



## COLLOQUE INTERNATIONAL D'ENTREPRENEURIAT, ALEXANDRIE, MARS 2008

L'association [Développeurs sans frontières](#) et [l'Université Senghor d'Alexandrie](#) (Égypte) ont organisé du **23 au 25 mars 2008** un colloque international d'entrepreneuriat au centre culturel français d'Alexandrie.

### INTERVENTION D'ANDRÉ JAUNAY

#### **« A partir du repérage effectué par l'association Développeurs Sans Frontières, diversité et conditions de mise en place des outils d'entrepreneuriat »**

*André Jaunay est président de Développeurs sans frontières*



Développeurs Sans Frontières a notamment sélectionné une catégorie particulière d'outils d'appui à la création et au développement d'activité, des outils transposables, peu coûteux, à l'efficacité éprouvée, qui combinent moyens publics et moyens privés, à fort contenu pédagogique, appropriables territorialement, outils dont il faut cependant signaler les conditions de création et d'efficacité.

Une ingénierie particulière, dont les éléments se sont fortement développés depuis une vingtaine d'années, vise à mobiliser, à moindre coût, des ressources, latentes, qui permettent de répondre aux difficultés et manques qui limitent le développement économique et social : faible connaissance des l'entreprise et des conditions de l'entrepreneuriat, faible valorisation des potentiels de recherche et d'innovation, faible transformation des idées en projets, déficit d'appui aux projets d'entreprises qui traversent des phases perçues comme critiques par le marché (amorçage, création, premier développement, reprise, retournement),...

A ces déficits, qui se résument à des insuffisances de formation, de communication, de lien social, correspondent ainsi des dispositifs efficaces et éprouvés

Le premier outil qui doit être évoqué est le **microcrédit** : inventé au Bangladesh, par un professeur d'économie, il illustre de manière extraordinaire l'existence d'invariants, d'outils transposables, reproductibles, de types d'outils qui peuvent répondre de manière universelle à des problèmes de développement économique et social. Ce modèle est bien connu, il permet l'octroi de prêts à taux non usuraire à des personnes pauvres ayant un projet de création d'activité.

Les limites de cet outil sont de 2 ordres, premièrement il est présenté comme un outil en quelque sorte magique, qui supporterait n'importe quelles conditions de mise en œuvre, en second lieu, il doit être complété par d'autres outils qui permettent le développement d'autres types d'entreprises, faute de quoi, et notamment dans les pays en phase de transition économique, il ne permet pas de véritables cycles de développement, lesquels requièrent la création et le développement de PME, et pas simplement de micro- entreprises.

Exemples d'autres outils :

- 1) pour sensibiliser à l'entrepreneuriat : agents de sensibilisation
- 2) pour informer : site internet
- 3) passer de l'idée au projet : convention d'affaires
- 4) tester un projet : couveuses et coopératives d'activité
- 5) boutiques de gestion : rassemble des capacités de conseil et d'accompagnement
- 6) fonds de prêts d'honneur
- 7) réseaux de business angels

## 8) fonds de substitution aux dépôts de caution

Les avantages de ces outils, dans leurs conditions d'emploi optimales, sont en effet considérables :

- mobilisation, activation, de la diversité des ressources (humaines, matérielles, publiques et privées,...) d'un territoire, y compris les ressources latentes : ex des réseaux de business angels,
- faible coût : ces programmes permettent la mobilisation d'apports privés (exemple des fonds de prêts d'honneur), et ils assurent aux agents économiques la réduction des coûts d'accès aux ressources,
- appropriabilité par les acteurs concernés : le pilotage et l'animation économique sont eux-mêmes le fait des habitants d'un territoire,
- capacité pédagogique : ces outils permettent la sensibilisation entrepreneuriale,
- efficacité, et auto-régulation : si le dispositif est véritablement mixte, c'est-à-dire si les ressources publiques ne sont pas dominantes, il ne peut véritablement dysfonctionner, sinon les contributions privées disparaissent rapidement (ex bénévoles) et par conséquent le dispositif lui-même,... (si les ressources publiques sont trop dominantes, la structure elle-même peut privilégier, dans une dérive de type bureaucratique, sa propre survie),
- maillage, mise en relation efficace des facteurs économiques. Ceci permet de favoriser les combinaisons économiques et de réduire les coûts de transaction. De plus, un grand nombre d'acteurs économiques potentiels, appartenant à des catégories sociales moins favorisées, accèdent au "droit à l'initiative". Dans un contexte de segmentation sociale croissante, de phénomène de reproduction de l'accès au capital social, de dés-affiliation également croissante, le fait de proposer des ressources (financières, d'expertise, relationnelles) accessibles est un acquis économique autant que social.

Au total, on peut parler de développement par le territoire, d'« intelligence territoriale », avec notamment le souci du développement des relations, des liens entre les acteurs économiques et sociaux, ce qui suppose un travail patient, un savoir-faire, une ingénierie.

### ***Le parcours de la création : une politique territoriale qui organise une combinaison d'outils et d'actions pour passer de l'idée à la création d'activité, puis à son développement***

La création d'activités représente un enjeu économique et social considérable : en Ile-de-France, les 75 000 créations annuelles génèrent un peu plus de 150 000 nouveaux emplois ; ces créations sont également une voie majeure d'insertion sociale (près d'un créateur sur deux est un chômeur), et un élément essentiel de la compétitivité (les jeunes entreprises à forts potentiels seront les PME innovantes de demain).

Cependant les déficits de formation, de communication et d'accès aux ressources limitent ces dynamiques. Il est possible de réduire notablement ces difficultés, de nombreuses initiatives y contribuent, mais elles ne sont pas nécessairement cohérentes et coordonnées. Le niveau régional semble pertinent pour favoriser la cohérence et la coordination desdites initiatives.

Les phases identifiées :

- 1) sensibilisation du grand public à l'entrepreneuriat
- 2) information
- 3) appui pour passer de l'idée au projet
- 4) finalisation du projet
- 5) tester un projet
- 6) financement

- 7) installation
- 8) suivi, accompagnement
- 9) développement
- 10) transmission- reprise

Les acteurs concernés (institutions, réseaux d'opérateurs, d'entrepreneurs,...) sont réunis par la Région afin de faire un état des lieux des interventions et de situer goulots d'étranglement, marges de progression, etc.

Une première concrétisation de ce travail est mise en œuvre dans les quartiers en difficulté, où se concentrent des enjeux spécifiques : très fort taux de désir d'entrepreneuriat, et faible niveau de concrétisation, et d'accès aux appuis publics. L'accent est donc mis sur les phases amont de la création : sensibilisation à l'entrepreneuriat, information de proximité, aide au passage de l'idée au projet. L'appui aux porteurs de projets à forts potentiels issus des quartiers, ou souhaitant s'y implanter, sera également renforcé.

Le cas particulier de l'entrepreneuriat informel mérite, notamment dans ces quartiers, une attention particulière. Si l'informel constitue une réalité économique et sociale incontestable, et à de nombreux égards positive, ses caractéristiques –et notamment l'impossibilité de transformer en « capital », de tirer tous les avantages des potentialités économiques d'un bien- empêchent le développement effectif des affaires.

### ***Les outils de financement, notamment fonds de prêts d'honneur et réseaux de business angels***

Le financement de la phase de création des entreprises à forts potentiels, et notamment l'amorçage, c'est-à-dire la période pendant laquelle le produit ou le service nouveau n'a pas encore été validé par le marché, est toujours problématique. Or ces types de projets, qui ne représentent que 3 à 4% de l'ensemble des créations, vont générer la moitié des emplois, et l'essentiel du surcroît d'activité, d'exportation,... attendus de l'ensemble des créations d'entreprises.

Le porteur de projet a rarement les moyens financiers nécessaires, ni les relations utiles, ni même l'expérience entrepreneuriale également nécessaire. Le marché n'apporte pas spontanément ces ressources.

Deux types de solutions, complémentaires, sont développés en France depuis une vingtaine d'années : fonds de prêts d'honneur et réseaux de business angels.

- 1) les fonds de prêts d'honneur sont portés par des associations réunissant des personnes de bonne volonté, dotées d'expertises entrepreneuriales (dirigeants de PME, banquiers, comptables,...), qui s'engagent à sélectionner et à accompagner les porteurs de projets. Les associations rassemblent des fonds publics et des fonds privés (dons de banques et grandes entreprises), et octroient des prêts sans garantie –sauf l'honneur- ni intérêt aux créateurs. Trois catégories d'entreprises sont concernées : les TPE, les entreprises à fort potentiel, et les entreprises à haut niveau technologique. Chacune de ces catégories relève de fonds différents, avec les spécificités qui conviennent en termes de montant des prêts ou de type d'accompagnement. Ces fonds obtiennent des résultats très satisfaisants, et rassurent à moindre coût les interventions des financeurs purement privés.
- 2) Les réseaux de business angels : Dans ces diverses situations où les risques sont très élevés, et en fonction des perspectives, des apports de capitaux privés peuvent - et doivent- cependant exister :
  - ils peuvent être financièrement pertinents : l'apport en capital permet d'espérer, dans un certain nombre de cas, un retour élevé, à la mesure du risque pris ;
  - les investisseurs individuels -ou business angels- ont démontré leur capacité à intervenir dans ces phases à risques très élevés (ils s'engagent, comme les créateurs, quand les risques ne peuvent être circonscrits et mesurés : rien ne

permet de s'assurer, a priori, que le marché accueillera un produit ou service nouveau) ;

- ils contribuent à multiplier (en débloquant des projets, en favorisant les liens entre des univers qui s'ignorent, en faisant oeuvre d'exemple) ces entreprises et à les développer dans la durée (car leur soutien technique et relationnel demeure pendant la durée d'investissement, 3 à 5 ans au minimum).

Les business angels constituent donc une ressource structurellement nécessaire pour les projets à forts potentiels. Mais il n'y a qu'aux Etats-Unis qu'ils sont a priori suffisamment nombreux et accessibles.

Une action volontariste a permis, d'abord au Royaume-Uni, puis en France et dans d'autres pays européens, de commencer de répondre à cette insuffisance, action basée sur la création de réseaux de business angels, qui ont pour caractéristique et vocation :

- de mobiliser des investisseurs potentiels, de les former, de les accompagner,
- d'être accessibles aux porteurs de projets, et de les sélectionner,
- d'organiser la rencontre éclairée entre ces 2 catégories.

Cette action volontariste a rapidement produit des effets considérables, en rendant accessible à tous une ressource de grande qualité. En Ile de France, 7 réseaux généralistes et 2 réseaux spécialisés existaient fin 2007, qui généraient plus de 5 M€ d'investissement par an au profit d'une soixantaine d'entreprises. Le développement des réseaux spécialisés s'accélère : ils seront 6 fin 2008. Plusieurs institutions publiques soutiennent le développement de ces réseaux, animés par des bénévoles, en apportant un soutien logistique et en fonctionnement. Le rapport entre l'argent public apporté, et les fonds privés mobilisés est de l'ordre de 1/25.

Ces 2 outils sont typiques d'une action d'appui au développement économique qui est à la fois efficiente et confiante dans l'initiative des acteurs :

- elle repose largement sur l'activation de ressources privées latentes (bénévolat, dons de grandes entreprises et banques, apports techniques et financiers des investisseurs individuels),
- elle vise à favoriser le déploiement des initiatives individuelles et collectives, en réduisant les obstacles, en favorisant les liens, en laissant une entière autonomie à ces initiatives pour le choix des opportunités d'affaires.

Ces outils, dont la vocation apparente est uniquement financière, jouent en réalité un rôle-clé, transversal, structurant, dans l'ensemble du processus d'appui à la création et au développement d'entreprises :

- ils apportent également aux créateurs et jeunes entrepreneurs des ressources non-financières : expertise, accompagnement, accès à des réseaux relationnels,
- les outils financiers de ce type, inscrits dans les relations sociales, constituent, dans les territoires où ils sont développés, le témoin et le support des relations de confiance, notamment du fait de leurs capacités propres de transversalité. Ceci à la fois parce que l'argent est un langage partagé, et parce que ces outils réunissent des personnes appartenant à des univers différents, économiquement complémentaires.