ALPHANDERY, Président Fonds France active ; Aline ARCHIMBAULD, Présidente du conseil de surveillance REAS ; Chantal ARNAUD Promouvoir l'Ardèche ; Paul ASTIER, Président Groupe ISEN ; ; Jean-Max d'AUBAREDE, Administrateur Cabinet Diot ; Philippe AUDIC, Directeur général Nantes Atlantique Développement ; Pierre-Yves AVOT, DG CTPP ; François AZUELOS, Directeur associé ADELFI ; Michel BAILLY, Président Pivod Seine-et-Marne ; Laurence BALLE CALLIX, Présidente Solidarités Actives 9 2 ; Pierre BALU Pivod (réseau d'associations) ; Jacques BARDOUX ; Jean-Yves BARREAU, Président Association Coups de Mains ; Jean-Pierre BARRET, Cigale* du Val de Bièvre ; Sylvie BARRIL, Chargé de mission ADIE* ; Luc BAYARD, Directeur commercial MC CAIN ; Claude BAYARD, Resp. Qualité Alcatel ; Joël BECUWE, Créateur et Gérant TCI ; Pierre-François BEINAERT Créateur et PDG CAP BG* ; Daniel BELLAHSEN Infogestion ; Martial BELLON Président FODIE ; François BERGER, Créateur et gérant Com'Plus ; Luc BERTIN, Chargé de mission ADIE* ; Pierre BERTRAND, Président de l'Association pour le développement de l'Alsace du Nord ; Jean-Pierre BIDEAU, Président Société Financière de la NEF* ; Xavier BILBAULT, Coordinateur Réseau européen LINAE ; Thierry BILLET, Gérant Cigales Annecy ; Danièle BLONDEL, Professeur d'Economie Université Paris-Dauphine ; Claude BOCAGE, Créateur et DG K Puce In ; Armelle BONNET-COLLINET Consultante AD'MISSIONS ; Thierry du BOUETIEZ de KERORGUEN, Président Raid Emploi ; Patrick BOUGAMONT, Gérant Novascript ; Djoujar BOUHDHABHAY, Créateur et gérant Lamia ; Valérie BOUHOT, Créatrice et associée ICRC ; Claude BOUJU, Président Point Thiers ; Jean-Claude BOULARD, Député Assemblée Nationale ; Patrick BOULTE, Correspondant fran-

çais Réseau Européen des Entreprises pour la Cohésion Sociale ; Jean-claude BOULY, Directeur général Ardan* (Nancy) ; Guy BOURGUIGNON, Président Manuf. Frse Carrelage ; Barka BOUZAGA, Chargée de développement RACINES ; Jérôme BROCHIER, PDG Capi ; Joël BRUNEAU, Directeur Carrefour Entreprise Sarthe ; André BRUNETIERE, Consultant Bruno de Courrèges Consultant ; Lucien BUISSON, Délégué au développement local France Telecom ; Pierre CALAME, Président Fondation pour le Progrès de l'Homme ; François CAPPBER, Directeur général adjoint Banque Populaire du Haut-Rhin (Mulhouse) ; Dominique CARLIEZ, Président du directoire Garrigue ; Thierry CARRERE, Créateur et Gérant Adipak ; Robert de CAUMONT, Président CBE* de la Haute Durance ; Georges CELESTIN PIVOD ; Sophie CHABANEL, déléguée Ile de France ADIE* ; Christophe CHABBERT, Créateur et Gérant Protec Industrie ; Bernard CHABERT, Secrétaire Général EFICEA ; Christophe CHASSAGNE, PDG Aquit. Aéronautique Aménagement ; Jean CHATELAIN, Président Cré Entreprendre ; Alain CHATILLON, Créateur et PDG Nutrition et Santé ; Jean CHAUSSADE Cigale* La Fontaine ; François CHAZELLE, Créateur et Gérant Autour du Monde ; Jane CHEVALLIER, Créatrice et Gérante Jane C ; Michel CHIRAL, Cigale* du Val de Bièvre ; Gérard CLAUDON, Président d'Honneur Poliet ; Michel COCHEREL, PDG Desbordes ; Christian COCHET, Agent Général Axa ; Jean-François COCHET, Président du Directoire - RCSP* Développement ; Serge COGNARD, Consultant Segeforh ; Philippe COLLIN, Conseiller du Président du CLCBE* ; Bernard COLY, Ingénieur Cigale* de l'Eglantine ; Jean-Louis COQUELET ; Serge CORBIER, Directeur Délégué Groupe Vauban ; Philippe COUDOL, Créateur et Gérant Zaw Studio ; Jean-Baptiste de COURCEL ADIE* ; Raphaël de COURREGES, Résister au Chômage ; Pierre COURTOUX, Président Boutique de Gestion de Paris ; Scarlett COURVOISIER, Présidente RHAMSES Association ; Alain COUSSEMENT Cigale* « Croissance » ; Philippe CUVELIER, Gérant Cigale* « Rebond » ; Guy DADOU Président du Directoire SOREP-ERNLEC ; Jean DANIEL, Président Mission locale pour l'Insertion et l'Emploi de la Guadeloupe, Michel DAVID, Président Association Points Parrainage ; Philippe DEBRUYNE, Délégué relations extérieures Groupe Vauban ; Henri-Rémi DECALONNE, Créateur et PDG Decalonne Sces ; Yves DECORET, Président Egee Rhônes Alpes ; Edgard DEFFAUD, Cigale* de l'Odyssée ; Laurent DEGROOTE, Créateur et PDG CODIAC ; Michel DEGROOTE, PDG Sylvalys ; Patrice DEGUELTE, Sommelier Conseil Bacchus Conseil ; Dominique DEJARDIN, Créateur et Gérant Pro Services 62 ; Ghislain DELAROCHE, Président Insertion Poitou-Charentes ; Reinold DELATTRE, DG

Roger Delattre ; André DELCHER, Créateur Gifec ; Bertrand DELEPLANQUE, Créateur et Gérant What's Up ; Gérard DELFAU, Président Comité de Liaison des Comités de Bassin d'Emploi ; Gabriel DELICOURT Développement local et REAS Poitou-Charentes ; Benoît DELME, Créateur et Gérant Ardoisière de Delme ; Jacques DELORY, Directeur Commercial France Boissons ; Jean-Marie DEMONTAIX, Créateur et Gérant Rubafilm ; Sylvain DENIZOT, Trésorier Cigale* Tiroir ; Guy DEQUEKER, Créateur et gérant Dikanda ; Jean-François DEQUEKER, Créateur et PDG Etel ; Michel DERVILLE, Créateur et PDG Mainforte ; Jeannette DERVILLE, Créatrice Norauto ; Jacques DESCAMPS, PDG Selmo-Jelen ; Danielle DESGUEES Déléguée Générale Boutique de Gestion de Paris ; Robert DESPRETZ Cigale* Croissance ; Gérard DESSEIGNE, consultant-enseignant STRATECO Emploi ; Michèle DESSENE, Créatrice et administratrice Incidences ; Denis DEVILLE, Créateur et PDG Aquitaine Produits Verriers ; Thibault DEWAVRIN, PDG Lomavi ; Georges DHERS, Chargé de recherches Ecole Normale Supérieure des PTT ; Jean-François DIDIER, DG TRB ; Michel DIDRY, Journaliste Boulogne Informations ; Régis DONDEYNE, Créateur et PDG Scéli ; Joseph DUBAR, Cigale* du Nord ; Gabriel DUBOIS, Directeur Régional Banque Populaire ; Bernard DUCHAMP, Conseiller Technique CCI Touraine ; Emmanuel DUEZ, Directeur Agence Banque Populaire du Nord ; Yves DUFAY, Créateur et gérant Chaudronnerie de la Valmont ; Luc DUFOUR, PDG Lounic ; Jacques DUGHERA, Président Fédération des Cigale* ; Bernard DUGORNAY, Cigale* Brest ; Laurent DUJARDIN, Créateur Projet de Parc Floral ; Bénédicte DUJARDIN, Créatrice Projet de Parc Floral ; Alain DUMAS, Directeur Sunopsis ; Jacques DUMONTIER, Président CBE* du Sud Luberon ; Grégoire DUPONT, Créateur et Gérant Fort & Vert ; Philippe DUPREZ, Président Maison des Professions ; Anne-Marie DURAND Directrice BG* 35 ; Raphaël DUVAL, Créateur Chiralsep ; Laurent ECALLE, Créateur et Gérant Cine Délices ; Driss EL ALAOUI Chef de Projet AETE ; Lucien FARHI, Directeur général Solidec* et Fonds France active ; Alain FAUVARQUE, Consultant indépendant Formateur ; Annie FAVRIE, Directeur La Cité de l'Initiative ; Paul FLAHAUT, Créateur et PDG Cersée ; Yves FLANDIN, Responsable Essaimage SAFIDI (EDF) ; Claire FLURY, administrateur Côté Familles ; Dominique FONFREDE, Créateur et Gérant Recepieux ; Jacques FONTAINE Président de l'association pour l'initiative économique (AIE) ; Marie-Agnès FONTANIER, Délégué adjointe Secours Catholique ; Patrick FONTEYNE, Créateur et Gérant Assurance Fonteyne ; Jean-Baptiste de FOUCAULD, Président Solidarités Nouvelles

face au Chômage ; Hugues FRANC, Directeur 92
Entreprendre ; Côme FRAPIER, Créateur Nestot & Nelson ;
Robert GACON, Délégué Régional EGEE Nord PdC ; Nicolas
GALAND, Créateur et Gérant JPN ; Antoine GALLIARD, Créateur
et PDG Art'Ek ; Emmanuel GARIN, Cigale* de la Plaine ;
Martine GARNIER, Infirmière Cigale* Soleil Breton ; Jacques
GASME, Président Cagnotte Solidarité Emploi de l'Indre ; Jean
GAUTIER, Secrétaire général Confédération Générale des
SCOP ; Didier GESP, Créateur et PDG Cavitex ; Engecom ;
Raymond GODEFROY Cigale* de la Vilaine ; Didier GRETE, Chargé
de mission Technowest ; Marc GROLIN, Président Nord
Entreprendre ; Pauline GROSSO, secrétaire générale
Finansol ; Michel GUTEN, Vice Président Cartier
International ; Daniel HACHE, Directeur général Sylvalys ;
Amrane HADDAK Président de l'Association Algérienne pour la
Création et la Promotion d'Entreprises ; Dominique HARTOG,
Directeur général adjoint Vega Finance ; Christophe HEAULME,
Créateur et Gérant Cyrano Productions ; Emmanuelle HEID-
SIEK, Journaliste Magazine «Viva» ; Paul HERRMANN Délégué
Régional de EGEE ; Serge HERNANDO, Créateur ADMI ; Anne-
Christine HILDEBRAND, chargée de mission ADIE* ; Evelyne
HIVAR, Cigale* le Baut de Laine ; Cécile HORN, Cigale* de la
Plaine ; Jean HORN, Cigale* de la Plaine ; Paul HOUZET,
Créateur et Gérant Structures & Stratégies ; Philippe
HUGUENIN, Créateur et Gérant Messageries de l'Estuaire ;
Georges Henri HUGUET, Gérant Cabinet Huguet ; Jean HYRON,
Président du conseil d'administration IUT* de l'Indre ;
Antoine INGOLD, Directeur Initiatives Magazine ; Henri ISABEY
Président de l'Association de Développement des Hauts du
Val de Saône ; Hubert JACOLIN, Directeur Fiducial CGAC ;
Daniel JEAN, PDG Périmètre ; Robert JEAN, Créateur et Gérant
Eric Jean Finance ; Benoît JEANSON, Créateur et Gérant L &
A ; Emmanuel JEANSON, Créateur et PDG Enveloppe Service ;
Denis JOUVE, Directeur CBE* Cantal Initiatives ; Emmanuel
KASPERSKI, Directeur Airdie (Montpellier) ; Christian KELMA,
Créateur et PDG Techni Terra ; M-Claire KIEKEN, Créatrice
et DG Récup'tri ; Fouad KLAA Directeur ITTAC ; Alain KRESS-
MANN, Cigale* Alma ; Guillaume LABLANCHERIE, Repreneur ;
Pierre LAHOUCHE Directeur-adjoint de la CCIP ; Frédéric LAM-
PIRE, Créateur et Associé Cyrano Productions ; Brigitte
LANDON, Conseillère création Le phare (Auxerre) ; Eric
LAPIERRE, Créateur et Dir. adjoint Aquitaine Produits
Verriers ; Frédéric LAPORTE, Créateur et Associé Atelier
Optique Littoral ; François LAPORTE, Créateur et Gérant
Atelier Optique Littoral ; Florence LARDANCHET, Chargé de
mission ADIE* ; Michel LAUNOY, PDG SERPAS ; Jean-Marc LE

GARREC, PDG Le Garrec SA ; Henri LE MAROIS, Président fondateur ; Boutique de gestion ESPACE Nord Pas de Calais ; Michel LECAT, Secrétaire Général Union Patronale ; Martine LEDIEU Directrice BG* « Activité Conseil » ; Pierre Emmanuel LECLERCQ, DRH* Compagnie des Transports et de Tourisme SCETA ; Michel LECLERCQ, Créateur et PDG Décathlon ; Christiane LECOCQ, Présidente créatrice Système 3 e, Entreprise Essai Espace ; Tristan LECOMTE Directeur du Pôle des Solidarités ; Rémy LEMAIRE, Dir. Du Développement CEPI ; Guy LEMARCHAND, DG zone BSA Groupe Schneider ; Guillaume LENGART, Créateur et Gérant Inserpal ; Martin LEPOUTRE, Créateur et Gérant Pialex ; Pierre-Jean LEPRINCE, Directeur KPMG Boulogne ; François LEROUGE, Créateur et Gérant Polybox Médical ; Françoise LESAGE, enseignante IUT* Brest ; Gérard LESEUL, Chargé des relations institutionnelles Crédit Mutuel ; Yvette LESSIRE, Ex-Gérante Cigale* ; Jean-Yves LEURIDAN, Dirigeant Axion Conseil ; Pierre LEYTRILLIART, Ex-Dirigeant Cigale* Robinson ; Philippe LIONNE, Créateur et Gérant Allis ; Didier LIVIO, PDG Synergence ; François LOPIN, Président Pivod 93 ; Renaud LUCAS, Chargé de Mission ADIE* ; Patrick LUTON, PDG Macknit ; Fabrice LYLAK, Créateur et Gérant Boisellerie Industrielles ; Géry MAES, Créateur et PDG GK COM ; Jean-Philippe MAGNIEN, Directeur Espace et Développement (Dijon) ; Alain MAILHE, Directeur Tarn Entreprendre ; Ita MALOT, Président Association pour le développement des Initiatives Economiques des Femmes ; Antoine MAQUET, chargé de mission ADIE* ; Joseph MAQUET, Créateur et Gérant Structiso ; Thierry MARCHAT, DG Carnaud Métal Box ; Jérôme MARIE ; Philippe MARCQ, Adjoint de Direction 3 CI ; Antoine MARTIN, Président Geste ; Jean-Marie MARY, Créateur et Gérant France Park ; François-No MATHEY, PDG Pierbé ; Bernard MEA, Créateur et PDG Aquit. Véhicules Industriels ; Bernard MICHAUD, PDG Adhémar Brucing ; Françoise MICHAUD, CNIMFF ; Jacques MICHEL, Président AGIR abcd ; Gérard MIGNOT, PDG Sermi ; Benoit MONNET, Gérant

Cigale* «La Picarde» ; Arnaud MONNIER, Créateur et Gérant Altima ; Jean-Claude MONTGENIE Président de l'Association France Europe Brésil ; Bruno MOTTE, Créateur et Gérant Promo Loisirs ; Bernard MOTTET Accompagnement des Entreprises et des Créateurs ; Jean-Jacques MOURNAUD, Créateur et Gérant AAJJJ Consultant ; Stéphane MULLIEZ, Directeur PicWic ; Thierry MULLIEZ, Directeur Centrale, Alcampo ; Ignace MULLIEZ, Gérant Transit ; André MULLIEZ, Président Réseau Entreprendre ; Claude NEUSCHWANDER, Associé gérant MCN ; Olivier NICOL, Président du Conseil de Surveillance de Garrigue ; Jacques NIKONOFF, Président Mouvement «un travail pour chacun» ; Henry NOUYRIT, Président Association Nouvelle Economie Fraternelle ; Maria NOWAK, Présidente Association pour le Droit à l'Initiative Economique ; Dominique OLIVAUX, Directeur associé Leroy Consultants ; Jacky OUZIEL Conseil-expert financier CNCEF ; Jean-Paul PACCOUD, Dir. Dévelop. et crédit Lyonnaise de Banque ; Ruth PADRUN, Directeur Irfed Europe ; Maurice PAGAT, Président Mouvement «Partage» ; Pierre PAGET, Directeur Général Makling ; Jacques PANCHOUT Président de Fontenay-sud 92 Initiative ; Gaston PARAVY Président du réseau rhônalpin des MIFE ; Stéphane PARDONNET, chargé de mission ADIE* ; J-Philippe PARENT, Créateur et Gérant Domindus ; Franck PATARD Fédération des Cigale* ; Jean-Guy PERILLAT, Créateur et Gérant Micronov ; Alain-Dominique PERRIN, PDG Cartier International ; Thierry PETRIACQ, Directeur Régional Groupe Vauban ; Claude PICAZO, Créateur et Gérant Interjus ; Marie PICHEVIN, Gérante Cigale* l'odyssée ; Jean-Marie PICHON, Directeur Renault Automobile ; Françoise PIGNON Présidente de la Fédération des laboratoires d'innovation sociale ; Gérard POUCH, Consultant associé Synercon FRANCE ; Béatrice POULAIN, PDG Calcaires Magnésiens ; Daniel POULAIN, PDG Carrières du Boulonnais ; Jean-François POUPINEL, PDG Cofiroute ; Dominique de PRENEUF, PDG Au bonheur de vivre Guy QUENTON, D. Logistique Sollac ; Hervé RABY, Créateur et DG KRBO ; Murielle et Thierry RAPPE, Créateur et gérant Act2 ; Michel REDOUTE, Secrétaire général Association Travail-Emploi-Formation ; Réjane REGNIER ; Nicole REILLE, Présidente Association Ethique et Investissement ; Pierre RENAUDIE, Gérant 2i Aquitaine ; Yves RENOIR, D. Production Ascométal ; Gérard REVY, Chef d'entreprise Ecoland ; Jean-Claude REYMONDET La Cigale* La Fontaine ; Xavier RICHARD, Consultant ; Brigitte RIGAUX, Créateur et Gérant Anodyne ; David ROCHER, Créateur et Gérant Ardoisière de Delme ; Florent ROTH, Créateur et Gérant Unipôles ; Daniel ROULLE ; Guy ROUSTANG, Directeur

CNRS ; Pierre ROUVRES, Créateur et PDG Speedwich ; Etienne ROY, Créateur et Gérant Netrium ; Jacques RUCINE, Consultant ; Pascale-Dominique RUSSO, Journaliste Epices ; Marc SAINT OLIVE, Directeur Réseau Entreprendre ; Stéphane SALORD, Président Club des créateurs d'entreprises des Bouches du Rhône ; Daniel SAMIER, Créateur et PDG Samier Sogotrans ; Michel SARRAT, DG GT Location ; Jean-Christophe SARROT, Service création d'entreprise Alice, (Cergy) ; Alain SCHWARTZ, Gérant La Fourmi de Malmousque ; Paul SCHIETTE-CATTE, Président Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi ; Jean SCHMITT, PDG SLP Infoware ; Christian SCHMITZ, Président du directoire Société d'Investissement et de Développement International ; Philippe SEGUIER, Directeur régional Groupe Prado ; Sonia SEHIL, chargée de mission ADIE* Essonne ; Emmanuel SIMPLOT, Créateur et Gérant Les Compagnons du Bois ; Jean-Jacques SIX, Créateur et PDG Appéti'Marine ; Dominique SOCHALA, DGA TRB ; Jean-Paul SOLARO, Président Comité de Liaison des Boutiques de Gestion ; Henri SOLIGNAC, Consultant/Enseignant ENSCI ; Henry de SONIS, Directeur de Groupe BNP ; François SOULAGE, Président ESFIN-IDES* ; Alain STERIN, Créateur et gérant Laque Authentique ; Pascal SUQUET, Administrateur-Fondateur Cigale* du Pont Vert ; Philippe SWYSEN, Directeur Seppic ; Bruno TABAR, PDG Rep ; François TAMBOISE, Créateur et Gérant Tronquoy Lagrange ; Dominique TAVERNIER, PDG Socarel ; Edmond TESSIER, Chargé de suivi ADIE* ; Didier THETE, Créateur et Gérant Eurocable ; Dominique THEVENON, Conseiller emploi Crédit Agricole ; Hong THIAVILLE, Créatrice et Gérante Eurochina consulting ; Dominique THIERRY, Délégué général Développement & Emploi ; Gilles THIRIEZ, PDG Dibo ; Daniel THOMAS, Directeur EDF GDF Sces ; Ahmed TIMSIT, Directeur RILE 92 ; Corinne TIXIER, Consultante Bernard Brunhes Consultants ; Tanguy TOLLET, Chargé de mission ADIE* ; Charles-Luc TOULEMONDE, Gérant Cigale* « Croissance » ; Robert TULASNE, Intervenant Expert Volontaire PIVOD 93 ; Christian VALADOU, Secrétaire générale Comité National des Entreprises d'Insertion ; Dominique VALLEE, Créateur et PDG Qualirec 38 ; Christian VALLET, Créateur Prodergie ; Harry VAN GUELDER, Vice Président Europe IFF* ; Régis VAN HEEMS, Créateur et gérant Phaos ; Roland VAN MEENEN, Créateur et PDG Façonnage Roland VAN MEENEN ; Gaston VANDECANDELAERE, Président Université Catholique ; Henri VANDESMET, Créateur et gérant Agence Bravo ; Michel VERGNAUD, FIDELIS ; Marc VERLY, Directeur Général Maison des Professions ; Luc VERNIER, Créateur et PDG Tch'Outry ; Roland VERY, Président Pivod Yvelines - Val

d'Oise

J-Christophe VEY, Créateur et Administrateur G L Com ;
Philippe VIAENE, Créateur et gérant Ateliers du Lys ; Catherine
VIELLE, Présidente Solidarité Entreprise ; Jean-Paul VIGIER,
Président Finansol ; Bernadette VILLAIN, Directeur CBE* du
Pays de Vierzon ; Claudette de VILLERS, vice-Présidente
Solidarités Nouvelles face au Chômage ; Jean de VOGELAERE,
Président ONIFOTEP ; Bernard VOLOT Cigale* « en avant » ;
Harold WALDACK, Créateur et gérant ; Etienne WIBAUX,
Président CFPC ; Benoît WILLOT, Président Éficea ; Jean-
Pierre WORMS, Président France Initiative Réseau ; Rida
ZRIHNI, Créateur et Associé Cine Délices ; Daniel ZURMINSKI,
Créateur et Associé DHS.

Annexe 3

Appel à signature du manifeste

Pour ouvrir largement les portes de l'initiative économique
et de la création d'entreprises

À retourner à :
Synergies pour la création d'entreprises
9bis, rue d'Issy
92170 VANVES
Fax : 01 46 48 69 61

Je soussigné(e),

NOM :

PRÉNOM :

QUALITÉ :

ORGANISME :

ADRESSE :

déclare être signataire du Manifeste « Pour ouvrir largement les
portes de l'initiative économique et de la création
d'entreprises ».

Fait à _____ le _____

Signature

Annexe 4

Les 26 propositions de Synergies

1^{er} janvier 2000

Esprit d'entreprendre et innovation

- 1.1 Irriguer l'enseignement de l'esprit d'entreprendre
- 1.2 Développer l'innovation par l'exemple : observer, décrire, rendre multipliable
- 1.3 Mener une action permanente de communication

Statut du créateur

- 2.1 Officialiser la situation de porteur de projet
- 2.2 Mettre en place des dispositifs de test de l'activité
- 2.3 Créer un revenu de démarrage d'activité
- 2.4 Légitimer au regard des Assedic la démission pour motif de création
- 2.5 Prolonger la couverture Assedic en cas d'échec

Accompagnement du créateur

- 3.1 Reconnaître l'accompagnement
- 3.2 Faire reconnaître la qualification des structures d'accompagnement
- 3.3 Lier toute aide financière à un accompagnement
- 3.4 Modifier le financement de l'accompagnement

Coopération territoriale, développement local et entreprises

- 4.1 Faire de l'appui au développement local l'affaire de tous dans l'entreprise
- 4.2 Favoriser les partenariats de développement local
- 4.3 Faire sauter les obstacles juridiques à l'implication des entreprises dans le développement local
- 4.4 Renforcer la mise à disposition de salariés

- 4.5 Promouvoir une coopération territoriale entre tous les acteurs pour soutenir la création

Financement de la création et mobilisation de l'épargne

- 5.1 Encourager les circuits de financement traditionnels à soutenir la création d'entreprise
- 5.2 Créer de nouveaux produits de collecte d'épargne dédiés
- 5.3 Favoriser le développement des circuits de financement non traditionnels
- 5.4 Stimuler la mobilisation de l'épargne par une communication active
- 5.5 Réduire la mortalité des jeunes entreprises en diminuant leur besoin de trésorerie
- 5.6 Généraliser le dispositif Eden à tout type de créateur bénéficiant d'un suivi qualifié
- 5.7 Créer une prime Accre pour les créateurs en situation de difficulté
- 5.8 Simplifier et alléger les charges sociales au démarrage pour tout créateur

Entreprendre ensemble

- 6.1 Promouvoir toutes les formes d'entreprises collectives

Appel à contribution

Ces propositions constituent un référentiel permanent et dynamique. Elles ont pour fonction essentielle de créer la discussion et le débat entre tous les acteurs concernés et de provoquer des évolutions dans les dispositifs, les lois, les décrets et les mentalités. Elles sont donc destinées à être enrichies et à évoluer en permanence. Surtout, si vous avez des commentaires, des compléments, des critiques, adressez-les nous à Synergies 9 bis, rue d'Issy 92170 Vanves ou par fax au 01 46 48 69 61 ou à SynergiesSG@aol.com

« ESPRIT D'ENTREPRENDRE ET INNOVATION »

1.1 Irriguer l'enseignement de l'esprit d'entreprendre

- ✓ Encourager le droit à l'expérimentation au sein du système scolaire en favorisant les initiatives, à tous les niveaux.
- ✓ Mieux utiliser les temps disponibles pour nouer des relations entre les établissements d'enseignement et le monde extérieur : ne pas charger encore les programmes avec une nouvelle matière, comme la création d'entreprise, mais utiliser notamment les « 10 % » à disposition des enseignants.
- ✓ Multiplier par dix les opérations « Défi Jeunes ».
- ✓ Créer des opportunités de rencontre, localement, entre les enseignants et les milieux professionnels affichant leur goût pour l'entrepreneuriat et leur contribution à la création d'entreprises.
- ✓ Reconnaître et consacrer la place de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur. Innover dans les méthodes ; élargir les critères de recrutement du corps enseignant et des étudiants.

1.2 Développer l'innovation par l'exemple : observer, décrire, rendre multipliable

- ✓ Développer la diffusion des innovations, y compris les innovations sociales, l'échange d'expériences et de savoir-faire en matière de création d'entreprises et d'activités.
- ✓ Créer des liens entre les bases de données sur les innovations réussies, qui commencent à se développer, et les réseaux d'accueil des créateurs d'entreprises afin de stimuler leur offre de services.

1.3 Mener une action permanente de communication

Le CNCE* préconise de communiquer largement sur la faisabilité de la création d'entreprise. Cette communication, construite sur le long terme, doit être ciblée sur les publics

prioritaires (chômeurs créateurs...) afin que la création d'entreprise devienne une hypothèse parmi d'autres.

« STATUT DU CRÉATEUR »

2.1 Officialiser la situation de porteur de projet

Un « plan d'accès à la création d'entreprise » serait proposé par l'ANPE qui en contrôlerait formellement la réalisation. De son application dépendrait le maintien des droits présents et la possibilité de droits supplémentaires à venir.

2.2 Mettre en place des dispositifs de test de l'activité

✓ Des formules de stages devraient permettre à la personne de vérifier sa capacité à entreprendre et de valider la réalité de son marché. C'est l'objectif des initiatives peu nombreuses de « couveuses d'entreprises » qui n'existent aujourd'hui qu'avec de fortes dérogations au droit du travail.

✓ Des formules de facturation pour des activités occasionnelles permettraient aussi de tester une activité.

2.3 Créer un revenu de démarrage d'activité

✓ Aménager le texte relatif à l'activité réduite non salariée. Déléguer l'estimation des revenus du créateur à des organismes d'accompagnement agréés. Les commissions paritaires garderaient la décision du maintien partiel des Assedic mais avec avis de l'organisme accompagnateur agréé.

✓ Élargir le champ d'application des conventions de coopération.

2.4 Légitimer au regard des Assedic la démission pour motif de création

Considérer la démission pour création d'entreprise comme un motif légitime d'ouverture des droits Assedic en cas d'échec.

2.5 Prolonger la couverture Assedic en cas d'échec

Proposer pour les créateurs : demandeurs d'emploi en convention de conversion, salariés en cours de licenciement, démissionnaires, de disposer, pour leurs droits aux Assedic en cas d'échec, du même délai que les demandeurs d'emploi indemnisés (le délai dit de déchéance prévu à l'article 35 § 9 du

règlement annexé à le convention de chômage).

« ACCOMPAGNEMENT DU CRÉATEUR »

3.1 **Reconnaître l'accompagnement**

Reconnaître l'accompagnement comme un dispositif indispensable au développement de la création d'entreprise, économique et rentable pour les financeurs publics et privés et couvrant d'une manière continue l'amont et l'aval de l'acte administratif de création.

3.2 **Faire reconnaître la qualification des structures d'accompagnement**

Faire reconnaître la qualification des structures d'accompagnement sur des critères objectifs de qualité par les pouvoirs publics.

3.3 **Lier toute aide financière à un accompagnement**

Lier toute aide à un créateur à l'existence d'un accompagnement dont la qualité est certaine.

3.4 **Modifier le financement de l'accompagnement**

Financer l'accompagnement en tant que tel à travers les structures spécialisées, sans lier ce financement aux divers statuts sociaux des créateurs potentiels.

« COOPÉRATION TERRITORIALE, DÉVELOPPEMENT LOCAL ET ENTREPRISES »

4.1 **Faire de l'appui au développement local l'affaire de tous dans l'entreprise**

Faire en sorte que dans les entreprises, l'appui au développement local soit l'affaire de tous, donc aussi des salariés et de leurs représentants, pas seulement des DRH* ou Responsables d'Unités.

Pour favoriser cette évolution, donner des « avantages » (législatifs, juridiques, financiers) aux entreprises qui développent une politique de développement local dans le cadre d'accords collectifs (à titre d'exemples : accord sur l'essaimage « à froid », accord pour favoriser l'initiative individuelle, abondement par l'entreprise des interventions éventuelles du Comité d'entreprise ou de versements volontaires sur l'intéressement...).

4.2 **Favoriser les partenariats de développement local**

Favoriser le développement de partenariats entre les entreprises, l'État et les collectivités locales en matière de développement local et, dans cet esprit, abonder par des financements publics – nationaux ou territoriaux – les moyens mutualisés des entreprises.

Appliquer prioritairement cette recommandation à trois dispositifs existants ou en cours de développement : les Plates-formes d'initiatives locales (ou assimilés type Réseau Entreprendre) ; le dispositif « Alizé » ; les Systèmes productifs locaux.

4.3 **Faire sauter les obstacles juridiques à l'implication des entreprises dans le développement local**

Notamment :

✓ Le risque de la gestion de fait en cas de difficultés et du fait de la mise à disposition de compétences (ceci vaut pour toutes les entreprises, mais tout particulièrement pour les entreprises bancaires).

- ✓ Le risque de prêt de main-d'œuvre et les volets relatifs au code du travail.
- ✓ La légitimité des apports financiers et des prêts, compte tenu de la loi bancaire (cf. prêts participatifs, prêts bonifiés, prêts d'honneur).
- ✓ La concurrence déloyale à l'égard des consultants.
- ✓ Les règles fiscales en cas d'essaimage : indemnités de transaction et indemnités de licenciement ; transfert de fonds de commerce...

Mettre au point un cadre législatif clair et positif afin d'éviter les risques réels pour les entreprises ou leurs motifs, légitimes ou illégitimes, de prudence.

4.4 Renforcer la mise à disposition de salariés

Renforcer et clarifier la facilité de la mise à disposition de salariés auprès des structures d'utilité sociale ou des projets d'utilité sociale (et lier cette proposition avec la réflexion en cours sur le concept de « structure d'utilité sociale »).

4.5 Promouvoir une coopération territoriale entre tous les acteurs pour soutenir la création

Créer et promouvoir une charte de la coopération sur les bassins d'emploi entre les sept grands groupes d'acteurs du soutien à la création d'entreprises : l'État, ses services déconcentrés et les organismes de Services publics de l'emploi (SPE) ; les élus territoriaux et leurs 4 ou 5 niveaux ; les entreprises et leurs syndicats ; les banques à distinguer des autres entreprises ; les chambres consulaires et les organisations professionnelles ; le monde associatif ; le monde éducatif et la formation professionnelle.

Cette coopération profitera en final au créateur ; elle passe par une meilleure coopération entre les différents acteurs d'un même groupe, et au sein de chaque acteur en tant que tel, entre le niveau politique et le niveau technique.

« FINANCEMENT DE LA CRÉATION ET MOBILISATION DE L'ÉPARGNE »

5.1 Encourager les circuits de financement traditionnels à soutenir la création d'entreprise

- ✓ Sociétés de capital-investissement : faciliter l'investissement financier sous des formules remboursables, assimilables à des fonds propres.
- ✓ Fonds d'investissement en capital d'amorçage : en faciliter la création par des avantages fiscaux spécifiques.
- ✓ Fonds salariaux : autoriser à investir dans des FCP dédiés à la création d'entreprises et à l'innovation sociale.
- ✓ Banques : en particulier les amener à une transparence dans l'utilisation des fonds collectés à l'instar du Community Reinvestment Act.

5.2 Créer de nouveaux produits de collecte d'épargne dédiés

Créer de nouveaux produits de collecte d'épargne dédiés à la création d'entreprise en s'inspirant ou en étendant le champ des produits existants (FCPI, Codevi, Livret d'épargne entreprise).

5.3 Favoriser le développement des circuits de financement non traditionnels

- ✓ Donner des avantages fiscaux spécifiques pour l'épargne familiale et de proximité, les associations et les autres organismes soutenant et finançant la création d'entreprises.
- ✓ Sociétés de capital risque solidaires : assurer la même transparence fiscale que pour l'investissement direct.
- ✓ Investisseurs en capital : faciliter la cession de parts et l'investissement financier sous des formules remboursables, assimilables à des fonds propres.

5.4 Stimuler la mobilisation de l'épargne par une communication active

Diffuser largement une information sur la diversité des formes d'épargne dirigée vers la création d'entreprises et inciter à un comportement socialement responsable par une politique d'éducation de tous les publics notamment les jeunes.

5.5 Réduire la mortalité des jeunes entreprises en diminuant leur besoin de trésorerie

- ✓ Favoriser l'affacturage en réduisant son coût financier par la substitution d'une caution Sofaris à la retenue de garantie actuellement pratiquée sur les créances financées.
- ✓ En cas de retard de paiement d'une administration ou d'une collectivité locale, faciliter la saisine directe, par l'entrepreneur, du comité local des chefs des services financiers de l'État afin d'obtenir un délai compensateur sur une dette fiscale de l'entreprise.
- ✓ Réduire les délais de paiement et les retards sans motifs des clients privés en intervenant auprès de l'observatoire des délais du paiement et du Medef*.

5.6 Généraliser le dispositif Eden à tout type de créateur bénéficiant d'un suivi qualifié

Cette mesure urgente consiste à généraliser le dispositif sur l'avance remboursable (Eden) à tout type de créateur dès l'instant où il bénéficie d'un suivi qualifié et d'un plan de financement validé par les banques et autres partenaires financiers. Les conditions de sa mise en œuvre sont à revoir entièrement.

5.7 Créer une prime Accre pour les créateurs en situation de difficulté

Mettre en place une prime Accre de 20 000 F pour les créateurs en situation de difficulté, en complémentarité de l'avance remboursable.

5.8 Simplifier et alléger les charges sociales au démarrage pour tout créateur

Cette allégement doit être réellement incitatif et dégressif pen-

La Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) est une fondation de droit suisse, créée en 1982 et présidée par Françoise Astier. Son action et sa réflexion sont centrées sur les liens entre l'accumulation des savoirs et le progrès de l'humanité dans les domaines suivants : environnement et avenir de la planète ; rencontre des cultures ; sciences, techniques et société ; rapports entre État et Société ; agricultures paysannes ; lutte contre l'exclusion sociale ; construction de la paix. Avec des partenaires d'origines très diverses (associations, administrations, entreprises, chercheurs, journalistes...), la FPH anime un débat sur les conditions de production et de mobilisation des connaissances au service de ceux qui y ont le moins accès. Elle suscite des rencontres et des programmes de travail en commun, un système normalisé d'échange d'informations, soutient des travaux de capitalisation d'expérience et publie ou copublie des ouvrages ou des dossiers.

« ***Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer*** » est une association constituée selon la loi de 1901, dont l'objectif est d'aider à l'échange et à la diffusion des idées et des expériences de la Fondation et de ses partenaires. Cette association édite des dossiers et des documents de travail, et assure leur vente et leur distribution, sur place et par correspondance, ainsi que celle des ouvrages coédités par la Fondation avec des maisons d'édition commerciales.

La collection des « Dossiers pour un débat »

déjà parus :

DD 1. Pour des agricultures paysannes, Bertrand Delpuech, 1989 (existe également en portugais).

DD 2. Désétatisation et décollectivisation du secteur agricole dans les pays socialistes de l'Est et du Sud, coordonné par Laurent Raguin, 1989 (existe également en espagnol et en portugais).

DD 3. Inventions, innovations, transferts : des chercheurs mènent l'enquête, coordonné par Monique Peyrière, 1989.

DD 4. Agricultures paysannes au Brésil : enquête sur un enjeu national, coordonné par Philippe Adant et Iara Altafin, 1991.

DD 5. Coopérants, volontaires et avatars du modèle missionnaire, coordonné par François Greslou, 1991.

DD 6. Les chemins de la paix : dix défis pour passer de la guerre à la paix et à la démocratie en Éthiopie. L'apport de l'expérience d'autres pays, 1991.

DD 7. The paths to peace, même dossier que le précédent, en anglais (existe également en amharique).

DD 8. La décollectivisation dans tous ses États : la recherche d'autres voies de développement de l'agriculture dans les pays d'Europe centrale et orientale, coordonné par Cécile Moreau, 1991 (existe également en polonais et en brésilien).

DD 9. Politiques agricoles dans les pays industrialisés : éléments de comparaison et de réflexion, Christophe Roman, 1991.

DD 10. Agriculture en difficulté : problèmes économiques et sociaux des paysans en France ; état des lieux, 1991.

DD 11. Une voie d'insertion méconnue : la création de son propre emploi, Maria Nowak, A.-L. Federici, Anne Le Bissonnais, Rafik Missaoui, 1992.

DD 12. Le paysan, l'expert et la nature, Pierre de Zutter, 1992.

DD 13. Monsieur Li, Chico, Antoine et les autres : récits vraisemblables d'aventures cliniques, Jean-Pierre Boyer, 1992.

DD 14. Soleil du Sud : une expérience d'échanges des savoirs en énergie solaire et en aviculture au Pérou ; réflexions sur le développement, Christine Bénard, Dominique Gobin, 1992.

DD 15. La réhabilitation des quartiers dégradés : leçons de l'expérience internationale, 1992.

DD 16. Les Cambodgiens face à eux-mêmes ? Contributions à la construction de la paix au Cambodge, coordonné par Christian Lechervy et Richard Pétris, 1993.

DD 17. Le capital au risque de la solidarité : une épargne collective pour la création d'entreprises employant des jeunes et des chômeurs de longue durée, coordonné par Michel Borel, Pascal Percq, Bertrand Verfaillie et Régis Verley, 1993.

DD 18. Orient : la mémoire et la paix ; réflexions de voyage en Inde, en Chine et au Japon, Édith Piat-Sigg et Bernard W. Sigg, 1993.

- DD 19. Penser l'avenir de la planète : agir dans la complexité, Pierre Calame, 1993 (existe également en anglais).
- DD 20. Stratégies énergétiques pour un développement durable, Benjamin Dessus, 1993 (existe également en anglais).
- DD 21. La conversion des industries d'armement, ou comment réaliser la prophétie de l'épée et de la charrue, Richard Pétris, 1993 (existe également en anglais).
- DD 22. L'argent, la puissance et l'amour : réflexions sur quelques valeurs occidentales, François Fourquet, 1993 (existe également en anglais).
- DD 23. Regards sur l'avenir de la planète, 1993 (existe également en anglais).
- DD 24. Marchés financiers : une vocation trahie ?, 1993 (existe également en anglais).
- DD 25. Des paysans qui ont osé : histoire des mutations de l'agriculture dans une France en modernisation - la révolution silencieuse des années 50, 1993.
- DD 26. Autour de Jean-Louis Chleq, coordonné par Daniel Durand, 1993.
- DD 27. Partenaires de paix : échange entre artisans de la paix, 1994.
- DD 28. L'agriculture paysanne : des pratiques aux enjeux de société, 1994.
- DD 29. La planète rock : histoire d'une musique métisse, entre contestation et consommation, 1994.
- DD 30. Biodiversité, le fruit convoité ; l'accès aux ressources génétiques végétales : un enjeu de développement, 1994.
- DD 31. La chance des quartiers, récits et témoignages d'acteurs du changement social en milieu urbain, présentés par Yves Pedrazzini, Pierre Rossel et Michel Bassand, 1994.
- DD 32. Partenaires de paix 2 : contre les effets de la violence et des guerres, expériences concrètes et réseaux de solidarité du monde entier, 1994.
- DD 33. Financements de proximité : 382 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France, coordonné par Erwan Bothorel, 1996 (nouvelle édition revue, corrigée et enrichie).
- DD 34-I. Cultures entre elles : dynamique ou dynamite ? Vivre en paix dans un monde de diversité, tome 1, sous la direction de Thierry Verhelst et de Édith Sizoo, 1994.
- DD 34-II. Cultures entre elles : dynamique ou dynamite ? Vivre en paix dans un monde de diversité, tome 2, 1994.
- DD 35. Des histoires, des savoirs, des hommes : l'expérience est un capital ; réflexion sur la capitalisation d'expérience, Pierre de Zutter, 1994.
- DD 36. Génération 55 : de la difficulté à cerner l'identité d'une époque, 1994.
- DD 37. La mouche du coche : groupes de pression et changement social ; l'expérience d'Agir Ici, 1994.
- DD 38. Citadelles de sucre ; l'utilisation industrielle de la canne à sucre au Brésil et en Inde ; réflexion sur les difficultés des politiques publiques de valorisation de la biomasse, Pierre Audinet, 1994.
- DD 39. Le Gatt en pratique ; pour mieux comprendre les enjeux de l'Organisation mondiale du commerce, 1994.
- DD 40. Commercer quoi qu'il en coûte ? ; politiques commerciales, politiques environnementales au cœur des négociations internationales, coordonné par Agnès Temple et Rémi Mongruel, 1994.

- DD 41. Donner la vie : les énigmes de l'infertilité (actes du colloque de Biviers), coordonné par Philippe Porret, 1994.
- DD 42. L'État inachevé ; les racines de la violence : le cas de la Colombie, Fernán Gonzalez et Fabio Zambrano, traduit et adapté par Pierre-Yves Guihéneuf, 1995.
- DD 43. Savoirs populaires et développement rural ; quand des communautés d'agriculteurs et des monastères bouddhistes proposent une alternative aux modèles productivistes : l'expérience de Third en Thaïlande, sous la direction de Seri Phongphit, 1995.
- DD 44. La conquête de l'eau ; du recueil à l'usage : comment les sociétés s'approprient l'eau et la partagent, synthèse réalisée par Jean-Paul Gandin, 1995.
- DD 45. Démocratie, passions et frontières : réinventer l'échelle du politique, Patrick Viveret, 1995, (existe également en anglais).
- DD 46. Regarde comment tu me regardes (techniques d'animation sociale en vidéo), Yves Langlois, 1995.
- DD 47. René Bertholet, 1907 - 1969 (parcours d'un Genevois peu ordinaire, de la lutte contre les nazis à la réforme agraire au Brésil), Philippe Adant, 1995.
- DD 48. Cigales* : des clubs locaux d'épargnants solidaires pour investir autrement, Pascale Dominique Russo et Régis Verley, 1995.
- DD 49. Former pour transformer (méthodologie d'une démarche de développement multidisciplinaire en Équateur), Anne-Marie Masse-Raimbault et Pierre-Yves Guihéneuf, 1996 (existe également en espagnol).
- DD 50. De l'intelligence sau-vage : la médiation thérapeutique, Jean Ambrosi, 1996.
- DD 51. De la santé animale au développement de l'homme : leçons de l'expérience de Vétérinaires sans frontières, Jo Dasnière et Michel Bouy, 1996.
- DD 52. Cultiver l'Europe : éléments de réflexion sur l'avenir de la politique agricole en Europe, Groupe de Bruges, coordonné par Pierre-Yves Guihéneuf, 1996.
- DD 53. Entre le marché et les besoins des hommes ; agriculture et sécurité alimentaire mondiale : quelques éléments sur les débats actuels, Pierre-Yves Guihéneuf et Edgard Pisani, 1996.
- DD 54. Quand l'argent relie les hommes : l'expérience de la NEF (Nouvelle économie fraternelle) Sophie Pillods, 1996.
- DD 55. Pour entrer dans l'ère de la ville ; texte intégral et illustrations concrètes de la Déclaration de Salvador sur la participation des habitants et l'action publique pour une ville plus humaine, 1996.
- DD 56. Multimédia et communication à usage humain ; vers une maîtrise sociale des autoroutes de l'information (matériaux pour un débat), coordonné par Alain Ihis, 1996.
- DD 57. Des machines pour les autres ; entre le Nord et le Sud : le mouvement des technologies appropriées, Michèle Odeyé-Finzi, Thierry Bérot-Inard, 1996.
- DD 59. Non-violence : éthique et politique (MAN, Mouvement pour une alternative non-violente), 1996.
- DD 60. Burundi : la payannerie dans la tourmente : éléments d'analyse sur les origines du conflit politico-ethnique, Hubert Cochet, 1996.
- DD 61. PAC : pour un changement de cap ; compétitivité, environnement, qualité : les enjeux d'une nouvelle politique agricole commune, Franck Sénéchal, 1996.
- DD 62. Habitat créatif : éloge des faiseurs de ville ; habitants et architectes d'Amérique latine et d'Europe, textes présentés par Y. Pedrazzini, J.-C. Bolay et M. Bassand, 1996.

- DD 63. Algérie : tisser la paix : Huit défis pour demain ; Mémoire de la rencontre « Algérie demain » à Montpellier, 1996.
- DD 64. Une banque des initiatives citoyennes au Liban ; l'Association d'entraide professionnelle AEP, François Azuelos, 1996.
- DD 65. Politiques publiques et citoyenneté face aux nouvelles formes d'exclusion : débats sur la loi cadre contre l'exclusion en France, coordonné par Philippe Amouroux et Laurent Fraisse, 1996.
- DD 66. Financements de proximité : 296 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France, coordonné par Erwan Bothorel, 3^e éd. 1999.
- DD 67. Quand l'Afrique posera ses conditions ; négocier la coopération internationale : le cas de la Vallée du fleuve Sénégal, mémoires des journées d'étude de mars 1994 organisées par la Cimade, 1996.
- DD 68. A la recherche du citoyen perdu : un combat politique contre la pauvreté et pour la dignité des relations Nord-Sud, Dix ans de campagne de l'association Survie, 1997.
- DD 69. Le bonheur est dans le pré... : plaidoyer pour une agriculture solidaire, économe et productive, Jean-Alain Rhessy, 1996.
- DD 70. Une pédagogie de l'eau : quand des jeunes des deux rives de la Méditerranée se rencontrent pour apprendre autrement, Marie-Joséphine Grojean, 1997.
- DD 71. Amérindiens : des traditions pour demain ; onze actions de peuples autochtones d'Amérique latine pour valoriser leur identité culturelle, sous la direction de Geneviève Hérold, 1996.
- DD 72. Le défi alimentaire mondial : des enjeux marchands à la gestion du bien public, Jean-Marie Brun, 1996.
- DD 73. L'usufruit de la terre : courants spirituels et culturels face aux défis de la sauvegarde de la planète, coordonné par Jean-Pierre Ribaut et Marie-José Del Rey, 1997.
- DD 74. Organisations paysannes et indigènes en Amérique latine : mutations et recompositions vers le troisième millénaire, Ethel del Pozo, 1997.
- DD 75. États désengagés, paysans engagés : perspectives et nouveaux rôles des organisations paysannes en Afrique et en Amérique latine, compte rendu de l'atelier international de Mèze (France, 20-25 mars 1995), 1997.
- DD 76. Les médias face à la drogue : un débat organisé par l'Observatoire géopolitique des drogues, 1997.
- DD 77. L'honneur des pauvres : valeurs et stratégies des populations dominées à l'heure de la mondialisation, Noël Carnat, 1997.
- DD 78. Contrat emploi solidarité : les paradoxes d'un dispositif ; expériences et propositions, Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi - CIME, 1997.
- DD 79. Paroles d'urgence ; de l'intervention-catastrophe à la prévention et au développement : l'expérience d'Action d'urgence internationale, Tom Roberts, 1997.
- DD 80. Le temps choisi : un nouvel art de vivre pour partager le travail autrement, François Plassard, 1997.
- DD 81. La faim cachée : une réflexion critique sur l'aide alimentaire en France, Christophe Rymarsky, Marie-Cécile Thirion, 1997.
- DD 82. Quand les habitants gèrent vraiment leur ville ; le budget participatif : l'expérience de Porto Alegre au Brésil, Tarso Genro, Ubiratan de Souza, 1998.

Vous pouvez vous procurer les ouvrages et les dossiers des Éditions Charles Léopold Mayer, ainsi que les autres publications ou copublications de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) auprès de :

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38 rue Saint-Sabin
75011 PARIS (France)
Tél./Fax : 01 48 06 48 86

Sur place : mardi, mercredi, vendredi : 9h-13h et 14h-18h, jeudi : 14h-19h

Par correspondance : d'après commande sur catalogue.

Le catalogue propose environ 300 titres sur les thèmes suivants :

avenir de la planète
lutte contre l'exclusion
innovations et mutations sociales
relations État-société
agricultures paysannes
rencontre des cultures
coopération et développement
construction de la paix
histoires de vie

Pour obtenir le **catalogue** des éditions et coéditions Charles Léopold Mayer, envoyez vos coordonnées à :

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38 rue Saint-Sabin
75011 PARIS (France)



Veillez me faire parvenir le catalogue des éditions et coéditions Charles Léopold Mayer.

Nom	Prénom
Société	
Adresse	
.....	
Code postal	Ville
Pays	

