

# Travail ou emploi : création d'entreprises, gazelles et *business angels*

En vingt ans, l'emploi marchand n'a pratiquement pas bougé en France, alors qu'en Grande-Bretagne, il a augmenté de 6 millions. Sur les 100 premières entreprises américaines, 63 ont moins de 25 ans, alors qu'en France, en comptant large, une main suffit. A l'origine de ces insuffisances françaises, une incapacité à susciter la création en nombre d'entreprises viables. Pourquoi une telle incapacité ? Les représentations culturelles et les dispositifs fiscaux ont longtemps contrarié l'investissement des individus dans les sociétés nouvelles. Peut-être, demain, les assujettis à l'ISF pourront-ils se muer en *business angels*...

par **Jean-Michel YOLIN**, Conseil général des Mines

**D**ans notre pays, le débat sur la compétitivité économique et sur le bien-être social est souvent opacifié, car bien des gens ont tendance à confondre deux notions de nature totalement différente : le travail, et l'emploi.

---

## EMPLOI ET TRAVAIL : DEUX NOTIONS SANS RAPPORT !

L'emploi est une notion de statut : il s'agit d'un statut de soumission (le contrat dit « de travail », en effet, subordonne l'employé à son employeur) et il se mesure en heures (d'où, le débat sur les 35 heures). C'est une invention récente (XIX<sup>e</sup> siècle).

Le travail est, quant à lui, une notion d'énergie (qui se mesure en kWh) : c'est l'accomplissement d'une mis-

sion, qui se mesure par ses résultats ! Le travail, lui, existe depuis la nuit des temps.

Il y a des gens qui ont un emploi, mais pas de travail (par exemple : ceux qui sont dans un placard, plus ou moins doré).

Il y a des gens qui ont du travail, mais pas d'emploi (mères de famille, travail au noir, bénévoles...), et il y a ceux qui ont un travail et un emploi, l'un ne correspondant guère à l'autre (par exemple : les « emplois fictifs »...).

Alors confondre mission, soumission et commission, heure et kWh, statut et énergie, voilà qui ne peut que conduire aux confusions conceptuelles que nous observons actuellement : on entend simultanément « *ce n'est pas le travail qui manque !* » ... et « *nous manquons dramatiquement d'emplois* » !

Le travail crée des ressources ; l'emploi, lui, en consomme... s'il n'est pas assorti à un travail qui produise plus



© Ludovic/REA

La prise de conscience de la pénurie de « gazelles » commence à peine à se faire parmi les responsables politiques et économiques (Lancement du programme Gazelles pour les PME à forte croissance, 2006).

de richesse que son coût (ce qui n'est pas toujours le cas : emplois protégés, sureffectifs, emplois aidés...). Le ministre des PME exprimait cela ainsi lors de la conférence de presse au Salon des entrepreneurs 2007 : « On se rendra sans doute compte dans quelque temps que la notion d'emploi aura été une infime parenthèse dans la vie de l'humanité : depuis 40 000 ans qu'existe une activité économique, l'emploi a été inventé (et son corollaire, le chômage) il y a moins de deux siècles : l'avenir n'est-il pas à l'entreprenariat, comme il l'avait toujours été jusqu'à alors ? En 2006, plus de 260 000 Français ont créé leur emploi ».

De même, une chef d'entreprise : « Cela fait trois ans que j'ai décidé que je n'aurais plus de salariés et je réalise tous mes projets en réseau avec un groupe de personnes qui s'assemblent, avec un contrat, pour la durée d'un projet. Et chacun peut avoir d'autres activités à côté, car c'est enrichissant pour tous. Je pense aussi que cela va se développer et qu'il est ridicule de raisonner en emplois historiquement traditionnels » (Nicole Turbe Suetens).

## EN FAIT, QUEL EST LE PROBLÈME D'UN PAYS COMME LA FRANCE ?

Il faut que chacun dispose de moyens d'existence convenables : tel est le contrat social d'un pays développé.

Il faut que chacun bénéficie d'une reconnaissance sociale pour être intégré dans la société et se sentir utile et non à charge.

« L'emploi » peut apporter une réponse à ces deux exigences, mais, seuls, le travail et la création de nouvelles activités, créent les richesses permettant de financer cet « emploi » : on l'oublie quand on parle, par exemple, de « partage du travail ».

Les autres articles de ce numéro des Annales des Mines étant centrés sur l'emploi, nous allons nous pencher sur ce qui permet la création de celui-ci : la création d'entreprise, et tout particulièrement des entreprises innovantes de croissance, « les gazelles », en insistant sur le rôle clé des *Business Angels*.

La création d'entreprise représente en effet un phénomène essentiel, tant pour la création de richesse que pour le renouvellement de notre tissu économique. Ce phénomène est loin d'être marginal : ce sont, en effet, pratiquement 300 000 entreprises qui naissent chaque année (même si, dans la majorité des cas, ces entreprises restent très petites), pour un « stock » de deux millions d'entreprises existantes.

Bien entendu, dans le même temps, beaucoup disparaissent. Mais c'est là une façon, aussi, pour notre tissu économique de s'adapter très soupagement aux besoins du marché, dans une logique « schumpetérienne » : « Des forgerons disparaissent et des sociétés de service informatique voient le jour » (et cette mortalité n'est pas si

importante que cela dans le cas des entreprises innovantes, avec 80 % de taux de survie au bout de 5 ans, d'après l'étude de Philippe Mustar, de l'École des Mines de Paris).

C'est aussi une façon de faire émerger une culture entrepreneuriale, trop peu développée chez nous, car contrairement aux pays anglo-saxons, la création d'entreprise n'est pas encore une « valeur forte » de notre société et être haut fonctionnaire est, pour beaucoup, plus valorisant qu'être le patron d'une *start-up* !

Conséquence : on constate que les mieux armés sont paradoxalement les moins portés sur la création (1), et celle-ci, souvent vécue comme un pis-aller, est plus fréquemment le fait de personnes ayant fait des études sans débouchés professionnels, de victimes de licenciements ou de migrants... que de diplômés des grandes écoles, même si on perçoit une timide (et récente) évolution.

Reste pourtant un grand problème pour notre pays : le « plafond de verre », qui conduit nos entreprises à végéter et à ne devenir que très rarement des entreprises « moyennes grosses » comme ce *mittelstand* qui fait la force de l'économie germanique, ou de nouveau *leaders* mondiaux comme on en a vu émerger aux Etats-Unis : la prise de conscience de la pénurie de « gazelles » (terminologie créée par David Birch il y a déjà trente ans : il s'agit d'entreprises à fort potentiel de croissance en général très innovantes, mais pas seulement sur le plan technologique) commence à peine à se faire parmi les responsables politiques et économiques.

Il y a bien sûr plusieurs causes à ce phénomène, et les lois sociales, notamment avec leurs effets de seuil, ainsi que la rigidité en matière de code du travail ont souvent été mises en avant (3). Mais il nous semble que la véritable cause est à rechercher ailleurs : comparons par exemple l'évolution de notre pays avec celle d'un de ses plus proches voisins, la Grande-Bretagne.

En vingt ans, l'emploi marchand n'a pratiquement pas bougé en France, alors qu'en Grande-Bretagne, il a augmenté de 6 millions : ils ont actuellement 24 millions d'emplois marchands ; nous en avons 16,8 et environ 17,8 si nous comptons les emplois aidés (2). Il est impossible de redresser un pays, de diminuer les impôts et les charges sociales, sans corriger ce déséquilibre. Avec 24 millions d'emplois, les impôts et charges sociales retomberaient dans la moyenne européenne. Et le manque de gazelles explique les deux tiers de notre retard.

La création d'entreprises s'est redressée depuis 2002 mais le succès est limité aux entreprises créées sans salariés, le nombre des entreprises créées avec salariés étant resté atone, en particulier celui des « gazelles ».

Pour être une gazelle, une entreprise doit pouvoir débiter avec un capital capable de porter un projet de produit ou de service au niveau national ou international, ce qu'un autofinancement ne permet généralement pas. Dans l'étude comparative France/Grande-Bretagne, dont les principaux résultats sont rappelés ci-dessous (figure 1), le seuil de 100 000 € a été pris comme seuil

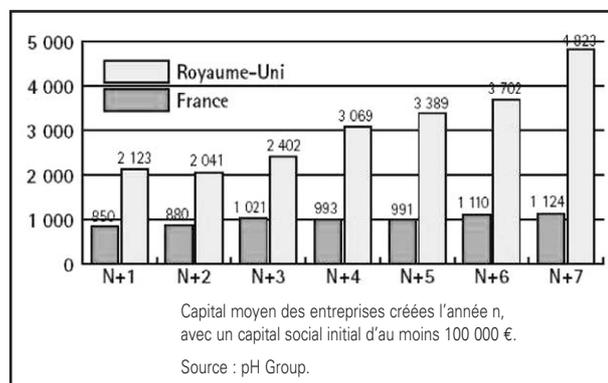


Figure 1 – Évolution du capital social moyen en H€ par entreprise.

minimum du capital de départ, car même avec ce montant, une entreprise ne dure pas longtemps et la *love money*, l'argent de la famille ou des « CCC » (copains, cousins, cinglés), permet rarement de réunir ce montant.

Une enquête menée avec le pH Group (4) en 2003 montre que la gazelle française naît en moyenne avec la moitié du capital (ou des fonds propres) de la gazelle anglaise et que l'écart s'aggrave pour dépasser le rapport de 4 au bout de 7 ans d'existence.

Dans nos économies modernes, il ne peut y avoir d'emplois sans capitaux et investissements et le manque de capitaux a un effet direct sur l'emploi moyen par gazelle. Il lui est en gros proportionnel avec des effectifs employés, moitié dans une gazelle française à la création et 4 fois plus faibles au bout de 7 ans.

« Rappelons que ce sont ces PME et entreprises intermédiaires qui créent de l'emploi, tandis que les grandes entreprises liées à des groupes ont détruit 263 000 emplois entre 1985 et 2000. Ce sont les unités de moins de 500 salariés qui ont créé près de 1,8 million d'emplois », comme l'ont décrit Jean-Paul Betbeze et Christian Saint-Etienne dans leur excellent rapport en juin 2006. Ce même rapport précise également que « les Gazelles sont responsables de la moitié des emplois créés dans les PME, alors qu'elles en représentent une proportion bien plus faible, de l'ordre de 5 à 10 %. Ces gazelles sont de l'ordre de 4 000 à 5 000 entreprises, sur un total de 60 000 PME indépendantes ayant entre 20 et 250 salariés. » Renaud Dutreil.

[http://www.pme.gouv.fr/actualites/dossierpress/dp07032007/dp\\_gazelles.pdf](http://www.pme.gouv.fr/actualites/dossierpress/dp07032007/dp_gazelles.pdf)

Les gazelles anglaises créent chaque année 120 000 emplois de plus que les françaises, parce que les capi-

(1) Travaux de Robert Chabbal : <http://www.cgm.org/chabbal/entrepreneur/entrepreneur.pdf>

(2) Voir, par exemple, le rapport de Jean-Paul Betbèze et Christian Saint-Etienne : « Une stratégie PME pour la France », <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/catalogue/9782110062222/> ou le rapport d'ingénieurs élèves des mines sur l'impact de la réglementation sociale sur l'emploi, ENSMR, 2007.

(3) Bernard Zimmern in <http://www.ifrap.org/>

(4) [www.phgroup.com](http://www.phgroup.com)

taux de toutes origines mis à la disposition des gazelles sont d'environ 1,5 milliard d'euros par an en France, de 10 milliards en Grande-Bretagne (et de l'ordre de 15 à 20 milliards aux Etats-Unis, à population comparable) (figure 2).

### POURQUOI LES GAZELLES FRANÇAISES SONT-ELLES SI MAL FINANÇÉES ?

Clairement, parce que nous n'avons pas assez de *business angels*, en fait 10 fois moins que les Anglais et les Américains, proportionnellement.

L'arme secrète de l'Amérique, ce sont des dispositions fiscales introduites en 1958, qui ont fait se multiplier les *business angels* et qui font qu'aujourd'hui, celui qui veut créer une entreprise trouve tous les capitaux nécessaires (pour être plus précis, ce sont les dispositions du *Small Business Investment Act*, notamment la création du type de société dit *Subchapter S*).

Un trop fort couplage entre fiscalistes et financiers publics et privés, en France, dans ce qui détermine l'environnement financier de l'innovation, a sans doute conduit à l'erreur intellectuelle consistant à croire que la mutualisation du risque, à l'origine des législations FCPI, FCPRI, FIP, etc. (et, d'une façon plus générale, l'encouragement du capital-risque) était une solution suffisante au financement des créations d'entreprises. Déjà, en 1958, les Américains avaient réalisé – ce que confirment tous les capitaux-risqueurs – que le capital-risque n'investit pas, sauf exception, dans les créations d'entreprises trop risquées et avec des montants à investir trop faibles pour être rentables.

Celui-ci, en effet, entre dans le capital ou accorde des prêts à long terme, sans les garanties (hypothèques, etc.) dont s'entourent les circuits financiers normaux, mais en exigeant un délai d'observation de deux ou trois comptes d'exploitation pour s'assurer que le produit ou le service a un marché, que l'équipe de direction est compétente...

L'expérience leur a montré qu'un montant d'environ deux millions d'euros est le seuil minimum au-dessous duquel l'investissement n'est plus rentable en raison de tous les coûts qui y sont associés.

Or, plus de 95 % des gazelles se créent dans l'intervalle 100 000 – 1,5 million. Et là où le capital-risque baisse les bras, les organismes publics n'ont aucune chance d'être plus efficaces (figure 3).

Il existe donc un trou de financement dans cet intervalle, dont, seuls, les *business angels* ont prouvé qu'ils pouvaient le combler avec succès parce que leurs frais sont très faibles : pas de rapports d'experts, car, experts, ils le sont, généralement, dans les secteurs où ils investissent ; pas de conseil d'administration à convaincre, leur temps n'est pas facturé (ils investissent autant pour l'excitation du jeu que pour l'argent).

Aux Etats-Unis, on compte plus de 250 000 *business angels* investissant plus de 25 milliards de \$ (soit, cha-

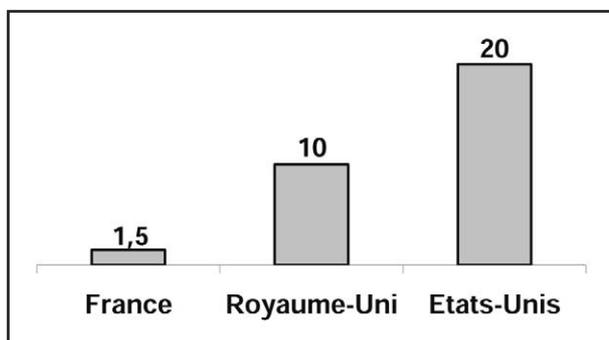


Figure 2 – Investissements dans les gazelles en milliards d'euros, avec péréquation des populations.

cun, en moyenne environ 100 000 \$ par an) dans 55 000 entreprises, soit plus que le capital risque (environ 20 milliards, dans environ 1 600 entreprises, avec plus de 3 millions investis par entreprise). Clairement, le capital-risque ne travaille pas sur le même plan que les *business angels*, mais il en prend le relais quand les besoins de capitaux – en raison du succès – deviennent trop importants.

Comparativement aux *business angels*, la *Small Business Administration* (SBA) dont on a voulu faire en France la panacée, n'a joué qu'un rôle quasiment négligeable dans la croissance économique américaine, avec des apports de seulement quelques milliards à la création et au développement des gazelles.

La disposition principale derrière l'émergence des *business angels* aux Etats-Unis est en effet la création, par le *Small Business Investment Act* de 1958 (à ne pas confondre avec le *Small Business Act* créant la SBA en 1953), des sociétés dites *Subchapter S* (du nom du chapitre du code les créant) ; sociétés qui limitent le risque des actionnaires à leur apport, mais sont dotées de la transparence fiscale ; ceci leur permet de transférer leurs pertes d'exploitation sur leurs actionnaires et ceux-ci en récupèrent environ la moitié au travers des réductions d'impôt sur le revenu. Ce dispositif extrêmement simple, sans coût administratif, fait supporter par l'Etat environ la moitié du risque financier pris par un *business angel*.

Il faut noter que les *Sub S* coûtent au Trésor public américain de l'ordre de 18 milliards de \$ par an, mais

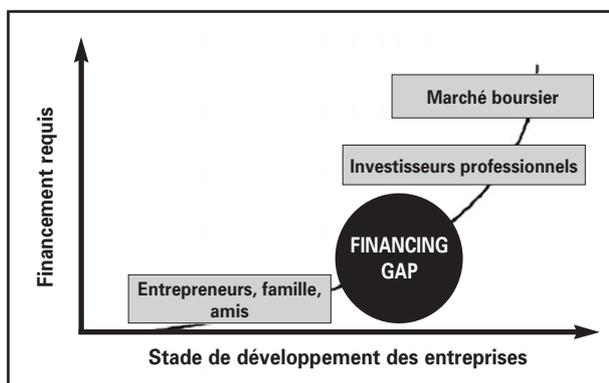


Figure 3.

lui en rapportent de l'ordre de 68 (chiffres 2001, à partir de données IRS [Internal Revenue Service]). Ce qui fait de ce type de disposition une disposition gagnante, tant pour l'emploi que pour le Trésor.

Ces comparaisons entre notre pays et la Grande Bretagne sont d'autant plus frappantes que :

- nous créons autant d'entreprises que les Britanniques ;
- les Français sont innovants ;
- le capital risque dispose en France d'autant d'argent qu'en Angleterre, mais ne trouve pas de « bons » projets (il s'investit donc dans les LBO [Leverage Buy Out], et non dans le développement des jeunes entreprises).

Conséquence : nos entreprises séculaires se portent bien, mais il n'y a aucun renouvellement : « *Sur les 100 premières entreprises américaines, 63 ont moins de 25 ans, alors qu'en France, en comptant large, une main suffit* » (Philippe Lemoine, président de Laser et de la Fing [Fondation Internet Nouvelle Génération]).

Incidentement, cela a aussi pour conséquence une structure industrielle figée dans sa configuration d'il y a trente ans et, malgré un effort de R&D privé supérieur, branche par branche, à ses compétiteurs, un résultat global inférieur de moitié (1 % du PIB, contre 2 %) pour la recherche privée, en raison d'une sous-représentation des nouveaux secteurs industriels. La clé de ce mystère ? La pénurie, d'un facteur 10, de *business angels*. Or ils sont les seuls à pouvoir financer le décollage de l'entreprise, en France.

La création proprement dite relève de la *love money* (jusqu'à 100 k€), et ne pose donc aucun problème.

Le capital risque n'intervient qu'à partir de 2 M€ pour le développement ambitieux d'entreprises déjà bien établies.

Mais, seul, un *business angel* est capable de financer la phase de décollage : leur absence, dans notre pays, est dramatique, car elle nous condamne à n'avoir que des entreprises « naines », qui finissent par être dépassées et dépérir, voire disparaître, ou être absorbées par des concurrents étrangers.

Un *business angel* n'est, en effet, pas seulement un apporteur de capitaux : nous reprenons ci-dessous le florilège des interventions de jeunes créateurs d'entreprises lors d'une récente table ronde :

- c'est d'abord un co-entrepreneur ;
- capable de comprendre notre *business* (donc : un industriel, pas un financier) ;
- capable d'apprécier humainement l'entrepreneur : la relation de confiance personnelle étant vitale (une structure n'a pas de sentiments, or, à ce stade, ceux-ci doivent jouer le rôle majeur) ;
- capable par son expérience d'entrepreneur de prendre des décisions plus pertinentes que ce qui peut ressortir d'une analyse de *business plan* + *due diligences* + comité d'investissement ;
- capable de prendre des décisions non conformes à la dictature de la mode (une entreprise qui réussit est en général non pas un « plagiaire », un *me-too*, mais celle qui prend le contrepied des évidences : tout le monde a convenu du fait qu'un investisseur institutionnel ne

peut pas se le permettre, sous peine de mort professionnelle) ;

- capable d'apporter des clients ;
- capable d'aider à recruter pour compléter l'équipe de direction ;
- capable de jouer le rôle de *coach*, parce qu'il est « passé par là » ;
- ... et capable, enfin, d'apporter, grâce à sa réputation auprès des investisseurs (autres *business angels* [BA], *venture capitalists* [VC], capital de proximité), et à sa connaissance des acteurs, les partenaires nécessaires pour constituer les tours de table successifs permettant d'accompagner la croissance de l'entreprise.

« *Nous avons besoin d'avoir en face de nous un homme (pas une structure), seul capable de jouer tous ces rôles ! Et ces hommes sont aujourd'hui très peu nombreux. Le VC vient dans le stade de développement ultérieur et, à ce stade, il n'y a plus aucun problème pour trouver de l'argent.* »

Contrairement à ce que je croyais il y a quelques années, je suis aujourd'hui persuadé que ce ne sont pas seulement les coûts de traitement des petits dossiers (estimé à 300 k€ par dossier retenu) qui empêchent les VC d'investir en *early stage*, mais qu'il est « congénitalement » impossible, pour eux, d'intervenir de façon pertinente et efficace à ce stade de développement : ils ne sont pas armés pour prendre les bonnes décisions, dans le bon *timing*, ni pour apporter au chef d'entreprise ce dont il a besoin, qui ne se résume pas à des capitaux.

## COMMENT ACCROÎTRE LEUR NOMBRE ?

Tout d'abord, par la reconnaissance de leur utilité sociale et, corrélativement, par des mesures fiscales significatives (ce qui vient d'ailleurs d'être décidé, en juillet 2007).

Mais cela ne suffit pas et il faut un intense travail de prospection pour transformer ceux qui ont les capacités rappelées ci-dessus en *business angels* actifs : c'est le rôle des réseaux de *business angels*, dont la création et le développement doivent beaucoup à l'activité inlassable de Claude Rameau, président fondateur, avec André Jaunay, de France Angels ([www.franceangels.org](http://www.franceangels.org))

## Recruter nécessite d'analyser les motivations et les inhibitions

Des motivations... :

- majoritairement, ce n'est pas l'argent (ce qui ne veut pas dire que cela n'a pas d'importance, comme les joueurs de bridge, dans une partie intéressée) : avant tout, ce sont des entrepreneurs. L'argent est un outil, son accroissement est une reconnaissance d'efficacité permettant d'en faire davantage, mais pas un but en soi (Cf. Max Weber) ;

- le goût d'entreprendre, de bâtir : l'argent, c'est ce qui donne la capacité de faire (nous ne parlons pas, ici, de rentiers) ;
- le besoin de sentir directement son utilité sociale, en participant à un développement ;
- le souhait de « rester jeune », en travaillant avec de jeunes entreprises ;
- après une vie trépidante, c'est aussi le besoin de maintenir un niveau minimal d'adrénaline ;
- mais c'est néanmoins le souhait d'une activité moins « trépidante » (un *angel* disait : « (un) *entrepreneur* c'est comme un père, (un) *BA* c'est comme le grand-père : les plaisirs des enfants, mais pas la contrainte du biberon, la nuit !... ») ;
- le désir de reconnaissance par sa propre communauté ;
- le désir aussi de « vivre une aventure valorisante » : « pour les dîners en ville, parler de ses investissements dans des start-up est un sujet plus intéressant que les Sicav de trésorerie ! Il y a, en quelque sorte, compétition entre une activité de BA et une participation à une expédition dans l'Himalaya, ou des vacances au « Club Med » de Bagdad... ».

... mais aussi, des freins :

- Le premier est l'ignorance, car ce n'est pas dans notre culture ; on ne sait même pas que ça existe... « C'est quoi au juste un BA ? » « Cela veut dire : « Business angel ». « Ah, oui... ces bandes de motards américains ! »
  - C'est une activité jusqu'alors perçue comme non socialement valorisée. Dans notre culture, sans aller jusqu'au syndrome de la bourse de Panama (celle « qui transforme l'argent sale en fonds propres »), l'argent, pour devenir respectable, doit être « blanchi » en passant par une structure institutionnelle censée apporter « rigueur et rationalité » (FCPI, FCPRI...) au moyen de rites de « lustration », dont le plus emblématique consiste à prélever l'impôt afin de... financer le développement des entreprises *via* des établissements publics ou des subventions... Il est donc très important de « vendre » l'utilité sociale de l'acte.
- On pourrait presque dire que le fait de ne pas avoir à utiliser comme argument que l'on « fait fortune » est un « plus », dans notre culture !!!
- Sur ce plan, l'avantage fiscal joue un rôle symbolique fort, car il exprime cette fameuse « utilité sociale ».
- Comment trouver des entrepreneurs et des projets de qualité ?
  - Comment « apprendre le métier » (évaluation d'une entreprise naissante, pacte d'actionnaire, capacité à faire la différence entre un âne, un percheron un étalon... et une haridelle).
  - Comment, avec des moyens financiers non illimités, est-il possible de faire des investissements significatifs sans, de surcroît, tout miser sur le même cheval ? C'est-à-dire : comment mutualiser un peu les risques ?

Ce sont les réseaux de BA qui ont la capacité de lever la plupart de ces freins et d'aider les *Virgin Angels* à sauter le pas : ils organisent des séances de présentation de projets et des conférences, qui offrent aussi une opportunité de première « contamination » des « prospects », ils gèrent une « place de marché » où entrepreneurs et investisseurs peuvent se rencontrer, et où des tours de table peuvent se constituer afin de rassembler des compétences complémentaires et de mutualiser les investissements, tout en formant, par compagnonnage, les nouveaux venus.

Ils permettent le passage de l'intention à l'action : ce sont de véritables incubateurs de BA transformant les « porteurs sains » en membres actifs, capables, à leur tour, de faire du *marketing* viral auprès de leurs connaissances.

En outre, la signature d'un pacte d'éthique par les membres et la labellisation, par l'Etat, des réseaux animés et gérés par des bénévoles apportent un embryon de rite purificateur...

Enfin, juste un dernier mot sur les bénévoles. Je ne voudrais pas que ce numéro des *Annales des Mines* consacré à « l'emploi » oublie de mentionner les innombrables bénévoles – au nombre de plusieurs millions – qui jouent un rôle majeur dans notre société, y compris sur le plan économique (les structures qu'ils animent – mutuelles, coopératives, associations et fondations – emploient plus d'un million de salariés, et représentent 10 % du PIB et des emplois) et dont la contribution à la création de richesse est probablement sous-estimée par un appareil statistique qui peine à mesurer les éléments immatériels, d'une importance croissante, dans notre économie actuelle (5) : ils auraient bien mérité qu'un article leur soit consacré, à eux seuls

## CONCLUSION

Le manque de « gazelles » commence à être perçu, mais encore faut-il comprendre les causes profondes de ce manque, pour pouvoir conduire une politique efficace attaquant le mal à la racine : ce n'est pas en se focalisant sur les entreprises moyennes, mais bien plus en amont, au moment clé où la « chenille » peut, si les conditions sont favorables, se muer en « papillon », grâce à une intervention rapide et d'ampleur suffisante, que, seul, un *business angel* est capable de réaliser en mettant la jeune entreprise rapidement sur la bonne orbite (avec une intervention qui n'est pas, loin s'en faut, uniquement financière).

Ce « chaînon manquant » interdit à notre économie de se renouveler, avec de graves conséquences sur sa structure, qui reste quasiment figée depuis plusieurs dizaines

(5) Voir, par exemple, <http://cidcses.free.fr/index.html> et les travaux de la Banque mondiale sur le capital immatériel des communautés 2005-2007 : [http://info.worldbank.org/etools/docs/library/145281/IC\\_for\\_France.pdf](http://info.worldbank.org/etools/docs/library/145281/IC_for_France.pdf)

d'années : certes, des pans de cette économie disparaissent, mais nul autre n'apparaît. La question des *business angels*, qui, vue de loin, peut paraître marginale, est donc en réalité absolument fondamentale (et, de ce fait, leur dénomination n'est pas si ridicule que cela) : toute politique de développement doit donc en faire un chantier prioritaire. Le volet « SHS » [sciences humaines et sociales] de l'ANR [Agence Nationale de la Recherche] pourrait utilement songer à financer un tel projet.

Ce manque de prise de conscience par les pouvoirs publics d'un problème tellement majeur est une nouvelle illustration du sous-développement, dans notre pays, d'un réseau de recherche sur les politiques publiques (comme il en existe dans la plupart des pays développés), notamment dans le domaine de la démographie des entreprises. (Il n'existe guère qu'un petit institut privé, l'Irdeme [Institut de Recherche sur la Démographie des Entreprises], l'appareil statistique de

l'Agence pour la Création d'Entreprises [APCE], et quelques analyses du Conseil d'Analyse Economique (du Premier ministre) [CAE] ou de la Direction Générale des Entreprises [DGE]). De telles capacités de recherches permettraient de mieux comprendre les mécanismes de la croissance, ses facteurs clés et ses inhibiteurs, et donneraient aux pouvoirs publics les moyens de définir une politique efficace, dans un domaine où les idées toutes faites et l'influence de certains *lobbies* ont trop souvent conduit à des mesures onéreuses, inopérantes et inadaptées passant à côté de l'essentiel. Mais on peut aussi se réjouir de voir la loi de finances qui vient d'être adoptée prendre des mesures tout à fait significatives, avec notamment l'imputation de 75 % des investissements dans les PME sur l'ISF (et avec la sortie de ces investissements de l'assiette de ce même ISF). On peut espérer que cela permettra l'émergence de nombreux *virgin angels* et, au-delà, le retour au « plein emploi ».