

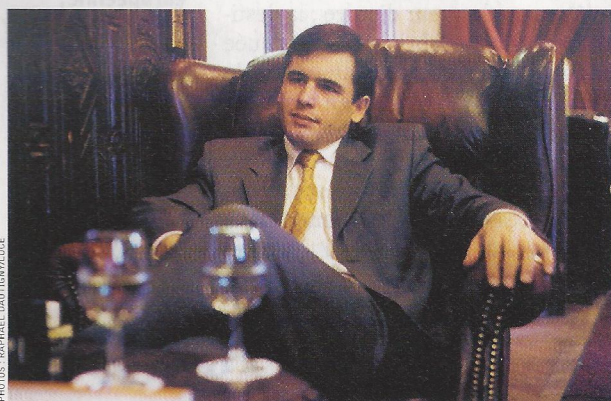
STÉPHANE JACQUEMET,

AUTEUR DE « L'AUDACE ÉCONOMIQUE »

« L'épargne solidaire rend la spéculation vertueuse »

S'il y avait une recette miracle pour financer la création d'entreprises, ça se saurait. Justement, Stéphane Jacquemet en connaît une, plutôt convaincante : l'épargne de proximité. Il la développe dans un pavé de 440 pages qui n'a rien d'une rêverie solitaire. Pourquoi le remède soignerait-il le mal français et comment le mettre en œuvre ?

Malgré l'opposition apparente – « L'Audace économique » contre « L'Horreur économique » – le refus de la globalisation ne serait-il pas votre point commun avec Viviane Forrester ? En pleine mondialisation, vous prônez le capitalisme de proximité municipale, la création de microentreprises et le développement local. Toujours le fameux syndrome du village gaulois ?



Président fondateur d'un incubateur d'entreprise et consultant en stratégie financière, ce fort en thème de 24 ans se fait l'apôtre de la création d'entreprise comme source de développement.

Le fait local n'est pas l'ennemi du fait global : ils sont complémentaires. Je ne suis pas anti-mondialisation et je crois d'ailleurs que nous n'avons pas le choix : n'avons-nous pas décidé de faire l'Europe ? Simplement, je me demande comment nous pourrions exister dans un monde qui évolue, si nous avons nous-

mêmes du mal à évoluer. Il faut revigorer l'économie française pour qu'elle compte sur le plan mondial. Et si je soutiens que l'organisation d'une finance de proximité est un bon moyen d'y arriver, ce n'est pas seulement l'effet de mon attachement viscéral pour les petites structures. Je me fonde aussi sur des réussites exemplaires, en France comme à l'étranger. On ne mesure pas toujours le succès avec lequel des pays aussi impliqués dans le libéralisme et la mondialisation que les États-Unis ou le Canada ont su recourir à la

force de la finance populaire. Contrairement à certaines idées reçues, les États-Unis sont un pays d'épargne de proximité avant d'être un pays de capital-risque : les business angels y investissent deux fois plus (au moins 35 Md\$) que les fonds de capital-risque.

Au Canada, les clubs Love Money sont issus du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, créé en 1984 pour sauvegarder les emplois face à la crise économique (3,3 Md\$ collectés). Les deux concepts ont essaimé en France, parallèlement à quelques opérations municipales exemplaires de mobilisation de la finance populaire sur des investissements risqués.

Des investissements aussi microscopiques vont-ils réellement dans la bonne direction, alors qu'un monde de géants est en train de se bâtir à coups de fusion/acquisition – et pas seulement dans l'industrie financière ?

Il ne s'agit pas de diaboliser ce qui est gros par rapport à ce qui est petit : l'économie est une matière en mouvement, et les grands groupes contemporains ont démarré menus. Voilà pourquoi il vaut mieux créer aujourd'hui 100 petites structures que 50. Sur un marché donné, cela représentera beaucoup plus d'audace entrepreneuriale, de fonds de clientèle, de concurrence, et, au bout du compte, beaucoup plus de motivation pour y participer. Il y a là matière à développement et, donc, à fusions ultérieures. Voilà pourquoi l'économie a besoin que se crée et se développe le plus grand nombre possible de petites structures.

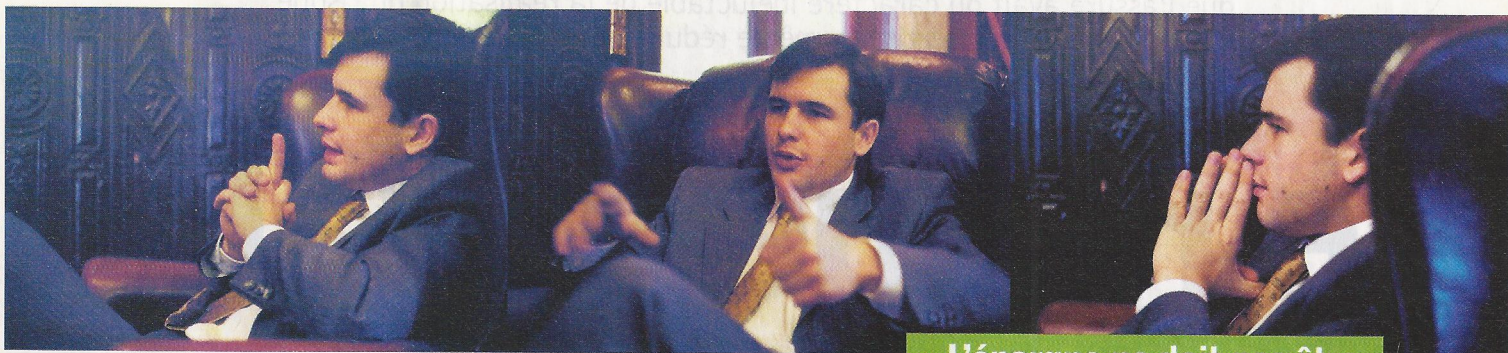
Pour financer de telles créations, vous misez sur l'épargne de proximité. Faites-vous appel à cette tangente parce que les circuits existants seraient inefficaces ?

Les circuits classiques de la Bourse et de la finance institutionnelle ont pour vocation de rentabiliser leurs fonds et y sont efficaces. C'est précisément pour cela qu'ils sont peu adaptés aux besoins d'une PME en phase de lancement. La création d'entreprise n'est pas le placement le plus rentable pour les investisseurs, et leur seuil d'intervention correspond à une barre trop haute en termes de taille. Avec quelque 300 introductions par an, le rôle de la Bourse ne peut être que très limité.

Enfin, le trait commun à tous ces intervenants est qu'ils sont pressés. Or, nous avons besoin d'une épargne patiente, capable d'attendre que la jeune pousse ait atteint un niveau de rentabilité et de taille capitalistique suffisant – quatre ou cinq ans, voire dix ans – pour inciter la finance classique à prendre le relais.

Durant la période séparant ce deuxième tour de table du premier, l'entreprise aura été, en quelque sorte, « extraite »

« Contrairement à certaines idées reçues, les États-Unis sont un pays d'épargne de proximité avant d'être un pays de capital-risque... »



« L'épargne ne doit pas être confondue avec le Téléthon : le capital se nourrit du rendement, et les critères sont rentabilité et sécurité. »

SA CARRIÈRE

- 1996 Stéphane Jacquemet, né à Saint-Étienne dix-neuf ans plus tôt, fonde Loire action, un club de réflexion et d'action sur le développement local dont il est toujours président.
- 1999 Il obtient le diplôme de l'ISC (Institut supérieur de commerce de Paris).
- 2000 Il s'installe à Paris comme consultant en stratégie financière.
- 2001 Il est fondateur et président de l'Incubateur en Sud Forez, structure permanente d'aide aux créateurs d'entreprises.
- 2001 Il publie chez L'Harmattan « L'Audace économique. Propositions pour un capitalisme éclairé », préfacé par Alain Juppé.

temporairement du marché de la finance pour mieux y reprendre pied ensuite.

On voit bien que l'industrie financière elle-même à tout intérêt à ce que quelqu'un finance ceux qu'elle ne prend pas en compte au départ. C'est pourquoi elle a un rôle moteur à jouer lorsque – fût-ce pour une part infinitésimale de son activité – elle intervient dans le capital investissement, comme Axa, par exemple, le fait en ce moment. Par son standing, elle focalise l'attention des petits acteurs régionaux, qui se disent que si elle y va c'est qu'elle attend des plus-values. Elle amènera ainsi vers le premier tour de table des capitaux en quête d'opportunités attrayantes, contribuant à financer le lancement de PME non cotées sur un marché non réglementé d'appel public à l'épargne hors Bourse. C'est de l'épargne de proximité, plus patiente et moins volatile, dont l'entreprise naissante a besoin : celle des business angels, des fonds Love Money ou, plus généralement, de l'actionnariat populaire local.

Comment pouvez-vous être sûr que ce gisement – sans doute déjà bien sollicité par ailleurs – a réellement la capacité de dégager les ressources nécessaires ?

En reprenant à mon compte la formule déjà étayée par Jean-Pierre Thomas : « La masse a les moyens du capital. » La richesse des Français – leur stock d'épargne – s'élève à 11 891 Md€. Chaque année vient s'y ajouter un flux de 228,67 milliards. Si un dispositif financier et fiscal approprié permet de collecter seulement 1 % de ces sommes « épargnées en plus », on aura récolté 2,29 milliards pour la création d'entreprises, soit le double de ce que le capital-risque français a investi sur le même objectif en 2000.

J'insiste sur le fait qu'il s'agit bien de 1 % réservé sur une épargne supplémentaire, et non pas sur le patrimoine des gens. L'enjeu, en termes de création d'entreprises – et donc d'emplois –, vaut bien la peine que l'on prenne ce tout petit risque. L'épargne solidaire rend la spéculation vertueuse...

Pensez-vous vraiment que le patriotisme entrepreneurial puisse suffire à motiver ces nouveaux actionnaires ?

L'épargne ne doit pas être confondue avec le Téléthon : le capital se nourrit du rendement, et les critères objectifs demeurent la rentabilité et la sécurité.

Mais il ne faut pas pour autant sous-estimer les critères affectifs. Pourquoi le business angel, expert en plus-values, et sachant fort bien qu'il existe des placements plus performants ou plus sécurisés, investit-il dans la création d'entreprises ? Peut-être parce que c'est un ancien entrepreneur en retraite qui, en épaulant un néophyte, revit une

sensation ludique introuvable en Bourse. La part de l'affectif s'accroît dans les Love Money et les investissements locaux, au fur et à mesure que l'actionnariat devient plus populaire.

En France, on l'a bien vu lorsqu'il a été question de « capital populaire », par exemple à Saint-Bonnet-le-Froid (10 emplois de services), Lalouvesc (270 emplois industriels) et Pleucadeuc (850 emplois industriels), ou dans l'opération que j'ai, à Loire Action, personnellement conduite au côté de Serge Bérard, le maire de Saint-Romain-Le-Puy. **Quelles motivations proprement financières pourrait-on imaginer pour inciter cette épargne nouvelle à se porter sur les créations d'entreprises ?**

Elles relèvent du pouvoir politique, et tiennent en une série de mesures législatives ou réglementaires qui pourraient facilement être prises en six mois. J'ai recensé 15 pistes de réformes, inspirées par deux idées directrices :

- Mettre la fiscalité au service du capitalisme de proximité, en comblant autant que possible le différentiel de rendement et de risque séparant l'investissement en création d'entreprises des autres placements financiers. Ce gain d'attractivité pourrait être obtenu, par exemple, en instaurant des Fonds communs de placement de proximité (FCPP) assortis de fortes contraintes géographiques mais dotés d'un avantage fiscal au moins équivalent à celui des FCPI.

- Aménager une structure publique adaptée au capitalisme de proximité, en créant une agence nationale pour les capitaux privés qui irait plus loin que la « small business administration » américaine. Elle serait composée de fonctionnaires délégués par Bercy mais hiérarchiquement indépendants, et conservant l'accès aux fichiers des impôts. Ils recenseraient et conseilleraient les business angels potentiels.

Ce pourrait être le début d'un programme d'action politique sur cinq ans. Avez-vous prévu de rencontrer les candidats aux prochaines présidentielles ?

C'est mon souhait. Je voudrais que le capital de proximité s'invite aux débats de 2002. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR ALAIN KLUKKER