

enquête

Pour l'éternité, l'hexagone est plus français

DÉCRYPTAGE // La France donne naissance à de nombreuses entreprises chaque année. Mais elles peinent à devenir grandes. Le Trophée de la décennie, créé par le cabinet Bain avec Croissance-Plus, « Les Echos » et Radio Classique, offre une belle occasion de célébrer l'esprit entrepreneurial hexagonal... et d'en pointer les freins.

Hervé Gibelin
hgv@lechos.fr

Chaque année, Le Trophée de la décennie a créé par le cabinet Bain avec l'association patronale Croissance-Plus, « Les Echos » et Radio Classique, offre une belle occasion d'écrire l'esprit entrepreneurial français. Tout d'abord ce dernier temps. Car ce prix récompense l'entreprise créée il y a dix ans ayant réalisé plus beaux parcours et qui semble encore aujourd'hui la plus prometteuse. La semaine dernière, ce sont les fondateurs de Leosphere, deux sympathiques frères qui ont su développer avec succès une technique permettant de mesurer les variations de vitesse du vent, qui furent récompensés. Alexandre et Laurent Sauvage. Les lauréats sont deux purs produits de l'université française. Alexandre, le gestionnaire, est issu de Dauphine ; Laurent, le scientifique, est un polytechnicien. Ce sont les travaux conduits par ce dernier au sein du Laboratoire des sciences, du climat et de l'environnement à Paris-Saclay, qui leur ont permis de créer leur société. Une décennie plus tard, grâce à la technologie Lidar qu'ils exploitent également au Japon, en Chine et aux États-Unis, ils profitent à plein de la sécurisation des marchés de Hélio et de l'acquisition aérienne. Une success-story remarquable qui leur vaut de coiffer sur le poteau les deux autres brillants finalistes : Adimeco, une SSII très bien implantée dans la banque d'investissement, et Corral, fournisseur d'équipements sophistiqués en gravure pour les semi-conducteurs.

Une belle cérémonie donc, mais les sourires des vainqueurs ne peuvent pas faire oublier le caractère des ambitions décuplé qui gît à côté de eux. Qu'on en juge : sur les 320 000 nouvelles sociétés inscrites au registre du commerce en 2004, sur la ligne de départ, ce chiffre d'affaires à partir de 2010 est de 2002. C'est certainement le chiffre qui met le mieux l'accent sur le problème lancinant du système productif français, assez largement indépendant des crises de tabac de la conjoncture. Nos petites entreprises souffrent d'une incapacité chronique à devenir moyennes ou grandes. En nombre de sociétés, notre pays se situe à la hauteur des grands pays développés - un taux voisin de 9 à par rapport au stock existant chaque année, pour une moyenne en Europe et aux États-Unis de 9,4 et 10,3, dans

ce qui équivaut pour 1 000 français, un peu moins qu'en Allemagne où j'ajouterais États-Unis et quatre fois moins qu'au Japon. Le taux de déperdition est considérable, ce qui se traduit notamment par un déficit au niveau des entreprises de taille intermédiaire, les « plus de 250 salariées ». Elles représentent l'épaisseur du trait dans les statistiques de France, à peine 1 %, trois fois moins qu'en Allemagne ou au Japon et quatre fois moins qu'aux États-Unis.

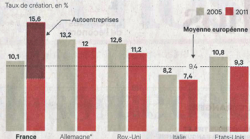
Tant de fois démenties, jamais remises en question pour autant, que les gouvernements soient de droite ou de gauche, les lourdeurs réglementaires jouent un rôle évident dans cette difficulté à croître. Pour beaucoup de petits chefs d'entreprise, elles se résument à un mot : seuil. Celui des 10 salariés déclenche un versement transport, une participation au financement de la formation professionnelle, une taxe forfaitaire pour la prévoyance, l'obligation d'organiser l'élection de délégués du personnel, la fin de l'exonération des charges salariales des apprentis, pour citer l'essentiel. Chacune de ces dispositions a son doute. Mais ce n'est pas, arrivant en cascade, elles poussent l'employeur à appuyer sur le frein qui éteint le 9 salariés, la nombre d'entreprises

L'esphère représenté

Alexandre Sauvage est le cofondateur et le gestionnaire de l'entreprise. Il est issu de Dauphine.

Laurent Sauvage, son frère, est le scientifique. Ce sont les travaux de ce polytechnicien qui leur ont permis de créer leur société.

Création d'entreprises : le dopant des autoentrepreneurs



Taille : le plafond des 10 salariés

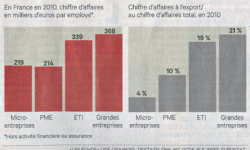


Seuils : la grande déperdition

Répartition des entreprises françaises selon l'effectif. En 2013, base 100 pour les entreprises de 10 salariés.



Performances : l'efficacité des entreprises de taille intermédiaire (ETI)



*LES ECHOS/OCF/SOURCES : DESTASTAT, INSEE, INSEE, INSEE, EUROSTAT

veille dégringolée de 64 % du nombre d'entreprises qui se produit entre 49 et 51 salariés. Face à ce chiffrage, la dernière évaluation faite par l'Insee de l'impact de ces effets de seuil sur nos entreprises saute aux yeux. Publié il y a un peu plus de six ans, cette étude concluait que ces effets étaient au total « de faible ampleur » et minorait beaucoup leur rôle de frein à l'emploi. En utilisant les mêmes données de la fondation IFREP, d'orientation libérale, estimait qu'effectivement la création de 70 000 à 140 000 postes supplémentaires. Quel qu'il en soit, l'effet est crucial pour notre économie. Actuellement, les ETI et les plus grands groupes représentent 1 % des entreprises, mais emploient la moitié des effectifs salariés et font 63 % du chiffre d'affaires total. En moyenne, leur productivité est supérieure de 50 à 60 % par rapport à toutes celles qui avaient vu le jour en 2004. Et, malgré tout, nos trois finalistes, qui constituent la crème de ces jeunes champions, ne se distinguent pas par une puissance de feu impressionnante. Seul Adimeco, la SSII, a un tel volume de chiffre d'affaires, avec près de

500 salariés et un chiffre d'affaires de 55 millions d'euros. Corral, l'équipementier haute gamme de bicyclette, en comptait 27 salariés, pour 15 millions de chiffre d'affaires. Celui du vainqueur du trophée 2014 est de 18 millions d'euros, pour un effectif de 10 salariés. Au bout d'une décennie d'improbable croissance et de bons choix, il n'y a là rien de spectaculaire.

Comment vaincre ce maléfice de la petite taille qui pèse sur nos entrepreneurs ? Les consultants de Bain ont choisi de poser la question à ceux qui étaient sans doute les mieux placés pour y répondre : 20 dirigeants qui avaient figuré parmi les 30 lauréats de 10 précédents trophées. Beaucoup de leurs sociétés ont désormais gagné en taille : Business Objects, Wavemec, Geniplus, refohdans dans Gemalto, Ubisoft Entertainment, GrandVision, Opti, Nature & Découvertes, EuropCorp. Les présentations furent roborantes trois points cruciaux.

Bêta une équipe. La culture individualiste des Français ne s'y prête guère. C'est pourtant une composition essentielle des avantages entrepreneuriaux réussis : elles sont l'œuvre d'une équipe de fondateurs solides, qui ont su s'entourer des talents qu'ils n'avaient pas eux-mêmes. « Il faut savoir impliquer ses collaborateurs, en faire des copreneurs, les associer au succès de l'entreprise », recommande Denis Payot, l'homme à l'origine de Business Objects. Son copère de l'époque, Bernard Laurent, partage le même credo : « Il est difficile de créer une entreprise. A deux, on se soutient. Il faut ensuite s'entourer d'une équipe de managers de première classe ou des gens qui ont vécu dans leur domaine, ne pas avoir peur de recruter des personnes qui sont meilleures que soi... L'important ensuite est que tout le monde adhère au projet, qu'il implique de souder et de fédérer les collaborateurs. » Chez nous, chaque fois qu'un commercial

Les lourdeurs réglementaires arrivant en cascade, elles poussent l'employeur à freiner quand il a embauché 9 salariés.

signifiait une grosse affaire, une cloche sonnait dans le couloir, raconte Georges Cohen, le fondateur de Transiciel. SSII désormais dans le giron de Capgemini. Il faut savoir marier l'éprouvé et le compétitif et celui de l'audace. Ce qui veut dire aussi, à contrario, comme le souligne un des finalistes de l'an dernier, Gianpiero Fortis, patron de Solutions 30, « avoir l'éclaircissement de lucidité et le courage pour remplacer un manager dans les capacités ou l'engagement ne correspondant plus à la tâche qui lui est demandée ».

Penser l'international. Beaucoup de sociétés dans lesquelles la culture nationale n'est plus l'unique remède aux difficultés, avertit Marc Lussaud, fondateur de Gemplus devenu Gemalto. Le fait d'avoir eu une première expérience professionnelle chez Motorola, Actiax, puis en Ecosse lui a beaucoup servi quand il est lancé dans la production des câbles à fibre. Sans un marché relativement droit comme la France, l'international, c'est le moyen le plus sûr de trouver rapidement un relais de croissance. « Il est plus facile de vendre les mêmes produits ailleurs que de diversifier son portefeuille », souligne Jérôme Van Stratten, créateur dans le domaine de la Tech. Un fournisseur d'équipements pour la fabrication de circuits imprimés, repêché à « Alta » aujourd'hui. Il réalise plus de 90 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Ouvrir son capital. C'est souvent le plus grand frein, inévitable, à la croissance : le peur de perdre le contrôle de son « enfant ». « Toutes les entreprises finissent par mourir de faim », rappelle Bernard Linaud. Bien placé pour le savoir. Il ajoute : « Il faut pas avoir peur de partager l'équité ». Pour

une acquisition s'impose, qui suppose une introduction en Bourse ou à recruter à l'aide de fonds de VC privés. L'année dernière, c'est Frédéric de la Roche de 3003, Édouard Carle, des créateurs d'entreprise Babliss, confirmé, par la prise de sa propre expérience : « Les banques ont tendance à tirer la serrure de la porte ». Et c'est aussi, dit-il, « le grand motif de la solvabilité de la société, dit-il. Nous avons deux options : limiter la croissance et reprendre plus tard, ou continuer de croître sans financer avec notre bilan. Financement. Pour ne pas freiner le développement d'entreprise, nous nous sommes donc tournés vers un fonds ». Soucieux de rester dans le confort, le consortium Timothée, Alexandre et Laurent Sauvage, les gagnants de 2014 avec Leosphere, a levé en ce moment 20 millions d'euros auprès de fonds d'orcs, spécialisés en « clean tech », pour continuer de développer leur activité, sans se condamner à rester petit. ■