

chapo

Prêter « sur leur honneur » aux créateurs d'entreprise est la caractéristique de deux réseaux de financement à but non-lucratif en France, France Initiative et Réseau Entreprendre. Ce qui signifie prêter sans prendre de garanties (l'emprunteur s'engage sur son honneur à rembourser) ; et sans facturer d'intérêts. Ce qui fonctionne depuis 25 ans pour les créations d'entreprises « normales » peut-il fonctionner aussi pour les créations d'entreprises « technologiquement innovantes » ? Donc ce qui fait le succès des prêts d'honneur, le lien social, est-il applicable aux créations innovantes ? C'est l'ambition et le pari de ces deux réseaux.

Texte

France Initiative (FI) et Réseau Entreprendre (RE) sont deux réseaux associatifs très connus dans les milieux de la création d'entreprise en France. Ils ont un point commun : ces réseaux sont les deux seuls qui pratiquent le prêt d'honneur aux créateurs d'entreprises. Les cibles des deux réseaux sont suffisamment différentes pour être complémentaires ; donc leur action se complète dans chaque région. Mais depuis plusieurs années, les deux réseaux ont décidé d'élargir les cibles de leurs financements en direction des créations d'entreprises « technologiquement innovantes », selon leurs termes, et montrent dans ce domaine des succès avérés. L'enjeu est important puisque la plupart des régions investissent fortement sur ce type de montage, faisant du prêt d'honneur un levier vers d'autres financements. Mais les conditions du succès sont-elles les mêmes ? Prêter « sur son honneur » à un créateur « normal », c'est créer un « cycle de don » et du lien social. Prêter à un créateur « technologiquement innovant », c'est sans doute prendre des risques que lui-même ne mesure pas entièrement !

1 – le prêt d'honneur et la fabrique du lien social

France Initiative (depuis le début des années 80) et Réseau Entreprendre (en réseau depuis les années 90) pratiquent les prêts d'honneur aux créateurs d'entreprises ; et ceci au plein sens du terme :

- Le prêt est fait à la personne physique du créateur (« l'honneur d'une personnes morale nous paraît incertain », résume un animateur) ; et le créateur a l'obligation de consacrer le prêt au financement de son entreprise : soit pour souscrire au capital de la société qu'il crée ; soit pour ouvrir un compte courant d'associé qui restera bloqué pendant la durée du remboursement
- Le prêt est fait sans aucun intérêt ni frais ; y compris quand une plate forme de France Initiative aura, par exemple, engagé des dépenses d'expertise avant d'accepter le financer le projet. Le prêt est gratuit et cette gratuité est à comparer avec les taux des prêts professionnels (moins de 10% aujourd'hui), mais aussi avec les prix des prêts revolving (~20%), car on sait que de nombreux créateurs d'entreprise financent une partie de leurs besoins avec leurs cartes de crédit personnelles.
- Enfin ces deux prêteurs ne demandent ni caution ni garantie : c'est la parole de la personne qui s'engage à rembourser « sur son honneur » qui sert d'unique contrepartie.

Le créateur s'engage « sur son honneur » : l'aspect un peu médiéval du vocabulaire correspond à une réalité très vivante. Par exemple les règles de décision des associations de Réseau Entreprendre prévoient une procédure minutieuse qui oblige le candidat à aller rencontrer des chefs d'entreprise membres de l'association, parfois quatre d'entre eux, parfois six, l'un après l'autre, en tête à tête, et pour des entretiens qui peuvent durer deux heures. Chacun de ces chefs d'entreprises fournira une appréciation au comité chargé d'instruire le prêt ; et ce n'est qu'après ce long parcours que le candidat sera reçu par un comité d'agrément qui devra statuer à l'unanimité. La décision de prêt sera prise et annoncée immédiatement au candidat, qui deviendra lauréat. Il prendra alors, en échange du prêt, des engagements précis et contraignants sur le suivi de son activité par un parrain, et sur la réciprocité, c'est à dire les services qu'il rendra à son tour à l'association. L'importance de ce parcours initiatique montre que les lauréats de Réseau Entreprendre entrent dans une sorte de confrérie. Le réseau a été créé par des chefs d'entreprise, qui assurent eux-mêmes l'essentiel du financement. Les textes fondateurs montrent qu'ils accordent une importance capitale au statut et aux responsabilités de l'entrepreneur. Plus que le prêt, c'est ce qu'ils proposent aux lauréats, rejoindre la « confrérie » (?) des chefs d'entreprises.

Même si les règles et les procédures ne sont pas aussi formelles dans le réseau France Initiative, le principe est le même. Les prêts sont gratuits ; et l'honneur seul vient garantir leur remboursement.

Deux qualités spécifiques : des créations plus importantes que la moyenne et un effet de levier financier considérable

Ce système finance aujourd'hui quelques 15 000 créations par an en France. Les financements unitaires de RE sont nettement plus élevés que ceux de FI ; mais les deux réseaux fonctionnent sur les territoires en bonne harmonie dans la mesure où la définition de leurs cibles est suffisamment différente.

France Initiative est né au tout début des années 80 de la rencontre entre des banquiers, des entrepreneurs et quelques rares hauts fonctionnaires impliqués dans la modernisation des réseaux du développement local. FI fédère aujourd'hui 260 associations indépendantes, avec 500 centres de décisions différents (les comités d'agrément des prêts) et des structures extrêmement légères, puisque celles-ci ne représentent que 700 salariés environ en 2008 et en équivalents temps plein ; avec une très importante contribution de bénévoles : FI estime qu'un salarié travaillant dans une plate forme locale est entouré d'environ 20 bénévoles. Les plate formes de FI sont largement financées par des financements publics locaux (à 60% environ, plus 20% de la Caisse des dépôts et 20% d'entreprises privées en moyenne). Mais l'indépendance des décisions est assurée, puisque statutairement les milieux économiques sont majoritaires dans les décisions d'octroi de prêts. L'an dernier, les plate formes avaient financé 13 700 entreprises et des bénévoles assuraient environ 6 000 parrainages d'entrepreneurs, une fois les prêts mis en place.

FI s'adresse à des créateurs d'entreprise qui ne parviennent pas, seuls, à obtenir un prêt bancaire pour financer leur création. Il ne s'agit pas des plus petites créations d'entreprises, celles réunissant moins de 8 000 € selon les évaluations de l'APCE à partir de SINE : celles-ci sont souvent le fait de créateurs qui répugnent à s'endetter, montrent plusieurs enquêtes ; et de plus l'Adie s'adresse de façon spécifique à cette cible. Il s'agit plutôt d'entrepreneurs bien intégrés socialement, et qui ont des projets d'une taille supérieure à la moyenne. Les enquêtes FI montrent que les créateurs financés investissent plus d'argent et créent plus d'emplois que la moyenne des créations en France.

Le montant moyen des prêts d'honneur est de 8000 € avec une durée moyenne de 3 ans, et un impact sur 30 000 emplois environ, puisque les entreprises financées créent en moyenne 2,3 emplois à court terme.

RE définit sa cible de façon beaucoup plus restrictive : il s'agit des créateurs d'entreprise les plus ambitieux, qui « créeront 10 à 15 emplois dans les 3 ans » : ce qui concernerait moins de 4% de l'ensemble des créateurs d'entreprises, selon le suivi des enquêtes SINE.

RE est né de la Fondation Nord Entreprendre, créée par André Mulliez en 1986, et largement financée par la famille Mulliez, immense famille d'entrepreneurs depuis trois générations ; puis le réseau a essaimé à partir des années 90. Aujourd'hui, il comprend 38 associations indépendantes, toutes construites sur le même modèle : à l'initiative d'un chef d'entreprise reconnu dans sa région, qui réunit d'autres chefs d'entreprise. Ce sont eux qui vont apporter l'essentiel des moyens financiers par le biais de cotisations assises sur le chiffre d'affaire de leurs sociétés. Les principes sont stricts : réciprocité et gratuité en sont la base. Cette gratuité a d'ailleurs des implications très concrètes. Au moment où la loi TEPA en 2007 offrait des déductions d'ISF considérables pour l'investissement dans les PME, le réseau Entreprendre a décidé que ceci était incompatible avec le principe de gratuité : donc les chefs d'entreprise membres du réseau se sont interdit d'investir une part de leur ISF chez les créateurs lauréats du réseau.

L'activité de RE est plus concentrée que celle de FI. Les associations Entreprendre réunissent 3500 chefs d'entreprises (à 80% dirigeants et actionnaires ou propriétaires de leurs entreprises) et 6000 lauréats environ. Une centaine de permanents travaillent dans les associations, et l'objectif est de soutenir 450 à 500 entreprises par an. Le montant moyen des prêts est de 30 000 € (l'écart de 15 000 à 50 000 €) pour des projets ayant des plans de financement initiaux de 500 K€ en moyenne. L'implication des chefs d'entreprises à l'origine des associations est très forte, puisque leurs cotisations assurent 80% des frais de fonctionnement, et représentent 50% des fonds de prêts, le reste étant assuré par la Caisse des dépôts (35%) et l'Europe (15%)

Donc les réseaux d'accueil des porteurs de projet sur les territoires savent vers quel réseau orienter les candidats, en fonction de leurs projets et de leurs ambitions.

Un effet de levier de 1 à 7 ou de 1 à 9 sur l'endettement bancaire

L'impact financier essentiel de l'action de ces deux réseaux est l'effet de levier que provoquent leurs prêts. Le mécanisme est simple. FI estime qu'un créateur qui reçoit d'une plate forme un prêt de 100 obtiendra en moyenne de sa banque un prêt complémentaire de 700 (en l'occurrence, 80% des prêts complémentaires sont inférieurs à 150 000 €). De la même façon, RE estime qu'un prêt de l'une des associations Entreprendre produit un effet de levier de 9 environ.

Cet effet de levier permet ainsi aux créateurs d'entreprise de compléter leurs plans de financement dans de bonnes conditions. En effet, les prêts d'honneur étant assimilés par la banque à des fonds propres, ce haut de bilan supplémentaire entraîne mécaniquement des capacités d'endettement à moyen et long terme. De fait, le passage par une plate forme de FI ou par un comité de RE permet aux créateurs de crédibiliser leurs projets auprès des banques locales ; d'autant plus que les banquiers de la place participent souvent (à titre plus ou moins personnel) aux comités de crédit de FI ; plus que de RE, où les chefs d'entreprise sont majoritaires.

Pour les banquiers, l'avantage est double : les fonds propres de l'entreprise sont plus élevés ; et surtout, ils prêtent à leur tour en bénéficiant du travail gratuit, souvent considérable, fait au sein de l'association. C'est à la fois un processus d'accompagnement et de sélection dont bénéficient les banques, qui acquièrent ainsi des clients fiables (les taux d'échec sont faibles), qui ont un réel potentiel de développement, et deviendront des clients profitables.

Une corrélation certaine dans l'effet de levier financier, mais dans quel sens ?

Ces affirmations, largement issues des réseaux eux-mêmes, mériteraient d'être nuancées et, à tout le moins, mieux validées. En effet, on ne sait pas vraiment dans quel sens joue la corrélation, car il n'existe pas d'enquête construite de façon scientifique sur ce sujet. Les deux nuances nécessaires sont :

- Il y a une forte corrélation, mais sans doute un effet causal plus faible entre le fait de bénéficier des apports de l'un ou l'autre des réseaux et le fait, pour les créateurs, de connaître un succès nettement supérieur à la moyenne. On sait en effet que les causes de succès sont nombreuses, et les facteurs externes (réseau porteur, qualification du créateur, expérience du métier...) ont une influence sans doute plus déterminante. L'accès aux réseaux de financement est, pour partie, un phénomène d'auto sélection : en résumé, il est très probable que les porteurs de projets qui demandent et obtiennent un prêt de la part de FI ou de RE sont aussi ceux qui avaient conscience d'un besoin spécifique, dépassant largement la capacité de réponse des banques, et ont donc cherché ailleurs.
- De même on ne peut pas vraiment affirmer que les prêts d'honneur sont toujours la cause de la mise en place des prêts complémentaires. En réalité, il est probable que les deux se décident ensemble, pour partie, et de façon plus ou moins implicite. De fait, l'instruction des prêts inclut souvent la participation de l'un des banquiers qui mettra en place, ensuite, le prêt complémentaire : mais en faisant du prêt d'honneur une condition. Le prêt complémentaire de la banque peut ainsi devenir la cause autant que la conséquence du prêt d'honneur.

2 – les prêts d'honneur versus les prêts à intérêt de l'Adie

Même si corrélation n'est pas causalité, même si l'auto sélection des candidats est certaine, il reste que le système global des prêts d'honneur s'avère efficace. En n'utilisant que le benchmark le plus standard, c'est à dire les données SINE (INSEE – APCE), les deux populations de FI et RE ont des résultats nettement meilleurs sur tous les critères de comparaison possibles, quant à leur développement, pérennité, création d'emplois, création de richesses, etc., que la moyenne des créateurs d'entreprise. Mais quelle est la part du succès qui peut être attribuée au prêt lui-même : donc le simple fait d'améliorer le plan de financement de l'entreprise ? et quelle est la part qui peut être attribuée au caractère spécifique du prêt d'honneur ? Donc le type très particulier de lien social créé par « le don »¹ et par la confiance affirmée dans l'honneur de la personne ?

La question est sensible car il existe une autre association, l'Adie, qui fonctionne sur des bases philosophiques totalement différentes. Pour l'Adie, qui prête à des personnes en difficulté, le métier de prêteur est une activité de marché. L'Adie facture à ses clients des intérêts élevés, et demande des cautions partielles sur le montant des prêts. C'est une nécessité, affirme l'Adie, pour que

¹ « le don » concept utilisé ici au sens de « l'échange », par opposition à la relation achat-vente. Voir plus loin les références à Mauss.

l'association puisse parvenir progressivement à un équilibre économique, les intérêts équilibrant à la fois les coûts de production des prêts et les sinistres. Mais c'est aussi un objectif pédagogique : les micro-entrepreneurs qui empruntent à l'Adie doivent le plus vite possible fonctionner dans la discipline du marché et des remboursements.

Les deux différences entre l'Adie d'un côté et FI – RE de l'autre sont profondes :

- L'Adie affirme depuis des années que son objectif est d'équilibrer ses comptes et d'acquiescer ainsi son autonomie. FI et RE revendiquent au contraire le fait que les prêts d'honneur sont structurellement déficitaires ; et donc les deux associations ont besoin chaque année de renouveler une part de leurs fonds propres pour continuer de prêter. Donc, pour FI, de cultiver cette dépendance vis-à-vis des gestionnaires de l'argent public ; et pour RE de compter essentiellement sur la fidélité des chefs d'entreprise qui cotisent chaque année.
- Ceci recouvre aussi des conceptions divergentes de la création d'entreprise. Dans un cas, il s'agit d'une activité de marché, qui doit se financer dans les dures contraintes du marché. Dans l'autre, la création d'entreprise est beaucoup plus envisagée comme une économie qui relève du bien commun. Les entrepreneurs créent des richesses non pas seulement pour eux-mêmes, mais aussi pour les collectivités au sein desquelles ils se développent : en créant des emplois nouveaux, en payant des charges sociales et des impôts ; en contribuant à modifier la culture et les valeurs d'anciens chômeurs ou d'anciens salariés. FI met plutôt en avant cette restitution qui justifie l'utilisation d'argent public dans les fonds de prêts de plate-forme ; et RE met en avant la contribution des chefs d'entreprise du réseau au développement d'une culture entrepreneuriale dans le pays².

Mais si on en reste aux impacts mesurables, les taux de pérennité des entreprises et les taux de remboursement des uns et des autres sont grossièrement comparables (de l'ordre de 95 à 98% des montants prêtés). Ce chiffre est à prendre avec précaution, puisque c'est le résultat final, après intégration de remboursements par divers fonds de garantie. Donc il ne reflète pas exactement ce que remboursent les clients de l'un et les lauréats des autres ; mais on peut supposer que les taux sont proches.

Ainsi, les emprunteurs remboursent de la même façon dans un système contraignant et dans un système sans contrainte, dans lequel seul leur honneur est en jeu. Une interprétation de cette situation pourrait être : plus il y a de « don », plus il y a du lien social ; donc de volonté de se conformer au comportement attendu. Les motivations fortes ne sont pas la crainte de poursuites, les procédures de recouvrement, la mise en jeu des cautions, qui peut produire des dégâts sociaux, ou la menace d'un contentieux. En termes de coûts de transaction, la confiance reste une bonne affaire.

3 – financer « sur l'honneur » l'innovation

Depuis quelques années, FI et RE ont entrepris de mener des politiques spécifiques vis-à-vis des « créations technologiquement innovantes ». France Initiative parce qu'il s'agit de l'une des

² Il existe un quatrième réseau de financement, France Active, dont on ne traitera pas ici car il intervient en ajoutant des critères sociaux à ses décisions. Ce réseau se situerait à égale distance dans ce débat, puisqu'il facture ses services (prêts à intérêt, apports de garantie, apports de fonds propres), mais à des prix très bas, ce qui montre qu'il n'a pas pour ambition d'équilibrer ses comptes. France Active dépend très étroitement de la Caisse des dépôts, et développe une ingénierie financière tournée vers les concepts plus flous de l'« entreprise solidaire » et de l'entrepreneuriat social.

déclinaisons logiques de son action auprès des entrepreneurs : de la même façon que certaines plate formes créent des fonds pour financer la reprise d'entreprises, en plus de la création. RE parce que les créations innovantes sont, par définition, des créations ambitieuses, et qui répondront sans doute mieux que d'autres aux critères du réseau : contribuer au développement de futures PME.

Ces programmes portant sur l'innovation ne sont pas récents, mais ils ont été développés de façons différentes. FI a lancé France Initiative Technologies en 2006, et a testé la création de plate formes dédiées aux créations innovantes. La plus connue est Scientipôle initiative, qui, à partir du plateau de Saclay, finance depuis une dizaine d'années des créations souvent liées aux écoles et aux laboratoires de recherche. Plusieurs autres initiatives régionales (Aquitaine, Languedoc-Roussillon, Auvergne, Ile de France...) montrent que la formule répond à un besoin, même si le réseau ne définit pas un modèle standardisé de plate forme « innovante ». En 2008, quelques 250 créations ont été financées, qui étaient identifiées comme innovantes.

RE a créé un programme spécifique, Innotech, à l'initiative de la tête de réseau, afin de mobiliser des expertises présentes au sein de son réseau de chefs d'entreprises ; mais qui étaient restées largement sous-utilisées. En effet, sur les 3500 chefs d'entreprises membres des associations RE, 600 d'entre eux sont impliqués dans des processus innovants, ou ont une expériences de l'innovation technologique dans leur propre entreprise, notamment dans les secteurs de l'informatique, des services logiciels, de la santé, etc. Donc ces chefs d'entreprise constituent une sorte de réserve de compétences rarissime, puisqu'ils ajouteraient un domaine d'expertise technique à leur savoir faire d'entrepreneurs. C'est le pari de la structure Innotech qui est géré par la tête de réseau, avec un animateur national à plein temps depuis 2007. En un an, les associations du réseau financent près d'une centaine de créations considérées comme technologiquement innovantes ; et les montants engagés sont nettement plus importants que pour les créations habituelles.

La définition des innovantes ne fait évidemment pas consensus. Pour résumer, la cible identifiée serait de l'ordre de 8 000 créations par an ayant « un lien avec la technologie ». Elles naissent en général proches des laboratoires, et le réseau apporteur d'affaire est en général RETIS, qui réunit CEEI, incubateurs et technopoles (1000 projets incubés, 700 créations en 2007). Donc si les deux réseaux interviennent auprès de 10% des créations de la cible, ils acquerront une fonction indispensable dans la chaîne de financement. L'analogie avec la place acquise auprès des autres créateurs d'entreprises est évidente : les deux réseaux ne financent que 5 à 8% environ, selon les définitions, des créations d'entreprises, mais les meilleures. Par un effet d'auto sélection le même phénomène est envisagé pour les créations innovantes.

En effet, les prêts d'honneur des deux réseaux s'insèrent dans un système complexe fort bien décrit par Olivier Ezratty³ d'intervention publique, puis d'interventions de business angels, ou du capital risque pour un petit nombre d'entre elles, en créant un rapport de confiance particulier avec l'entrepreneur.

³ Olivier Ezratty : « L'accompagnement des start ups hi tech en France », Septembre 2009, le meilleur guide pratique sur le sujet, téléchargeable gratuitement sur son blog : <http://www.oezratty.net/wordpress/>

4 Le lien social ne suffit plus à expliquer le schéma initial, car il s'agit de gérer des risques nouveaux

Le succès des prêts d'honneur est lié aux concepts d'altruisme et de don vis-à-vis desquels les économistes classiques éprouvent beaucoup de difficultés. Dans RE, on est sans doute dans un schéma Maussien du don et du contredon, dans la mesure où les chefs d'entreprise « donnent » du temps et de l'argent ; et en contrepartie l'entrée du futur lauréat au sein du réseau implique de sa part l'acceptation des obligations symétriques ; et celles-ci ne sont pas minces. Certaines relèvent de son propre apprentissage : il se soumet à l'obligation de suivi. D'autres relèvent réellement de la réciprocité ; à son tour, il s'engage, dans quelques années, à assurer une partie des tâches de sélection et de suivi des futurs lauréats.

Chez FI, l'obligation est plus ténue : il n'y a, semble-t-il, pas de sanction grave contre celui qui ne respecterait pas sa parole d'honneur ; et d'ailleurs les réseaux entament rarement des procédures contentieuses (saut en cas de mauvaise foi avérée). Le lien créé est solide et les incidents très peu nombreux. Pour Jean-Pierre Worms, sociologue proche de Robert Putnam, à l'origine du concept de « capital social » et qui a été longtemps président de France Initiative, la logique de l'honneur est au centre de la relation créée. Avec un prêt traditionnel, on a terminé la transaction avec le prêt. Avec l'honneur, « on n'en a jamais terminé », dit-il. Le prêt épuise la relation ; l'honneur la commence. D'où le postulat qu'une partie de l'efficacité économique de ces réseaux dépend étroitement de la qualité des relations sociales créées⁴.

Sur le plan financier, le succès de ces deux réseaux est, pour partie, un démenti éclatant aux positions adoptées de façon dominante dans l'univers de la microfinance (même si les montants prêtés par ces deux réseaux sont supérieurs à ceux de la microfinance). Celle-ci fait l'objet d'un débat actuel et très aigu entre chercheurs, souvent nommés « Welfarists » contre institutionnalistes. Ces derniers professent notamment que la microfinance ne peut se développer qu'en cherchant à se libérer des subventions ; en facturant des intérêts élevés de façon à parvenir le plus vite possible à la rentabilité, afin d'attirer des apporteurs de capitaux externes et développer le volume des prêts rentables. L'ambition affichée est clairement de développer une activité « de marché ». Mais il s'agit souvent de choix extrêmement idéologiques, sous couvert d'évaluations scientifiques. On explique par exemple que les programmes subventionnés « sont voués à l'échec, car ils sont victimes de l'anti-sélection » (voir Akerlof, Stiglitz et les concepts d'asymétries) ou que « ne pas être condamné à rémunérer un actionnaire implique l'échec », en se référant à des concepts issus de l'analyse économique contemporaine, mais détournés de leur objet⁵.

⁴ En sociologie économique, le don et son rythme ternaire, donner, recevoir, rendre, garantit la solidité de la relation dans le temps, par opposition à la relation acheter-vendre qui épuise la relation. Ceci à condition que l'autonomie des acteurs soit respectée (ce qui est le cas en matière de création d'entreprise : l'entrepreneur est souvent qualifié d'« acteur autonome »), et qu'ils aient la possibilité d'accepter ou de refuser. Le concept se réfère à une continuité théorique représentée par Marcel Mauss, Alain Caillé, Jacques Godbout notamment.

⁵ Sur le débat Welfaristes – Institutionnalistes, on peut lire en français :

Valérie de Briey (2005) « Plein feu sur la microfinance en 2005 ! » - Regards Economiques (IRES - Institut de Recherches Economiques et Sociales de l'Université Catholique de Louvain), Numéro 28, Mars 2005

http://www.lamicrofinance.org/files/15579_RE028.pdf

Sébastien Dugas-Iregui (2007) : « Le débat entre institutionnalistes et welfaristes en microfinance », UQAM, novembre 2007.

http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Collaboration_speciale_-_Dugas_microfinance.pdf

Les Welfarists au contraire mettent en avant le caractère de « bien commun » du projet vis-à-vis duquel le prêt n'est qu'un outil. Il s'agit de prêter à des personnes et des projets que les outils du marché (les banques) ne savent pas, ne peuvent pas et ne veulent pas financer. Donc pourquoi s'aligner sur les objectifs des banques (le prêt rentable et sécurisé) alors qu'elles prouvent qu'elles ne savent pas faire ? En outre, estiment les Welfarists, les créateurs d'entreprise créent des « biens communs », de la richesse collective, des cultures nouvelles. Donc la rentabilité de l'outil financier ne peut être qu'un objectif très secondaire. C'est, peu ou prou, le même corpus que Réseau Entreprendre et France initiative revendiquent pour préserver le caractère exceptionnel de leurs activités.

Vis-à-vis des créations innovantes, les deux réseaux sont sollicités par les régions pour trois raisons.

1 - les compétences gratuites que les régions trouvent dans ces réseaux en font des outils de développement qui compensent la frilosité ou la prudence des autres financeurs.

2 – dans la continuité des financements de la création innovante, après les subventions, ces deux réseaux sont les seuls capables d'apporter des fonds dits « non dilutifs » pour l'entrepreneur, vis à vis des financeurs suivants, les capital-risqueurs. Et les régions ont bien compris les réticences des entrepreneurs devant la voracité des investisseurs du marché. Donc soutenir un mécanisme qui permet aux entrepreneurs de maintenir leurs parts dans le capital de leur entreprise est considéré comme positif.

3 – enfin, on sait que les jeunes entreprises qui trouvent à se financer sur place restent plus volontiers sur place que d'autres. Ce régionalisme est lié à l'effet réseau, et semble se vérifier, selon les premières évaluations des régions.

Mais en décidant de financer des créations innovantes, les deux réseaux modifient trois paramètres de leurs activités habituelles :

1 – L'importance relative du talent entrepreneurial. Les conditions de succès des créations innovantes sont en effet plus liées à l'innovation elle-même qu'au seul talent entrepreneurial du créateur. En d'autres termes, il pourra échouer même s'il est un excellent entrepreneur ; donc les prestations des réseaux doivent s'adapter à ces besoins spécifiques. Les deux réseaux ont investi dans l'expertise technique, mais la durée de vie des programmes ne permet pas de mesurer des impacts dès maintenant.

2 - Les termes du succès sont différents. Les besoins de financements des innovantes sont nettement plus élevés (y compris le prêt d'honneur) et nettement plus longs que ceux des créations habituelles avant la mise en marché des innovations et leur acceptation. Les deux réseaux le constatent en ayant augmenté nettement le montant moyen de leurs prêts destinés aux créations innovantes par rapport à leurs créations habituelles. Mais cela induit des cycles de financements nettement plus lents. Des prêts plus lourds et plus lents : c'est la principale raison qui justifie dans la doctrine classique la nécessité d'une structure ayant des capitaux permanents et des actionnaires. Or ce n'est le cas ni de l'un ni de l'autre des réseaux. Sur ce plan, il est clair qu'ils entament tous deux une nouvelle période de leur histoire en augmentant ce risque, qui augmente également leur dépendance vis-à-vis de leurs apporteurs de fonds.

3 – Le nombre et la variété des intervenants augmente, ce qui rend plus complexes les plans de financement des créations innovantes. Dans les créations habituelles, les prêts FI ou RE sont un élément central du plan de financement du créateur, en produisant, dans le schéma habituel, un effet de levier mécanique, au-delà du prêt bancaire, sur l'ensemble du plan de financement, dont le reste est composé de fonds propres du créateur et de rares subventions. Dans les créations innovantes, le nombre et la variété des subventions directes ou indirectes et des autres interventions publiques augmente. Donc la complexité augmente, et avec elle se réduit l'importance cruciale de la relation au prêteur sur l'honneur. Donc il est probable que le lien social spécifique perd de son importance perçue par le créateur.

Ainsi se pose la question : le schéma initial fonctionne-t-il vis-à-vis de cette cible nouvelle ? les liens sociaux créés par la relation initiatique et l'appel à l'honneur sont-ils aussi efficaces avec ces variables nouvelles qu'avec les entrepreneurs habituels des deux réseaux ? C'est clairement l'enjeu des années qui viennent pour les deux réseaux. Mais au-delà, c'est le concept même de prêt d'honneur qui est en question. Il s'insère mal dans les méthodes traditionnelles de financement de l'innovation. D'un côté, des aides publiques (subventions et exonérations diverses) ; de l'autre financement selon les règles du marché (prêts à intérêt, souvent coûteux ; capital risque)... Or en France, la plupart des experts en matière de création innovante louent le prêt d'honneur comme étant un levier essentiel ; qui ne répond pourtant pas aux axiomes dominants de la doctrine économique. C'est ce qui fait de ces deux réseaux et de leur action actuelle un objet de recherche fascinant.

Benoît Granger

Benoît Granger est professeur à Advancia, grande école de l'entrepreneuriat de la Chambre de commerce de Paris. Ancien journaliste, il a créé et dirigé la société d'investissement France Active, spécialisée dans les apports de fonds propres aux entreprises d'insertion, puis a travaillé comme expert pour la Commission européenne sur le développement de la finance solidaire.