



HAL
open science

Aléas et enjeux de la création d'entreprise

Pascal Bouillon, Nathalie Boulanger, Didier Lansiaux

► **To cite this version:**

Pascal Bouillon, Nathalie Boulanger, Didier Lansiaux. Aléas et enjeux de la création d'entreprise. Sciences de l'ingénieur [physics]. 1985. hal-01909871

HAL Id: hal-01909871

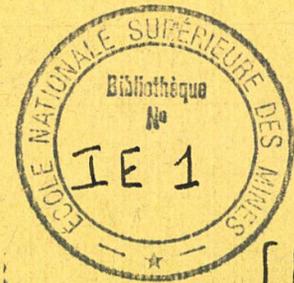
<https://minesparis-psl.hal.science/hal-01909871>

Submitted on 31 Oct 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Ecole Nationale Supérieure
des Mines de Paris**



[185]

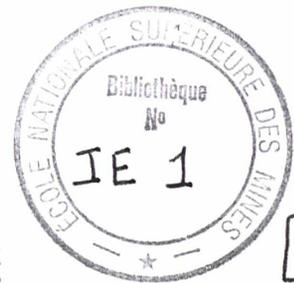
**ALEAS
ET ENJEUX
DE LA
CREATION D'ENTREPRISE**

**Consultation
sur place**

Juin 1985

**Mémoire de fin d'année de:
Pascal BOUILLON
Nathalie BOULANGER
Didier LANSIAUX
Ingénieurs des Mines**

**Ecole Nationale Supérieure
des Mines de Paris**



[185]

**ALEAS
ET ENJEUX
DE LA
CREATION D'ENTREPRISE**

**Consultation
sur place**

Juin 1985

**Mémoire de fin d'année de:
Pascal BOUILLON
Nathalie BOULANGER
Didier LANSIAUX
Ingénieurs des Mines**

Nous tenons à remercier tout particulièrement Monsieur JALLAS,
Secrétaire Général de L'Agence Nationale pour la Création d'Entreprise, qui
nous a apporté son soutien et ses conseils pendant la durée de ce mémoire,
ainsi que toutes les personnes qui ont accepté de nous rencontrer.

Résumé

Le but de ce mémoire est de décrire et d'analyser le phénomène création d'entreprise sous les angles macroéconomique (les enjeux de la création) et microéconomique (le créateur et les aléas de la création).

On constate ainsi que la création d'entreprise, porteuse de grandes espérances :

- régénération du tissu industriel
- création d'emplois
- innovation,

ne répond pas, pour l'instant, à ces attentes. En effet, le chiffre officiel des créations d'entreprises au sens juridique est de 100 000 pour 1984; par contre, selon nos estimations, le nombre de créations économiques est plutôt de l'ordre de 20 000. Les emplois ainsi créés, seraient, quant à eux, voisins de 60 000 .

Pourquoi un poids économique aussi faible ?

Parce qu'une typologie simplifiée sépare les entrepreneurs en deux catégories :

- le créateur légendaire, dont la réussite est éclatante
- le créateur artisan, qui va trimer toute sa vie, et dont l'entreprise restera modeste en taille et en résultats.

Ce deuxième type d'entrepreneur est très largement majoritaire. L'avenir des entreprises nouvellement créées est donc loin d'être aussi rose que l'on ne pourrait le croire.

Ainsi, en distinguant les différentes possibilités d'évolution des jeunes entreprises, on estime que 70% environ d'entre elles sont vouées à l'échec ou au semi-échec (qui consiste à se trouver, en permanence, sur la corde raide).

Le principal souci du créateur est donc d'éviter ces situations en améliorant la qualité de son projet.

Pour cela, il a avant tout besoin, pendant les premières années de la vie de l'entreprise, de conseils (parrainage, recours aux services extérieurs).

De plus, ce type d'action contribuerait à diminuer le taux d'échec et de semi-échec, et faciliterait de ce fait, le financement des nouvelles entreprises, qui relève pour l'instant, le plus souvent, du mécénat.

SOMMAIRE

Introduction	Page 1
<u>I) Ampleur du phénomène</u>	Page 3
a) Statistiques du C.E.P.M.E.	Page 3
b) Nombre de créations	Page 5
c) Les enjeux	Page 5
<u>II) Le créateur</u>	Page 7
a) Le créateur légendaire	Page 7
b) Le créateur artisan	Page 7
<u>III) Le devenir de l'entreprise</u>	Page 9
a) Le cas exemplaire	Page 9
b) Le rachat avec plus-value	Page 9
c) L'entreprise de petite taille, très rentable	Page 10
d) Le semi-échec	Page 10
e) L'échec	Page 10
<u>IV) Amélioration des projets</u>	Page 13
a) Le réseau national d'accueil	Page 13
b) L'aide au conseil	Page 13
c) Organismes conseillers	Page 13
<u>V) Le financement de la création</u>	Page 16
Conclusion	Page 19

ANNEXES

- 1) Enquête sur les entreprises créées en 1984 avec un capital supérieur à 1 MF

STATISTIQUES DU C.E.P.M.E.

- 2) Tableau des créations et des défaillances pour les années 1980 à 1984
- 3) Répartition des créations par région
- 4) Répartition des créations par capital
- 5) Les créations d'entreprises industrielles

AMPLEUR DU PHENOMENE

- 6) Extrait de l'étude 'Aspects de la démographie des entreprises' de l'A.N.C.E.
- 7) Enquête de l'A.N.V.A.R.
- 8) Extrait de la revue 'Banques' Juillet 1984
- 9) Extrait de l'étude n° 9 du Centre d'Etudes de l'Emploi
- 10) Un profil des créateurs, par le Centre d'Etudes de l'Emploi

PROFIL DU CREATEUR

- 11) Profil des créateurs d'entreprises:
 - * Profils extraits de l'étude 'Aspects de la démographie des entreprises' de l'A.N.C.E.
 - * Extrait de 'la création d'entreprise: un enjeu local' Notes et études de la Documentation Française n°4709 et 4710
- 12) Sondage du magazine 'Créez' : qui crée en 1985 ?

LE DEVENIR DE L'ENTREPRISE

13) Fiches des 6 entreprises citées dans le mémoire

AMELIORATION DES PROJETS

14) L' aide A.N.V.A.R. pour la création d'entreprise

15) Le Fonds Régional d'Aide au Conseil

16) Programme de formation de la C.C.I. de Grenoble

LE FINANCEMENT DE LA CREATION

17) Extrait d'une étude de la D.R.I.R. Centre

18) Le fonds national de garantie SOFARIS

19) Les différents modes de financement de la création

Aléas et Enjeux de la Création d'Entreprise

Les enjeux nationaux généralement reconnus de la création d'entreprise sont :

- * la régénération et la revitalisation du tissu industriel
- * la création d'emplois (les grandes sociétés n'en créant plus, il faut plus d'employeurs; le salut se trouve donc dans la création d'entreprise)
- * l'innovation

On entend également les discours suivants :

- * Steven Jobs, Renault, ont commencé dans leur garage !
- * 1% seulement des ingénieurs des grandes écoles créent leur entreprise, c'est un scandale !
- * l'épargne publique veut s'investir dans la création d'entreprise, mais les pouvoirs publics ne font rien pour faciliter cela.

Qu'en est-il exactement?

Remarquons tout d'abord que **la création d'entreprise** est une notion purement juridique (dépôt des statuts et inscription au greffe du tribunal de commerce) .

Cependant, la création d'entreprise est généralement entendue au sens économique, comme la création d'une nouvelle activité par une personne physique (et non morale).

Ceci exclut en particulier :

- * la création d'une filiale par un groupe
- * la reprise d'une société en difficulté sans changement d'activité
- * les changements de statut

D'autre part, le mot **entreprise** sous-entend un minimum d'organisation. Ceci écarte également :

- * les petits commerces
- * les professions libérales constituées en entreprise

Enfin, la création d'entreprise n'est pas un acte ponctuel dans le temps, mais un processus qui dure plusieurs années.

Nous nous référerons, dans la suite du mémoire, à cette notion de création économique (par une personne physique, avec un minimum d'organisation).

1) AMPLEUR DU PHENOMENE

a) Statistiques du C.E.P.M.E. (Annexes n°2, 3, 4 et 5)

Le nombre de créations économiques est difficilement mesurable. Par contre, celui des créations juridiques est assez bien connu, par l'intermédiaire des inscriptions au Registre du Commerce.

Le C.E.P.M.E., Crédit d'Équipement des Petites et Moyennes Entreprises, est l'organisme chargé de regrouper ces statistiques.

* Evolution du nombre annuel de créations juridiques

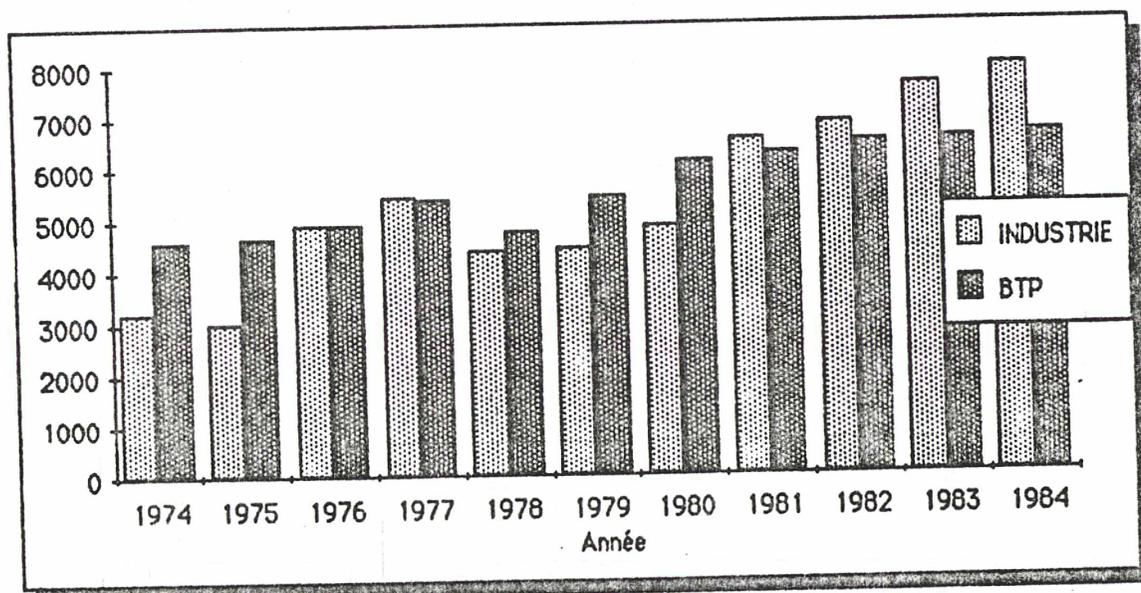
Le nombre annuel de créations juridiques n'est disponible qu'à partir de l'année 1980.

1980	: 73.551
1981	: 78.647 (+ 7 %)
1982	: 78.797 (+ 0,2 %)
1983	: 81.379 (+ 3,3 %)
1984	: 88.479 (+ 8,7 %)

Cette évolution est en partie due au nombre croissant des chômeurs créateurs :

9.200	en 1979
13.800	en 1980 (+ 50 %)
29.400	en 1981 (+ 113 %)
39.900	en 1982 (+ 36 %)
43.000	en 1983 (+ 8 %)

En ce qui concerne les entreprises industrielles et de B.T.P., on dispose de séries chronologiques plus longues.



Au vu de ces courbes, l'évolution du nombre de créations d'entreprises semble liée à celle de l'activité économique.

* Répartition en fonction du capital social (cf annexe n°4)

Le capital social des nouvelles entreprises est faible, puisque pour 1984 :

59,2 %	des entreprises ont un capital nul
36,2 %	ont un capital non nul inférieur à 100.000 F
4,4 %	ont un capital compris entre 100 KF et 1 MF
0,3 %	ont un capital supérieur à 1 MF.

* Répartition par secteur d'activité (cf annexe n°2)

La répartition par secteur d'activité pour 1984 est la suivante :

88 479 créations d'entreprises au Registre du Commerce

dont	53 %	dans le commerce
	20 %	dans les services
	9 %	dans l'industrie
	7,5 %	dans le B.T.P.
	6,5 %	dans l'hôtellerie-restauration
	3,5 %	dans un secteur indéterminé

* Entreprises industrielles (cf annexe n°5)

Enfin, en ce qui concerne les entreprises industrielles, elles se créent principalement dans des secteurs traditionnels :

20%	dans le secteur	imprimerie presse édition
17%	- - - - -	habillement
13%	- - - - -	bois et ameublement
8%	- - - - -	travail des métaux

pour seulement

3,6%	- - - - -	électronique
2,7%	- - - - -	instrumentation de précision
1,4%	- - - - -	informatique

b) Nombre de créations

Si, au chiffre du Registre du Commerce l'on ajoute les entreprises artisanales, inscrites au Répertoire des Métiers (en tenant compte des doubles inscriptions), on obtient un total de l'ordre de 100.000 créations d'entreprises pour 1984

Cependant, sont notées comme création d'entreprise,

- les restructurations, ne créant pas d'activité supplémentaire
 - ex: division d'une société en plusieurs
 - regroupement de plusieurs sociétés dans une holding
 - passage du statut d'établissement à celui d'entreprise
- les reprises d'entreprises, sans changement d'activité
- les changements de statuts
 - ex: changement de siège social, de raison sociale ou de capital
- les petits commerces

Il faut donc fortement réduire le chiffre officiel pour obtenir le nombre de créations effectives.

En effet, une bonne partie des créations dans le commerce sortent, comme nous l'avons précisé dans l'introduction, du cadre de notre mémoire.

Quant à l'écart entre création juridique et création économique, plusieurs études ont été menées par des Chambres de Commerce

(Rhône- Alpes : créations d'entreprises industrielles dans la région Rhône-Alpes en 1978 , et Midi- Pyrénées : recensement des créations d'entreprises ex-nihilo en 1977 pour les secteurs industriels et le B.T.P.), et par SOFARIS (création d'entreprises industrielles, article paru dans la revue Banque, cf annexe n° 8).

Il ressort de ces études, que le ratio création économique/création juridique est de l'ordre de 3 à 4.

(Pour les entreprises au capital supérieur à 1MF, ce ratio est égal à 8 (cf annexe n° 1))

On en tire les estimations suivantes:

20.000 créations effectives

dont **2.000 industrielles** (ratio de 4)

dont **200 innovantes** (estimation A.N.Y.A.R.)

c) Les enjeux

Les enjeux de la création d'entreprise sont également difficilement mesurables. En effet, aucune statistique nationale n'existe, les fichiers de l'INSEE, du SESSI, ou de l'UNEDIC ne comportant pas la date de création de l'entreprise. Aucun suivi n'est donc possible.

Les seules données disponibles ne concernent que de très petits échantillons (maximum 300 entreprises), qui sont donc fortement biaisés.

- ex: * dossiers primés par l'ANVAR (cf annexe n°7)
* étude du Centre d'Etudes de l'Emploi : dossier de recherches n°9 (cf annexe n°9)
* dossiers garantis par SOFARIS (cf annexe n° 8)
* enquête sur les entreprises au capital supérieur à 1 MF (cf annexe n° 1)

Etant donné les enjeux que l'on attribue généralement à la création d'entreprise, il est surprenant qu'aucune statistique macro-économique n'existe sur ce sujet.

Nous avons fait grossièrement les estimations suivantes :

* pour la valeur ajoutée créée par ces nouvelles activités, il nous est difficile d'avancer un ordre de grandeur.

* par contre, en ce qui concerne le nombre d'emplois créés:

. On estime que le taux de mortalité des entreprises, dans leurs 3 premières années, est de l'ordre de 30%:

- dossiers garantis par SOFARIS : taux d'échec de 25 % (cf annexe n° 8)
- dossiers primés par l'ANVAR : taux d'échec de 33 % (cf annexe n° 7)
- aspects de la démographie des entreprises de l'ANCE : taux d'échec de 25 % (cf annexe n°6)

. On estime également que 3 à 5 emplois sont créés en moyenne dans les 3 ans (plutôt 7 pour une entreprise industrielle)

- enquête du Centre d'Etudes de l'Emploi : 3 emplois créés (cf annexes n°9 et 10)

Un calcul rapide donne une estimation du nombre d'emplois ainsi créés annuellement :

$20.000 * 70\% * 4 = 56.000$ emplois créés , soit 3% du nombre de chômeurs.

On voit donc que la création d'entreprise n'est pas, à court terme, la panacée pour résoudre le chômage. En ce qui concerne le long terme, il est impossible d'avancer tout ordre de grandeur, étant donné le caractère récent de l'intérêt pour le phénomène création d'entreprise.

On peut expliquer de plusieurs façons le faible poids économique de la création d'entreprise :

- la forte proportion de projets artisanaux (cf Partie II)
- l'importance des taux d'échec ou de semi-échec (cf Partie III).

II) LE CREATEUR

Le projet de création, tel qu'il est habituellement conçu (création d'une nouvelle activité par une personne physique) repose avant tout sur son initiateur : **le créateur d'entreprise** .

Comme pour l'ampleur du phénomène création, il y a dans l'esprit de beaucoup une confusion des genres.

En effet, une typologie simplifiée distingue deux catégories d'entrepreneurs : le créateur légendaire et le créateur artisan, et le grand public, ainsi que les candidats créateurs n'en retiennent qu'une, la première.

a) Le créateur légendaire

La mythologie de l'entrepreneur fait la part belle à ces self-made men, qui, sortis du ruisseau, ont été animés du désir de fortune et de puissance.

Ces génies de l'entrepreneuriat sont très rares, mais on ne parle que d'eux.

Exemple : Citroën, Renault, Yves Rocher, Salomon, Seb, Moulinex, Leclerc...

Ces personnes dérangent : elles ont incroyablement réussi, ont bousculé les habitudes, tout en commençant de façon artisanale. Elles ont eu de la chance et surtout, elles ont eu la bonne idée au bon moment, c'est-à-dire au moment où les consommateurs étaient prêts. Enfin, cette idée correspondait plus à une évolution des habitudes de consommation qu'à une révolution.

Par exemple :

* Leclerc : les supermarchés représentent une nouvelle forme de vente, liée aux changements de mode de vie (utilisation de la voiture).

* Yves Rocher : utilisation des plantes (écologie) et début de la vente par correspondance.

* Moulinex et Seb: développement de l'électroménager au moment propice.

Cette catégorie d'entrepreneurs est atypique, ce qui entretient d'autant plus le mythe.

b) Le créateur artisan

Il représente l'écrasante majorité silencieuse des créateurs d'entreprises. Son entreprise est, et restera petite (moins de 10 salariés)

D'après l'enquête de Crééz (annexe n° 12), 75% des entreprises démarrent avec moins de 5 salariés et leurs créateurs ne prévoient pas de dépasser l'effectif de 10, dans les 3 ans qui suivent la création.

En effet, le créateur veut rester le seul maître à bord, et ne fait pas appel au monde extérieur, que ce soit en conseils ou en capitaux.

95 % des 80.000 créations enregistrées au registre du commerce ont un capital inférieur à 100.000 francs.

Il est au four et au moulin, et ne sera jamais un capitaine d'industrie, contrairement à son modèle mythique.

L'échantillon représentant ce type de créateurs étant important, on peut en dresser un portrait-robot (cf annexes n° 11 et 12).

C'est un homme, marié, âgé d'environ 35 ans, commerçant ou technicien ayant acquis un savoir-faire au cours de quinze années d'expérience professionnelle dans une PME. Ce n'est pas un innovateur (cf I-a). Il n'a que des notions sommaires en matière de gestion, comptabilité et finances. Si c'est un technicien, il connaît très bien son produit, mais rarement son marché, ce qui est susceptible de le conduire à l'échec (cf III-e). Sa femme travaille souvent avec lui, assumant les tâches de comptabilité et de gestion.

Ses motivations sont :

- * le besoin d'indépendance
- * une perturbation sociale (ex:mise au chômage, ou un déplacement géographique) qui joue le rôle de déclencheur.
- * le régionalisme (besoin de rester au pays)

Il va travailler 7 jours sur 7, 14 heures par jour, pour assurer le bon démarrage de son entreprise. Notons d'ailleurs que, pendant cette phase, ceci est le lot commun de tous les créateurs, y compris les génies de l'entrepreneuriat.

Mais, dans la majorité des cas (cf III-e), son entreprise est soit vouée à l'échec, soit difficilement viable: le combat pour la survie va se dérouler des années durant, pendant lesquelles le créateur va se dévouer corps et âme à son entreprise, sacrifiant toute vie extra-professionnelle. Il sera soumis quotidiennement à des pressions extérieures (relations avec les clients, banques, fournisseurs, administrations...) et il lui sera donc difficile d'avoir toute vision à moyen ou long terme.

En cas d'échec, il risque de perdre sa mise et plus (en effet, beaucoup de créateurs mettent leur patrimoine personnel en caution), et de perdre socialement la face (le droit à l'erreur n'est pas encore reconnu aux créateurs malchanceux).

Bref, ça peut lui coûter cher, ça n'est jamais facile et ça rapporte très rarement gros ! Pourtant, presque tous disent que si c'était à refaire, ils le referaient.

III) LE DEVENIR DE L'ENTREPRISE

Comme nous venons de le constater, l'avenir des entreprises nouvellement créées est loin d'être aussi rose qu'on ne l'imagine. Nous allons préciser ceci en distinguant les cinq grandes possibilités d'évolution de l'entreprise : le cas exemplaire, le rachat avec plus value, l'entreprise de petite taille très rentable, le semi-échec, et enfin l'échec.

a) Le cas exemplaire.

C'est le cas le plus souvent cité mais le plus rare. L'entreprise se porte bien, se développe rapidement et devient leader dans son domaine avec, à sa tête, toujours le même homme : c'est Yves ROCHER, SALOMON...

Ce cas est très rare, car les obstacles pour arriver à ce stade sont très nombreux comme on le verra par la suite.

D'autre part, les qualités nécessaires pour créer une petite entreprise sont très différentes de celles qu'il faut pour en diriger une grosse.

Il y a donc souvent des passages de relais entre plusieurs dirigeants successifs, qui correspondent chacun à une phase différente du développement de l'entreprise. (Du reste, les entreprises qui sont le fait d'un seul homme sont rarissimes).

C'est pour cette raison que le créateur d'APPLE, Steven JOBS, ne dirige plus son entreprise bien qu'il y travaille encore.

Ceci pourrait expliquer en partie la multi-création; en effet, certains entrepreneurs créent une petite entreprise qui marche bien mais qu'ils ne veulent pas développer pour plusieurs raisons :

- ils travaillent sur un créneau étroit,
- ils ne se sentent pas capables de maîtriser une structure plus importante.

Leur besoin d'entreprendre se traduit alors par la création d'autres petites entreprises dans des domaines voisins.

b) Le rachat avec plus value.

L'entreprise se développe rapidement. Dans certains cas, cette rapidité est due à une fuite en avant (vendre plus pour combler le trou de trésorerie, mais ceci augmente surtout le besoin en fonds de roulement et donc le trou de trésorerie).

Quoi qu'il en soit, l'entreprise dérange son environnement et a besoin de capitaux pour financer sa croissance. Elle est alors, dans certains cas, rachetée. (Le rachat, même avec plus-value, est souvent mal vécu par le créateur qui a le sentiment de perdre **son** entreprise).

Ainsi, NASA ELECTRONIQUE, grand distributeur de matériel vidéo et Hi-fi, a atteint, en trois ans, un chiffre d'affaires de 400 MF : l'entreprise a alors été rachetée par un groupe industriel qui continue à financer sa forte croissance (cf annexe n° 13).

c) Entreprise de petite taille, très rentable.

L'entreprise a choisi un créneau étroit, mais porteur, qui n'intéresse pas ses gros concurrents. Elle restera donc de petite taille mais sera rentable.

C'est le cas de MULTI-ELECTRONIQUE, entreprise rennaise de 30 personnes qui s'est spécialisée dans la gestion industrielle des codes à barres. Elle a fait passer son capital de 300 kf à 1300 kf en 3 ans par incorporation de bénéfices (cf annexe n° 13).

d) Le semi-échec.

L'entreprise survit mais est tout de même tombée dans un travers susceptible de la mener à l'échec (ces travers seront décrits dans la partie suivante). Elle est donc en permanence sur la corde raide et doit sa survie à la ténacité du créateur.

Cela représente environ 40% des cas.

Ainsi, l'entreprise E qui embouteille de l'eau de source, avait, au démarrage, sous-estimé les difficultés d'accès au marché. Elle a survécu grâce:

- aux apports de capitaux des actionnaires qui ont servi à combler les déficits des huit premiers exercices (en espérant que les suivants seraient bénéficiaires).
- aux qualités médicales de l'eau qui étaient inconnues au départ et qui ont permis une différenciation du produit (cf annexe n° 13)

e) L'échec.

L'échec correspond à une cessation d'activité ou à un rachat avec moins-value. Il concerne, on l'a vu, environ 30% des entreprises .

Les cas d) et e) représentent donc 70% des entreprises créées.

Cet échec a parfois des conséquences dramatiques pour le créateur (conséquences d'autant plus dramatiques que le créateur a laissé plus longtemps la situation se dégrader). En effet, beaucoup de chefs d'entreprise mettent en caution leur patrimoine et même éventuellement celui de leurs proches.

L'échec survient à différents stades du développement de l'entreprise pour plusieurs raisons :

- Mauvaise connaissance du produit ou du marché,
- Mauvaise adaptation du projet au créateur (sur-dimensionnement du projet),
- Incompétence du créateur, en particulier en gestion,
- Enfin, une nouvelle entreprise est toujours très fragile.

e1) Mise au point du produit et de sa production industrielle

Le premier stade, surtout pour des entreprises innovantes, est la mise au point du produit et de sa fabrication en série.

La durée de cette phase, pendant laquelle le chiffre d'affaires est nul, est souvent sous-estimée, ce qui peut entraîner la cessation d'activité.

C'est ce qui est arrivé à C. Cette société avait mis au point un nouveau type de radiateur constitué d'une grande plaque de céramique. Malheureusement, il s'est avéré très difficile de produire en grande série des plaques de la taille requise. L'entreprise, après plus de 5 ans de recherches, se trouve au bord du dépôt de bilan (cf annexe n° 13).

e2) Commercialisation.

La seconde étape consiste à s'établir sur son marché. Deux risques d'échec sont alors envisageables :

* Une mauvaise estimation du marché:

Beaucoup de créateurs d'entreprises industrielles omettent de faire une étude de marché croyant que leur produit va déclencher l'enthousiasme des consommateurs (cf annexe n° 12).

Ainsi, autour des années 1975, l'énergie solaire était très à la mode, et de nombreuses entreprises se sont lancées sur ce marché qui n'a jamais vraiment démarré.

* Une sous-estimation des difficultés d'accès au marché:

L'accès d'un nouveau produit sur un marché n'a rien d'automatique; cela suppose :

- des investissements supplémentaires pour se faire connaître,
- une période de démarrage durant laquelle les ventes sont faibles.

Le créateur de l'entreprise E (cf annexe n° 13), par exemple, pensait qu'il suffisait de mettre de l'eau de source en bouteille pour la vendre. C'était méconnaître le poids des grands (Evian, Vittel,...) qui ont :

- des prix de revient plus faibles,
- une bonne image de marque,
- un réseau de distribution national.

e3) Le poids des charges fixes

Au démarrage de l'entreprise, on l'a vu, il faut:

- mettre au point la fabrication,
- trouver des fournisseurs, en payant souvent le prix fort et au comptant,
- trouver des clients.

Durant ce laps de temps, l'entreprise utilise petit à petit son capital; la part des charges fixes est très élevée.

Pour amortir cette période difficile, beaucoup de créateurs commencent par travailler sur un marché de base qui les intéresse moins mais qui leur est directement accessible (il s'agit très souvent de sous-traitance).

D'autres, au contraire, ne parviennent jamais à sortir de cette phase critique car leurs charges fixes sont trop lourdes (sur-investissement, effectif trop important,...).

C'est le cas de NI, société de production de films vidéo. Pour démarrer le plus vite possible, elle a dû s'installer dans des locaux distincts de ceux qui avaient initialement été prévus. Les travaux d'installation des studios ont été, de ce fait, beaucoup plus importants. Après trois mois d'existence, les dirigeants essaient de trouver de nouveaux capitaux sous peine de cessation d'activité (cf annexe n° 13).

e4) Le point mort

Les entreprises qui franchissent cette étape parviennent ensuite au point mort (équilibre entre les charges et les recettes d'exploitation). Elles doivent alors faire face à deux nouveaux problèmes :

* Le trou de trésorerie

Durant cette phase, en effet, le phénomène s'accélère. Les ventes et la production augmentent. Le besoin en fonds de roulement suit, et la trésorerie chute. Or, cette notion de besoin en fonds de roulement est très mal maîtrisée par les créateurs qui ont tendance à le sous-estimer largement et donc à sous-estimer d'autant le trou de trésorerie atteint autour du point mort.

L'entreprise S. avait mis au point un micro-ordinateur qui a eu un gros succès au SICOB 1983: 450 commandes. Malheureusement, elle n'a pu y faire face, financièrement parlant, et a déposé son bilan un an plus tard (cf annexe n° 13).

* La réorganisation

Une fois atteint le régime de croisière, l'entreprise se réorganise. Il ne faut plus mettre en place mais gérer et le créateur doit s'adapter à ce changement de situation.

IV) AMELIORATION DES PROJETS

Lorsque l'on évoque l'aide à la création d'entreprise, on pense souvent à son financement : améliorer le système d'attribution des primes, attirer l'épargne publique vers la création ...

C'est mettre la charrue avant les boeufs. En effet, le principal problème des créateurs, on vient de le voir, est d'éviter l'échec ou le semi-échec (cas d et e).

Ils ont donc besoin de conseils pour mettre le maximum de chances de leur côté et, si nécessaire, pour cesser leur activité le moins mal possible.

Plusieurs types d'actions sont envisageables :

a) Le réseau A.N.C.E.

Tout d'abord, le créateur a besoin de trouver dans sa région un intervenant capable de le guider au milieu de la jungle des guichets (D.R.I.R., C.C.I., Préfecture, Tribunal de Commerce, Comité d'Expansion Economique, Conseil Régional, administration sociale et fiscale, investisseurs ...).

(Monsieur Vickery, de l'I.N.S.E.A.D., a dénombré dans une enquête 25 guichets dans la ville de Bordeaux)

Un réseau national d'accueil est d'ailleurs mis en place, en ce moment, par l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprise.

b) Aide au conseil

On peut également inciter les créateurs à recourir aux conseils extérieurs (étude de marché, étude technique ou financière, conseil juridique ...), en subventionnant en partie ces études.

L'A.N.V.A.R. a déjà institué ce type d'aide au conseil pour les entreprises innovatrices. L'aide peut aller jusqu'à 75% du montant total de l'étude (cf annexe n° 14).

Il existe également des Fonds Régionaux d'Aide au Conseil depuis cette année (cf annexe n° 15). Mais ils ne sont pas spécifiques aux créations d'entreprises et ne sont, pour l'instant, pas très connus.

c) Organismes conseillers

Enfin, il faut favoriser les organismes qui aident les créateurs à améliorer leur projet et à l'adapter à leurs aspirations.

C'est ce que font certaines Chambres de Commerce et de l'Industrie, des Clubs de Créateurs comme, par exemple, celui de l'Essonne (C.J.2.E), et quelques sociétés de financement comme SOFIREM.

c1) Les C.C.I.

Certaines C.C.I. s'intéressent de près à la création d'entreprise :

- En organisant des cycles de formation pour permettre à l'entrepreneur :

* d'évaluer son projet et de prendre conscience des difficultés qu'il présente,

* de combler ses lacunes

(un tel programme de formation vient d'être mis en place à la C.C.I. de Grenoble (cf annexe n° 16)).

- En conseillant directement les entrepreneurs qui le souhaitent, durant les premières années de la vie de l'entreprise. Ceci suppose qu'une même personne de la C.C.I. suive la nouvelle société le temps nécessaire.

- En aidant des clubs de créateurs à mener leurs initiatives de parrainage (mise à disposition de permanents, subventions...)

c2) Le C.J.2.E.

Le Club de Créateurs de l'Essonne a mis au point un système d'accueil des candidats créateurs qui fonctionne ainsi :

- Il débute par un stage de 4 jours qui a pour but de sensibiliser le créateur à ses lacunes, de façon à ce qu'il les comble.

Durant ce stage, il commence, avec les autres créateurs et avec les conférenciers, à évaluer son projet.

- Lorsque le candidat se décide à créer son entreprise, il peut demander la formation d'un groupe de parrainage. Ce groupe est constitué de 3 ou 4 personnes: anciens créateurs, membres de la C.C.I., banquiers ... Il se réunit au moins une fois par mois pour analyser la situation de l'entreprise et pour aider l'entrepreneur à résoudre ses problèmes.

Il est toutefois bien entendu que c'est toujours ce dernier qui décide.

Ce système, qui s'adresse à des personnes fermement décidées à créer leur entreprise, a obtenu de très bons résultats: en 4 ans, il y a eu 5 échecs sur 200 créations (dont une cinquantaine a bénéficié d'un groupe de parrainage), alors que les projets ne sont pas sélectionnés au départ.

Malheureusement il est difficilement généralisable car il repose sur le bénévolat et sur le dynamisme de son président.

D'autres organisations mènent des actions analogues : L'ETHIC (parrainage par un chef d'entreprise), Eure-Initiative, ou certaines pépinières d'entreprises (l'intérêt de ces dernières est d'ailleurs avant tout la fonction conseil).

c3) Sociétés de financement

Certaines sociétés de financement comme Sofirem (filiale des Charbonnages de France), chargées de (re)créer un tissu industriel dans une zone géographique donnée, interviennent, en particulier, en fonds propres dans des entreprises en création.

Elles se distinguent des sociétés de financement classiques, car elles prennent le risque de participer au conseil d'administration de la nouvelle entreprise malgré l'article 99 de la loi du 13 Juillet 1967, qui stipule, qu'en cas de liquidation de biens, elles peuvent être appelées en comblement de passif.

Ainsi, une même personne suit l'entreprise pendant les premières années de sa vie.

Ces types de conseils lui sont très utiles car ils sont, en général, prodigués par une personne expérimentée.

Y) LE FINANCEMENT DE LA CREATION

Bien que le financement ne soit pas le premier problème qui se pose aux créateurs, nous allons l'évoquer rapidement pour signaler que là encore, il y a deux types d'entreprises : celles qui intéressent les investisseurs privés, et les autres.

a) Les entreprises qui intéressent les investisseurs privés

Depuis quelques années, les pouvoirs publics ont essayé de favoriser l'investissement dans les entreprises en création en instituant, en particulier, un statut spécial pour les Sociétés de Financement de l'Innovation (transparence fiscale, fonds de garantie Sofaris (cf annexe n° 18), second marché...).

Ces sociétés se sont de ce fait multipliées et se trouvent confrontées à plusieurs difficultés: le risque de la création, la sortie, le manque de projets et les possibilités de participation à la vie de l'entreprise.

Ainsi, d'après notre enquête (cf annexe n° 1), il y a eu, en 1984, 24 créations ex-nihilo qui avaient un capital supérieur à 1MF.

2 d'entre elles seulement ont été financées par des S.F.I., 5 par d'autres investisseurs privés (banques d'affaires, compagnies d'assurance...).

* Le risque de la création

L'investissement dans des entreprises en création est très risqué. D'autre part, les plus-values envisageables en France sont plus faibles qu'aux U.S.A. car l'étroitesse relative du marché français réduit la croissance de ces nouvelles entreprises.

Ainsi les S.F.I., malgré l'existence d'un fonds de garantie, doivent, pour équilibrer leurs comptes, se tourner de préférence vers les entreprises en développement, dans lesquelles l'investissement est moins risqué.

* La sortie

Les financiers veulent en général récupérer leur mise dans les cinq ans. Jusqu'à l'ouverture du second marché, les clients potentiels étaient en majorité des industriels, ce qui effrayait souvent les créateurs et restreignait considérablement les possibilités de sortie.

Depuis l'apparition du second marché, une autre possibilité théorique existe. Reste à savoir si elle pourra être mise en pratique (cf Mémoire de P. MESSULAM et O. HERZ).

* Le manque de projets

On entend souvent dire, dans les milieux financiers:

Il y a un milliard de francs qui cherche à s'investir, mais il n'y a pas de bons projets.

Un bon projet doit avoir de nombreuses qualités:

- être industriel et innovant (type Silicon Valley)
- être présenté par une équipe complémentaire et de haut niveau
- avoir un fort potentiel de croissance (possibilité de sortie rapide)
- ne pas être trop risqué (cf § précédent)
- avoir un capital de départ important (le coût de gestion d'un dossier est de l'ordre de 100.000 francs et les investisseurs ne veulent pas dépasser, en général, 30% du capital).

De tels projets sont très rares : 20 par an environ

Ceci explique la citation précédente et la surenchère inquiétante constatée sur ces projets.

* Participation à la vie de l'entreprise

Enfin, l'individualisme des entrepreneurs et l'article 99 sur les défaillances d'entreprises que nous avons déjà évoqué, conduisent les S.F.I. à ne pas participer au conseil d'administration des sociétés qu'elles financent et à se comporter plus en investisseur financier qu'en partenaire actif .

b) Les autres entreprises

L'investissement en fonds propres dans les autres entreprises semble indispensable au vu d'une étude faite par la D.R.I.R. Centre sur les plans de financement de 45 entreprises (cf annexe n° 17), qui établit que:

- les concours publics représentent 50% de l'apport des actionnaires,
- le ratio emprunt / fonds propres est de 1,40
- les ressources ne couvrent que 97% des besoins, même en tenant compte d'une M.B.A. très forte (18% des besoins).

Néanmoins, cet investissement n'est pas rentable, ce qui se comprend aisément au vu des parties II et III .

Ainsi, les S.D.R. qui se sont lancées les premières dans ce métier ont fait leur bilan :

- Au total 168 millions de francs ont été investis
- Les pertes dues à des défaillances s'élèvent à 31,5 MF
- La durée de vie moyenne des participations est de 11 ans
- Sur cette durée de vie moyenne, le taux de rentabilité annuel est négatif.

L'apport en fonds propres extérieurs s'apparente donc au mécénat. Il est fait par l'Etat et par certains grands groupes industriels et ne peut pas, en l'état actuel des choses, attirer l'épargne publique.

* L'Etat

L'Etat intervient sous deux formes :

- Attribution de primes (cf annexe n° 19)
- Garantie d'une partie du risque (65%) pris par un investisseur (S.F.I., S.D.R., C.E.P.M.E ...) grâce au système Sofaris (cf annexe n° 18)

* Les grands groupes

Les grands groupes industriels comme ELF Aquitaine , C.D.F. , Usinor..., ont fondé des sociétés de financement (Sofrea, Sofirem, Sodinor...) pour recréer un tissu industriel dans les zones où ils ferment de gros établissements .

Ces différents types d'intervention sont le plus souvent réservés à des entreprises industrielles et subordonnés au nombre d'emplois créés ou au montant de l'investissement effectué.

Ceci induit quelques effets pervers tels que sur-investissement ou sur-embauche ce qui, on l'a vu, peut conduire au dépôt de bilan. En fait, il existe une seule prime spécifique à la création d'entreprise : la P.R.C.E.

Toutes les autres interventions décrites sont également valables pour des entreprises en développement et sont attribuées dans un but précis: création d'emploi, investissement ...

Or la création d'entreprise n'est qu'une des façons d'atteindre ces objectifs.

CONCLUSION

On attend actuellement beaucoup de la création d'entreprise, en espérant que ces nouvelles sociétés prendront le relais des grandes pour créer des emplois, innover, régénérer le tissu industriel...

Pour s'en convaincre, il suffit de constater, qu'à l'exception de la P.R.C.E., les primes affectables à la création d'entreprise ne lui sont pas spécifiques et sont fonction de la création d'emplois, du caractère innovant du projet, de l'impact sur le commerce extérieur ...

Autant d'objectifs qui sont également accessibles par des entreprises déjà existantes et surtout par elles .

En effet, on estime que les nouvelles entreprises ont créé environ 60.000 emplois en 1984 (soit 3% du nombre total de chômeurs).

Quant à la P.A.T., prime visant à favoriser la création d'emplois, elle a été attribuée pour 10 à 20% seulement à des entreprises en création.

Deux questions se posent alors:

Pourquoi le poids économique de la création d'entreprise est il si faible?

* Tout d'abord, la grosse majorité des créations sont artisanales: le créateur sera toujours seul maître à bord, avec, à sa disposition, peu de moyens (capital inférieur à 100.000 francs et souvent nul) et peu de salariés (moins de 10).

De plus, son entreprise est vouée, dans 70% des cas, à l'échec ou au semi-échec. Son problème principal ne sera donc pas de gagner de l'argent mais plutôt d'éviter d'en perdre. Pour cela, il aura surtout besoin de conseils, sous forme d'initiatives de parrainage ou de subventions pour recours aux services extérieurs.

* D'autre part, il y a très peu de projets d'envergure, c'est-à-dire susceptibles de connaître un fort développement.

De tels projets nécessitent en effet des fonds propres importants, de la créativité (avoir une idée nouvelle) et des compétences très variées: techniques, commerciales, en gestion et en finance...

Il est rarissime qu'une seule personne puisse disposer de tous ces atouts.

La création d'entreprise ne devrait donc plus être l'affaire d'un seul homme: LE CREATEUR, mais plutôt celle d'une EQUIPE, composée de dirigeants et de pourvoyeurs de capitaux (personnes physiques ou morales).

C'est d'ailleurs le cas des exemples les plus cités comme, par exemple, APPLE.

Pourquoi, compte tenu de son faible poids économique, la création d'entreprise est elle si populaire?

Tout d'abord ce phénomène est difficilement contrôlable, donc difficilement mesurable. Chacun doit, par conséquent, faire ses propres estimations (plus ou moins optimistes), sur l'importance de ce poids économique.

D'autre part, la création d'entreprise reste pour beaucoup le meilleur symbole de l'esprit d'entreprise, du dynamisme ...

L'aventure des héros de la création, comme celle des médaillés Olympiques ou des vainqueurs de l'Everest fascine et fait toujours rêver.

Elle est là pour rappeler que la fortune est à portée de la main pour qui ose saisir sa chance.

ANNEXES

ANNEXE N° 1 : Enquête sur les entreprises créées en 1984
avec un capital supérieur à 1 MF

Entreprises créées en 1984 avec un capital supérieur à 1 MF

Les 233 entreprises qui, selon le Bulletin Officiel d'Annonces Civiles et Commerciales (BODACC), se sont créées en 1984 avec un capital supérieur à 1 MF, ont fait l'objet d'une enquête téléphonique destinée à en préciser le profil.

En éliminant de l'échantillon les entreprises:

- qui n'ont pu être contactées (35),
- qui, existant antérieurement, ont été l'objet en 1984 d'une restructuration ou d'un simple aménagement juridique (31),
- qui n'avaient pas encore démarré au moment de l'enquête (5), ou qui avaient déjà cessé leurs activités (5),
- et enfin celles dont la publication au BODACC était erronée (18),

c'est finalement un ensemble de 139 entreprises qui ont été étudiées, se répartissant comme suit:

- 24 créations "ex-nihilo", au sens de création par une ou plusieurs personnes physiques agissant seules,
- 27 créations à l'initiative de personnes physiques, mais (au contraire de la catégorie précédente) avec la participation et l'appui d'entreprises existantes,
- 30 reprises,
- 58 filiales, créations à l'initiative d'une ou plusieurs personnes morales.

On peut dès à présent faire la double constatation suivante:

- en rapprochant les 233 entreprises de l'échantillon de base des quelques 88.479 entreprises ayant été inscrites au Registre du Commerce en 1984, on note la faible proportion (de l'ordre de 3 pour 1000) des entreprises se créant avec un capital supérieur à 1 MF; ceci constitue un élément supplémentaire montrant la relative médiocrité des fonds investis dans les affaires en création.

- en s'intéressant aux 24 créations ex-nihilo, on constate qu'elles ne représentent que 12% des 200 entreprises contactées.

Les éléments d'information obtenus auprès des dirigeants des entreprises permettent de tirer les enseignements globaux suivants:

a) Créations à l'initiative de personnes physiques

(entreprises relevant des deux premières catégories définies ci-dessus)

En moyenne, ces entreprises créent 15 emplois dans le courant de leur première année d'existence.

Leurs secteurs d'activité sont, par ordre d'importance:

- les industries de transformation (20%)
- l'industrie des loisirs (16%)
- la distribution (14%)
- les services (12%)
- les technologies de pointe (12%), entreprises de la seconde catégorie uniquement
- l'agro-alimentaire (8%)
- la chimie (8%)
- l'électronique / informatique (6%).

Ces entreprises sont relativement innovantes puisque 12 d'entre elles, soit 24%, ont un produit ou mettent en jeu un procédé comportant de l'innovation.

Quant à localisation géographique, la Région Parisienne (22%) puis le quart Sud-Est (20%) ont les faveurs des créateurs. Les régions de conversion (le Nord et l'Est, avec respectivement 10 et 4%) semblent en revanche boudées des créateurs.

La majorité d'entre elles (60%) ont un capital compris entre 1 et 2 MF. La répartition dans les autres tranches s'établit comme suit : 22% entre 2 et 5 MF, 12% entre 5 et 10 MF, et enfin 4% au-delà de 10 MF.

Près d'une entreprise sur deux (47%) a reçu une ou plusieurs primes de l'Etat.

- 20% d'entre elles ont par ailleurs un organisme à caractère public (IDI, IRP, SDR,...) comme actionnaire
- 10% ont une société de financement de l'innovation à leur capital
- 30% ont reçu l'appui d'investisseurs privés autres (banque d'affaire, compagnie d'assurance,...)

b) Reprises

On a dénombré 30 reprises d'entreprises, dont 6 par les salariés, 10 par d'autres personnes physiques, et les 14 restantes par des personnes morales.

On constate qu'une entreprise sur deux ayant fait l'objet d'une reprise exerce son activité dans le domaine des industries de transformation; les autres secteurs significativement représentés, avec chacun 10%, sont la distribution et l'industrie des loisirs.

Ces entreprises ont une répartition sur le territoire national plus uniforme que les créations ex-nihilo examinées précédemment: l'Ouest et le quart Sud-Est dominant légèrement, avec respectivement 23 et 20% des implantations, devant le Nord et la Région Parisienne (17% chacune).

Pour le montant du capital, en revanche, la répartition par tranche est très proche de celle constatée pour les créations ex-nihilo :

- 57% des entreprises se situent dans la tranche 1 à 2 MF,
- 33% - - - - - 2 à 5 MF,
- 7% - - - - - 5 à 10 MF,
- 3% - - - - - -10 MF et plus.

Notons enfin que 12 d'entre elles, soit 40%, ont bénéficié d'aides de l'Etat.

c) Filiales

Près de 40% des filiales ont une activité de service, et 20% d'entre elles sont des entreprises de commerce et de distribution; les secteurs industriels, qui étaient apparus comme dominants pour les créations ex-nihilo et les reprises, sont ici sensiblement moins représentés (7%).

Elles sont, à 65%, localisées en Région Parisienne. Les autres régions relativement concernées sont le quart Sud-Est et l'Ouest avec respectivement 15 et 7%.

Le capital des filiales est, d'une manière générale, d'un niveau plus élevé que celui des créations ex-nihilo et des reprises : 32% des filiales ont un capital supérieur à 5 MF (dont 16% supérieur à 10 MF), contre respectivement 16% et 10% pour les créations ex-nihilo et les reprises.

STATISTIQUES DU C.E.P.M.E.

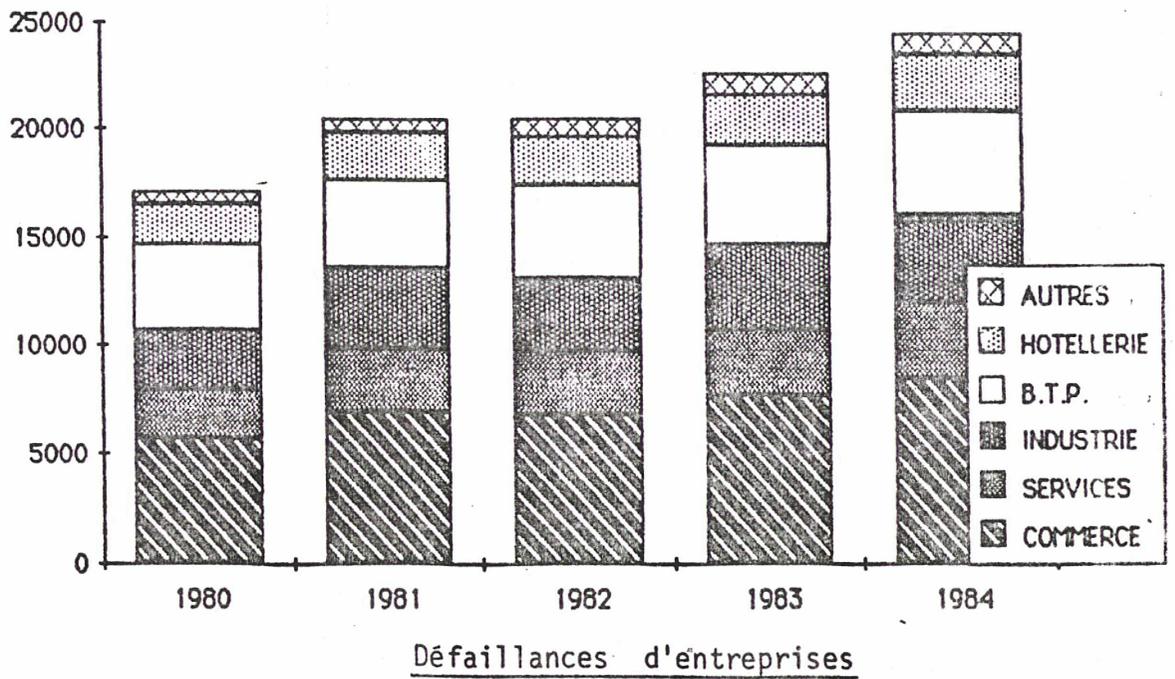
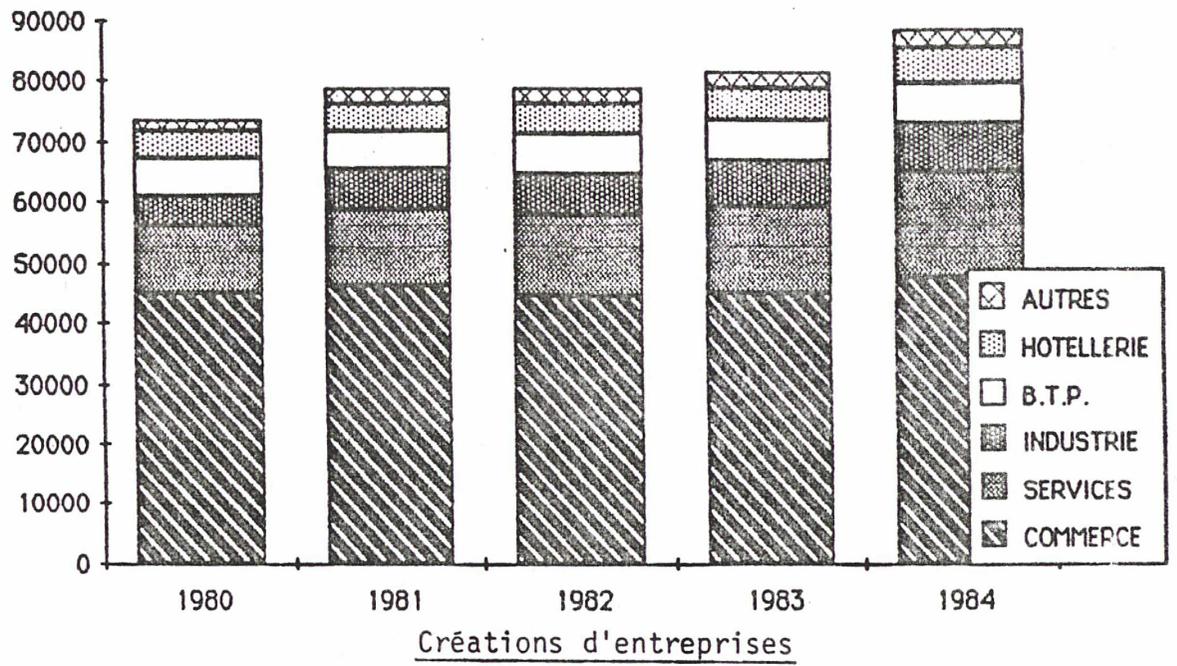
Annexe n° 2 : Tableau des créations et des défaillances
pour les années 1980 à 1984

Annexe n° 3 : Répartition des créations par région

Annexe n° 4 : Répartition des créations par tranche de capital

Annexe n° 5 : Répartition des créations d'entreprises industrielles
par code A.P.E.

ANNEXE N° 2

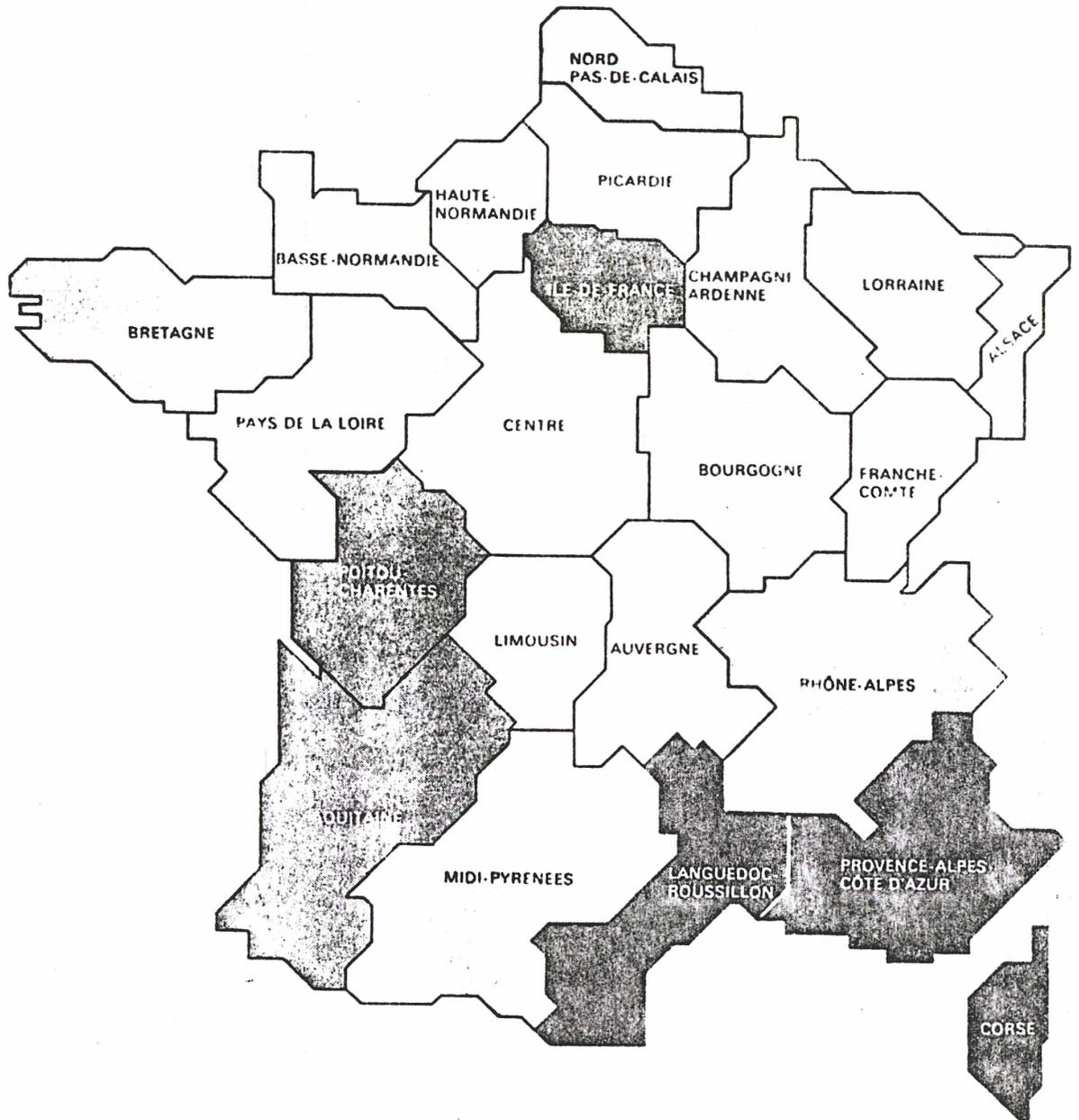


VENTILATION PAR REGION :

Ensemble des secteurs.

ANNEES	TOTAL ANNUEL				Taux de création en 1984 (%)
	1981	1982	1983	1984	
1. Ile-de-France	19.721	20.172	20.829	24.156	10,6
2. Champagne-Ardenne	1.355	1.331	1.343	1.350	5,5
3. Picardie	1.706	1.584	1.716	1.872	6,5
4. Haute-Normandie	1.774	1.343	1.371	1.660	5,2
5. Centre	2.524	2.138	2.455	2.458	5,3
6. Nord	3.720	3.480	3.965	3.713	5,8
7. Lorraine	2.201	2.001	2.137	2.172	5,6
8. Alsace	1.468	1.331	1.495	1.753	5,4
9. Franche-Comté	1.189	1.080	1.142	1.194	6,1
10. Basse-Normandie	1.731	1.848	1.839	2.111	7,7
11. Pays-de-la-Loire	3.275	3.528	3.576	3.942	6,2
12. Bretagne	3.005	3.256	3.362	3.272	6,2
13. Limousin	765	779	721	784	4,4
14. Auvergne	1.299	1.388	1.353	1.478	5,1
15. Poitou-Charentes	2.498	2.498	2.404	2.799	9,1
16. Aquitaine	4.101	4.149	4.307	4.635	7,6
17. Midi-Pyrénées	3.352	3.445	3.377	3.654	7,1
18. Bourgogne	1.662	1.604	1.700	1.679	5,2
19. Rhône-Alpes	7.442	7.415	7.748	8.077	6,7
20. Languedoc-Roussillon	4.496	4.688	4.914	5.320	12,7
21. Provence-Côte-d'Azur	8.717	9.077	8.974	9.704	9,1
22. Corse	646	662	651	690	14,7
				MOYENNE	7,7

Extrait de "Aspects de la démographie des entreprises"



Taux de création des entreprises commerciales en 1981
Immatriculations au registre du commerce/Nbre d'entreprises au 1/1/1982
(SIRENE)

Moyenne nationale: 6,5%

- de 5% □
 5 à 6,4% □

6,5 à 8% ■
 + de 8% ■

ANNEXE N° 4 : Répartition des créations par tranche de capital

VENTILATION PAR TAILLE D'ENTREPRISE : industrie + B.T.P.

ANNEES	PAS DE CAPITAL (1)					CAPITAL SOCIAL < 100 KF					DE 100 KF A 1.000 KF					CAPITAL SOCIAL > 1.000KF				
	1980	1981	1982	1983	1984	1980	1981	1982	1983	1984	1980	1981	1982	1983	1984	1980	1981	1982	1983	1984
TOTAL ANNUEL	3.682	3794	3777	3771	3671	6644	8250	8683	9260	9710	564	684	804	968	1097	91	81	81	81	93

VENTILATION PAR TAILLE D'ENTREPRISE : commerce + autres services + hôtellerie-restauration

TOTAL ANNUEL	44775	45305	44518	45605	48388	14566	16776	16633	17147	20060	1141	1211	1560	1891	2285	138	105	100	91	116
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	----	-----

VENTILATION PAR TAILLE D'ENTREPRISE : ensemble des secteurs

TOTAL ANNUEL	48541	49260	48495	49530	52361	22845	27026	27373	28336	31995	1915	2154	2723	3309	3882	250	207	206	195	241
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----	-----

(1) Entreprises en non personnel

Ventilation par secteur

	1983			1984		
	Nombre de créations	%	Rang	Nombre de créations	%	Rang
<u>SECTEURS SECONDAIRES</u>						
14. Production de minéraux divers	6	0,08	38	7	0,09	38
15. Production de matériaux de construction et de céramique	187	2,47	10	183	2,30	11
16. Industrie du verre	42	0,55	27	53	0,67	22
17. Industrie chimique de base	94	1,24	17	83	1,04	18
18. Parachimie	82	1,08	19	90	1,13	17
19. Industrie pharmaceutique	25	0,33	32	20	0,25	31
20. Fonderie	13	0,17	37	12	0,18	36
21. Travaux des métaux	631	8,34	3	612	7,70	3
22. Fabrication de machines-agricoles ..	43	0,57	26	49	0,15	24
23. Fabrication de machines-outils	69	0,91	21	50	0,63	23
24. Production d'équipement industriel .	328	4,33	7	405	5,09	7
25. Fabrication de matériel de maintenance, de matériel pour les mines, la sidérurgie, le génie civil.....	60	0,79	23	45	0,57	25
26. Industrie de l'armement	0	0,00	40	2	0,02	39
27. Fabrication de machines de bureau et de matériel de traitement de l'information	63	0,83	22	110	1,38	14
28. Fabrication de matériel électrique .	212	2,80	9	193	2,43	10
29. Fabrication de matériel électronique ménager et professionnel.....	277	3,66	8	288	3,62	8
30. Fabrication d'équipement ménager ...	31	0,41	30	19	0,24	32
31. Construction de véhicules automobiles	87	1,15	18	72	0,91	20

ANNEXE N° 5 : Répartition des créations d'entreprises industrielles par secteur d'activité (code A.P.E.E.)

	1983			1984		
32. Construction navale	44	0,58	25	33	0,41	29
33. Construction aéronautique	23	0,30	33	18	0,23	34
34. Fabrication d'instruments et matériels de précision	171	2,26	12	214	2,69	9
35. Industrie de la viande	109	1,44	15	83	1,04	18
36. Industrie laitière	28	0,37	31	17	0,21	35
37. Fabrication de conserves	71	0,94	20	45	0,56	25
38. Boulangeries industrielles	21	0,28	35	25	0,31	30
39. Travail du grain	57	0,75	24	34	0,43	28
40. Fabrication de produits alimentaires divers	105	1,39	16	107	1,35	16
41. Fabrication de boissons et alcools	22	0,29	34	19	0,24	32
42. Transformation du tabac	1	0,01	39	1	0,01	40
43. Industrie des fils et fibres artificiels et synthétiques	0	0,00	40	1	0,01	40
44. Industrie textile	181	2,39	11	144	1,81	13
45. Industrie du cuir	114	1,50	14	108	1,36	15
46. Industrie de la chaussure	41	0,54	29	38	0,48	27
47. Industrie de l'habillement	1168	15,43	2	1361	17,12	2
48. Travail mécanique du bois	458	6,05	6	535	6,73	5
49. Industrie de l'ameublement	536	7,08	4	478	6,01	6
50. Industrie du papier et du carton ..	42	0,55	27	69	0,87	21
51. Imprimerie, presse, édition	1450	19,16	1	1566	19,70	1
52. Industrie du caoutchouc	19	0,25	36	8	0,10	37
53. Transformation des matières premières	153	2,02	13	158	1,99	12
54. Industrie diverses	505	6,67	5	592	7,45	4
TOTAL	7565	100,00		7947	100,00	

AMPLEUR DU PHENOMENE

- Annexe n° 6 : Extrait de l'étude de l'A.N.C.E.
"Aspects de la démographie des entreprises"
- Annexe n° 7 : Enquête de l' A.N.V.A.R. sur les entreprises
primées au Salon de Tarbes
- Annexe n° 8 : Extrait de la revue "Banques" de Juillet 1984
- Annexe n° 9 : Extrait de l'étude n°9 du Centre d'Etudes de l'Emploi
- Annexe n°10 : "Profil des créateurs d'entreprises" par le
Centre d'Etudes de l'Emploi

ANNEXE N° 6 : Extrait de l'étude "Aspects de la démographie des entreprises" de l'A.N.C.E.

Evaluation du taux de mortalité infantile

Diverses enquêtes partielles apportent des informations sur le taux d'échec des entreprises nouvelles.

L'enquête du CNME

Dix ans après leur création, le CNME a analysé l'échéancier et les causes de disparition de 256 entreprises créées en 1969 (1).

En 1979, 159 poursuivaient leur activité, 97 soit 38 % avaient disparu.

L'échéancier des disparitions était le suivant :

- 1^{re} année: 10 %
- 2^e année: 5 %
- 3^e année: 3,5 %
- 4^e année: 4,5 %
- 5^e année: 1,5 %

Le risque de disparition est maximal au cours des 4 premières années.

L'analyse du risque selon le montant des fonds propres des entreprises apporte également quelques renseignements :

- le risque de disparition des SARL est toujours supérieur à celui des SA sauf pour les SA âgées de plus de 3 ans;
- le risque d'échec au cours de la première année est deux fois plus élevé pour les SARL que pour les SA.

Quelques données régionales

Les CRCI du Nord-Pas-de-Calais et de Rhône-Alpes ont réalisé un suivi des entreprises créées dans leur région.

Nord-Pas-de-Calais

L'enquête concernait l'agglomération de Lille-Roubaix-Tourcoing et portait sur 155 entreprises créées en 1980.

En décembre 1982, 24 % des entreprises n'existaient plus.

Le taux d'échec était variable selon les secteurs :

- 11 % pour l'industrie;
- 29 % pour les services;
- 40 % pour le BTP.

Rhône-Alpes

L'enquête a porté sur 299 entreprises à caractère industriel créées en 1978.

Au 31 décembre 1980, on constatait que 69 entreprises avaient disparu soit un taux d'échec égal à 23 % 2 à 3 ans après leur création.

Enquête sur les chômeurs créateurs d'entreprises

Une enquête, réalisée en 1982 par le ministère de l'Emploi, a permis de cerner le taux de maintien ou d'échec des entreprises créées par les chômeurs bénéficiaires de l'aide aux chômeurs créateurs d'entreprises.

Au bout d'une année, le taux de disparition de ces entreprises serait égal à 15 %.

Ces données doivent cependant être considérées avec prudence, une part non négligeable des créateurs enquêtés n'ayant pas répondu au questionnaire. Une enquête complémentaire réalisée auprès de six départements montre que le taux d'échec serait égal à 33 %.

Conclusion

La confrontation de ces différents résultats permet de cerner assez précisément le taux de mortalité des entreprises industrielles.

La première année, ce taux d'échec serait d'environ 10 %; au bout de 3 ans, environ 20 % des entreprises auraient failli.

Le BTP et le secteur des services connaîtraient un à deux ans après leur création des taux d'échec très supérieurs à l'industrie (40 % pour BTP, 29 % pour les services).

La mortalité infantile est donc un phénomène qui touche une proportion encore trop importante de jeunes entreprises.

Variable selon les secteurs d'activité et le montant des fonds propres des entreprises, cette mortalité tient à des raisons à présent bien connues, dont deux essentielles :

- le manque de cohérence entre le projet du créateur et le créateur lui-même;
- l'insuffisance des capitaux permanents de l'entreprise tant au démarrage de l'entreprise, que dans sa phase de première croissance.

Pour mémoire, nous rappelons dans le tableau suivant les chiffres "officiels" des créations et défaillances d'entreprises. Etant donné les multiples défauts déjà signalés de ces statistiques, ces chiffres sont à considérer avec prudence.

(1) Bulletin CNME n° 84 - 2^e trimestre 1979 - CNME (Comité national des membres de l'Etat)

ANVAR

ANNEXE N° 7

Enquête de l'A.N.V.A.R. sur les entreprises primées au Salon de Tarbes

L'ANVAR a effectué une petite étude sur les créateurs d'entreprise exposés au Salon de Tarbes en 1980, et ayant bénéficié d'une aide à l'innovation.

Cet échantillon, sélectionné, rappelons-le par les Délégués Régionaux, représentait 41 entreprises, pour un montant d'aide de 3,4 MF.

Les résultats nous montrent que la tendance a été inversée : les statistiques courantes montrent que dans un délai de 3 ans, 2/3 à 3/4 des entreprises créées disparaissent.

Or, sur cet échantillon, 2/3 des entreprises sont encore en vie, 5 ans après.

Plus précisément, il apparait que :

- 14 entreprises ont déposé leur bilan ou cessé leur activité.
- 13 entreprises vivent toujours, sans connaître toutefois une expansion très forte (en général quelques salariés),
- 14 entreprises ont connu un fort développement.

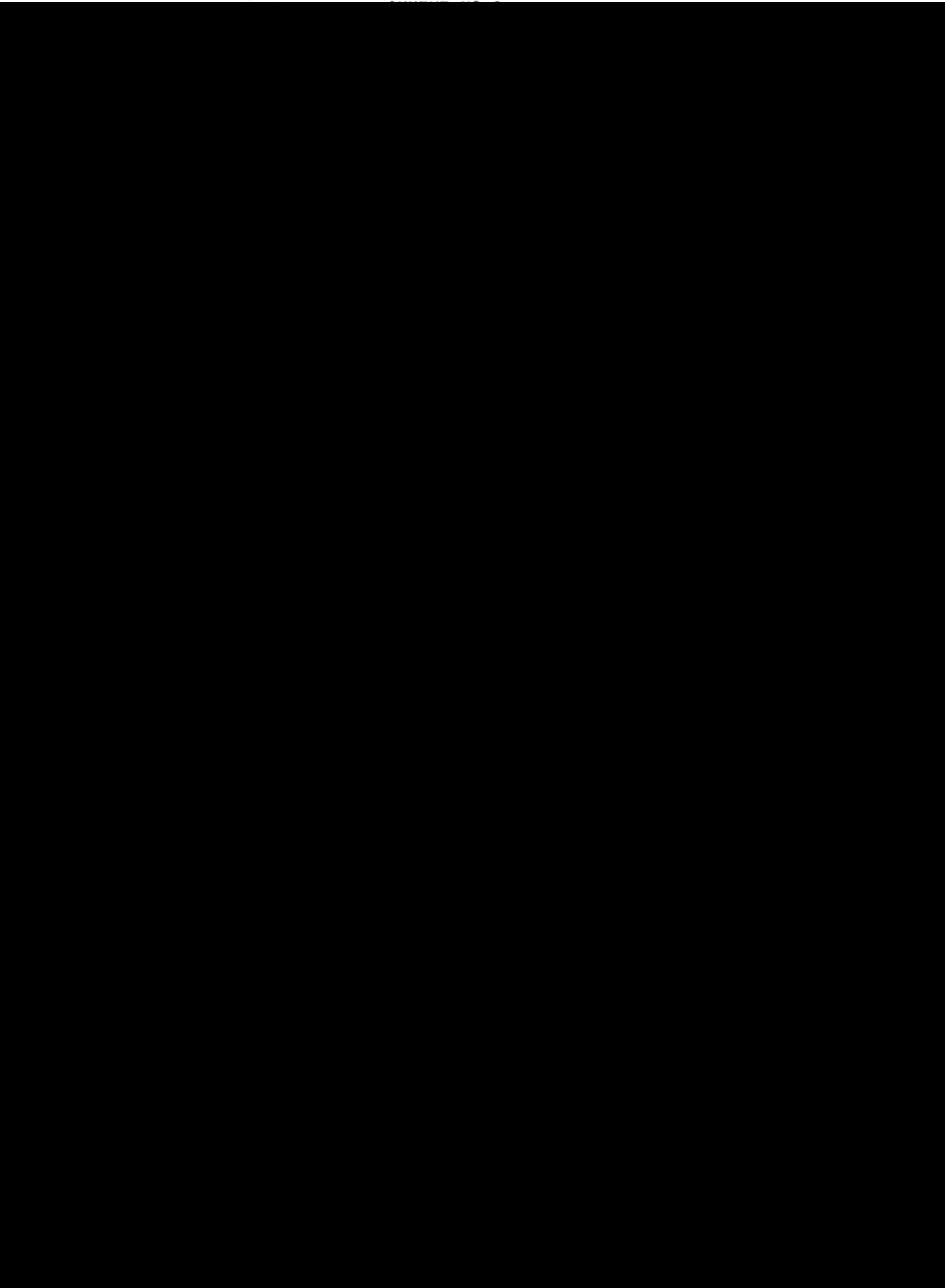
CREATION D'ENTREPRISES AIDEES

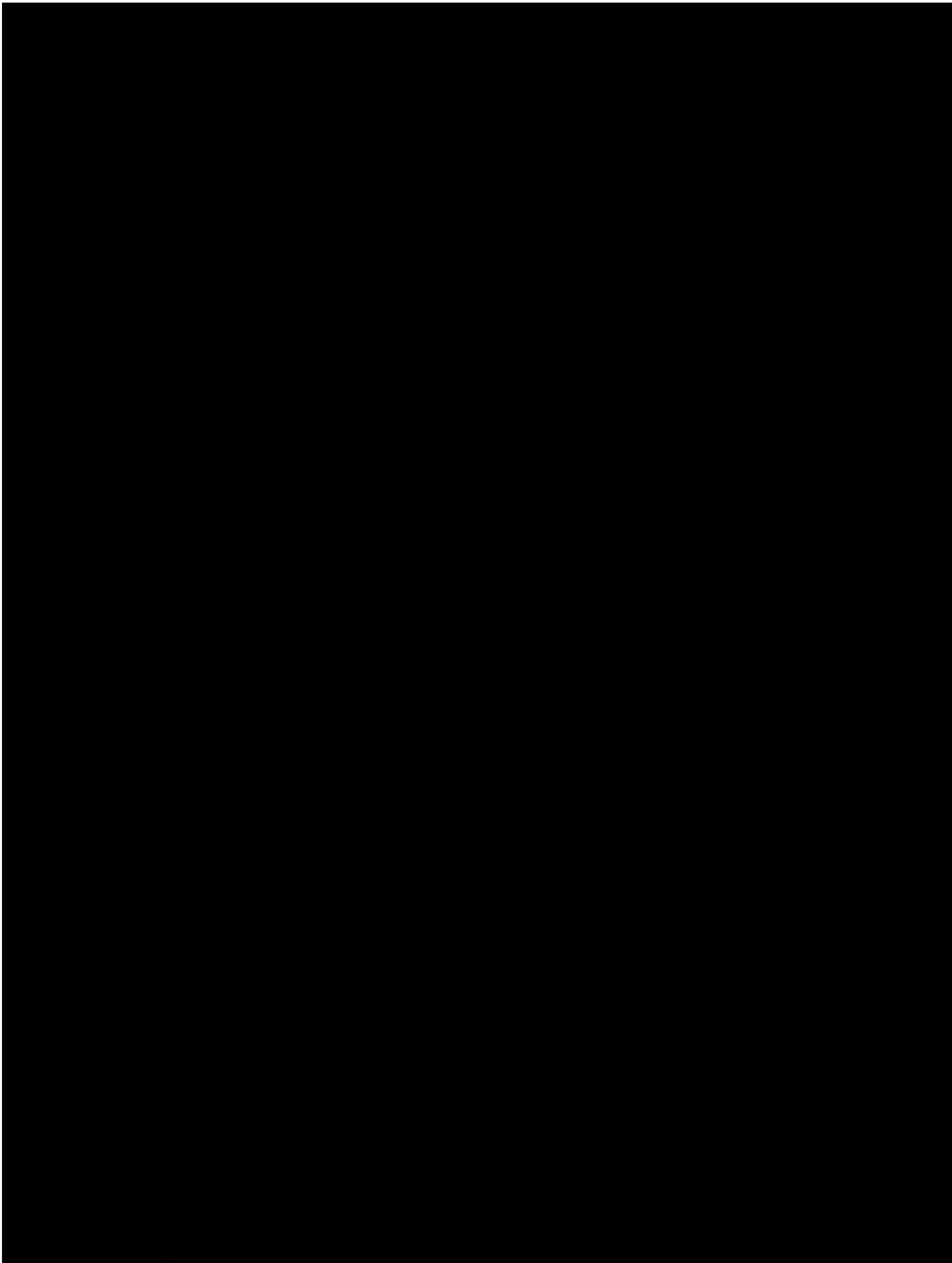
A L'ISSUE DU SALON DE TARBES

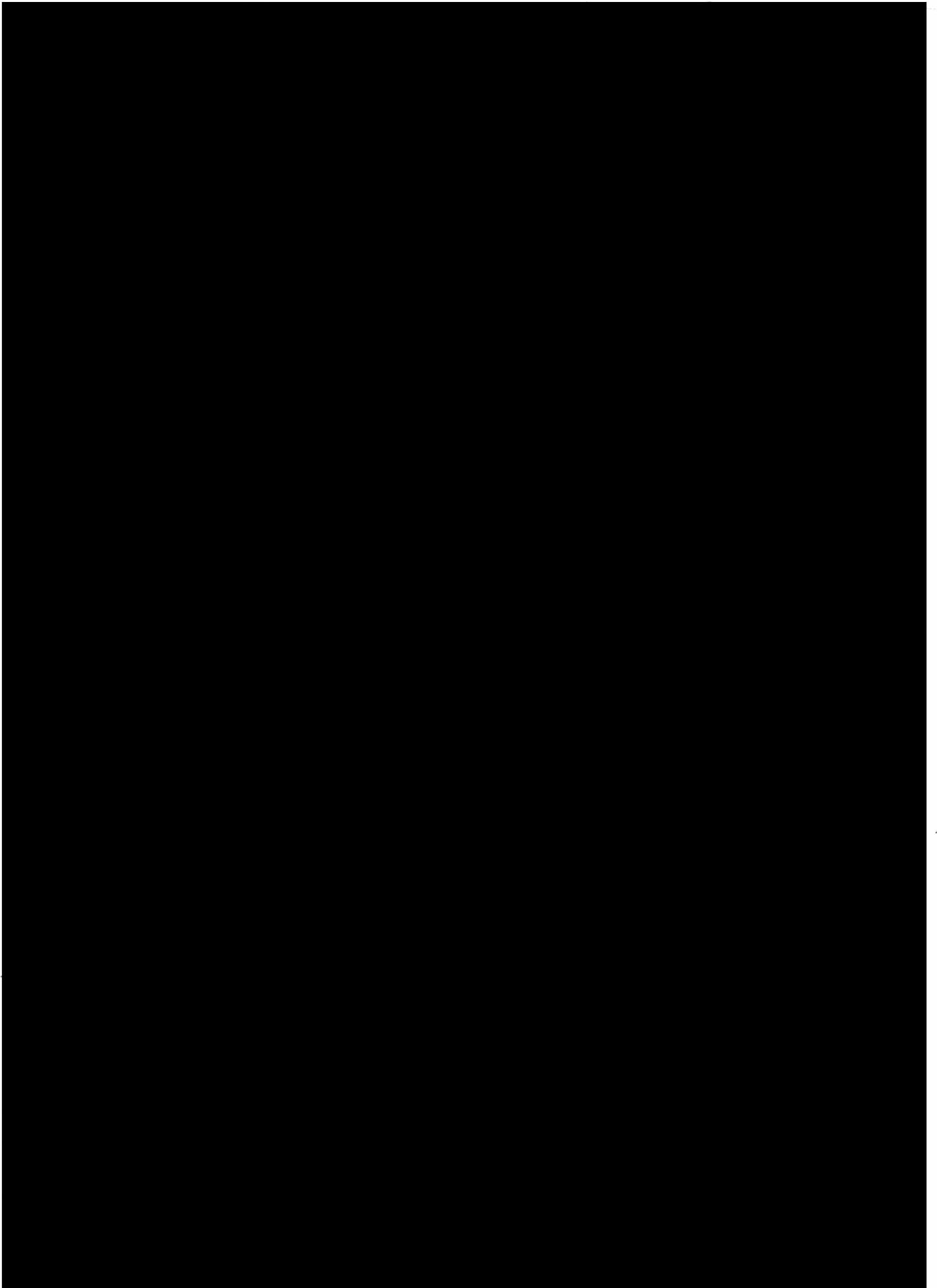
<u>Région</u>	<u>Société</u>	<u>Activité</u>	<u>Effectif</u>	<u>C.A. annuel</u> (approximatif)
Alsace	DANGEL	Transformation de véhicules de série en véhicule quatre roues motrices	47	20 MF
Centre *	CABLELEC	Fabrication d'armoires électriques		
Haute-Normandie	RUBALIN	Transformation du lin pour emploi en filature (avec d'autres fibres)	20	13 MF
Languedoc- Roussillon	OCCITANE DE CONSTRUCTION METALLIQUE	Fabrication d'échelles d'échafaudage (techniques de magnéto-formage)		
Nord-Pas-de-Calais **	DILOR	Spectromètre Raman	25	6 MF
	VIERSTRAETE	Machines de commande numérique pour découpe de grosses pièces		
Rhône-Alpes	EXTRAMET (S.R.C.)	Métallurgie-chimie	18	6,2 MF

* Les 3 cas du Centre ont eu un bon développement, bien terminé leur premier programme et bénéficié d'une nouvelle aide en 1982 (sociétés CABLELEC, 3C, AUDIOANALYSE)

** 4 cas sur 6 connaissent un bon développement : il faut ajouter aux 2 cités MICROPROSS et HDG LA TUILE SOLAIRE



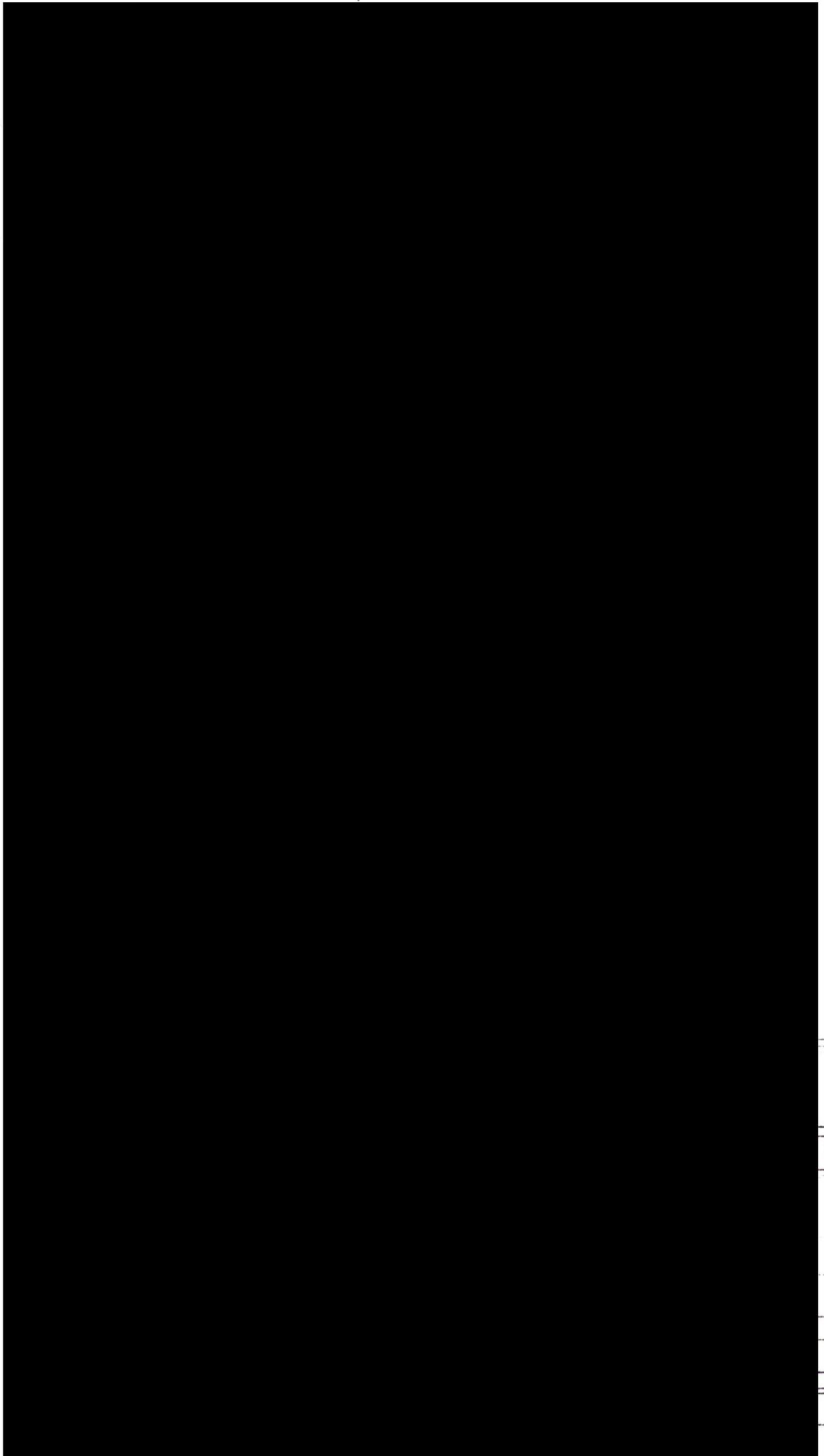




ANNEXE N° 9 : EXTRAIT DE L'ETUDE DE F. DOSSOU
CENTRE D'ETUDES DE L'EMPLOI
RECHERCHE N° 9

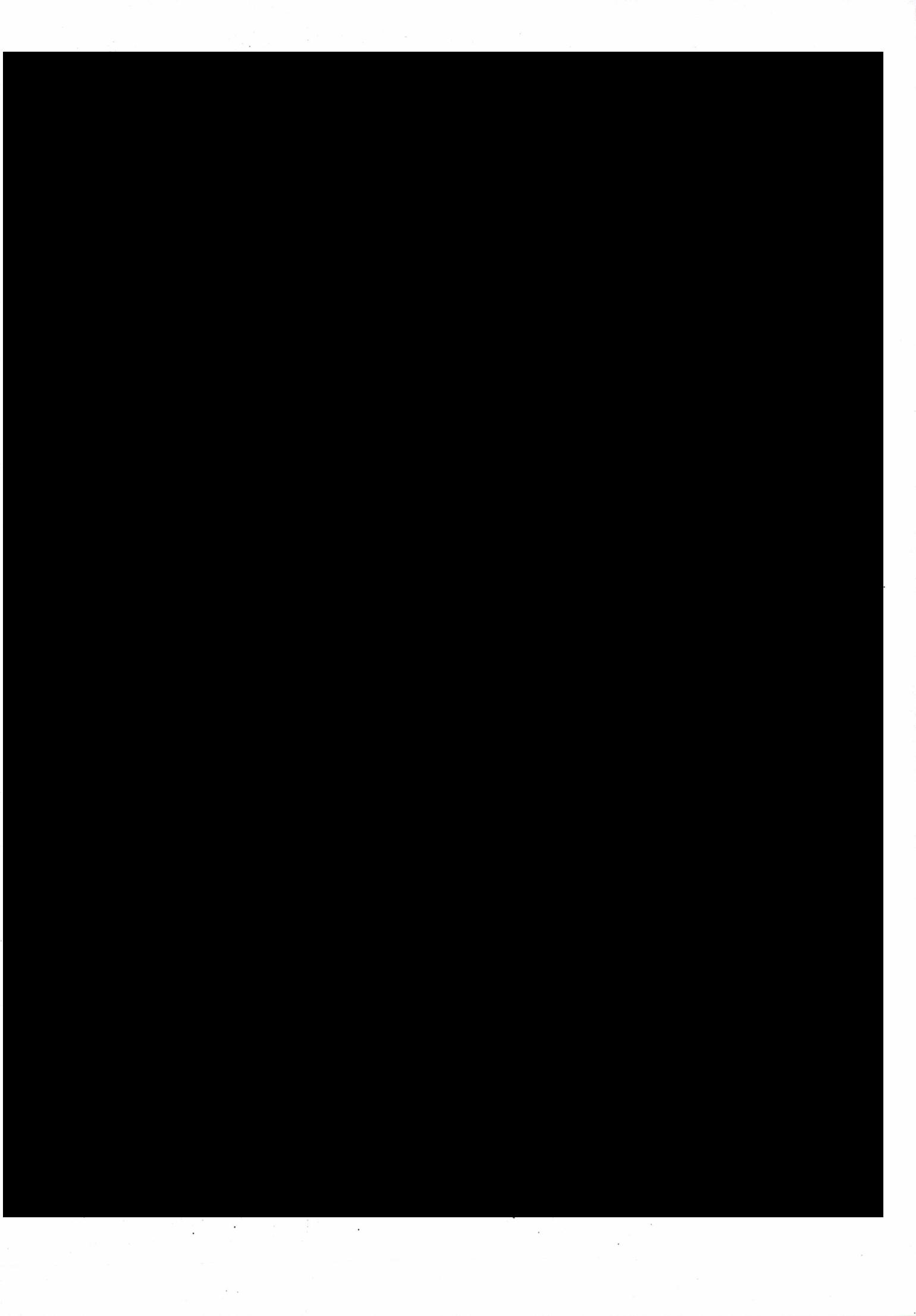
L'entreprise existe : emplois créés et prévisions

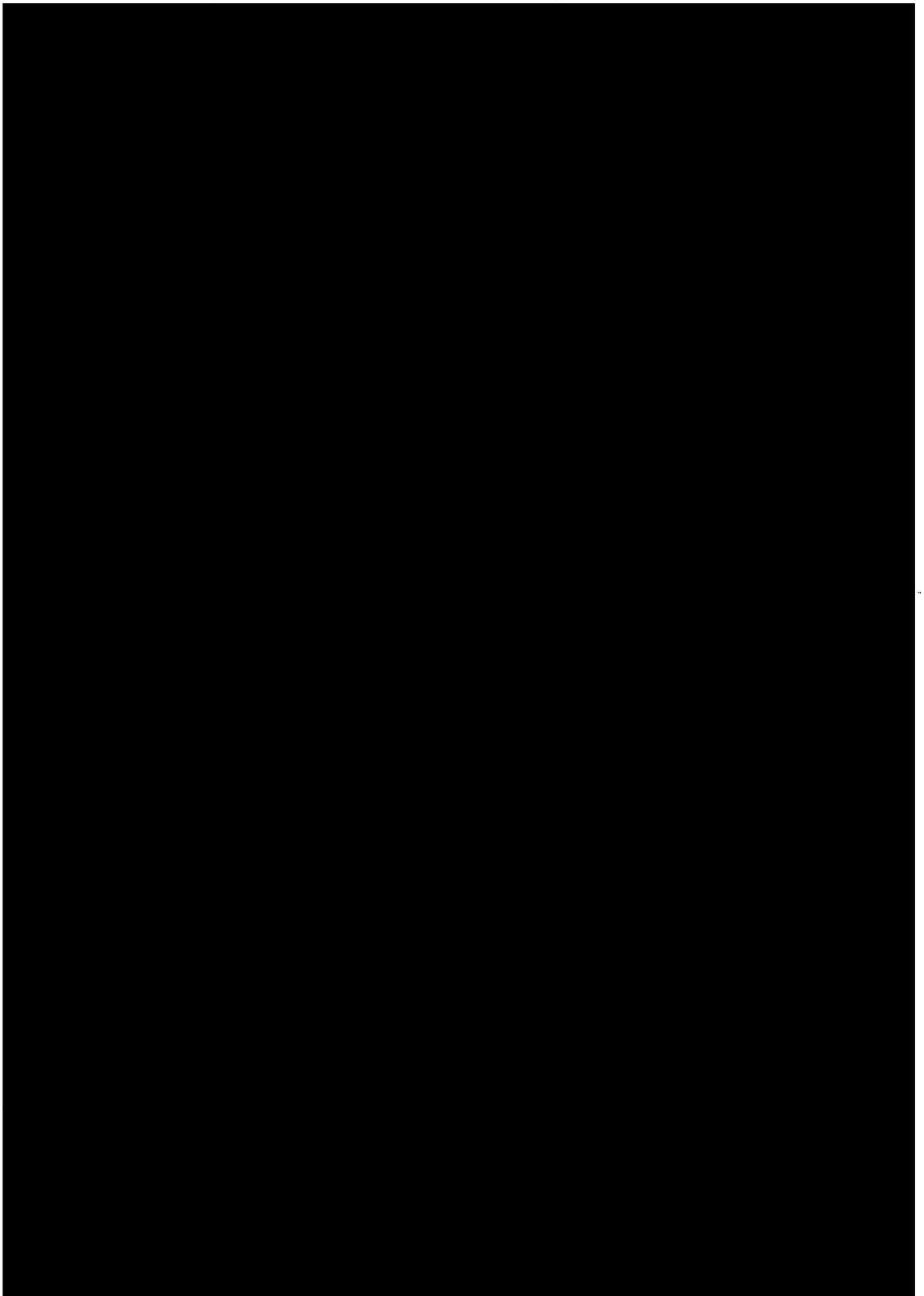
Echantillons	Entreprises (N)	Enquêtés (N)	Emplois créés		Prévisions	
			N	en moyenne	N	en moyenne
ACOFREL	19	35	125	6,6	57	3,0
ESPACE	15	15	16	1,1	11	0,7
ASSEDIC-Lyon	350	355	1071	3,06	484	1,4
CESI	74	76	164	2,2	79	1,1
ANCE	20	20	99	5,0	48	2,4
Total	478	501	1475	3,1	679	1,4

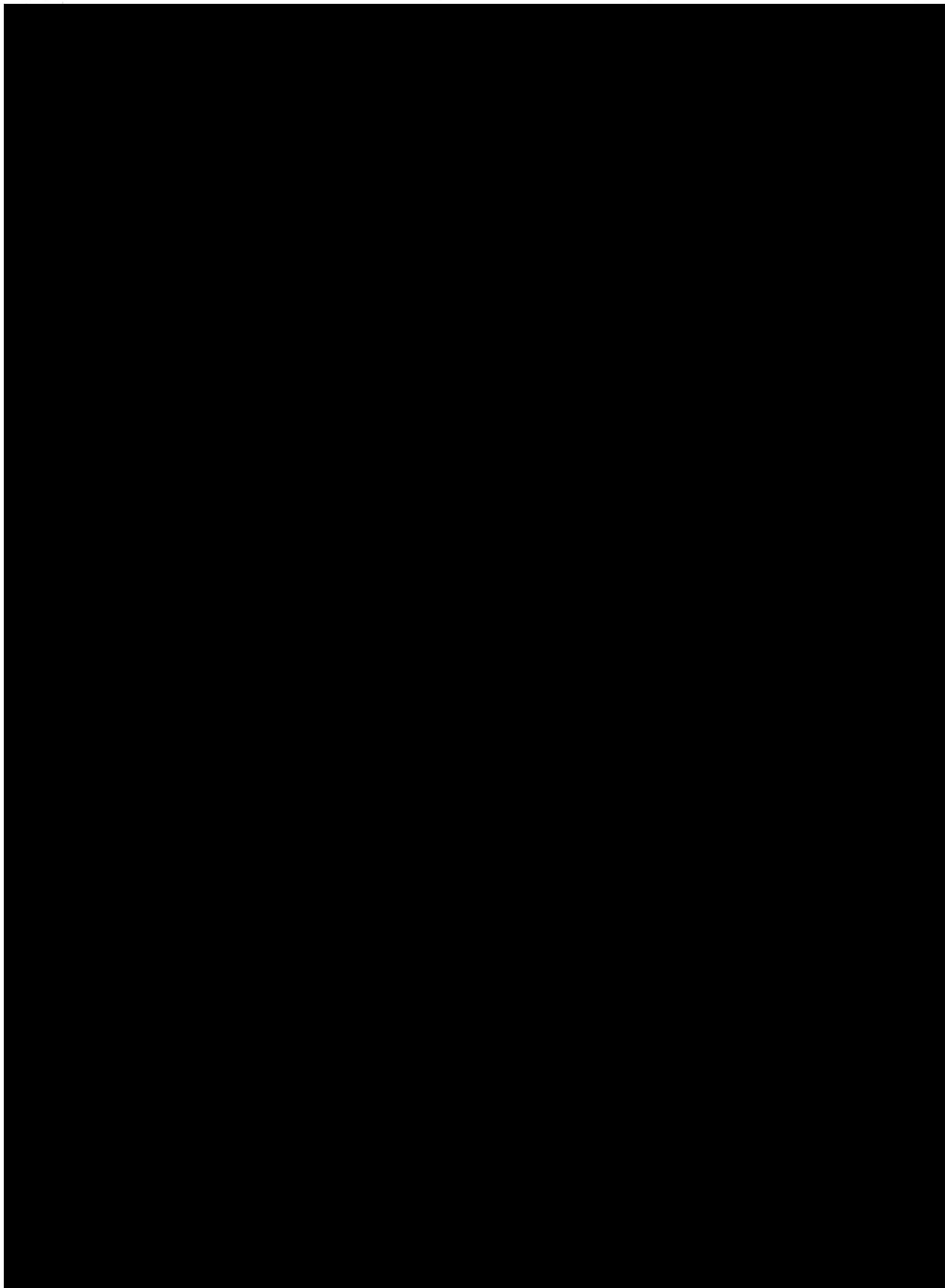


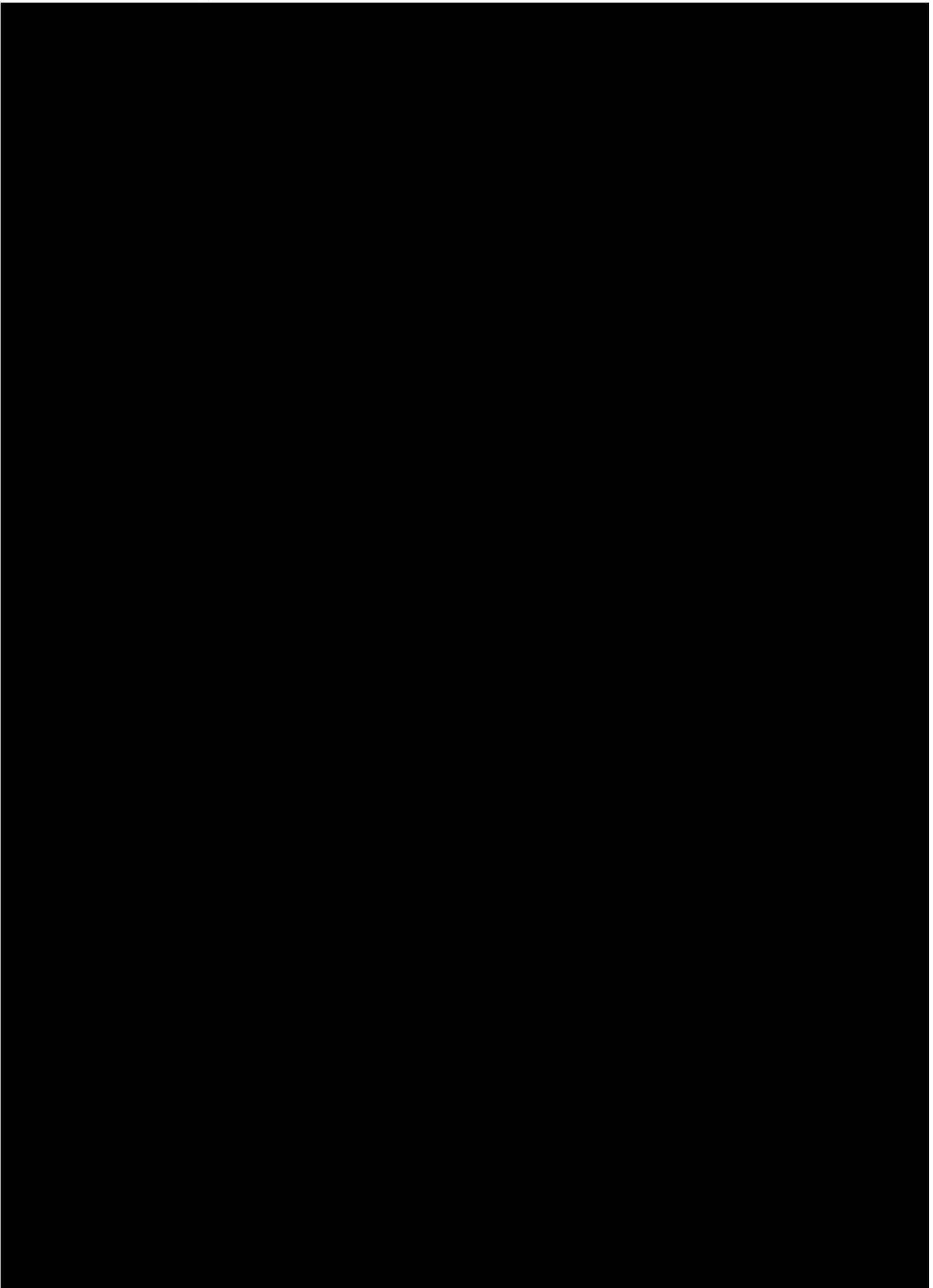
PROFIL DU CREATEUR

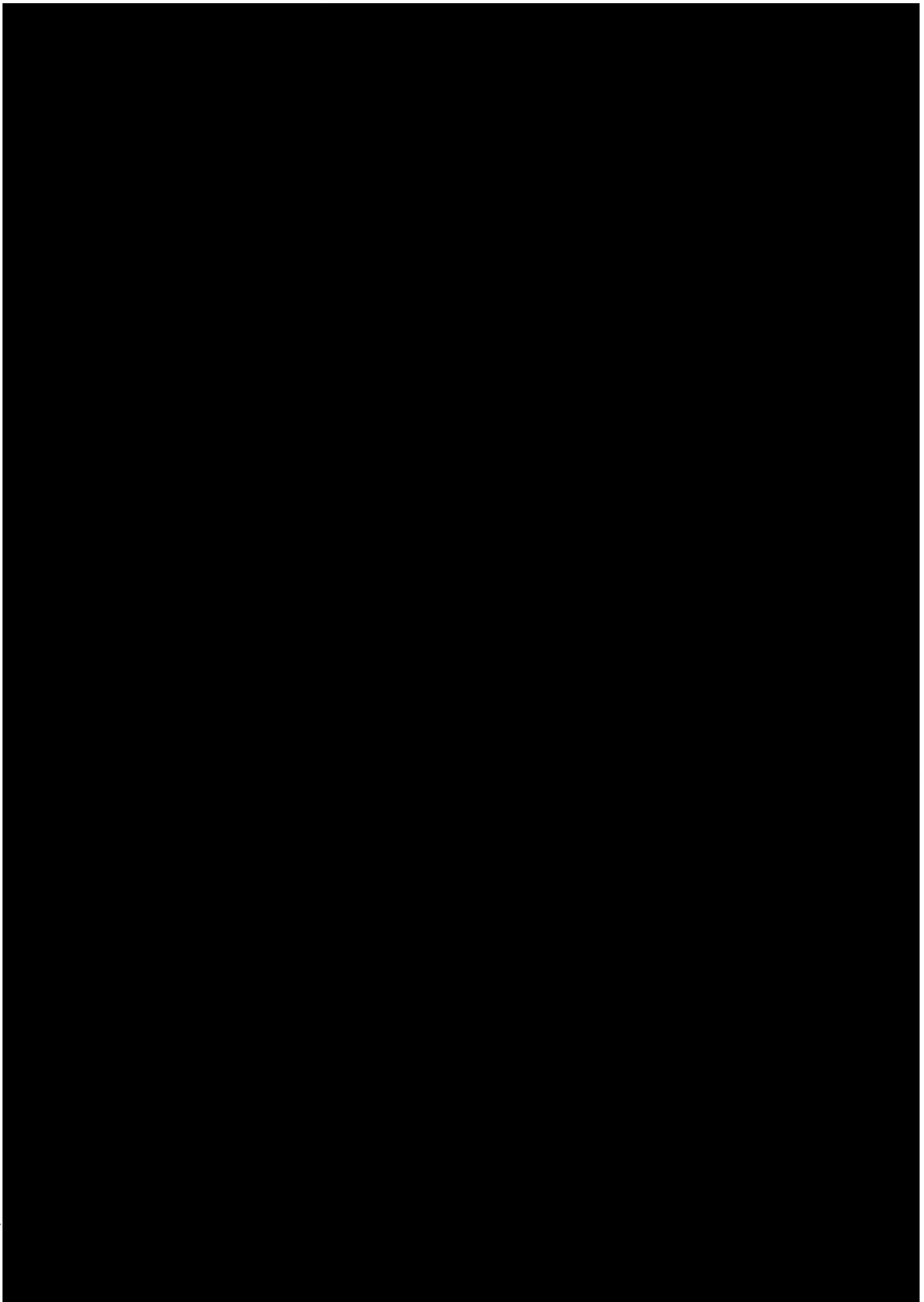
- Annexe n° 11 : Profil des créateurs d'entreprises
- extrait de l'étude de l' A.N.C.E.
"Aspects de la démographie des entreprises"
- extrait de "la création d'entreprises: un enjeu local"
Notes et Etudes de la Documentation Française n° 4709
- Annexe n° 12 : Sondage du magazine 'Créez' : Qui crée en 1985 ?

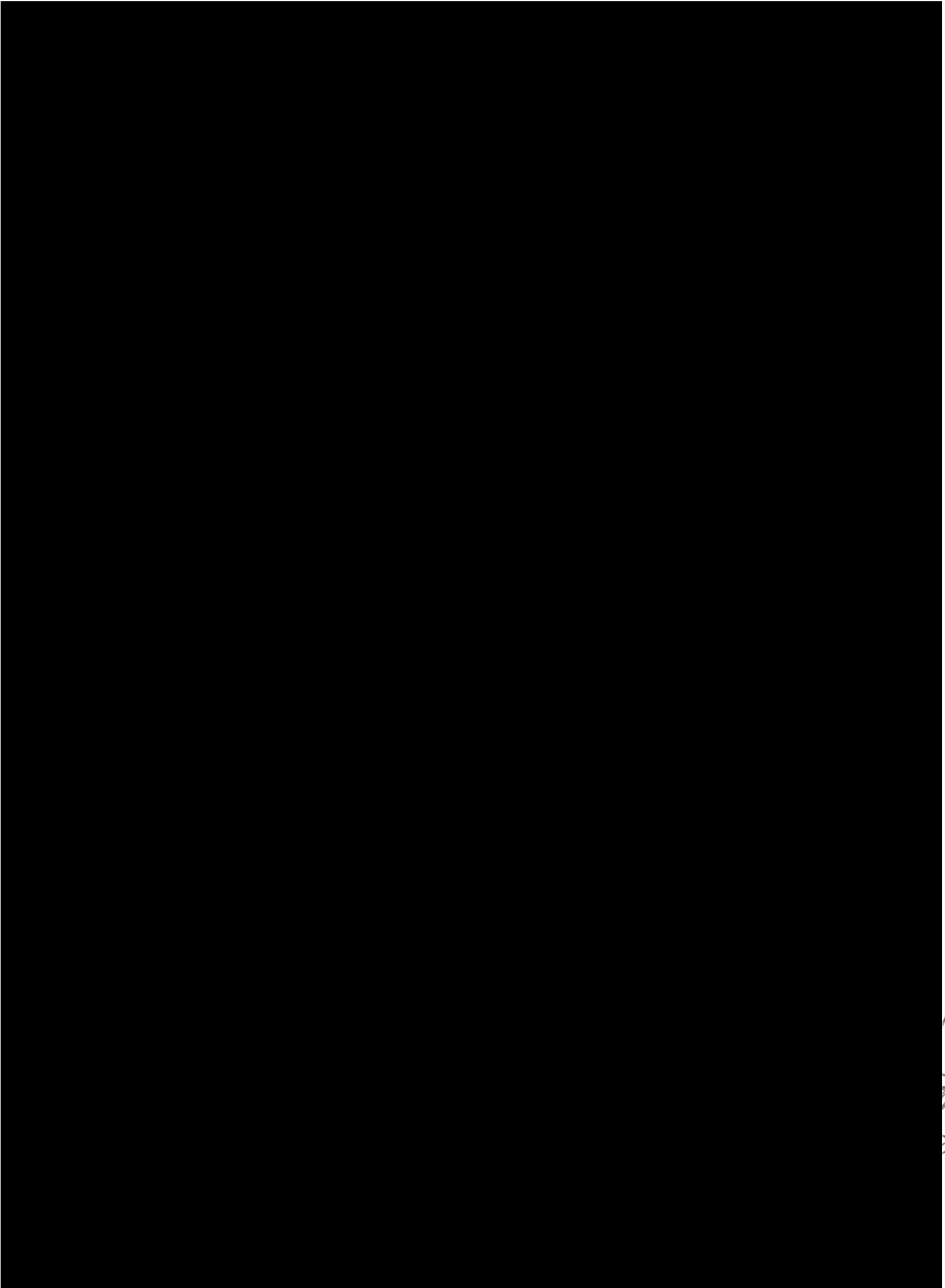


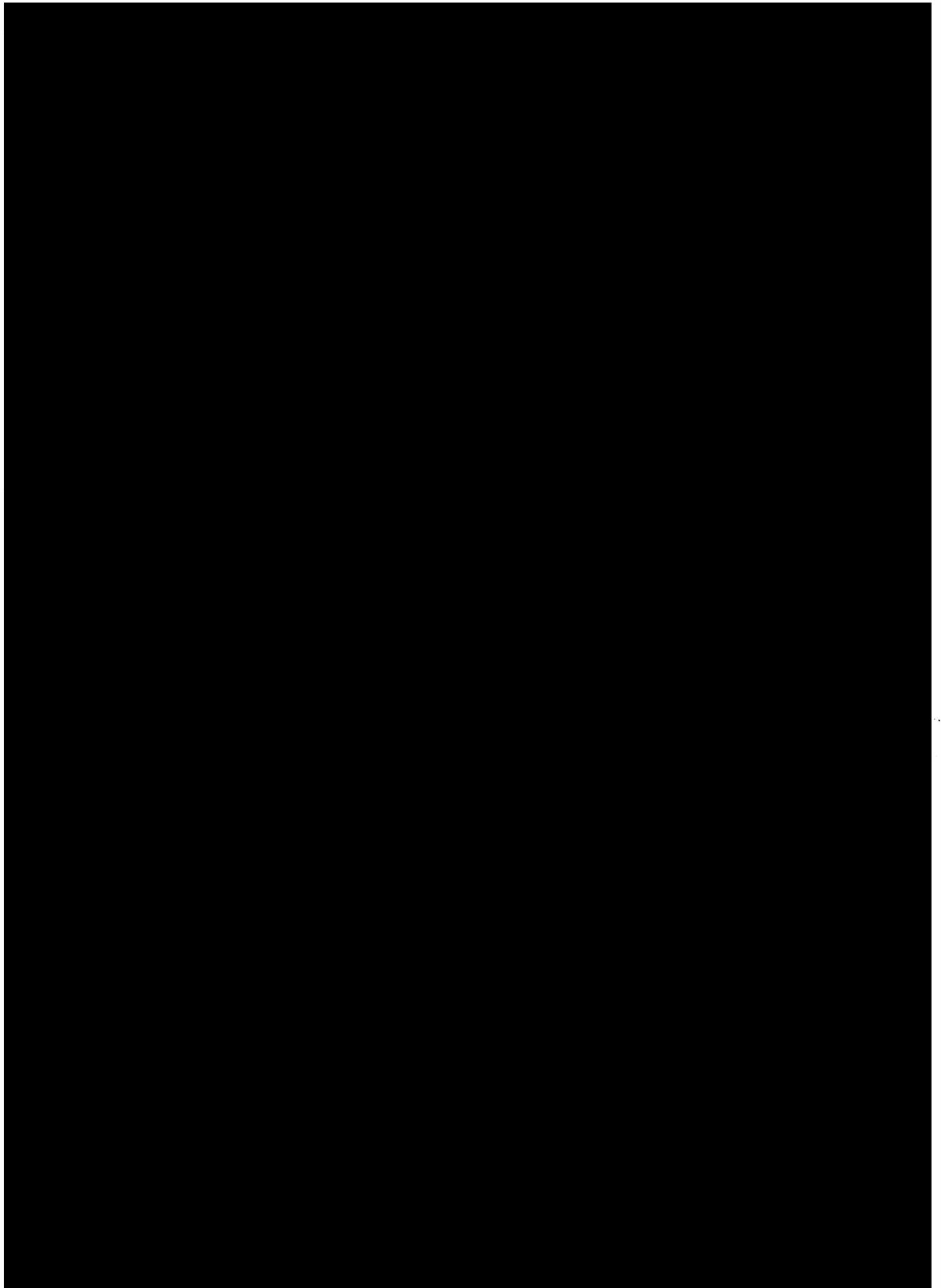


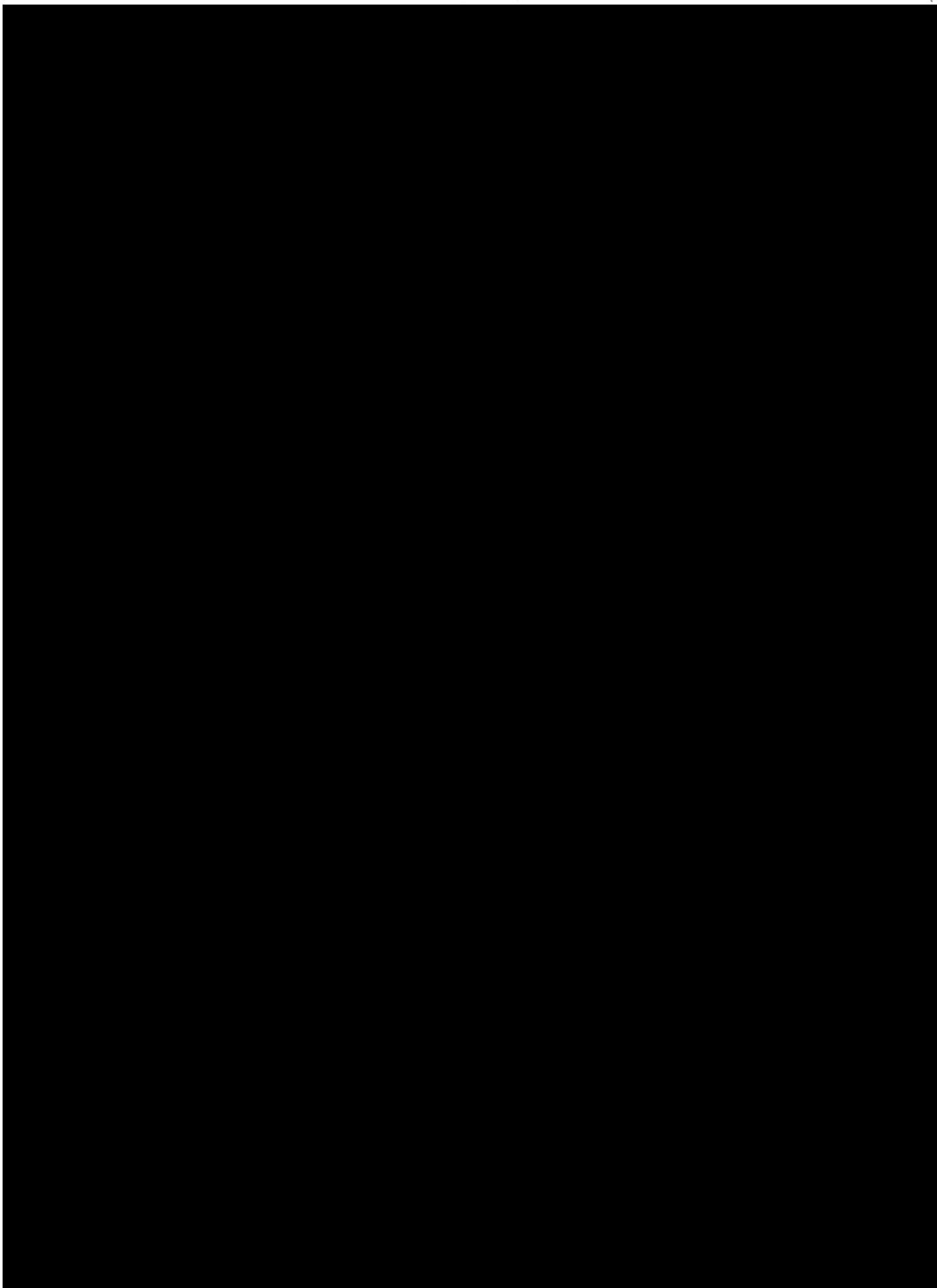


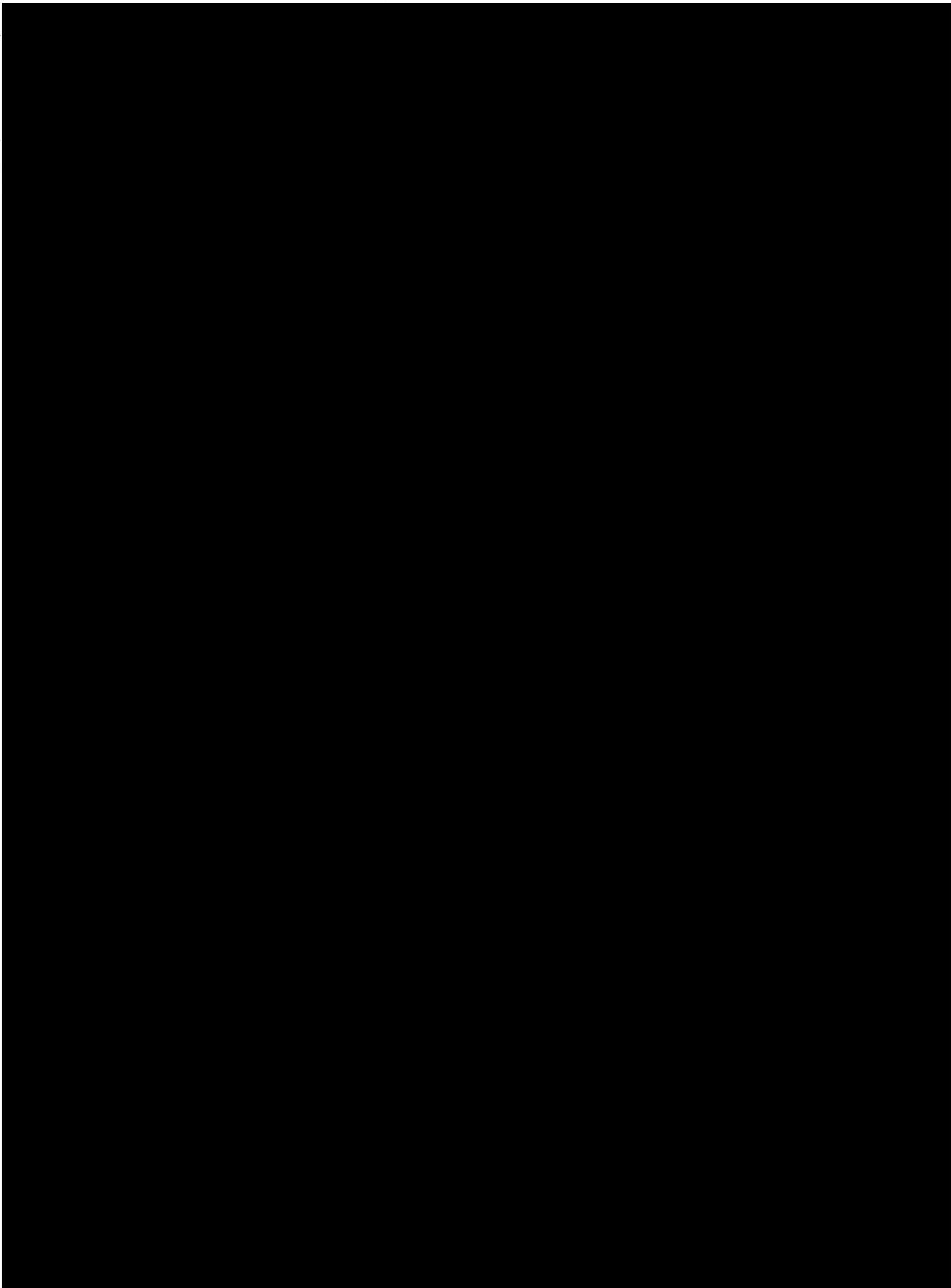


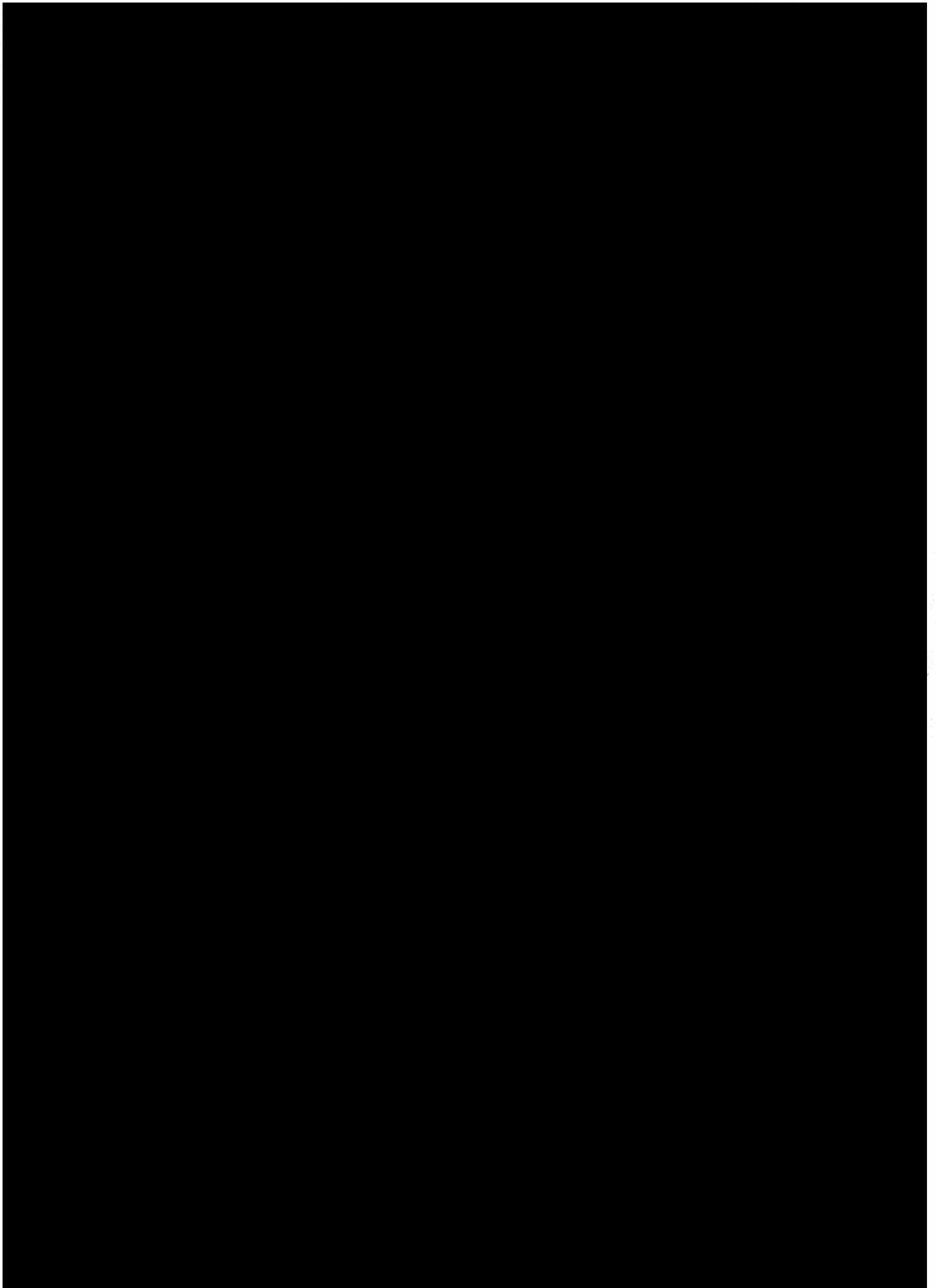


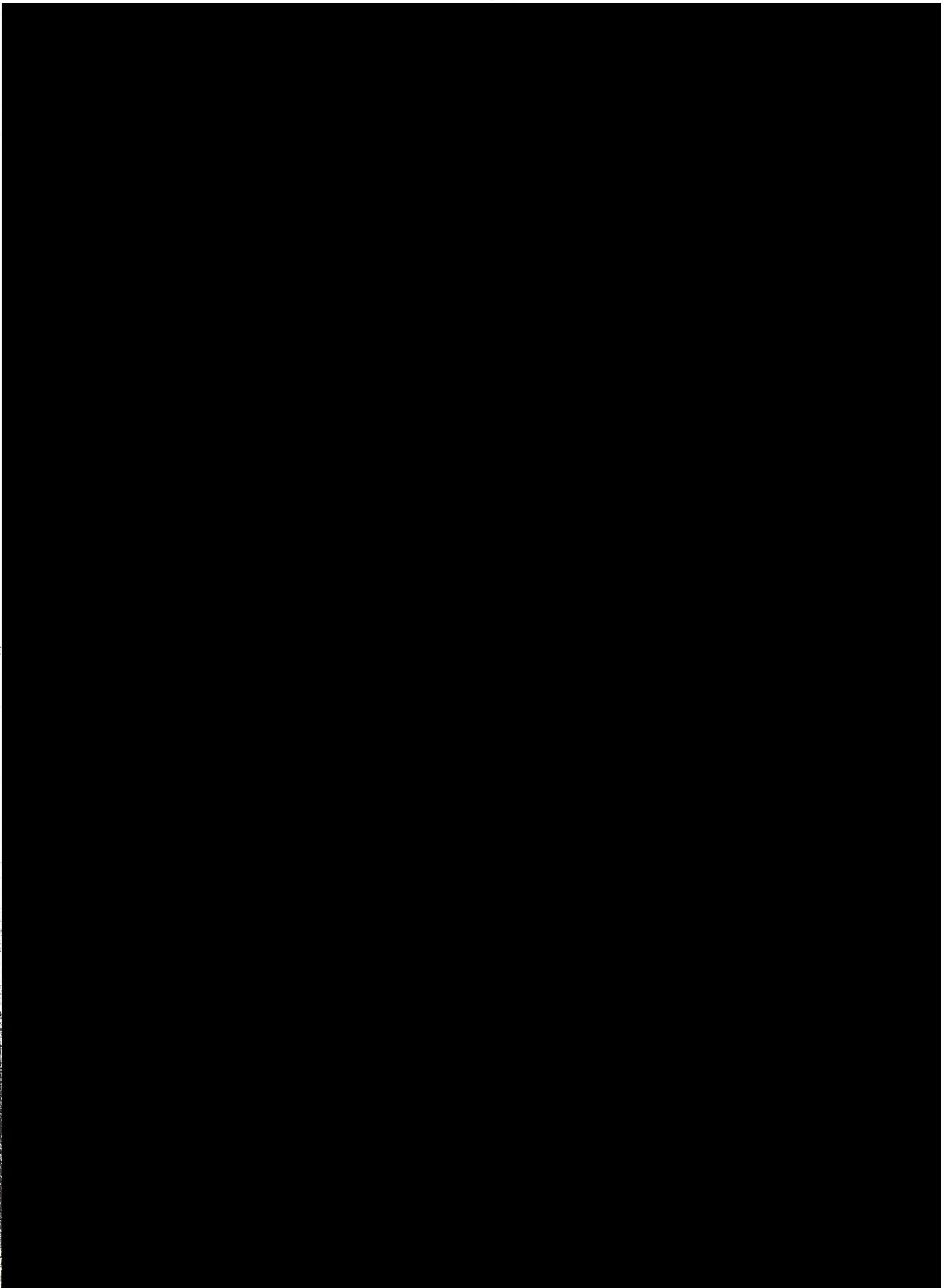


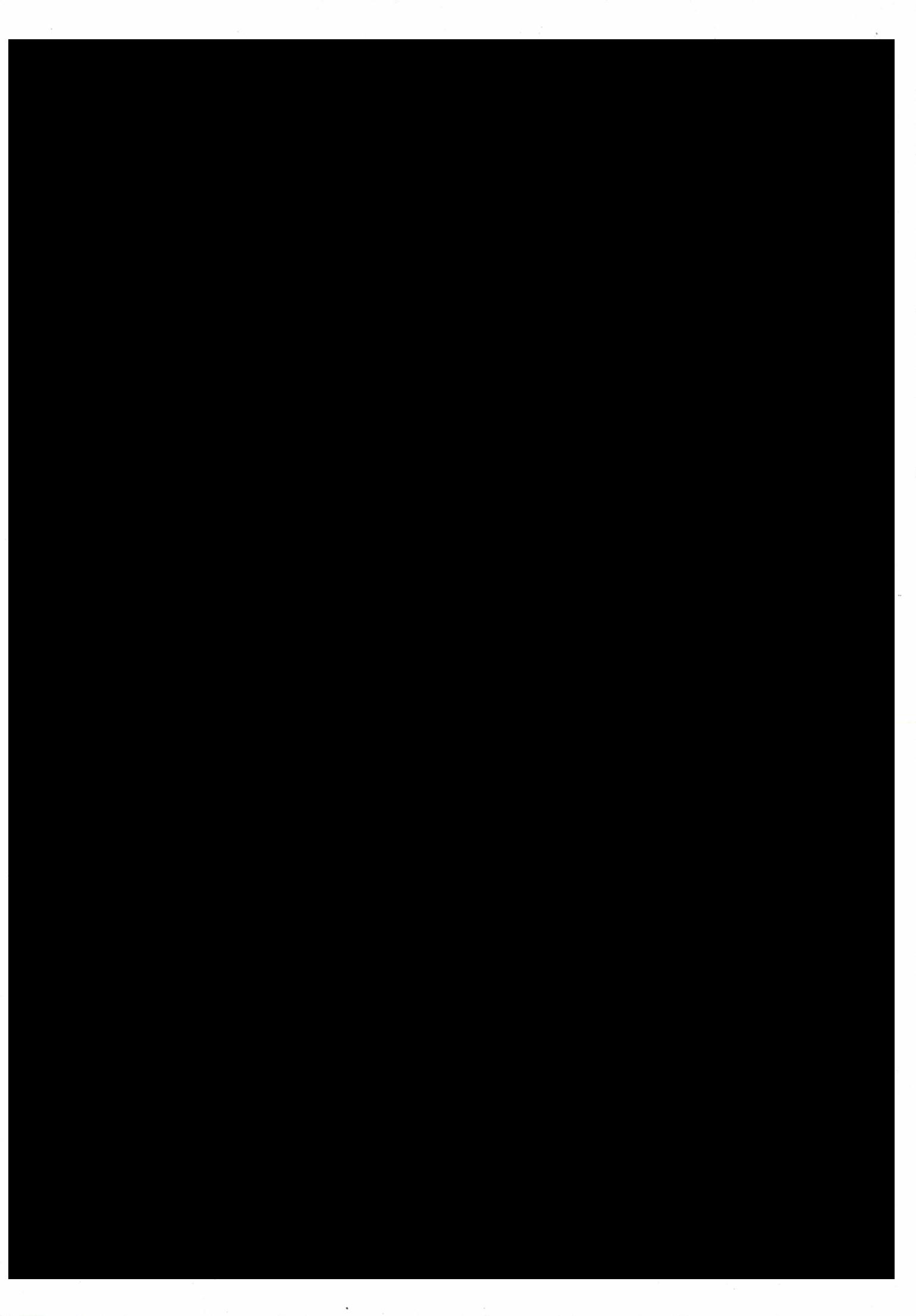












LE DEVENIR DE L'ENTREPRISE

Annexe n° 13 : Fiches des 6 entreprises citées dans le mémoire

- NASA ELECTRONIQUE
- MULTI ELECTRONIQUE
- SOCIETE E.
- SOCIETE C.
- SOCIETE NI
- SOCIETE S.

NASA ELECTRONIQUE

Monsieur Brissaud, de formation commerciale, était directeur chez Darty. Il a remarqué que ce dernier était absent du créneau: matériel hi-fi et vidéo.

Il a donc décidé, en 1980, de créer une entreprise de grande distribution pour ce type de produits. Il a réuni, pour ce faire, 30MF auprès de 200 actionnaires et a ouvert 50 magasins, constitués chacun en S.A.R.L., sous le même nom de marque: NASA ELECTRONIQUE.

Cette société a connu un très fort développement pour atteindre, en 3 ans, un chiffre d'affaires voisin de 400 MF.

Ce faisant, elle dérangeait beaucoup son environnement: la concurrence, les fournisseurs et les banques.

La majorité du capital (60%) a alors été cédée au groupe industriel Fives-Cail Babcock (avec une plus-value conséquente) pour plusieurs raisons:

- _ cela facilitait le financement du développement qui s'est d'ailleurs poursuivi,
- _ cela protégeait également l'entreprise face à son environnement.

MULTI-ELECTRONIQUE

La société Multi-Electronique a été créée en Mars 1981 à Pacé (près de Rennes) par Monsieur et Madame GY, avec un capital de 300 000 F. Mr et Mme GY avaient déjà créé deux autres sociétés auparavant, dans le même domaine d'activité.

Mr GY, ingénieur ENAC, est directeur technique; Mme GY est directeur général.

En 1981, l'activité de la société était la maintenance d'appareils de mesure. De très gros investissements en recherche-développement ont été effectués (85% du chiffre d'affaires 1981, 93% en 1982). La société développe ainsi un produit original: système de lecture électronique de codes à barres, pour applications industrielles (exemple: gestion de stocks), et offre d'autres services : assistance en électronique, conception de logiciels. Ses principaux clients sont EDF, Thomson, et différents industriels locaux (600 clients).

Le chiffre d'affaires est passé de 300 KF en 1981 à 7 MF en 1984 (1 MF en 1982 et 3 MF en 1983), les effectifs croissant de 3 à 30. Le capital a été augmenté successivement par incorporation des bénéfices (jusqu'à 1,26 MF en juillet 84).

Mr et Mme GY ont créé une agence Multi-Electronique à Lille, et ont un nouveau projet de création d'entreprise pour l'utilisation du laser dans le secteur médical.

SOCIETE E.

La société E. a été créée en 1978 par Monsieur C., avec un capital de 350 000 F.

Mr C. est fils d'agriculteurs, et autodidacte. Il a commencé sa vie professionnelle comme épicier ambulant, puis a créé un petit supermarché.

L'activité de la société E. est la mise en bouteille et la commercialisation d'une eau de source dont les propriétés diététiques sont excellentes (bien meilleures qu'Evian ou Vittel, selon plusieurs rapports médicaux).

Les investissements ont été de l'ordre de 10 MF, et le chiffre d'affaires pour 1984 n'est que de 5 MF. En effet, la société, compte tenu de sa très petite taille, a rencontré d'énormes problèmes de commercialisation face à la concurrence des géants cités ci-dessus. Néanmoins, elle a pu, grâce aux vertus médicales de l'eau, qui étaient inconnues au démarrage, différencier son produit et l'introduire sur de nouveaux marchés: les Hôpitaux de Paris et les magasins de diététique.

La société est déficitaire depuis sa création et espère sortir du rouge cette année.

Elle a survécu grâce à la ténacité et aux sacrifices de Monsieur C. et de sa famille.

SOCIETE C.

Monsieur B. est un inventeur. Il a créé en 1975 une entreprise, C., pour mettre au point la fabrication industrielle de grandes plaques de céramique (ce qui ne se fait pas encore).

Ce procédé a de nombreuses applications potentielles, et, en particulier, on pourrait s'en servir pour faire des radiateurs à rayonnement avec différents avantages:

- _ esthétique, décoration
- _ économies d'énergie
- _ homogénéité de la chaleur dans toute la pièce (plus de sensation de froid aux pieds).

Monsieur B. a déposé plusieurs brevets au fur et à mesure de l'avancement de ses recherches:

- _ Brevet E pour la machine susceptible de produire de telles plaques; la licence a été cédée en 1981 à une entreprise allemande pour 500 KF.

- _ Brevet de découpe des plaques avec extension aux U.S.A.

- _ Brevet pour un four à billes; licence cédée pour 300 KF

La société a été soutenue par l'A.N.V.A.R. et le Conseil Régional.

Malheureusement, Monsieur B. n'a toujours pas pu dépasser le stade du prototype et la société est actuellement au bord du dépôt de bilan. Seule possibilité pour s'en sortir: le rachat, mais les négociations sont difficiles.

SOCIETE NI

Un groupe de six amis, travaillant dans l'industrie cinématographique (plusieurs venaient de la même compagnie de distribution de films, F), ont créé une société de production et de post-production (montage) de films vidéo avec l'appui de F.

Cette entreprise a démarré avec un capital de 2MF en décembre 1984:

- . 50% est détenu par les créateurs,
- . 23% par F.

Les problèmes ont commencé lorsque l'équipe dirigeante a constaté que les locaux qui avaient été retenus ne seraient pas disponibles à la date prévue.

Elle s'est donc mise en quête de locaux de rechange. Ceux qu'elle a trouvés étaient libres au moment souhaité mais étaient moins bien adaptés à l'activité de l'entreprise.

Le montant des travaux d'installation des studios (qui était au départ évalué à 9MF) a donc dépassé les prévisions de beaucoup.

Quatre mois après le démarrage, l'entreprise cherche de nouveaux financements sous peine de rachat ou de cessation d'activité.

SOCIETE S.

La société S. a été créée en 1979 sur la ZIRST de Meylan, par deux universitaires.

Elle avait pour activité la conception et la fabrication de micro-ordinateurs.

L'entreprise a connu un développement 'à l'américaine'.

Le chiffre d'affaires 1982 a été de 24 MF, la société employant alors 40 salariés. Un gros effort d'exportation a été fait en 1983, puisque 55% de son chiffre d'affaires concernait l'étranger: S. était, en particulier, fournisseur officiel et exclusif de Madagascar.

Les dirigeants ont annoncé au Sicob 1983 un nouveau micro-ordinateur scientifique; ils ont enregistré 450 commandes. Malheureusement, la société, qui n'avait pas prévu une telle demande, n'a pas pu y faire face.

Elle a déposé son bilan en août 1984, licenciant les deux-tiers de son personnel. Elle a été rachetée, emploie aujourd'hui 25 personnes, et sous-traite entièrement la fabrication.

AMELIORATION DES PROJETS

Annexe n° 14 : L'Aide à l'Innovation, Spécifique à
la Création d'Entreprise

Annexe n° 15 : Le Fonds Régional d'Aide au Conseil

Annexe n° 16 : Le Programme de Formation de la C.C.I.
de Grenoble

ANNEXE N° 14

PROCEDURE RECOURS AUX SERVICES

CREATION D'ENTREPRISE.

Le contenu technique des investissements incorporels d'étude en vue de la création d'entreprise a été décrit en détail dans l'ouvrage de la Collection "Gestion de l'Innovation" intitulé "l'Aide à l'Innovation, Spécifique à la Création d'Entreprise" (ANVAR 1982).

Le programme d'études présenté par une personne physique ou une personne morale doit conforter la faisabilité d'un projet de création d'entreprise dont l'objet est le développement et la valorisation d'un produit innovant.

Ce programme comprendra plusieurs interventions extérieures au choix du demandeur, mais inclura au minimum l'ensemble des prestations indispensables pour apprécier la faisabilité du projet :

1. Expertise technique du projet de produit innovant.
2. Expertise de la propriété industrielle et du droit d'exploitation.
Dépôt de brevet en France.
3. L'étude de marché concernant ce produit.
4. Le plan de développement de l'entreprise et l'analyse financière de la cohérence du projet.

MODALITE DE L'AIDE :

OBJET	DEPENSES EXTERNES	DEPENSES EXTERNES + INTERNES
AIDE EN %	75%	50%
AIDE EN KF	10 < aide < 150	10 < aide < 150
DECISION	REGIONALE	REGIONALE

FONDS REGIONAUX . D'AIDE AU CONSEIL

1. OBJECTIFS GENERAUX

Ils peuvent être décrits au travers des réponses aux cinq questions suivantes :

● Quelles entreprises ?

● entreprises industrielles employant moins de 500 personnes et non contrôlées par des sociétés employant plus de 500 personnes,

● situation financière saine ; un traitement en Codefi ou Corri est, a priori, incompatible avec une prise en charge par le fonds d'aide au conseil.

● Quelles études ?

Le contrat particulier énumère, de façon non limitative, les types d'études considérés comme prioritaires :

- les conseils à caractère technologique et les études de marchés liés à un programme d'investissement,
- les conseils en organisation visant à la modernisation de l'outil de travail et à l'amélioration de la productivité,
- les conseils à la réorganisation de la fonction commerciale, en vue notamment de l'exportation,
- les études de gestion de la qualité,
- les études de faisabilité portant sur la création de services communs par regroupement d'entreprises,
- les études préalables à la création ou la transmission d'entreprises.

A l'inverse, d'autres études sont expressément exclues du bénéfice du fonds :

- les campagnes publicitaires, frais de catalogue ou de matériel publicitaire,
- les travaux des experts comptables,
- les honoraires des consultants pour des dossiers financiers ou de demandes de subventions,
- les consultations juridiques ou fiscales.

Pour les études ne s'inscrivant dans aucune de ces deux catégories, l'appréciation se fera au cas par cas, en fonction de l'intérêt de l'étude pour l'entreprise considérée.

Les études ne devront pas avoir été engagées avant réception de la demande de prise en charge par le fonds.

● Quels consultants ?

● L'entreprise est la seule responsable du choix du consultant. Afin d'aider les entreprises qui ne sauraient à qui s'adresser, des listes ont été réalisées, regroupant les consultants connus de la D.R.I.R. en trois rubriques :

- "généralistes",
- productique,
- gestion de la qualité.

L'ANVAR dispose par ailleurs d'un catalogue de consultants spécialisés en études de marchés.

• Le contrat particulier précise que le fonds a pour objet de favoriser le développement des sociétés de conseil appartenant au secteur concurrentiel ; par conséquent, une prise en charge d'intervention de consultants n'appartenant pas à ce secteur ne pourra être qu'exceptionnelle.

• Quelles conditions d'intervention ?

L'aide est une subvention assise sur le coût T.T.C. de l'étude :

- 80 % pour un diagnostic court (inférieur à cinq jours),
- 50 % dans les autres cas, avec un plafond de subvention de 100 000 F.

2. ORGANISATION DE LA PROCEDURE

Les principales étapes de la procédure seront les suivantes :

- envoi par l'entreprise d'un dossier de demande, au Préfet ou au Président du Conseil Régional,
- instruction de la demande par la D.R.I.R.,
- présentation du dossier devant le comité (pour sa composition, voir l'article 8 du contrat particulier),
- notification de la décision par la D.R.I.R. ; à la lettre de notification seront joints les projets de convention, dont les signataires seront soit le Préfet de Région, soit le Président du Conseil Régional,
- après réception de la convention signée par l'entreprise : envoi pour signature au Préfet ou au Président, selon le type de la convention,
- après retour de la convention signée, envoi d'une copie à l'entreprise - la D.R.I.R. gardant 1 copie (convention EPR) ou le second original (convention État),
- lorsque l'entreprise demande le paiement : envoi, après approbation par la D.R.I.R., au service du budget régional ou à la Trésorerie Générale.
- six mois après l'intervention, envoi à l'entreprise d'un questionnaire destiné à recueillir son avis sur l'intérêt de l'étude.

PROGRAMME DE FORMATION DE LA C.C.I. DE GRENOBLE

VOUS DESIREZ CREER
UNE ACTIVITE
NOUVELLE INNOVANTE

LE P . V . I .
EST FAIT POUR VOUS

PROGRAMME DE FORMATION, D'AIDE ET D'ACCOMPAGNEMENT DES CRÉATIONS
D'ACTIVITÉS PAR LA PROMOTION ET LA VALORISATION DE L'INNOVATION.

QU'EST-CE QUE LE P.V.I. ?

- Programme de Valorisation de l'Innovation
- Programme d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise
sous la forme :
 - d'aide
 - de formation
 - d'auto-formation
- Une réunion de créateurs entre eux.

A QUI S'ADRESSE-T-IL ?

A toute personne ayant des idées nouvelles, voulant les concrétiser
A tout inventeur

COMMENT SE DEROULE-T-IL ?

C'est un système de formation "Self Service ou à droit de tirage",
cherchant à pallier les différences de niveau en début de cycle.

La Formation est négociée avec les stagiaires et le conseil individualisé.

.../...

Ce système de formation à la carte pour la durée, pour le contenu propose 3 modules :

1er module : de courte durée - sensibilisation à la création d'entreprise - durée : 100 heures

2me module : concentration du programme - diagnostic : technico économique - durée : 300 heures

3me module : stage de soutien à vocation pratique, le candidat reçoit des rappels pédagogiques - durée : de 320 à 800 heures en fonction du cas.

LE FINANCEMENT DE LA CREATION

Annexe n° 17 : Extrait d'une étude de la D.R.I.R. Centre
sur 45 dossiers de demande de prime en 1984

Annexe n° 18 : Le Fonds National de Garantie SOFARIS

Annexe n° 19 : Les différents modes de financement
de la création d'entreprise

ANNEXE N° 17

EXTRAIT D'UNE ETUDE DE LA DRIR CENTRE SUR 45 DOSSIERS DE DEMANDE DE PRIME EN 1984

- 1 - Le financement actuel de la création : un engagement personnel modique, des apports publics significatifs, des besoins globalement mal couverts, une répartition des ressources dangereuse.

Qui prend actuellement le risque financier de la création d'entreprise ? Pour tenter de répondre à cette question, les plans de financements des 45 dossiers complets de PRCE reçus à la DRIR de janvier à octobre 1984 ont été rassemblés ; le plan de financement-type que l'on obtient en en faisant la moyenne est le suivant :

PLAN DE FINANCEMENT (en milliers de francs)

	Année de la demande	Total des trois premières années
BESOINS		
Total des investissements du programme (hors T.V.A.)	679	1 117
Total des besoins	1 200	2 218
RESSOURCES		
Apports en fonds propres (en capital)	119	141
Apports en comptes courants	98	102
Comptes courants des associés	37	40
Réalisation d'actifs	-	-
Capacité d'autofinancement	200	1 000
Prélèvements sur fonds de roulement	16	67
Prêts à long terme	110	173
Crédits à moyen terme	295	386
Aides publiques :		
Prime d'aménagement du territoire	11	37
Prime régionale à la création d'entreprises	50	97
Prime régionale à l'emploi	71	150
Prêt ordinaire ou participatif	138	175
Total des ressources	1 174	2 357

Ainsi, la couverture des besoins de la première année - celle du risque maximum - est assurée par :

- . les banques et établissements financiers : 46 %
- . les actionnaires : 22 %
- . l'entreprise (MBA) : 18 %
- . les aides publiques : 11 % (1)

Sur les trois premiers exercices, cette répartition se modifie sensiblement ; la couverture des besoins est en effet assurée par :

- . l'entreprise : 48 %
- . les banques : 33 %
- . les aides publiques : 13 %
- . les actionnaires : 13 % (1)

(1) Le total est différent de 100, car les montants ont été rapportés aux besoins du plan de financement. ./.

L'examen de ces chiffres appelle quatre observations :

- . l'apport initial des actionnaires se situe en général à un niveau très modeste ; la répartition de ces apports sur l'échantillon est la suivante :

. apport en capital

tranche, en KF	0 à 50	50 à 100	100 à 300	300 à 500	500 à 1 000	1 000 à 2 000	> 2 000
nombre de cas	28	5	8	2	2	0	0
% cumulé	62	73	91	95	100	100	100

. total des apports (capital et comptes courants)

tranche, en KF	0 à 50	50 à 100	100 à 300	300 à 500	500 à 1 000	1 000 à 2 000	> 2 000
nombre de cas	10	10	16	3	4	2	0
% cumulé	22	44	80	86	95	100	100

- . Les concours publics (hors prêts bonifiés et exonérations fiscales) représentent la moitié de l'apport des actionnaires la première année, et leur sont équivalents sur le total des trois ans.

- . Les besoins sont globalement mal couverts : les ressources ne représentent que 97 % des besoins la première année, alors que la prudence imposerait un excédent. En outre, le total des ressources comprend, à hauteur de 18 % des besoins, la MBA du 1er exercice, alors que, selon Sofaris, la MBA effectivement réalisée ne devient positive qu'au bout de 18 mois en moyenne.

- . Les concours rassemblés conduisent à des bilans déséquilibrés : le rapport $\frac{\text{emprunt}}{\text{fonds propres}}$ est de 1,40 à l'issue de l'année 1, et de 1,29 à l'issue de l'année 3 ; encore s'agit-il de comptes prévisionnels, habituellement optimistes.

Le cercle vicieux de l'insuffisance des fonds propres se trouve donc en place dès la création.

SOFARIS EN 25 QUESTIONS

1. Qu'est-ce que Sofaris ?

Sofaris est une société d'économie mixte qui propose sa garantie pour une partie du risque (40 à 65 %) que prennent les banques ou certains organismes spécialisés en intervenant plus particulièrement en fonds propres ou quasi-fonds propres dans les petites et moyennes entreprises. Mais, d'une manière plus générale, cette garantie peut s'étendre à toutes les formes de financement à haut risque.

2. Au bénéfice de qui, plus précisément, sa garantie s'exerce-t-elle ?

Elle s'exerce au bénéfice des PME réalisant un chiffre d'affaires inférieur – en principe – à 500 millions de francs (HT), ou de sociétés appartenant à un groupe dont le chiffre d'affaires consolidé n'excède pas ce même montant.

3. Pour répondre à quels problèmes spécifiques ?

Sofaris s'attache à aider à résoudre les problèmes de financement qu'entraîne, soit la naissance d'une PME, soit le franchissement des étapes critiques de son développement. En effet, bon nombre d'entreprises de petite ou moyenne dimension doivent, à des moments déterminés de leur existence, restaurer leur assise financière et, pour ce faire, rechercher des apports en capitaux extérieurs, que ces apports se présentent sous forme de prêts participatifs, de prises de participation ou de prêts classiques.

4. L'entreprise doit-elle s'adresser à Sofaris ?

Non. En aucun cas. Si l'entreprise sollicite un prêt participatif, elle s'adresse à sa banque ou à un établissement spécialisé (1) ; il en va de même s'il s'agit d'une création d'entreprise. S'il s'agit d'une prise de participation par un organisme spécialement agréé, c'est ce dernier qui doit être consulté.

(1) Crédit National, CEPME, SDR, Caisse Centrale de Crédit Coopératif, Crédit Agricole.

Les prêts participatifs

5. Comment Sofaris intervient-elle ?

La garantie de Sofaris peut être automatique – si la banque le désire – lorsque le montant de prêt n'excède pas 1 million de francs.

Pour les prêts participatifs dépassant ce montant, l'accord explicite et préalable de notre société est nécessaire. Il est donné, après examen du dossier, par un comité d'engagement composé en majorité de banquiers.

6. Quel est le pourcentage de risque garanti ?

Dans le cas de délégation à la banque, c'est-à-dire pour la majeure partie des prêts en dessous de 1 million de francs :

– ou bien Sofaris intervient seule en garantie, et alors elle couvre le risque à 50 %, les autres 50 % restant à la charge de la banque ;

– ou bien elle agit conjointement avec un organisme de caution mutuelle et auquel cas elle garantit 40 % du risque, l'organisme en question 20 % et la banque 40 %.

7. Et si le prêt excède 1 million de francs ?

Si Sofaris intervient seule, elle prend à sa charge 65 % du risque, alors que la banque conserve les 35 % restants. Si, par contre, elle agit conjointement avec une société de caution mutuelle, elle en assume 55 % ; la société concernée, 20 % ; la banque, 25 %.

8. Coût de l'intervention de Sofaris ?

Il est extrêmement faible : en principe, 0,60 % du prêt garanti. Cette commission couvre, pour l'essentiel, les frais administratifs et de gestion de la procédure, puisque le montant des sinistres est imputé, en premier lieu, sur le fonds primaire de garantie doté par l'État. Mais Sofaris assure, sur ses fonds de réserve généraux, la couverture du risque d'épuisement du fonds primaire.

9. Les formalités supplémentaires : quels délais ?

Dans le cas de la délégation, il n'y a de délai que celui qu'imposent les banques, puisque la garantie Sofaris est automatique.

Dans les autres cas, il n'y a de délai imputable à Sofaris que celui qu'entraîne l'instruction normale d'un dossier avec une réunion, chaque quinzaine, de l'organisme de décision (entre quinze jours et un mois).

Les prises de participation

10. Et la garantie des prises de participation ?

Pour l'instant, Sofaris ne garantit que les prises de participation effectuées par les Sociétés financières pour l'innovation (SFI), certains Instituts régionaux de participation (IRP) et Sofinindex (Société pour le financement des industries exportatrices) qui accompagnent les PME créant des filiales à l'étranger.

11. Quels sont les risques couverts par Sofaris ?

Sofaris couvre les organismes qui prennent des participations contre le risque de faillite ou de liquidation. Elle garantit donc le sinistre.

12. La garantie Sofaris sera-t-elle étendue à d'autres organismes de prises de participation ?

Oui, si le Conseil d'administration en est d'accord. Dans la convention-cadre passée

avec l'État, il est prévu, à ce sujet, qu'il se concentrera au cas par cas.

Concrètement, Sofaris a vocation à intervenir au profit des Sociétés de développement régional (SDR) et pourrait étendre le champ de sa garantie à d'autres organismes spécialisés.

13. Quel est le pourcentage du risque garanti ?

Dans le cas d'une entreprise qui a plus de trois ans d'existence, l'organisme est garanti à 50 % pour tout achat d'actions ou pour toute souscription à une augmentation de capital ; cette garantie est ramenée à 25 % s'il s'agit de couvrir des obligations convertibles ou des comptes courants d'associés (ceci pour favoriser le renforcement des vrais fonds propres).

14. Quelles seront la forme et l'importance de la rémunération de Sofaris ?

Plusieurs formes de rémunération sont possibles :

– une commission annuelle – c'est le cas actuellement pour les IRP – chiffrée en pourcentage de la partie garantie de la participation ;

– intéressement de Sofaris aux bénéfices de l'organisme demandeur (un système de ce genre est d'ailleurs appliqué pour les SFI) ;

– versement, au départ, d'une somme forfaitaire réglée lors de la prise de participation et qui donnerait droit à un certain nombre d'années de garantie.

15. Sofaris interviendra-t-elle sur les nouveaux fonds communs de placement à risque ?

La question est à l'étude en liaison avec les pouvoirs publics. Mais il est indéniable que, dans notre pays, ces fonds communs pourraient avoir une influence détermi-

nante sur le financement des PME, s'ils contribuaient à drainer l'épargne des particuliers vers elles. Sofaris ne répondrait pas à sa vocation si elle était absente de ce mouvement ; elle se doit même de l'encourager. Nous nous efforçons, à l'heure actuelle, de préciser, dans cet esprit, les modalités éventuelles de notre intervention.

La création d'entreprise

16. Sofaris agit-elle en faveur de la création industrielle et artisanale ?

Compte tenu du rôle essentiel que joue, dans toute économie, la création d'entreprise, puisqu'elle en assure le progrès et le renouvellement, Sofaris – déjà présente en ce domaine – va étendre et développer considérablement son action.

Conformément à la nouvelle convention que notre organisme va signer très prochainement avec les pouvoirs publics, Sofaris sera en mesure de couvrir toutes les opérations financières de haut de bilan faites par des entreprises ayant moins de trois ans d'existence.

Qu'il s'agisse de prêts aux créateurs, de souscriptions d'actions par des tiers, de prêts participatifs ou de prêts bancaires à moyen et long terme, la couverture Sofaris sera de 55 ou 65 %, selon qu'il y a ou non intervention d'un organisme de caution mutuelle (régime identique à celui des prêts participatifs).

17. Qui est couvert par la garantie ?

– La banque qui aura prêté aux dirigeants fondateurs de l'entreprise des fonds pour leur permettre de souscrire au capital ;

– les organismes financiers qui accompagnent les fondateurs en participant au capital ;

– toutes les banques qui font des prêts à moyen et long terme à l'entreprise.

En revanche, ne peuvent prétendre à la garantie Sofaris les personnes physiques intervenant avec leurs capitaux propres.

18. Coût de l'intervention Sofaris ?

Il est le même que pour les prêts participatifs, c'est-à-dire 0,60 % du total des sommes mises en jeu.

ORGANIGRAMME DES DIFFERENTS MODES DE
FINANCEMENT DE LA CREATION

