



Financement de l'innovation et SBA

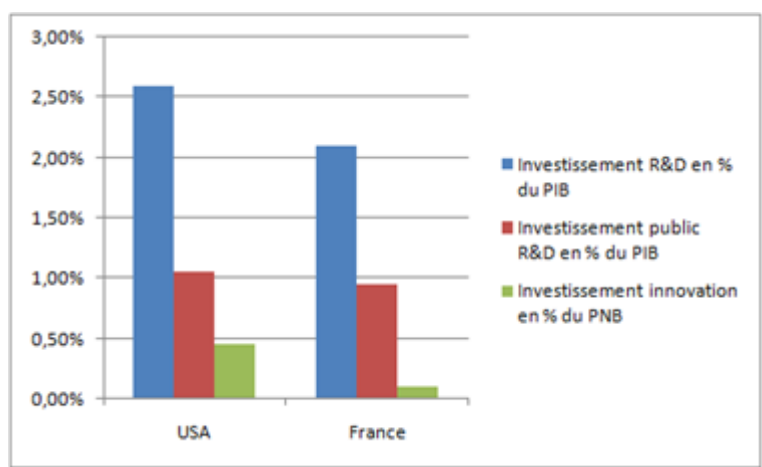
En compilant quelques sources d'informations diverses, je vous ai conconté deux graphes sur le financement comparé de l'innovation entre la France et les USA. Ils parlent d'eux-mêmes et permettent de comprendre la différence clé dans ce financement : fortement public en France (et en Europe) et à dominante privé aux USA (avec des aides publiques indirectes).

Je vais compléter cela en survolant l'impact des différents Small Business Act américains sur les aides à l'innovation. Le tout avec quelques pointeurs de référence intéressants sur le sujet.

Recherche et innovation

Quand on compare la France, les pays européens et les USA, la France n'est en fait pas si en retard que cela en termes d'investissements dans la R&D. Le principal décalage provient de la R&D du secteur privé, trop faible en Europe et en France. L'investissement en R&D public est assez voisin entre la France et les USA en termes de % du PIB (voir à ce sujet cet [article intéressant de Jakouiller](#)).

Par contre, le financement de "l'innovation", à savoir des PME innovantes, est lui sacrément plus faible au regard du PNB. En gros, il est quatre fois plus important aux USA qu'en France, et probablement qu'en Europe. Il faut aussi tenir compte du fait que les USA dépensent énormément de R&D dans le secteur de la défense. Donc, si on ne conserve que l'investissement dans le civil, le ratio investissement dans les PME innovantes sur investissement en R&D civile est encore plus défavorable à la France...



Cela me conforte dans le point que je mets souvent en avant dans ce blog : la recherche n'est pas automatiquement génératrice d'innovations au sens économique du terme. Et augmenter le financement de la recherche, publique ou pas, est loin de suffire pour faire grandir nos PME

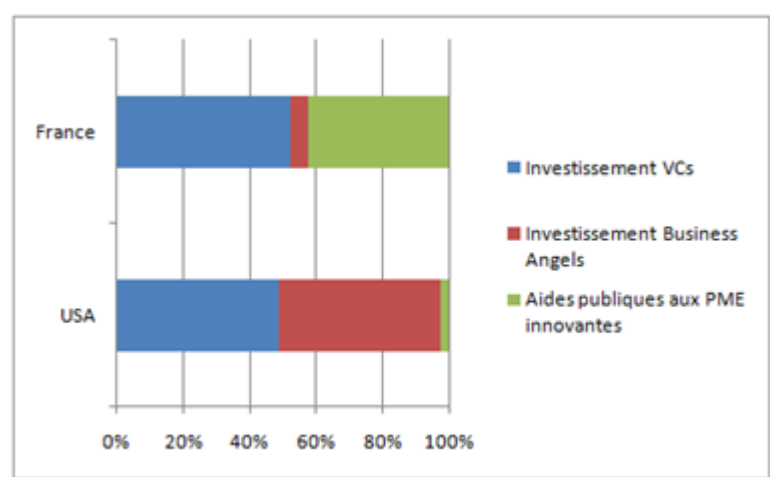
innovantes. Nous n'avons pas le bon équilibre en France.

Origine du financement de l'innovation

Là encore, le contraste entre les USA et la France est saisissant.

En gros, aux USA, le financement des PME innovantes est pour moitié réalisé par des business angels, et pour moitié par des VCs. Avec une faible part provenant de prêts bancaires privés garantis par la Small Business Administration.

En France, les business angels financent une très faible part de l'innovation, le tout étant comblé en grande partie par les aides publiques. Avec on le rappelle un total qui est quatre fois plus faible qu'aux USA en proportion du PNB.



Le financement public pour les USA et la France dans ce tableau est malgré tout très approximatif. J'ai pris pour les USA 10% des prêts garantis par la SBA, en considérant que c'était la proportion des PME innovantes. 10%, c'est assez large. Pour la France, j'ai ajouté 200m€ au financement des PME innovantes assuré par Oséo. Il manque peut-être les financements européens mais la France ne doit pas en récupérer énormément. Au plus \$100m. Donc, même s'il en manque du côté français, le point reste le même: le financement public est à peu près à la hauteur du financement privé.

Données en milliards d'Euros	USA	France
Investissement VCs	19,3	1
Investissement Business Angels	19,3	0,1
Aides publiques aux PME innovantes	1,0	0,8

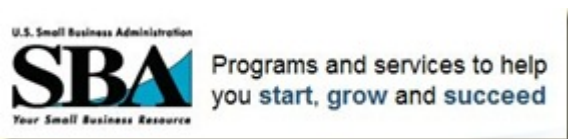
Conséquence? Relativement simple : les décideurs dans le public n'investissent pas leur propre argent, donc la sélectivité est moindre que lorsque ce sont des personnes physiques (Business Angels) ou des fonds d'investissement de capital risque.

L'impact du Small Business Act

Pourquoi les business angels sont-ils si actifs aux USA ? C'est le résultat d'un véritable cercle vertueux déjà évoqué sur ce blog [au sujet de la Silicon Valley](#).

On a souvent tendance à mettre en avant l'impact du Small Business Act de 1953 aux USA sur l'investissement dans l'innovation. Ce fut même un sujet fort de la campagne présidentielle de l'année 2007. Poussé notamment par François Bayrou, et repris par l'actuel gouvernement qui planche pour un SBA à la française... tout en faisant évoluer Bruxelles sur la question.

Le SBA voté par le congrès en 1953 a abouti à la création de la Small Business Administration, une agence indépendante en charge des PME reliée au Département du Commerce Américain.



Son activité regroupe plusieurs champs et surtout :

- La principale consiste à garantir des prêts pour les PME à hauteur de 75%. Ces prêts sont accordés par les banques privées et sont surtout utilisés pour des acquisitions immobilières pour les PME (magasin, boutique, entrepos). Les prêts étant garantis, ils sont ensuite "titrisés" par les banques par le biais des "Colson Securities Corps", au même titre que les "subprime mortgages", mais avec un risque plus faible, le taux de défaillance des PME aux USA étant assez faible. Plus de 200000 prêts étaient en cours et représentaient \$45B en 2007.
- La gestion d'un fond d'indemnisation des PME pour les catastrophes naturelles. Il rembourse le drugstore qui s'est envolé après Katrina !
- Diverses aides et mesures favorisant les PME créées par des entrepreneurs issus des minorités. Cela fait partie de la "discrimination positive" tant décriée en France.
- Une action de sensibilisation et de formation pour les PME.

On évoque souvent le poids de la commande publique fédérale qui doit porter au minimum à 25% sur les PME. Mais celui-ci n'a pas de réel impact sur les PME innovantes qui bénéficient bien plus largement de la grande taille du marché intérieur privé américain.

A vrai dire, le dispositif qui compte le plus aux USA pour aider les PME innovantes n'est pas forcément le SBA ! C'est du côté de l'Investment Company Act de 1958 qu'il faut se pencher pour comprendre le poids de l'investissement privé dans les PME innovantes aux USA. Cet ICA a créé les "**Small Business Investment Company**", des sociétés d'investissement qui doivent démarrer avec un minimum de \$5m. Ces sociétés investissent sur le long terme dans les PME innovantes et avec des incitations fiscales importantes. Les SBIC peuvent emprunter de l'argent aux banques jusqu'à \$108m et à hauteur de trois fois leurs fonds propres. Ces emprunts sont garantis par la SBA, tout comme les emprunts des PME garantis par la Small Business Agency. Les SBIC sont en gros des fonds d'amorçage qui couvrent le trou de financement entre les business angels et les VCs. Mais ils couvrent l'ensemble des PME, pas seulement ce que nous appelons en France les "PME innovantes" (le plus souvent en hightech, cleantech, biotech).

Les dispositions fiscales favorisant l'innovation aux USA sont très fortes pour les VCs, pour les "SBIC" et pour les business angels. Les plus-values ("capital gains") sont notamment très faiblement taxées pour ces investissements dans les PME innovantes, avec un effet de levier bien plus fort que les dégrèvements d'impôt sur le revenu en France, et d'ISF de la loi TEPA. Les pertes dans les investissements peuvent être de plus déduites des revenus des particuliers investisseurs !

Et l'impact économique est certain : ces incitations fiscales sont plus que recouvertes par les

recettes fiscales générées par les SBICs eux-mêmes ! Dans un facteur 3 à 4 (lu dans “Les Echos” du 15 mai 2008 dans **un article de Bernard Zimmern** de l’IFRAP : “Au delà du Small Business Act”). Ce qui montre un effet de levier de l’aide publique bien meilleur que les fameuses “dépenses fiscales” de nos budgets de l’Etat en France (les “dépenses fiscales” sont les exonérations diverses d’impôts ou charges sociales associées aux programmes des Lois de Finance, depuis 2006). L’effet de levier des exonérations de charges sociales sur les heures supplémentaires de la loi TEPA sont ainsi au mieux de 1,3 il me semble. On est donc loin d’un facteur 3 à 4 !

Par contre, le congrès et les présidents (Républicains) américains ont régulièrement passé à la question la Small Business Administration et revu à la baisse ses crédits et ressources. Au point qu’il n’est pas toujours facile de comprendre ce qui est encore en vigueur !

Au sujet du manque de business angels, vous pouvez également lire cet intéressant **article de Jean-Michel Yolin** (qui travaille à Bercy, qui publie mais ne blogge pas). Il associe étroitement le manque de PME “gazelles” au trou de financement des business angels. Ce manque n’explique pas à lui seul le trou démographique de PME “gazelles” en France car même le capital risque n’arrive pas facilement à générer des gazelles, ces PME à forte croissance de taille critique (>100 employés). D’autres facteurs entrent en jeu : des entreprises pas assez tournées vers les exportations, des produits trop orientés niches, une culture très teintée “ingénieurs”, les lacunes correspondantes en marketing, et plus généralement une lenteur dans l’exécution comparativement à nos concurrents américains et maintenant asiatiques. C’est une raison pour laquelle je pense que les lacunes du financement n’expliquent pas à elles seules notre retard dans les PME innovantes. Il serait bon également de réorienter les investissements des grandes fortunes vers le futur plus que vers le passé. En France, on exonère les oeuvres d’art de l’ISF, mais pas les investissements dans les PME innovantes (sauf pour leur créateur) ! C’en est une bonne illustration.

Les réussites américaines en matière d’aides à l’innovation sont très intéressantes. Elles ne s’appliquent évidemment pas à toute l’économie des USA qui subit les effets négatifs de la mondialisation comme en Europe avec la baisse d’activité des entreprises industrielles traditionnelles, et le pays vit lui aussi au dessus de ses moyens. Cela montre en tout cas la meilleure efficacité des leviers fiscaux pour augmenter les investissements tournés vers le futur, par rapport aux dépenses publiques directes.

En deux mots, l’innovation a dans tous les cas besoin de l’aide de l’Etat, mais probablement autrement que de la manière dont il procède aujourd’hui en France. Et il faut trouver le moyen d’enclencher un cercle vertueux. Un meilleur financement y contribuera, mais les changements d’attitude des grands clients, la capacité à attirer les talents vers l’entrepreneuriat, l’amélioration des aptitudes en communication et en marketing, le dynamisme de l’exportation, l’accélération des processus de création et de développement des entreprises sont autant de pistes à creuser en complément !

Cet article a été publié le 15 mai 2008 et édité en PDF le 12 mai 2019.

