

EMPLOI :

EN FINIR AVEC

LA POLITIQUE DES

PETITS BOULOTS

MULTIPLIONS LES VRAIS EMPLOIS

Depuis plusieurs mois, les chiffres du chômage s'assombrissent. Le Gouvernement cherche désespérément à garder le chômage en dessous de 10 % avant les élections. Un scénario déjà vécu à l'automne 2001, où 400 000 chômeurs avaient disparu des statistiques pour éviter un échec à Lionel Jospin. Depuis que le chômage est apparu en France en 1974, les gouvernements ont multiplié les plans et les subventions publiques, sans guère de résultat. En 2013, nous continuerons à voir le déferlement des fausses solutions, dont une Grande Banque Publique, radiographie d'un mal français qui est en train de détruire notre démocratie où se conjuguent l'irresponsabilité de notre institut de statistiques, qui se garde bien de publier les chiffres dont ont besoin nos dirigeants, le désintérêt de notre élite politique, et surtout administrative pour la création d'emplois en dehors des discours, et l'appétit de lobbies puissants pour détourner à leur profit la manne de l'État.

- L'Insee occulte les données essentielles sur la création d'emplois
- La trompeuse explosion des créations d'entreprises : la France crée trois fois moins d'emplois par la création d'entreprises avec salariés que l'Allemagne
- La France crée deux fois moins de « *high growth firms* », ces entreprises à fort potentiel de croissance, que les Anglais
- Les entreprises françaises, y compris les plus grosses, atteintes de nanisme
- L'Administration a fait de la France la championne des petits boulots
- Comment Bercy et la Direction de la législation fiscale étranglent la création d'emplois à haute valeur ajoutée
- Pourquoi, et à qui profite cette politique ?



Dossier réalisé par Bernard Zimmern



1 La France des petits boulots

1 ■ L'Insee, irresponsable

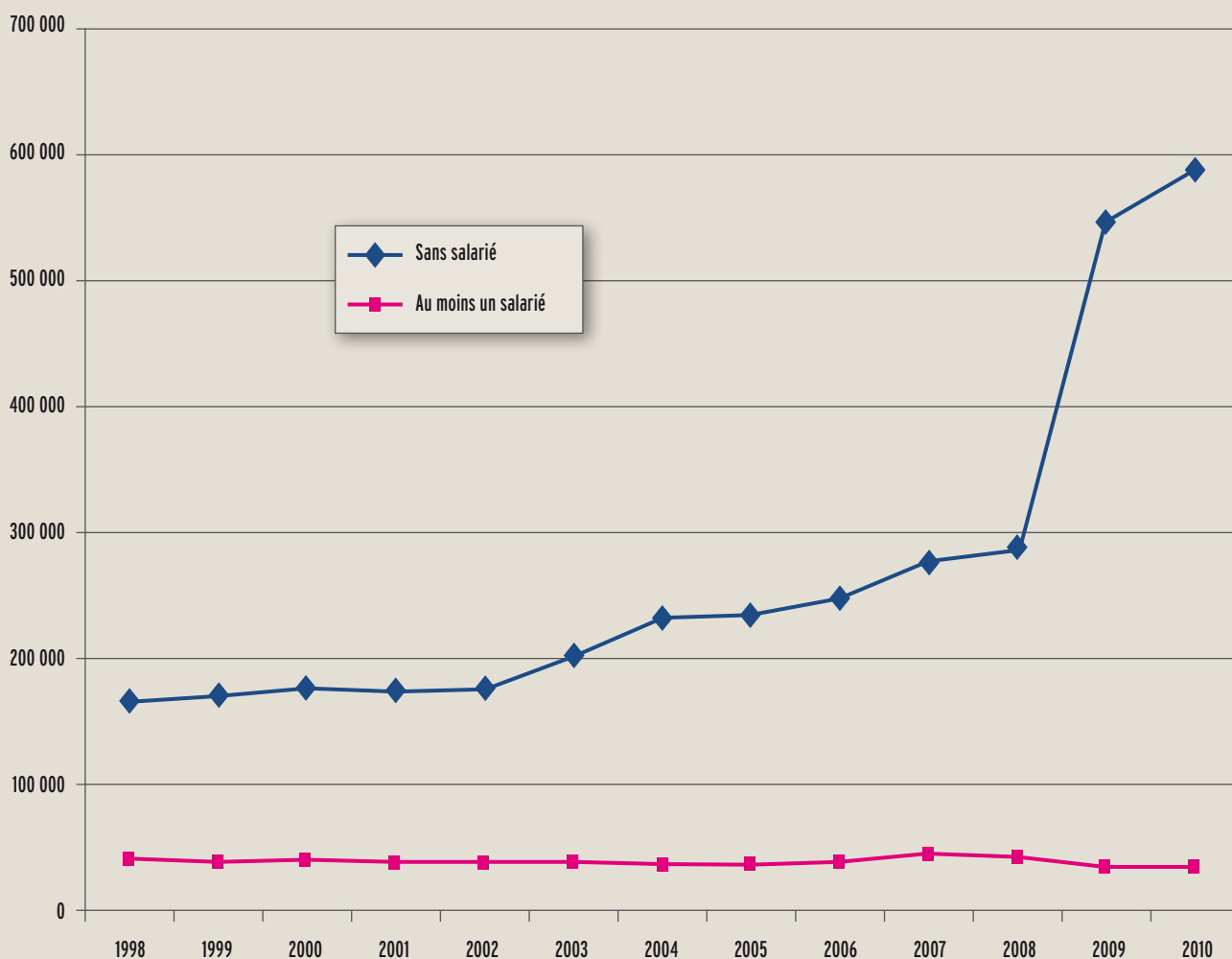
L'inflation des créations d'entreprises

À croire les chiffres publiés par l'Insee, notre pays est devenu le pays d'Europe le plus prolifique en matière de créations d'entreprises : leur nombre

est passé d'environ 180 000 par an en 2002 à près de 600 000 en 2010. Mais si l'on cherche bien, les créations d'entreprises naissant avec au moins un salarié sont dérisoires, voire en chute.

Nombre de créations d'entreprises sans salarié et avec salariés en France

Source : Insee Première, n° 1221, 1227, 1334, janv. 2009, janv. 2010, janv. 2011.



Ce sont pourtant celles qui devraient intéresser nos dirigeants, car une entreprise sans salarié est souvent au mieux une société individuelle dont le développement restera modeste. Au pire, il s'agit d'une enveloppe juridique vide ou d'une couverture fiscale. Un exemple récent est celui des auto-entrepreneurs qui, du fait du plafond de chiffre d'affaires, ne peuvent en fait employer de salarié

et sont essentiellement faits pour permettre à un chômeur de recréer son propre emploi. Un quart de ces structures ont d'ailleurs déjà fermé.

Nous manquons d'entreprises exportatrices : ce ne sont pas, sauf quelques miracles, des entreprises naissant sans salariés qu'elles naîtront, mais des entreprises naissant avec au moins un salarié ou mieux, 5 ou 10. Elles seules traduisent que leur

concepteur a un projet d'expansion. Et là, l'Insee n'a non seulement pas tiré la sonnette d'alarme, mais a même dissimulé sous des statistiques trompeuses la vraie situation de notre économie.

Leur nombre est dérisoire par rapport au nombre total de créations d'entreprises affiché par l'institut statistique : à peine 40 000 sur les 500 000 et, à la différence des créations d'entreprise, ce domaine

n'a vu aucune augmentation depuis plus de 10 ans, même une chute autour de 33 000 en 2009. Surtout, ces chiffres sont ridicules par rapport aux créations d'entreprise avec salariés chez nos voisins anglais ou allemands. Une étude très fouillée de l'OCDE² de 2006 concluait déjà que le taux de création de nos start-up se situait autour de la moitié du taux allemand ou anglais.

Nombre d'entreprises créées en France et en Allemagne en 2008 et nombre d'emplois salariés correspondant¹

(2008)	1		2-4		5-9		10 +		Total	
	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne
Firmes créées	23 125	25 903	10 800	28 444	4 029	8 444	3 271	6 253	41 225	69 044
Salariés créés	23 125	25 903	28 200	72 844	26 661	53 408	36 962	151 395	114 948	303 550

Source : Insee (France) et Destatis (Allemagne).

Pourquoi ce déficit n'apparaît-il pas dans les publications les plus lues de l'Insee ?

Les emplois créés par les entreprises naissant avec au moins un salarié étant de 105 000, notoirement plus faible que le chiffre allemand de plus de 300 000, comment se fait-il que personne ne s'en soit aperçu ? L'explication, c'est que l'Insee se garde bien de publier le chiffre de 105 000. En 2002, par exemple, le chiffre publié, repris par Eurostat, est de 394 000. Aucun économiste ou journaliste ne peut se douter qu'il existe un tel fossé entre nos deux pays.

Le tableau ci-dessous explique d'où viennent les différences :

- l'Insee a compté d'abord comme emplois créés les créateurs d'entreprise et les non-salariés même lorsqu'il s'agit d'une entreprise sans salarié ;
- ensuite, dans le chiffre Insee, et à notre grande surprise, les emplois dans des entreprises existantes qui ont été reprises et/ou réactivées ont été comptés comme créations.

Les chiffres publiés par l'Insee pour 2002 sont d'un ordre de grandeur cohérent avec les 104 500 moyens sur la période plus récente (2004-2008), publiés par l'Agence pour la création d'entreprises (APCE) et par la Fondation iFRAP.

Il est frappant de constater que l'Insee se refuse à publier les emplois créés par les entreprises avec un salarié ou plus sous prétexte que la précision des chiffres pourrait être affectée par des incertitudes sur les entreprises qui auraient changé de nom, ou auraient été réactivées, mais n'hésite pas à publier un total d'emplois créés où les réactivations d'entreprises déjà créées sont incluses et ce sont ces chiffres qui sont envoyés à Eurostat. Il y a alors peu de différences entre l'Allemagne et la France et personne ne peut imaginer qu'en fait, pour les entreprises qui comptent, celles naissant avec plusieurs salariés, l'écart est de 1 à 3.

¹ Chiffres nets, purgés des entreprises déjà existantes et réactivées.

² Steven Vale, OECD, Statistics Working Paper, "The international comparability of business start-up rates". Voir notamment page 32, « La proportion des start-ups qui ne sont pas des créations pures [des réanimations, NDLR] varie selon les sources [...]. En Europe, cette proportion se trouve généralement autour de 20 %, alors que les données nationales françaises suggèrent une proportion entre 30 et 40 % ».

Emplois liés à la création d'entreprises

En 2002	Emplois totaux	Emplois non salariés	Emplois salariés	Emplois dans les entreprises réactivées	Emplois dans les entreprises créées ex-nihilo
Nombre d'employés à la création	394 000	214 000	180 000	83 500	96 500

Leur nombre est dérisoire par rapport au nombre total de créations d'entreprise affiché par l'institut statistique :
à peine 40 000 sur les 500 000 et, à la différence des créations d'entreprise, ce domaine n'a vu aucune augmentation depuis plus de 10 ans.

La désinformation sur l'emploi des entreprises existantes

Un autre indicateur important de la création d'emplois est celui des entreprises les plus dynamiques, définies par l'OCDE comme les « *high growth firms* » ou entreprises à forte croissance (voir encadré). L'Insee, et l'on va comprendre pourquoi, se refuse à suivre ce type d'entreprises. Le prétexte ? Le nombre de salariés des entreprises françaises n'est plus suivi depuis une dizaine d'années. En fait 80 % le sont. Et il est possible, sans faire de grosse

erreur, d'estimer les 20 % restants en utilisant les charges salariales qui sont connues pour la presque totalité des entreprises de plus de 10 salariés. Le résultat est que les *high growth firms* françaises sont environ **2 fois moins nombreuses** que les anglaises (5 200 en France contre 11 000 au Royaume-Uni) et ont créé entre 2005 et 2008 environ **550 000 emplois** contre **1 300 000 pour les Anglaises**.

Définition des entreprises à forte croissance

Les entreprises les plus dynamiques, les *high growth firms* (HGF), comme définies par l'OCDE, répondent aux critères suivants :

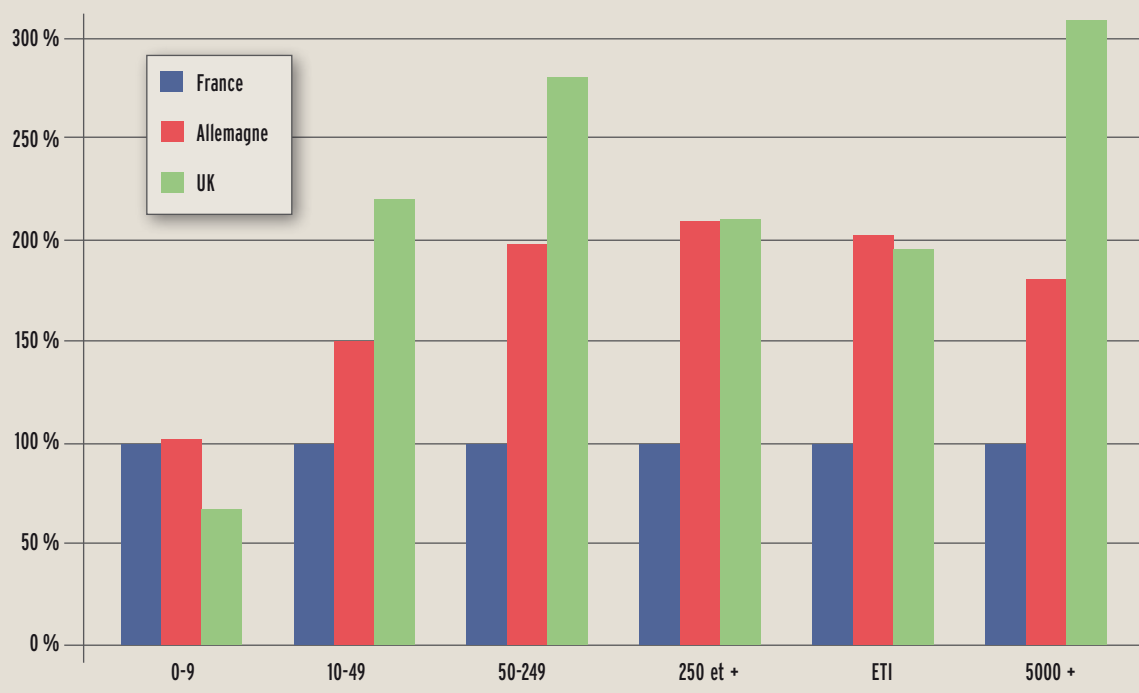
- entreprises d'au moins 10 employés,
- entreprises créées depuis plus d'un an,
- entreprises dont le nombre d'employés a augmenté d'au moins 20 % par an sur une période de 3 ans consécutifs.

2 ■ Le « nanisme » des entreprises françaises

Autre carence de notre institut statistique, n'avoir jamais dénoncé le nanisme de nos entreprises et avoir laissé des groupes de pression parfaitement identifiés ou des économistes irresponsables nous faire croire que nous manquons d'un type d'entreprise, PME, ETI (entreprise de taille intermédiaire) ou autres, alors que toutes nos entreprises, quelle qu'en soit la taille,

sont sous-dimensionnées par rapport à nos principaux partenaires européens. La responsabilité de l'Insee aurait dû être de se demander tout simplement d'où vient ce « *nanisme* » et d'alerter nos dirigeants. Nous manquons certes d'ETI (entreprises de 250 à 5 000 salariés), mais au moins autant sinon plus d'entreprises de moins de 250 salariés ou de plus de 5 000 salariés.

Nombre d'entreprises par taille en Allemagne et au Royaume-Uni par rapport à la France en 2009 (France = 100 % pour chaque catégorie)



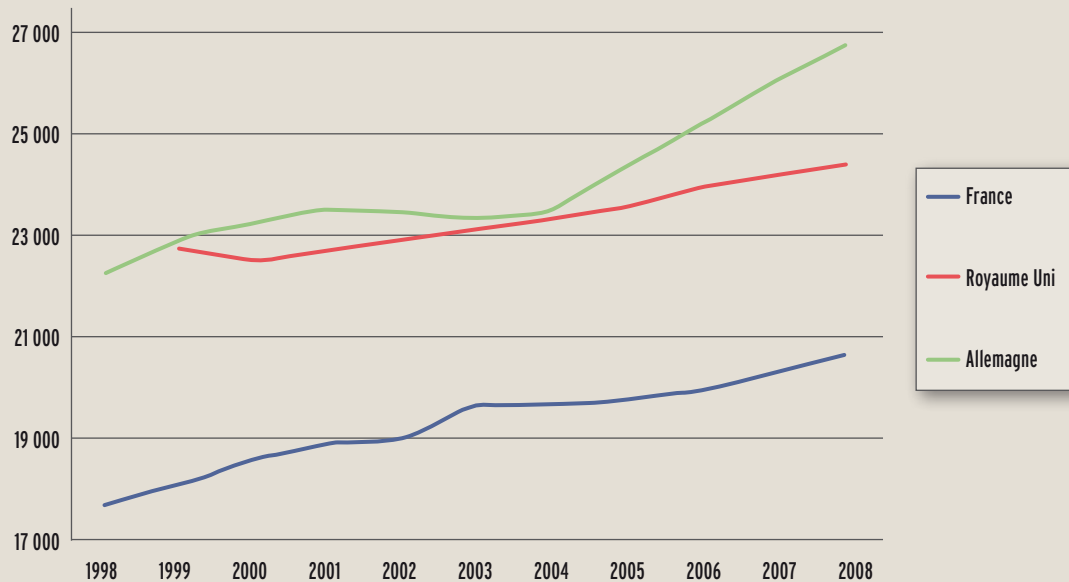
Un retard de 4 à 5 millions d'emplois, mais qui existe depuis longtemps et que les gouvernements précédents se sont refusés à voir alors qu'il suffit de prendre les statistiques de l'emploi total et d'en retirer l'emploi public.

3 ■ Les petits boulots, cache-misère de l'emploi français

Mais même si l'Insee fait le silence sur les causes des très mauvaises performances de l'emploi français, comment se fait-il que ces carences ne soient pas apparues dans les statistiques comparées de l'emploi en France et dans les pays étrangers ?

Évolution de l'emploi marchand en France, Royaume-Uni et Allemagne, à population égale

Source : Eurostat, Insee (France), Destatis (Allemagne) et Office of National Statistics (Royaume Uni).



Rien ne transparaît du graphique de l'emploi ou de l'emploi marchand comparé à nos partenaires européens. Un retard de 4 à 5 millions d'emplois, mais qui existe depuis longtemps et que les gouvernements précédents se sont refusés à voir alors qu'il suffit de prendre les statistiques de l'emploi total et d'en retirer l'emploi public. Mais depuis, la progression reste parallèle et les instituts statistiques ne peuvent tricher avec les enquêtes emploi qui sont standardisées et permettent de calculer des taux d'emploi comparables de pays à pays.

Serait-ce que la France rattrape son retard en matière d'ETI ou de PME, dont le manque serait la cause de nos malheurs à l'exportation ? Le tableau comparant France et Allemagne en matière d'entreprises créées et d'emplois liés ne porte pas à croire que cet écart va se combler. Une étude menée par l'Irdeme sur les ETI concluait que si nous en avons moitié moins que nos voisins européens, il faudra de l'ordre d'un siècle

pour combler notre retard. Nous ne produisons pas assez de PME capables de grossir pour devenir des ETI et remplacer celles qui disparaissent, que ce soit parce qu'elles sont devenues des grandes entreprises (plus de 5 000 salariés), qu'elles sont redevenues des PME ou qu'elles ont simplement fermé.

Si l'on compte le nombre d'entreprises avec 10 salariés ou plus en 2002 et en 2009, leur nombre (185 569 en 2002, 196 627 en 2009³) a augmenté de 4,8 %, c'est-à-dire autant que l'augmentation de la population en âge de travailler (population des 15 à 64 ans, population passée de 39 916 878 à 41 830 310 soit 4,8 %⁴). **La conclusion est que notre tissu entrepreneurial est frappé de nanisme dès que les entreprises dépassent 10 salariés et que la situation ne s'est pas corrigée depuis 2002.**

Mais si nous ne sommes plus capables de créer des entreprises de stature internationale, comment fait-on pour que l'emploi continue à croître ?

³ Insee

⁴ Eurostat.

Les petits boulots

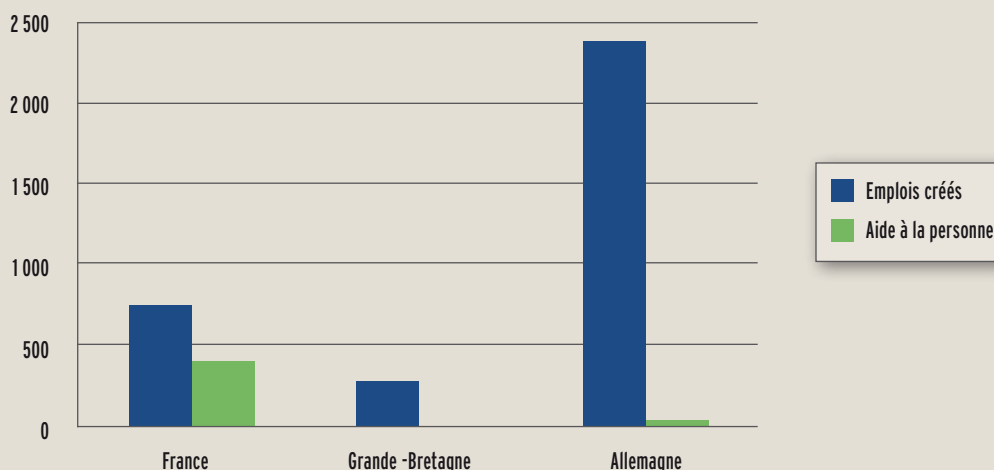
L'explication se trouve dans les petits boulots, les entreprises à zéro salarié que nos gouvernants se sont évertués à créer depuis plus de 20 ans avec les programmes visant à pousser les chômeurs à créer des entreprises.

Nombre de personnes occupées dans la population des entreprises actives avec 0 salarié						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Allemagne (incluant l'ancienne RDA à partir de 1991)			1 730 954	1 605 913	1 614 528	1 602 226
France			1 282 139	1 350 396	1 382 039	1 626 008
Royaume-Uni	535 540	515 730	501 830	478 300	458 070	436 420

Source : Eurostat.

Ces statistiques sont confirmées par d'autres encore plus précises sur un type de petits boulots : les services à la personne dont plusieurs ministres se sont fait les chantres.

Part des emplois dans le secteur de l'aide à la personne dans la création d'emplois sur la période 2005-2010



Les chiffres sur le nombre de personnes travaillant dans les services à la personne en Grande-Bretagne ne sont pas fiables car il n'y a pas d'obligation de déclaration si le revenu ne dépasse pas un certain seuil.

Le coût des petits boulots

L'Accre, dispositif d'avance puis de subvention aux chômeurs créateurs d'entreprises, créé en 1977, n'attribue que quelques milliers d'euros au créateur. De même, le dispositif Eden, aide à l'émergence d'entreprises nouvelles, est un dispositif de prêts d'honneur inférieurs à 30 000 euros et généralement de l'ordre de quelques milliers d'euros.

Ces dispositifs sont généralement gérés par la Caisse des Dépôts qui se trouve être aussi le grand bienfaiteur de l'Adie, Association pour le droit à l'initiative économique, association phare du micro-crédit en France. Une analyse de l'iFRAP de 2005⁵ notait pourtant qu'en 2004, pour 16,2 millions d'en-cours de prêts, l'association touchait 15 millions d'euros de subventions pour couvrir un budget de dépenses de 16,5 millions. Ces chiffres, de même que le coût exorbitant des autres dispositifs publics, sont confirmés par une étude du BIT et du secrétariat d'État à l'Économie solidaire de mars 2002⁶ qui donnait

1,80 euro de coût par euro de prêt pour l'Adie, 2 euros pour le dispositif Eden. Inutile de dire que la généralisation de tels prêts entraînerait la faillite de l'économie. Le dispositif Adie s'est depuis un peu amélioré – peut-être avec des bureaux moins somptueux – puisqu'un rapport de l'Inspection des finances du 30 septembre 2010 indiquait qu'il ne fallait plus à l'Adie pour équilibrer ses coûts que d'envisager un taux d'intérêt sur prêts de 32 %... L'aide aux petits boulots, hors des avantages politiques tirés par les gouvernants qui voient se réduire le taux de chômage, et des organismes de distribution de prêts ou de subventions qui en vivent, qu'ils soient publics ou privés, est donc extrêmement coûteuse et en tout état de cause ne nous apporte pas les entreprises capables d'exporter. Ces petits boulots devraient d'ailleurs être la suite spontanée de la création de vrais emplois qui entraînent inéluctablement la création d'emplois induits de nettoyage, de restauration, etc.

⁵ www.ifrap.org/Le-micro-credit-est-il-une-voie-d-avenir-pour-la-France,552.html

⁶ La microfinance et la création d'entreprises par les chômeurs, CNRS, Isabelle Guérin.

2 La France bloquée dans les petits boulots par Bercy

1 ■ Pas d'emplois sans gros investissements privés

Soyons clairs : la clé de l'emploi ne se trouve pas dans les grandes firmes existantes, il est peut-être valorisant d'emmener quelques grands patrons lors de déplacements officiels pour décrocher de gros contrats, mais les faits sont là : à 5 ans, a fortiori à 10 ans, toutes les grandes « boîtes » auront en moyenne perdu des emplois. Le niveau de l'emploi dépendra des mesures qui seront prises pour encourager la création d'entreprises de 5 ou 10 salariés ; si nous en créons une myriade, nous avons quelques chances d'en voir quelques-unes émerger et remplacer les géants dont beaucoup auront disparu. Pas très différent de ce qui se passe dans une forêt dont les grands arbres finissent par tomber et dont la survie dépend des jeunes pousses plantées aujourd'hui. Ce qu'ont parfaitement compris même des étatistes comme Obama. Toute la difficulté est de mettre en place le dispositif qui assure cette reproduction. Si l'on regarde comment sont nés les géants qui aujourd'hui façonnent notre existence, que ce soit

les Google, Facebook⁷ ou Microsoft, les Lafarge, Air Liquide ou Renault, il y a toujours eu beaucoup d'argent placé par un investisseur privé, investissant seul ou avec quelques amis, jamais une institution comme une banque, un fonds de placement, un fonds à risque ou a fortiori l'État. Les institutions sont venues plus tard, souvent beaucoup plus tard quand le risque de l'opération a sinon disparu, du moins est devenu mesurable car, au début, il faut d'abord illusion et passion pour investir. Nous n'avons plus ou pas ces investisseurs privés : notre Code fiscal les a fait disparaître. Et tous les plans d'aide à l'innovation comme de grandes banques d'État sont des gouffres que nous ouvrons dans les budgets mais qui n'ont que deux fonctions : faire croire que l'homme politique a une solution, donner à ceux qui ont les rênes de ces institutions ou les prendront, de très confortables positions : bien payées mais sans aucun risque, car il ne s'agit pas de leur argent.

⁷ Facebook qui a décollé avec 500 000 \$ apporté par un Business Angel, aussi fondateur de Paypal.

Pour créer des « gazelles », il faut de l'argent

Les « gazelles » sont les entreprises nouvelles à forte croissance, exactement les *high growth firms* telles que définies par l'OCDE de moins de 5 ans d'âge. Toutes les statistiques sur ces entreprises montrent qu'elles demandent en moyenne beaucoup d'argent,

même si parfois le génie du créateur ou du projet peut s'y substituer en partie.

Voici quelques chiffres tirés d'une enquête sur les entreprises créées en France entre 2005 et 2008.

Variation du nombre de salariés sur la période 2004-2008 par taille de capital social à la création

	< 10k	10-50 k	50-100 k	100 k +
Variation du nombre de salariés	- 27,6 %	- 8,2 %	2,9 %	- 3,4 %

On sait que, en moyenne, les entreprises créées perdent des emplois, mais les entreprises les plus fortement capitalisées en perdent moins, comme visible sur ce tableau.

De même, pour les HGF françaises, seules celles qui dépassent le seuil de 60 000 euros de capitaux pro-

pres lors de leur première année de forte croissance ont une croissance en emplois très importante :

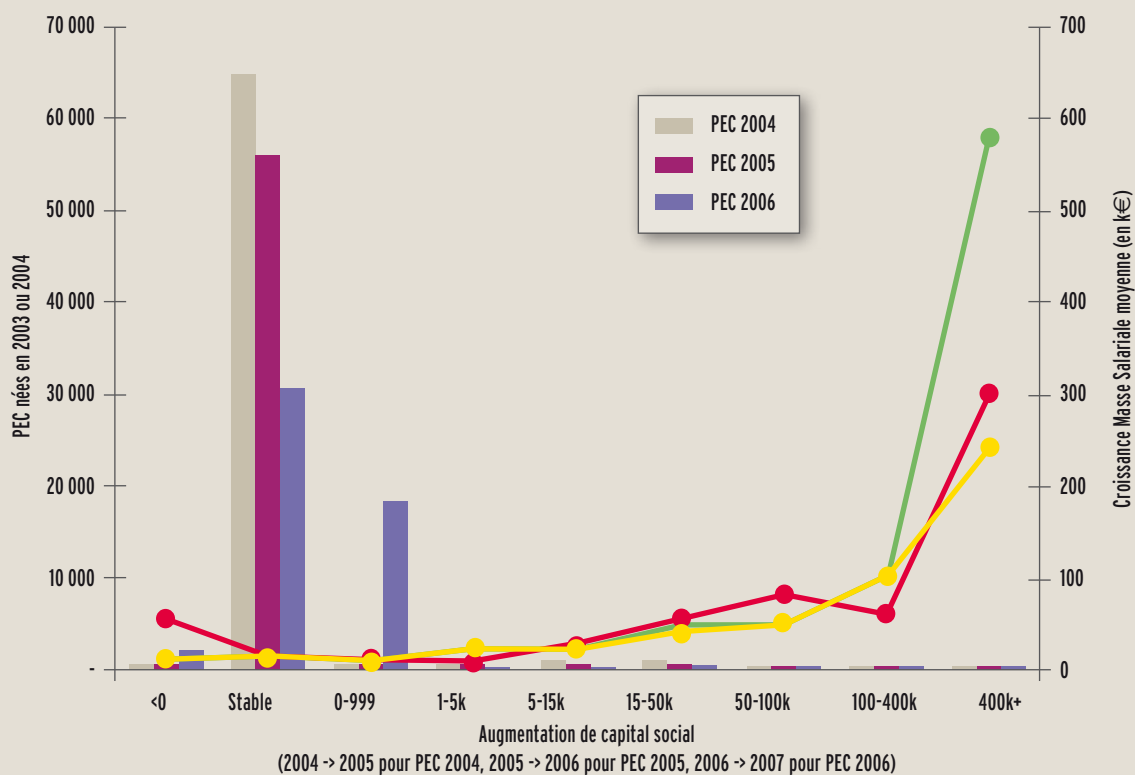
Évolution du nombre d'employés entre 2005 et 2008 des sociétés françaises à forte croissance selon leur taille en capitaux propres par tête (en milliers d'euros)

	Taille des capitaux propres par tête (K euros)						Total
	< 20	20-40	40-60	60-80	80-100	100 +	
Ratio employés 2008/employés 2005	2,50	2,24	2,26	5,81	4,33	3,26	2,89

Enfin, une dernière statistique montre qu'il faut de fortes augmentations de capital pour booster significativement le poste charges salariales, donc l'emploi

et accroître les chances pour ces entreprises créées de devenir des « gazelles ».

Il faut atteindre des niveaux d'augmentation de capital élevés pour obtenir des résultats aussi marqués quand on s'intéresse aux augmentations de la masse salariale



Les PEC sont les petites entreprises communautaires (< 50 salariés et moins de 10 millions de total de bilan ou de chiffre d'affaires), qui sont celles dont Bruxelles encourage le financement, qui sont les bénéficiaires de l'EIS anglais et sont devenus avec le PLF 2012 les seules bénéficiaires de l'avantage Madelin.

L'argent de l'État est inefficace et l'État n'a pas les moyens d'une politique des PME

Beaucoup de chefs d'entreprise ou d'économistes prennent la défense d'un investissement par l'État en expliquant que, sans cet argent, il n'y aurait plus rien. C'est peut-être oublier que le manque d'argent est d'abord la conséquence d'un État qui prélève tellement qu'il a tari l'épargne. Et que de plus, en France, l'État, par sa fiscalité, oriente l'épargne par sa fiscalité sur une foule d'usages autres que l'entreprise : les collections d'art, les forêts, l'immobilier, les DOM-TOM. Quant aux subventions prodiguées par ses agents, essentiellement la Caisse des Dépôts et Oséo, contrairement

à toutes les grandes déclarations des services publics, nous n'avons jamais vu une étude indépendante des investissements faits par ces bras armés de l'État se conclure par un jugement positif. Il serait d'ailleurs difficile qu'il en soit autrement car l'État ne dispose en la matière d'aucun avantage informationnel ou de compétence sur ce qu'est capable de se procurer l'investisseur privé. Il est en revanche soumis à des pressions politiques d'autant plus prégnantes que l'argent mis en jeu n'est pas celui des fonctionnaires en charge des décisions d'investissement ou de gestion.

2 ■ Le trou de financement : 2 milliards d'euros manquants

Nous avons représenté à gauche les montants totaux des capitaux sociaux des entreprises françaises à statut commercial créées en 2004 par tranches de capitaux (exemple 850 millions d'euros pour des tranches moyennes de 32 000 euros) et la partie droite les capitaux investis par les adhérents de l'Afic en 2008 par tranche moyenne de capitaux. Le total investi dans les capitaux sociaux est de 3,8 milliards d'euros, celui des investissements Afic

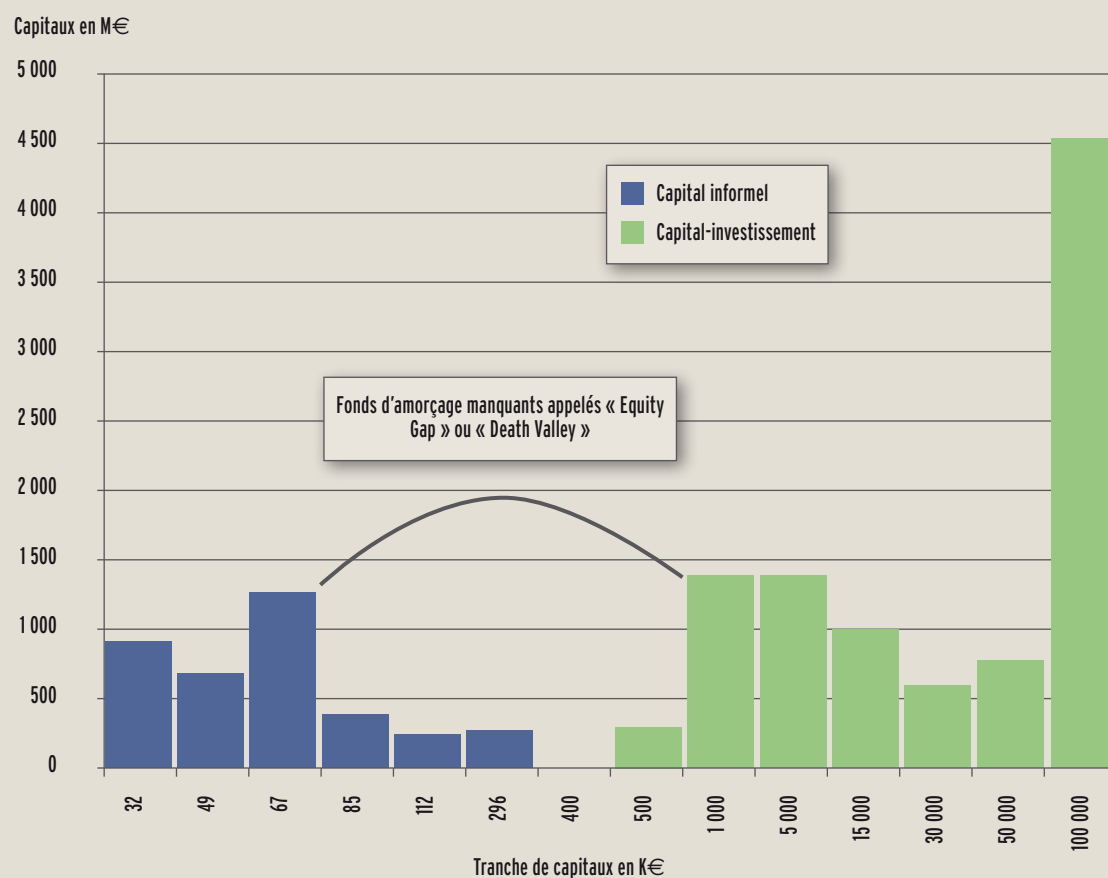
de 10 milliards d'euros, dont 70 % environ dans le LBO, c'est-à-dire les grosses opérations sans risque sur des entreprises déjà matures. On voit que ces deux distributions ne se recoupent pas ; ce que l'on savait déjà depuis 1958 aux USA où le capital-risque n'investit plus dans la création d'entreprise ; la National Science Foundation indique qu'aux USA, le « venture-capital » investit à peine dans 400 entreprises en démarrage par an alors qu'il

s'en crée plus de 500 000 annuellement, dont environ 50 000 avec financement d'investisseurs privés, les Business Angels. Le financement des créations d'entreprise n'est pas assuré par des institutions, même pas par le capital-risque, mais par des individus.

Il apparaît sur le graphique précédent que le trou de financement se situe entre 100 000 et 1 million d'euros ; c'est dans cet intervalle que les entrepreneurs français sont bloqués.

Il est clair que le capital-investissement ou plus exactement son composant le plus disposé à prendre de risque, le capital-risque, n'y va pas ou en quantité infinitésimale pour les mêmes raisons que ses homologues américains ou anglais : montants trop faibles pour justifier les coûts de gestion (en moyenne, le venture-capital investit par montants de quelques millions de dollars) et risque trop élevé. Les fonds qui s'y sont risqués se sont presque tous retrouvés en perte.

Montants totaux de capitaux investis par tranche de capitaux



Le trou de financement est d'environ 2 milliards d'euros, chiffre cohérent avec les 200 000 emplois non créés par rapport aux Allemands et un chiffre d'investissement moyen par emploi créé de 10 000 euros pour les entreprises créées avec au moins un salarié.

3 Le mépris de Bercy pour l'emploi

L'emploi est bien entendu au cœur des discours de tous nos politiques et des grands plans préparés par les administrations, Bercy en tête. Mais nos administrateurs sortis pour la plupart de l'Ena, et nos politiques de carrières sauf rares exceptions n'étant jamais passés par la gestion d'une PME, et a fortiori d'une TPE, ne savent pas quels sont les mécanismes qui régissent la dynamique de l'emploi. Ils ignorent par exemple que l'emploi ne se crée pas dans les grandes entreprises, celles qui défraient la chronique dans les médias, mais dans les dizaines de milliers

de petites entreprises qui se créent chaque année. La démographie des entreprises n'étant pas enseignée à l'Ena ou même considérée comme une discipline scientifique, l'entreprise reste pour eux une machine abstraite, et devient au mieux une vache à lait, au pire le repaire d'un ennemi à abattre : le patron.

La seule entreprise qui trouve grâce à leurs yeux est la très grande, qui emploie un inspecteur des finances, ou celle qui emploie un chômeur, d'où la profusion des dispositifs pour les encourager depuis 30 ans.

Les preuves ? Quelques histoires.

1 ■ Fixation du plafond du dispositif Madelin en 1974

Lors d'une réunion à Matignon sur la première mouture de la loi Madelin, qui prévoit l'exonération de 25 % d'impôt pour les investissements dans les start-up, le directeur de cabinet du ministre proposait de fixer le plafond de l'investissement à 50 000 francs (100 000 francs pour un couple). Le représentant du ministre de la Recherche a alors protesté en indiquant que ce montant était ridicule pour financer une entreprise, qu'il était incompréhensible que le plafond pour les avantages fiscaux dans le logement soit de 600 000 francs, soit 10 fois plus, et que la mesure identique en Grande-Bretagne (l'EIS) avait un plafond de 200 000 livres !

Il fut rétorqué que, lors d'une liquidation, une entreprise ne valait rien, alors qu'un logement gardait au moins 90 % de sa valeur... et qu'il était donc logique que l'aide à l'investissement dans l'entreprise soit de 10 % de celle de la pierre. Sur ce, le directeur de cabinet du ministre reprit la parole pour dire « *Mon ministre a demandé 100 000 francs, si vous lui accordiez 75 000 francs il serait satisfait...* », et la réunion s'est conclue sur ce chiffre !

2 ■ L'ISF-Tepa

L'ISF-Tepa, voté après l'élection de Nicolas Sarkozy en août 2007, contenait une incitation pour les contribuables soumis à l'ISF à investir dans les créations d'entreprises. Cette proposition découlait directement d'une proposition faite en 2004 au cabinet Sarkozy, alors ministre des Finances, et reprise par Philippe Marini, rapporteur général du Budget au Sénat. Le sénateur avait fait voter une proposition de loi dans ce sens en Commission des finances mais elle fut retoquée en séance par Dominique Bussereau, secrétaire d'État au Budget, sur les instructions de l'Élysée. Le texte de Philippe Marini prévoyait que tout contribuable soumis à l'ISF pouvait déduire le quart de son investissement dans une PME de son ISF à payer dans la limite de 50 000 euros. Elle poussait donc à investir jusqu'à 200 000 euros pour la vingtaine de milliers de Français dont l'ISF dépassait ce seuil et aurait contribué à créer quelques milliers de Business Angels. Cela aurait ainsi permis à un innovateur de trouver les 200 000 à 500 000 euros dont un projet à fort potentiel de croissance a besoin pour débiter sans avoir à solliciter plus de deux ou trois Business Angels, un marathon qui le détourne de sa mission.

Après l'arrivée de N. Sarkozy à l'Élysée, nous avons contacté les conseillers en charge du projet et quelle ne fut pas notre stupéfaction d'apprendre que :

■ la déduction d'impôt ne serait pas de 25 % ou même de 50 % mais de 100 %. Ce n'était plus une incitation à investir dans les entreprises, c'était simplement un trou dans l'ISF que la nouvelle équipe n'osait pas supprimer. C'est le Conseil d'État qui a fait ramener la déduction à 75 % car 100 % auraient été inconsti-

tutionnels. Et au final, le Parlement vient pour 2012 de le ramener à 50 % ;

■ deuxième surprise : le plafond de déduction n'était plus de 200 000 euros, pas même de 100 000, mais de 66 666, un niveau ridicule car le montant est trop faible pour qu'un investisseur individuel prenne du temps pour assister l'entreprise où il investit. Ce n'est plus une incitation fiscale pour des investissements directs, mais une défiscalisation, aubaine pour les fonds d'investissement qui les collectent mais n'investissent pas dans les créations d'entreprises, beaucoup trop risquées.

3 ■ L'enterrement de la Subchapter S à la française par la tunnélisation

Le fonctionnement de la Subchapter S qui a fait le succès économique américain est que le risque de l'apporteur en capitaux dans la société est limité à son apport mais qu'il bénéficie de la transparence fiscale qui lui permet d'imputer directement sa part des gains ou pertes de l'exercice écoulé ; un bâtard entre la société de capitaux et la société de personne. Elle permet donc de déduire du revenu soumis à l'IR les pertes fréquentes dans les premières années d'existence d'une start-up. Ce dispositif a été transposé en France⁸ mais a été rendu en pratique inopérant par la direction de la Législation fiscale à Bercy qui a refusé toute « *détunnélisation* » du dispositif.

La tunnélisation est le principe selon lequel on ne peut déduire des pertes que de revenus de même nature. Des pertes BIC, qui sont le cas le plus fréquent dans les créations d'entreprises, ne peuvent être ainsi déduites de revenus mobiliers ou salariaux qui sont les revenus les plus fréquents chez les Business Angels. La tunnélisation des revenus ayant été l'une des grandes victoires de la DLF, il a paru absurde à Bercy de mettre cette conquête en danger, simplement pour créer des emplois. Témoin cette lettre reçue d'un directeur adjoint du ministère des Finances, manifestement dictée par la DLF, où « *cette distinction [entre associés actifs dans la société et des investisseurs associés passifs] constitue une dichotomie structurante, entraînant, de manière générale et bien au-delà de la situation qui vous préoccupe, des conséquences fiscales différentes, connues et stabilisées, sur lesquelles il me paraît contre-productif de revenir. (...) le gouvernement s'est efforcé encore récemment de supprimer les dernières entorses à ce principe dans le cadre de la réforme des niches fiscales...* » Notons toutefois que la « conquête » de la DLF s'est arrêtée devant les revenus fonciers dont la plus grande part reste détunnélisée.

4 ■ La DLF, direction de la Législation fiscale, un État dans l'État à Bercy

La DLF joue au sein de Bercy un rôle capital : il est peu d'impôts qui puissent être réduits ou supprimés sans qu'elle ait donné son accord. Et c'est cette direction qui en inspire la plupart. Elle détient l'arme suprême : la rédaction du Bulletin officiel des impôts (BOI), ces

⁸ Loi de modernisation de l'économie, article 30, août 2008.

documents souvent d'une dizaine de pages où sont traités tous les cas d'application des lois et décrets. C'est sa directrice qui aurait suggéré au Premier ministre de l'époque, Alain Juppé (1995) de faire sauter le plafond de l'ISF, engendrant depuis le plus grand exode de fortune privée et d'entrepreneurs que la France ait connu depuis l'Édit de Nantes.

Si une mesure votée par le Parlement ne lui convient pas, c'est généralement elle qui parvient à la faire éliminer. C'est le cas de la détunnélisation des pertes.

C'est le cas plus récent de l'**entrepreneur individuel à responsabilité limitée ou EIRL**. L'EIRL vise à protéger le patrimoine personnel des entreprises individuelles en le séparant entre un patrimoine industriel qui peut être saisi en cas de faillite et le patrimoine personnel qui en est exclu. Le texte est voté en mai 2010 par le Parlement à l'initiative du ministre des PME, Hervé Novelli. On sait cependant dans les milieux spécialisés que la DLF, pour de multiples raisons, refuse tout découpage de patrimoine et défend le principe de son unité. Le texte prévoit explicitement que pour le statut d'EIRL, la fraction du patrimoine affectée à l'activité professionnelle ne peut être considérée comme une personne morale. Le E de EIRL correspond à « entrepreneur » et non à « entreprise ». Pourtant, un article de la loi de finances rectificative votée dans la nuit du 29 décembre, va dans un court article assimiler fiscalement, pour le calcul des impôts, l'EIRL à l'EURL, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée. Et s'il y avait des doutes sur l'origine de cette mesure, la DLF sort au début 2011 un projet de BOI précisant que les biens transférés à l'EIRL devraient payer l'impôt sur les plus-values et, pour faire bon poids, aussi ceux qui ne seraient pas transférés. **C'est l'acte d'exécution de l'EIRL**. Il faudra l'intervention pressante de parlementaires pour faire annuler dans la loi de finances en mars 2011 le cavalier législatif introduit le 29 décembre 2010.

La puissance de la DLF au sein de Bercy provient de son indépendance et de ses moyens techniques. Cette direction jouit d'une assez grande indépendance, se situant par exemple après 2007 entre le ministère de l'Économie (C. Lagarde) et le ministère du Budget (E. Woerth) et donc sans dépendance hiérarchique claire. Certains témoins de Bercy hauts placés nous ont dit qu'il était impossible d'obtenir de la DLF des renseignements ou des enquêtes qu'elle n'avait pas envie de produire.

Elle dispose pourtant de banques d'information sur les impôts qui seraient les plus développées et qui lui donnent, dans l'établissement ou la modification de toute mesure fiscale, un rôle prépondérant sinon décisionnaire.

Et plus la législation fiscale se complique, et dieu sait si elle s'est compliquée en trente ans, plus la DLF devient l'expert technique incontournable devant laquelle les autres services et les parlementaires s'inclinent. Aucun n'a à la fois l'expertise légale du sujet et les éléments chiffrés permettant d'argumenter.

Cette quasi-dictature a cependant de très gros inconvénients. En premier lieu, la DLF se refuserait à penser

les impôts en dynamique, c'est-à-dire à intégrer dans ses évaluations le **budget dynamique**. Le budget dynamique est une approche budgétaire dans laquelle les réactions des contribuables à un changement de taux d'imposition sont prises en compte et qui font qu'une baisse de taux s'accompagne souvent d'une hausse des rentrées fiscales. Phénomène connu en économie lorsque le taux d'imposition a dépassé ce qu'on appelle le maximum de Laffer. Ces approches sont indispensables si la France veut sortir de la spirale destructrice de richesses et d'emplois dans laquelle elle s'est engagée comme la Grèce. Pour combler notre déficit budgétaire, il est clair que la voie est d'introduire des incitations fiscales à plus produire, à créer des entreprises, dont le coût pour l'État soit couvert par les retours en impôts divers que ce surplus d'activité génère. C'est par une politique de l'offre que nous pouvons sortir de l'implosion de notre économie.

Ce refus dogmatique – dont malheureusement il n'a jamais été possible de discuter ouvertement car la DLF s'enferme dans sa tour d'ivoire, vis-à-vis au moins des think-tanks – s'accompagne d'une démission devant l'un des problèmes les plus essentiels au redémarrage de notre économie. Il est clair que celle-ci ne redémarrera que si les créations d'entreprises à fort potentiel de croissance, pas celles des petits boulots, s'accélèrent et passent rapidement du chiffre de 33 000 à 40 000 actuel au double pour rattraper celui des Anglais et des Allemands. Ceci implique que les capitaux mis dans la création de nos entreprises augmentent de 2 à 4 milliards. Cet argent ne peut pas provenir du capital-risque dont nous avons vu qu'il n'était pas dans ses possibilités ni compétences de créer des entreprises (voir note d'analyse n° 237 du Conseil d'analyse stratégique : Business Angels et capital-risque en France : les enjeux fiscaux ; septembre 2011), encore moins d'agences de l'État qui sont encore moins bien placées mais seulement d'individus.

Dans la plupart des pays notamment anglo-saxons, la création d'entreprises est devenue le monopole des investisseurs individuels, appelés Business Angels. Zuckerberg n'a décollé avec Facebook que grâce à un apport de 500 000 € par Peter Thiel, l'un des fondateurs de Paypal. L'investissement moyen d'un Business Angel aux USA se situe à 300 000 \$, au Royaume-Uni à 150 000 £ d'après les statistiques fiscales et les deux tiers des investissements faits par les Britanniques dans le cadre de programmes d'encouragement au financement des créations d'entreprises, tel que l'EIS, sont au-dessus de 100 000 €.

Depuis que nous sommes en contact avec la DLF, elle se refuse à envisager aucune mesure fiscale avec un plafond au-dessus de 100 000 €. L'ISF-PME a plafonné à 66 666 €, le Madelin à 40 000 ou 100 000 €. Au moment où les Anglais portaient leur EIS (équivalent de notre Madelin) à 2 millions de £ pour un ménage et le taux de déduction de 20 à 30, nous abaissions notre taux de déduction à 18 % et rejetions un plafond de 400 000 €. Ces sommes sont trop petites pour qu'un individu investisse directement dans une entreprise

et prenne sur son temps pour l'accompagner. Il va se borner à profiter de la défiscalisation et mettre ses 40 000 ou 100 000 € dans un fonds. Ce fonds ne peut gagner d'argent en investissant en amorçage ou en création et va chercher désespérément à investir dans des entreprises déjà créées. Le plafond du Madelin ou de l'ISF-TEPA est l'une sinon la grande cause du sous-dimensionnement des entreprises françaises.

Quelle excuse ? Inconscience ou irresponsabilité ?

L'argument de la DLF serait que si des plafonds plus élevés étaient votés, le coût fiscal sans résultats économiques serait aggravé car il n'y a pas de dispositif fiscal qui ne soit utilisé par des contribuables et des fiscalistes à la recherche d'économies d'impôt.

Exemples : les caves à vin ou l'énergie solaire (déjà entièrement financée par l'État) collectant l'ISF-PME. Et la Cour des comptes vient à juste titre de dénoncer les travers de la déduction Girardin. La réponse est pourtant simple et appliquée à moins de 300 kilomètres de Paris : faire pré-approuver tout projet portant avantage fiscal par l'administration. Nous nous étions étonnés auprès du cabinet du ministre du Budget de voir les Anglais mettre dans

leur loi fiscale toute une série de limitations pour éviter d'encourager des créations d'entreprises sans aucun risque, votées par les Anglais dès 1994 dans l'EIS, leur équivalent du Madelin, limitations inexistantes en France ; nous croyons être ainsi à l'origine des premières restrictions votées en 2010. Mais pourquoi Bercy n'a-t-il pas suivi notre suggestion et copié les Anglais jusqu'au bout ? Il est clair que quelles que soient les restrictions d'un texte, il y aura toujours des gens intelligents pour contourner ces restrictions. C'est pourquoi le bénéfice de l'EIS est conditionné par l'obtention d'un rescrit, un dossier présenté à l'administration fiscale par l'entreprise bénéficiaire ou, à défaut, dans les semaines qui suivent l'admission de capital, par la production d'un document où l'entreprise bénéficiaire garantit que les différentes dispositions de la loi (taille, nombre de salariés, etc.) sont respectées et que l'opération n'a pas pour but d'éviter l'impôt. Et les Anglais ont créé une section spéciale au sein de leur ministère des Finances pour répondre aux entreprises en un mois environ et ont promis de réduire ce délai. **Pourquoi Bercy n'en fait-il pas autant alors qu'il compte 4 fois plus d'agents que son homologue anglais ?**

Conclusion : pas de disparition du chômage sans réformer l'Insee et Bercy

En conclusion, nous pourrions être tentés de présenter des propositions précises sur la façon de créer des entreprises et des emplois.

Il est clair qu'il faut mobiliser 2 à 4 milliards d'euros d'investissement de plus dans des créations d'entreprises et que ces investissements doivent être faits par des investisseurs privés, pas par une banque d'État, Oséo ou autres dont ce n'est pas l'argent et qui seront motivés par mille autres raisons que le succès des projets.

Pour ce faire, il n'y a pas cent directions pour que le privé investisse, il faut comme l'ont fait les Anglo-Saxons réduire le risque de l'investisseur, soit en couvrant la moitié de la perte au moment du sinistre s'il se produit, soit en faisant prendre par l'État la moitié de l'investissement comme le font les Anglais avec l'EIS.

Et que le ministère des Finances évite les montages fiscaux en délivrant un rescrit pour l'entreprise bénéficiaire de ces défiscalisations; ce que les Anglais font depuis des années et en moins de 2 semaines, alors que notre ministère des Finances qui a beaucoup plus de personnel ne l'a jamais fait. Faute de faire ces contrôles a priori, ils préfèrent limiter les incitations fiscales à des niveaux ridicules, ce qui leur assure en effet que les magouilles fiscales seront d'effet limité sur le budget; mais que ces incitations seront aussi d'un effet nul sur la création d'entreprises et d'emplois.

Mais cela, nous le disons depuis des années, nous sommes reçus par des chargés de mission auprès des ministres des Finances ou de l'Économie qui nous assurent qu'ils comprennent, que cela est en effet LA solution. Et, invariablement, à la loi de finances suivante, ils font exactement le contraire et n'hésitent pas à défendre leurs positions, en utilisant la crédulité du public et les intérêts des lobbies qui vivent de l'argent public. Et cela paie pour eux car c'est leur pantouflage ou leur départ vers une agence publique.

La solution est élémentaire, pratiquée déjà largement et avec succès à moins d'une heure d'avion. Mais le principal obstacle est que ceux qui pourraient la mettre en œuvre ont tout intérêt à ce qu'elle ne soit jamais mise à exécution car ce serait tarir le besoin de distribuer la manne publique, distribution dont ils vivent.

Le principal obstacle à la suppression du chômage et à la création d'emploi n'est pas dans la désindustrialisation, le manque d'innovation ou le manque de créativité des Français, mais dans les fonctionnaires de l'Insee et de Bercy, et ce n'est que lorsque la Nation et ses représentants élus l'auront compris que nous aurons une chance d'éradiquer ce cancer qu'est le chômage.