

enquête

Le pour l'éternité, la confiance très française

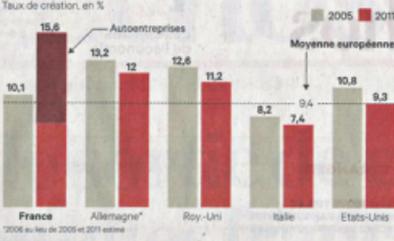
DÉCRYPTAGE // La France donne naissance à de nombreuses entreprises chaque année. Mais elles peinent à devenir grandes. Le Trophée de la décennie, créé par le cabinet Bain avec Croissance-Plus, « Les Echos » et Radio Classique, offre une belle occasion de célébrer l'esprit entrepreneurial hexagonal... 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'offrir l'esprit entrepreneurial français. Tout au moins ces derniers 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 qui exploite également au Japon, en Chine et aux États-Unis, ils profitent à plein de la sécurisation des marchés de Hélio et de la sécurité aérienne. Une success-story remarquable qui leur vaut de coiffer sur le potes les deux autres brillants finalistes : Adimeon, 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 déçues 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, 100 000 ont disparu à partir de 2011 ou de 2012. C'est certainement le chiffre qui met le mieux l'accent sur le problème lancinant du système productif français, aussi indépendamment des crises de subsistance 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 par rapport au stock existant chaque année, pour une moyenne en Europe et aux États-Unis de 0,94, 1,04, 1,04 et 1,04.

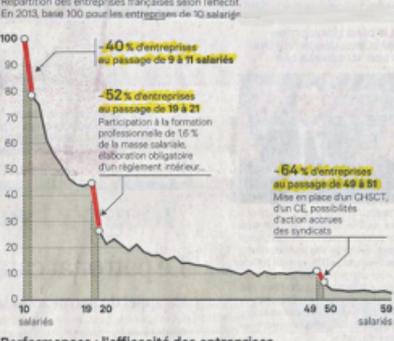
Création d'entreprises : le dopant des autoentrepreneurs



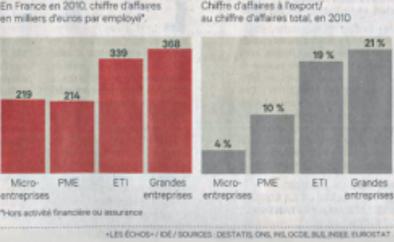
Taille : le plafond des 10 salariés



Seuils : la grande déperdition



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



L'esphère représentée
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.



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 laisse sceptique. Publiée 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, estimant qu'il existait une distinction 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 fois 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 Adimeon, la SSII, a une taille de véritable ETI. Avec près de

500 salariés et un chiffre d'affaires de 55 millions d'euros. Corral, l'équipementier haute gamme de télécommunications, ne compte que 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.

Qui pense vaincre ce maillage de la petite taille qui compose 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 pignon sur rue : Business Objects, Wavemec, Geniplus, refondé dans Gemalto, Ubisoft Entertainment, GrandVision, Appt, Nature & Découvertes, EuropCorp. Les présentations furent ressortir trois points cruciaux.

Bâtir une équipe. La culture individualiste des Français ne s'y prête guère. C'est pourquoi une compagnie sérieuse de hauts cadres entrepreneuriaux réussit : elles sont l'œuvre d'une équipe de fondateurs solides, qui ont su s'entourer des talents qui les dépassent ou eux-mêmes. « Il faut savoir impliquer ses collaborateurs, en faire des copreneurs, les associer au succès de l'entreprise », recommande Denis Payre, l'homme à l'origine de Business Objects. Son copreneur de l'époque, Bernard Lussat, 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 restés 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 travailler et de réussir... »

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

signifia une grosse affaire, une cloche sonnée dans le ciel, raconte Georges Cohen, le fondateur de Rancisco. SSII désormais dans le giron de Capgemini. Il faut savoir marier l'effet de compétition et celui de solidarité. « 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'équilibre de lucidité et de courage pour remplacer un manager dans les capacités ou l'emergence ne correspond plus à la tâche qui lui est demandée ».

Penser l'international. Beaucoup de sociétés dans lesquelles la culture nationale n'est plus forcément un frein aux difficultés, avertit Marc Lussat, fondateur de Gemplus devenu Gemalto. Le fait d'avoir eu une première expérience professionnelle chez Motorola, Actiano, puis en Ecosse lui a beaucoup servi quand il est lancé dans la production des câbles à fibre. « Sur un marché relativement fermé comme la France, international, c'est le moyen le plus sûr de trouver rapidement des relais de croissance. « Il est plus facile de vendre les mêmes produits ailleurs que de diversifier son portefeuille », souligne Jérôme Van Stratten, créateur dans l'Europe d'Autostar Tech, un fournisseur d'équipements pour la fabrication de circuits imprimés, rebaptisé « 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, inouï, à la croissance : le peur de perdre le contrôle de son « enfant ». « Toutes les entreprises finissent par mourir de faim », dit le fondateur de Tech, un fournisseur de jeux en ligne. « 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 risque. Les fondateurs de la firme Rodolphe de Trochu en 2003, Edouard Carle, des créateurs d'entreprise Babibos, confirment, par la partie de sa propre expérience : « Les banques ont tendance à tirer la serrure de la porte de l'entreprise. Les investisseurs, Alexandre et Laurent Sauvage, les gagnants de 2014 avec Leosphere, l'événement en compte 20 millions d'euros auprès de fonds d'investissement en « clean tech », ont refusé de faire entrer des investisseurs qui se seraient condamnés à rester petit. »