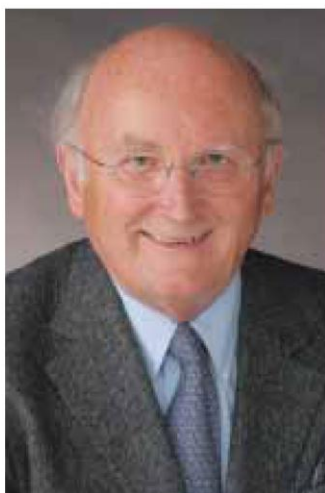


CARTE BLANCHE À...

Notre monde bancaire ne sait pas financer le risque

BERNARD MOLLAND est expert en gouvernance opérationnelle du système d'information. Il nous explique pourquoi il faut s'inspirer du modèle d'investissement nord-américain pour donner de la vigueur à nos PME innovantes.



En termes d'investissements, le modèle libéral américain effraie notre vieux système capitaliste, qui ne peut imaginer la création de richesses en dehors de ses propres intérêts. Notre monde bancaire ne sait pas financer le risque et notre administration ne sait que financer nos grands groupes, au sein desquels ses fonctionnaires iront prendre des postes de directeur ou d'administrateur au nom de l'intérêt public. Et voilà le système bloqué. Certes, il reste nos business angels, très dynamiques mais sans réelles capacités de financement puisque leur investissement moyen a été de 15 000 euros en 2010.

Le modèle californien est totalement libéral. Sa force réside dans son agilité et dans sa rapidité de prise de décision car il est assumé par des professionnels spécialistes de marchés qui s'engagent personnellement, et non par des salariés ou des fonctionnaires. Ceux-ci ne sont que des courroies de transmission d'un pouvoir de décision laissé à des commissions, qui ne font que faire perdre du temps au nom d'une « bonne gestion », sans faire preuve d'aucun esprit d'entreprise.

En France, l'argent va à l'argent et non à l'entrepreneur

Dans notre administration colbertiste, une myriade d'organismes incohérents est en place, comptant de nombreux fonctionnaires dévoués. Pour exister, chacun engage les budgets dont il n'est pas responsable dans des start up dont il ne sait pas apprécier le potentiel. Cette complexité a favorisé l'émergence de nouvelles professions tant pour aider l'entrepreneur à naviguer dans ce laby-

« Une partie de l'ISF a servi à financer des PME au lieu d'être dirigée vers le modèle du capital-risque californien »

rinthe que pour seconder le fonctionnaire dans l'analyse et la compréhension du business case présenté! Incroyable perte d'énergie!

Courant 2006, un projet s'inspirant du modèle californien est initié pour dynamiser la création d'entreprises en France. Mais il a été dévoyé de son objectif par la technocratie, les lobbies et nos jeunes entrepreneurs, qui, au lieu de diriger une partie de l'impôt sur la fortune (ISF) vers le modèle du capital-risque californien, ont proposé d'investir ce flux financier dans le financement des PME – c'est-à-dire dans le financement de leurs entreprises ou celles de leurs amis! Voilà une illustration concrète de la remarque précédente : en France, l'argent va à l'argent et non à l'entrepreneur! Et Bercy veut nous faire comprendre que nos PME n'ont plus besoin de fonds propres... Que de temps

perdu pour nos entrepreneurs qui, entre-temps, souffrent, s'énervent et perdent confiance en leurs possibilités de pouvoir s'investir en France.

L'informatique en nuage, un modèle stratégique pour l'Europe

Lors du colloque parlementaire « Un système stable pour une épargne au service de la croissance » de juin 2010, sponsorisé par la Caisse des dépôts et consignations, deux députés ont suggéré de structurer, en France, la profession de « gestionnaire de fortune »! Devant une assemblée de hauts fonctionnaires et de lobbyistes de la banque, je me suis permis de présenter celle de « créateur de fortune pour ceux qui n'en ont pas », plutôt que « gestionnaire de fortune pour ceux qui n'en ont pas besoin ». Surprise! mon idée vient d'être reprise par le leader politique de son parti. Ne désespérons pas, nos députés commencent à écouter.

Mais que de temps perdu! Lorsque vous lisez le projet d'Eurocloud, le malaise sur son financement est palpable. Il consiste à proposer de créer un fonds spécifique d'amorçage pour l'industrie du cloud, une fiscalité favorable pour les entreprises innovantes, un fonds stratégique d'investissement dédié au cloud, de bénéficier du crédit d'impôt recherche... En fait, à mettre en œuvre une partie de l'arsenal cité ci-dessus. Or, si une structure de capital-risque existait, de telles demandes de financement seraient vite satisfaites. Le modèle de l'informatique en nuage est stratégique pour l'Europe, l'opportunité business existe, nos entrepreneurs ont compris les enjeux, nos ingénieurs en ont la compétence... C'est un exemple parmi d'autres. Allez écouter les projets en gestation présentés à SupTelecom Paris. Nos équipes piaffent et nous reprochent de n'avoir pas eu le courage de mettre en place ce modèle de financement dès 2007. Nous devons donner les moyens aux ambitions de nos entrepreneurs. ■

BERNARD MOLLAND